

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENDEDERAN UDANG VANNAME DI PT.
SUMMA BENUR, KABUPATEN SITUBONDO**

**ARTIKEL SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Oleh :

**BIO PRASETYO NUGROHO
NIM. 125080400111042**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2017**

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENDEDERAN UDANG VANNAME DI PT.
SUMMA BENUR, KABUPATEN SITUBONDO

ARTIKEL SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN

Sebagai Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Perikanan
di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan
Universitas Brawijaya

Oleh :

BIO PRASETYO NUGROHO
NIM. 125080400111042

Dosen Pembimbing II

MOCHAMMAD FATTAH, S.Pi., M.Si
NIP. 2015 0686 05131 001

Tanggal: 20 JAN 2017

Dosen Pembimbing I

Dr. Ir. AGUS TIAHJONO, M.S.
NIP. 19630820 199802 1 001

Tanggal: 20 JAN 2017



Mengesahkan,
Ketua Jurusan
Dr. Ir. NEDDIN HARAHAP, MP
NIP. 19610417 199003 1 001

Tanggal: 20 JAN 2017

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENDEDERAN UDANG VANNAME DI PT.
SUMMA BENUR, KABUPATEN SITUBONDO

Oleh:

Bio Prasetyo Nugroho¹, Agus Tjahjono², Mochammad Fattah³

Email : bio.prasetyo@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan menganalisis aspek finansial. Kedua Menganalisis strategi pengembangan dengan analisis SWOT.. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif dengan jenis penelitian berupa studi kasus, pengambilan data dengan wawancara, kuesioner, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian dari aspek teknis sarana dan prasarana sangat mendukung, pada aspek manajemen telah menjalankan fungsi manajemen cukup baik, kemudian pada aspek pemasaran berupa produk benur udang vanname dengan harga jual Rp. 39 per ekor. Untuk aspek finansial diketahui bahwa usaha pendederan udang vanname menguntungkan dan layak dijalankan dilihat dari RC Ratio sebesar 2,18, BEP sales Rp. 1.188.589.710, sedangkan nilai BEP Unit sebesar 23.434.634 ekor, dengan keuntungan sebesar Rp. 8.451.970.650, dan rentabilitas usaha sebesar 118,24%. Analisis jangka panjang selama sepuluh tahun (2016-2026) diperoleh NPV sebesar Rp. 55.176.614.926,39, net B/C sebesar 30,33, IRR sebesar 449% dan *payback period* 0,22 Tahun. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT terletak dikuadran satu (I) yaitu menggunakan strategi SO (*strengths opportunities*), cara yang bisa dilakukan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan yang harus dilakukan meliputi menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah, menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname, menambah jumlah produksi benur udang vanname, menginvestasikan sebagian keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname, dan menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Udang Vanname, SWOT

¹ Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang

² Dosen Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang

³ Dosen Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang



***BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES FOR NURSERY OF VANNAME SHRIMP
IN PT. SUMMA BENUR, SITUBONDO DISTRICT***

By:

Bio Prasetyo Nugroho¹, Agus Tjahjono², Mochammad Fattah³

Email : bio.prasetyo@gmail.com

Abstract

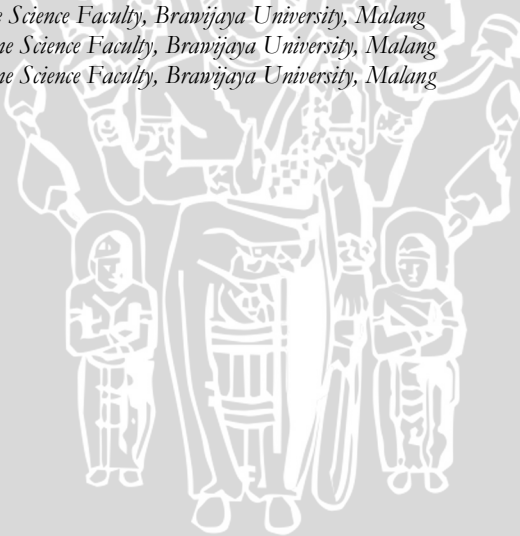
The purpose of this study was analyzed the technical aspects, aspects of manajemen, marketing aspects, aspects of finansial. Both Analyze the development strategy with a SWOT analysis. The method using descriptive method to the type of research in the form of the case study, data retrieval with an interview, the questionnaire, observation, documentation, and literature study. The data analysis using qualitative descriptive analysis and quantitative. The results of the technical aspects of facilities and infrastructure very supportive, on the management aspects have been in management functions good enough. then the marketing aspect of products in the form of shrimp seed vaname with a selling price of Rp. 39 per head. For aspects of finansial known that the business balak fish cracker profitable and decent run seen from the RC Ratio 2,18, BEP sales Rp. 1.188.589.710, while the value of BEP Unit for 23.434.634 head, with a profit of Rp. 8.451.970.650, and profitability of business of 118,24%%. long-term analysis for ten years (2016-2026) obtained NPV of Rp. . 55.176.614.926,39, net B/C for 30,33, IRR 449% and payback period 0,22 Year. Based on the results of SWOT analysis is located in quadrant one (1) that is using the strategy SO (strengths opportunities), the way that can be done by optimizing the strength and take advantage of existing opportunities. The development strategy which have to be covered was keeping the good communication toward the customers, looking for more selling network, increasing the production of vanname shrimp, investing the financial profit to develop the business location, and planning the better business strategy,

Keywords: Business Development Strategies, Vanname Shrimp, SWOT

¹ Student of Fisheries and Marine Science Faculty, Brawijaya University, Malang

² Lecturer of Fisheries and Marine Science Faculty, Brawijaya University, Malang

³ Lecturer of Fisheries and Marine Science Faculty, Brawijaya University, Malang



LATAR BELAKANG

Perikanan merupakan salah satu sektor usaha yang pada masa sekarang ini sedang tumbuh cepat secara eksponensial (meningkat semakin tinggi), hal ini menunjukkan bahwa sektor perikanan telah memasuki fase pertumbuhan yang banyak memberikan ruang usaha kepada masyarakat untuk tumbuh dan berkembang sehingga menjadikan peluang usaha tersebut perlu diambil dan diterapkan. Sebagai sektor usaha perikanan yang sedang tumbuh dengan cepat maka perlu diversifikasi dan pengembangan produk (improvisasi produk), proses dan *service* (jasa) pada agribisnis perikanan dapat memberikan nilai tambah yang maksimal sehingga dapat berdampak positif terhadap pelaku usaha dan masyarakat (Paramita *et.al*, 2013).

Persentase peningkatan produksi perikanan tangkap Jawa Timur tahun 2013 sebesar 1,09% atau mencapai 54,54% dari target yang ditetapkan yaitu 2,00%. Jumlah produksi perikanan tangkap tahun 2013 sebesar 339.372,20 ton, meningkat 1,09% bila dibandingkan produksi tahun 2012 yaitu sebesar 395.046,80 ton. Sedangkan persentase peningkatan produksi perikanan budidaya tahun 2013 sebesar 4,51% atau mencapai 67,27% dari target yang ditetapkan yaitu 6,66%. Jumlah produksi perikanan budidaya tahun 2014 sebesar 1.040.848,8 ton telah mengalami peningkatan 4,51% bila dibandingkan produksi pada tahun 2011 yaitu sebesar 995.962,26 ton. Dalam hal menyangkut peningkatan kualitas sumber daya manusia dan pendapatan petani nelayan melalui upaya optimalisasi pemanfaatan sumber daya ikan dengan penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi berwawasan lingkungan serta peningkatan nilai tambah hasil-hasil perikanan (Rukyani, 2013)

Salah satu komoditas yang turut membantu peningkatan perekonomian pertambakan Indonesia khususnya di Kabupaten Situbondo yaitu komoditas udang. Udang merupakan salah satu bahan makanan sumber protein hewani yang bermutu tinggi. Dan bagi Indonesia, udang merupakan primadona ekspor non migas. Udang yang umumnya yaitu udang vannamei yang merupakan udang yang hidup di air payau (Fariyanto, 2012)

Udang vannamei merupakan salah satu komoditas ekspor yang bernilai tinggi pada sektor perikanan. Permintaan terhadap udang rata-rata naik 11,5 persen setiap tahunnya. Walaupun masih banyak kendala, namun hingga saat ini negara produsen udang yang menjadi pesaing baru dengan Indonesia dalam ekspor udang terus bermunculan. Saat ini udang vannamei masih merupakan komoditas utama dalam usaha budidaya tambak. Terlepas dari

berbagai permasalahan dalam usaha budidaya yaitu adanya kegagalan dalam pembesaran ditambah, namun hingga saat ini komoditas udang vannamei masih merupakan pilihan utama untuk dibudidayakan oleh petambak. Hal ini dikarenakan udang vannamei mempunyai harga pasar yang baik dan relatif stabil (Mubyarto, 2002).

PT. Summa Benur merupakan salah satu usaha pendederan udang vaname berskala besar yang berada di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo didirikan pada tahun 1988 yang awalnya merupakan usaha pembenihan udang windu. Kemudian sampai pada tahun 2000 usaha pembenihan ini beralih menjadi usaha pembenihan udang vaname sampai sekarang, dikarenakan usaha pembenihan udang windu sering terserang penyakit.

METODE PENELITIAN

1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei sampai dengan Juni 2016 di PT. Summa Bnur., Kelurahan Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur.

2. Metode dan Jenis penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Sedangkan jenis penelitian menggunakan studi kasus (*case study*).

3. Obyek Penelitian

Pada penelitian yang dilakukan, obyek dari penelitian adalah usaha pendederan udang vannamei yaitu pemilik usaha dan karyawan PT. Summa Benur di Kelurahan Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur.

4. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian meliputi data primer dan data sekunder sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan wawancara, observasi, kuesioner, dokumentasi dan Studi pustaka. data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan adalah data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung dari sumber utama dari proses aktivitas wawancara, observasi, kuesioner dan dokumentasi. Data sekunder yang digunakan adalah mengenai data yang diperoleh dari bukan dari pihak periset yakni seperti data mengenai keadaan umum lokasi penelitian, data kependudukan, peta lokasi penelitian dan potensi perikanan Kabupaten Situbondo. yang diperoleh dari Kantor Kelurahan Kalianget.

5. Metode Analisis Data

Analisis data yang dipergunakan dalam penelitian adalah deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis tujuan pertama dan kedua yakni terdiri dari aspek teknis, manajemen, pemasaran dan Analisa SWOT, sedangkan deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis tujuan pertama pada analisis aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang.

HASIL dan PEMBAHASAN

1. Aspek Teknis

Aspek teknis dalam Usaha Pendederan Udang Vanname di PT. Summa Benur meliputi :

1. Sarana

Sarana produksi yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi usaha pendederan udang vanname yaitu bak pemeliharaan, air laut, aerasi, tandon air, dan peralatan produksi lainnya.

2. Prasarana Produksi

Prasarana produksi yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi usaha pendederan udang vanname yaitu terdiri dari prasarana transportasi, sumberdaya listrik, sistem komunikasi.

3. Proses pembuatan kerupuk ikan balak

Meliputi tahap-tahap yang dimulai penyediaan air laut, persiapan bak, penebaran nauplius, pemeliharaan larva, pemanenan, dan pemasaran.

2. Aspek Manajemen

Aspek manajemen pada usaha Pendederan Udang Vanname meliputi 4 aspek manajemen, antara lain:

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan yang dilakukan oleh pemilik perusahaan meliputi perencanaan teknis, perencanaan pemasaran, dan perencanaan finansial. Perencanaan teknis dilakukan dengan cara mempersiapkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam proses produksi maupun proses pemasaran. Perencanaan pemasaran yang dilakukan yaitu mencari pelanggan yang belum terjangkau. Perencanaan finansial yaitu merincikan modal untuk proses produksi.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian dalam usaha pendederan Udang Vanname di PT. Summa Benur ini meliputi pengorganisasian dalam aspek teknis, aspek pemasaran, dan aspek finansial. Pengorganisasian dalam aspek teknis yakni dibentuknya susunan organisasi dimana setiap karyawan memiliki tugas masing-masing sesuai bidangnya. Pengorganisasian dalam aspek pemasaran yaitu membentuk lembaga pemasaran untuk melakukan proses pemasaran. Pengorganisasian dalam aspek finansial yaitu

membentuk sistem keuangan dalam proses produksi.

c. Penggerakkan (*Actuating*)

Pergerakan dalam usaha pendederan udang vanname ini meliputi pergerakan dalam aspek teknis, aspek pemasaran dan aspek finansial. Pergerakan dalam aspek teknis yaitu menggerakkan karyawannya untuk bekerja sesuai dengan yang diarahkan oleh pimpinan. Pergerakan dalam aspek pemasaran yaitu melakukan promosi kepada pembudidaya pembesaran udang vanname. Pergerakan dalam aspek finansial yaitu menginvestasikan sebagian keuntungan untuk dipergunakan apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.

d. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan dalam usaha pendederan udang vanname meliputi pengawasan teknis, dan pengawasan pemasaran. Pengawasan teknis dilakukan oleh pemimpin perusahaan dengan cara mengawasi semua proses produksi mulai dari awal sampai akhir. Pengawasan pemasaran yang dilakukan yaitu mengawasi semua proses pemasaran dari proses pengiriman barang sampai barang diterima oleh konsumen.

3. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur meliputi :

1. Bauran Pemasaran

a. Produk

Produk yang ditawarkan oleh pihak PT. Summa Benur berupa benur udang vanname.

b. Tempat

Tempat atau lokasi PT. Summa Benur ini sangat strategis untuk mendapatkan input produksi benur udang vanname, karena PT. Summa Benur terletak di selat Madura kabupaten Situbondo, dan lokasi PT. Summa Benur dipilih sesuai strategis karena lokasi terletak dipinggir jalan raya utama Kabupaten Situbondo sehingga memudahkan dalam proses pendistribusian hasil produksi benur.

c. Promosi

Promosi yang dilakukan di PT. Summa Benur dalam memasarkan produk benur udang vanname ini melalui mulut ke mulut atau menggunakan penjualan pribadi (*Personal selling*).

d. Harga

Harga yang ditawarkan PT. Summa Benur kepada para konsumen adalah harga yang memang sudah termasuk total biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang akan diterima PT. Summa Benur. Harga yang ditawarkan per ekor benur yaitu untuk ukuran PL 7 - 8 sebesar Rp. 38,00, untuk ukuran PL 9 sebesar Rp 39,00 dan untuk ukuran PL 10 sebesar Rp 40,00. Harga ini terbilang standar karena sesuai dengan produksi dan sesuai dengan harga pasar pada umumnya.

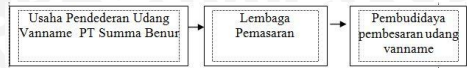
2. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran dalam usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur ini yaitu menggunakan saluran pemasaran I dan saluran pemasaran II.

1. Saluran Pemasaran I



2. Saluran Pemasaran II



3. Permintaan Pasar

Permintaan benur di PT. Summa Benur setiap tahunnya mengalami kenaikan, bertambahnya permintaan benur ini disebabkan karena para pembudidaya udang lebih memilih benur udang vanname dibandingkan benur udang lainnya. Udang vanname yang rentan terhadap penyakit dan siklus yang lebih cepat dari udang lainnya membuat para pembudidaya udang untuk membeli benur udang vanname untuk dibudidaya.

4. Aspek Fianansiil

Aspek finansiiil pada usaha pendderan udang vanname di PT. Summa Benur meliputi analisis jangka pendek dan jangka panjang. untuk penjelasan biaya dan benefit nya dapat dilihat pada tabel hasil perhitungan jangka pendek dan jangka panjang dalam setahun :

Tabel 1. Hasil analisis fiansiil jangka pendek

Jangka pendek	Hasil	Keterangan
Modal tetap	Rp. 1.881.670.500	
Modal Lancar	Rp. 6.150.948.000	
Modal Kerja	Rp. 7.148.029.350	
Biaya tetap	Rp. 697.081.350	
Total biaya	Rp. 7.148.029.350	
Penerimaan	Rp. 15.600.000.000	
R/C ratio	2,18	
BEP sales	Rp. 1.188.589.710	<Rp. 15.600.000.000 (jumlah penerimaan per tahun)
BEP unit	23.434.634 ekor	< 400.000.000 (jumlah produksi per tahun)
Keuntungan	Rp. 8.451.970.650	
Rentabilitas	118,24 %	> 12% (suku bunga simpanan)

Tabel 2. Hasil analisis finansiiil jangka panjang

Jangka panjang	Hasil	Keterangan
Re-investasi (1%)	Rp. 3.762.417.500	Selama 10 tahun (2016-2026)
NPV	55.176.614.926,39	> 0 (layak)
Net B/C Ratio	30,33	> 1 (layak)
IRR	449%	> 12% suku bunga simpanan (layak)
PP	0,22	Lama waktu pengembalian investasi

Berdasarkan dari hasil analisis kelayakan usaha melalui aspek finansiiil jangka pendek dan jangka panjang dapat diketahui bahwa usaha pendedran udang vanname PT. Summa Benur layak dijalankan dan menguntungkan.

Analisis sensitivitas pada aspek finansiiil jangka panjang menggunakan 4 asumsi pada kondisi saat biaya atau benefit mengalami perubahan, lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Analisis Sensitivitas

Kondisi	Analisis Ekonomi			
	NPV	Net B/C	IRR	PP
Normal	55.176.614.926	30,33	449 %	0,22
Biaya naik 110 %	-48.804.269,981	0,97	5,8 %	3,19
Benefit turun 50,4%	45.768.081,034	0,98	5,90 %	3,19
Biaya naik 55,5%, benefit turun 25%	-79.174.266	0,96	5,0 %	3,22
Biaya naik 25%, benefit turun 39%	-106.222.418	0,94	4,31 %	3,24



5. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname dengan menggunakan analisis SWOT. Untuk menggunakan analisis SWOT maka hal yang perlu diketahui adalah faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman). Dari hasil identifikasi selama pelaksanaan penelitian diperoleh informasi yang dapat dijadikan faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur. Berikut adalah faktor-faktor internal dan eksternal.

Tabel 4. Matriks IFAS pada usaha kerupuk ikan balak cap “Dua Ikan”

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B X R
1.	Kekuatan (Strength)			
1.	Lokasi usaha yang strategis	0,10	3	0,30
2.	Sarana dan prasarana yang mendukung	0,12	4	0,48
3.	Benur udang vanname yang berkualitas	0,10	3	0,30
4.	Modal pribadi	0,10	3	0,30
5.	Kelayakan dalam aspek finansial	0,12	4	0,48
	Jumlah	0,56		1,86
2.	Kelemahan (Weakness)			
1.	Kurangnya promosi	0,10	3	0,30
2.	Kurangnya tenaga kerja	0,10	3	0,30
3.	Tingginya biaya produksi	0,12	4	0,48
4.	Bak pemeliharaan yang terbatas	0,12	4	0,48
	Jumlah	0,44	-	1,56
	TOTAL IFAS	1,00		3,44

Tabel 5. Matriks EFAS pada usaha kerupuk ikan balak cap “Dua Ikan”

No.	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	B X R
3.	Peluang (Opportunities)			
1.	Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung	0,14	4	0,56

2.	Pelanggan tetap	0,12	3	0,36
3.	Persaingan pembudidaya di daerah sekitar tidak terlalu banyak	0,07	2	0,14
4.	Permintaan benur udang vanname yang terus meningkat	0,12	3	0,36
5.	Adanya kerja sama dengan dinas perikanan dan kelautan kabupaten situbondo	0,12	3	0,36
	Jumlah	0,57	-	1,78
4.	Ancaman (Threat)			
1.	Adanya serangan penyakit	0,12	3	0,36
2.	Adanya pedagang curang	0,12	3	0,36
3.	Adanya pencurian benur	0,12	3	0,36
4.	Harga nauplius yang tidak menentu	0,07	2	0,14
	Jumlah	0,43	-	1,58
	Total EFAS	1,00	-	3,36

Dari hasil pengolahan data faktor internal dan eksternal pada usaha pendederan udang vanname, diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut :

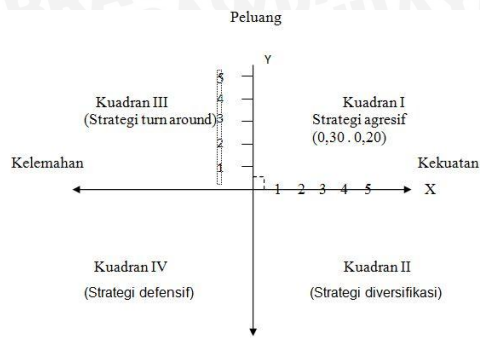
1. Skor untuk faktor kekuatan = 1,86
2. Skor untuk faktor kelemahan = 1,56
3. Skor untuk faktor peluang = 1,78
4. Skor untuk faktor ancaman = 1,58

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (x) sebesar : $X = 1,86 - 1,56 = 0,30$

- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar : $Y = 1,78 - 1,58 = 0,20$

Nilai-nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif, sumbu horizontal (x) sebesar 0,30 dan sumbu vertikal (y) sebesar 0,20. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 18.



Gambar 2. Matriks Grand Strategy (MGS)

Pada diagram analisis SWOT diketahui bahwa berdasarkan hasil scoring yang dilakukan terhadap faktor-faktor Internal dan eksternal diperoleh nilai koordinat yang terletak di kuadran I. Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*).

6. Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan diagram SWOT telah diketahui bahwa scoring yang dilakukan terhadap faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal diperoleh nilai koordinat yang terletak di kuadran I. Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*). Strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname adalah sebagai berikut :

1. Menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah
Menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap dilakukan dengan mengizinkan pelanggan untuk melihat-lihat benur yang akan dibeli secara langsung di lokasi usaha dan mengizinkan pelanggan untuk emilih benur yang akan dibeli, serta mengizinkan pelanggan untuk melihat secara langsung proses pemanenan hingga sampai selesai. Kemudian untuk menjaga komunikasi dengan perusahaan penyedia benih yaitu dilakukan dengan berlangganan tetap kepada usaha yang menyediakan nauplius tersebut. Dan untuk komunikasi dengan pemerintah dilakukan dengan selalu selalu tepat waktu membayar pajak, dan bekerjasama dengan pemerintah setempat dengan cara melakukan sampling

benur di dinas perikanan dan kelautan setempat.

2. Menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname.

Pihak PT. Summa Benur melakukan promosi kepada para petambak-petambak budidaya udang vanname untuk menambah pelanggan tetap. Kemudian melakukan promosi di sosial media, promosi yang dilakukan di sosial media ini bertujuan untuk mengenalkan produk benur udang vanname kepada seluruh petambak di indonesia maupun dunia, sehingga secara otomatis akan menambah jumlah pelanggan tetap.

3. Menambah jumlah produksi benur udang vanname

Penambahan produksi ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sebelum menambah jumlah produksi, hal yang dilakukan oleh pihak perusahaan yaitu dengan cara menambah jumlah bak-bak pemeliharaan, penambahan bak pemeliharaan ini memungkinkan untuk perusahaan bisa memproduksi jumlah benur yang sesuai dengan keutuhan para pelanggan. Setelah bak-bak sudah terpenuhi, penambahan produksi dapat dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau pelanggan yang sebelumnya tidak mendapatkan benur udang vanname tersebut.

4. Menginvestasikan sebagian keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname

Penginvestasian sebagian keuntungan ini dilakukan dengan cara memperbaharui sarana dan prasarana di PT. Summa Benur. Perbaharuan ini bertujuan untuk menunjang proses produksi menjadi lebih baik kedepannya.

5. Menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang

Untuk memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat, maka diperlukan perencanaan bisnis yang lebih baik lagi. Perencanaan bisnis yang baik dapat dilakukan dengan cara membuat atau mendirikan cabang baru. Pendirian cabang baru ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi, sehingga dapat semua permintaan yang terus meningkat dapat terpenuhi. Adanya cabang baru ini secara otomatis akan menambah jumlah produksi dan juga akan menambah jumlah keuntungan yang didapat oleh perusahaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT. Summa Benur Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo Jawa Timur dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Aspek teknis yang dilakukan dalam proses pendederan udang vanname dimulai dari persiapan bak, penebaran nauplis, pemeliharaan larva, dan pemanenan.. Aspek manajemen yang telah dilakukan oleh PT. Summa Benur yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan.. Aspek pemasaran yang dilakukan oleh PT. Summa Benur yang meliputi bauran pemasaran, saluran pemasaran dan permintaan pasar. Bauran pemasaran yang ada dalam usaha tersebut yaitu produk, tempat, promosi dan harga. Saluran pemasaran yang dilakukan oleh pihak perusahaan sudah sesuai yaitu dari produsen langsung kekonsumen dan dari produsen ke bagian pemasaran.. Untuk permintaan benur udang di PT. Summa Benur tiap tahun mengalami peningkatan. Analisis finansial yang telah dilakukan pada penelitian didapatkan hasil untuk analisis biaya dan penerimaan meliputi modal tetap yaitu sebesar Rp. 1.881.670.500 , modal lancar sebesar Rp 6.150.948.000 per tahun, dan modal kerja sebesar Rp 7.148.029.350, sedangkan untuk biaya tetap (fix cost) sebesar Rp 697.081.350 , biaya variabel sebesar Rp 6.450.948.000, total penerimaan sebesar Rp 15.600.000.000,- dan biaya total sebesar Rp 7.148.029.350. Sedangkan untuk analisa jangka pendek meliputi perhitungan RC ratio sebesar 2,18, BEP sales sebesar Rp 1.188.589.710, dengan BEP unit sebesar 23.434.634 ekor/unit, keuntungan sebesar Rp 8.451.970.650, dan nilai rentabilitas sebesar 118,24%. Serta perhitungan analisis jangka panjang yang meliputi nilai NPV sebesar Rp 55.176.614.926,39 , Net B/C sebesar 30,33, IRR sebesar 449% dan PP sebesar 0,22.
2. Strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname berdasarkan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, Threats*) dihasilkan strategi yang sesuai yaitu strategi SO (*Strenght Opportunities*) yang terlatak pada kuadran I atau strategi agresif pada Matriks Grand Strategy yaitu dengan menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah, menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname, menambah jumlah produksi benur udang vanname, menginvestasikan sebagian keuntungan

untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname, dan menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang.

SARAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur, maka peneliti ini memberikan saran yang bersifat membangun sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan serta perencanaan pengembangan usaha tersebut yaitu sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan
peneliti menyarankan dalam upaya mengembangkan usaha lebih baik menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunities*) yaitu dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strateginya yaitu menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah, menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname, menambah jumlah produksi benur udang vanname, menginvestasikan sebagian keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname, dan menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang.
2. Bagi Pemerintah
Diharapkan membuat kebijakan nyata yang dapat langsung dirasakan oleh para pembudidaya benur udang vanname yang ada didaerah pesisir. Pemilik mengharapkan adanya bantuan dari pemerintah agar usaha-usaha baik usaha pendederan ataupun pembudidaya dalam menjalankan proses produksi menjadi lebih baik.
3. Bagi Peneliti
Diharapkan adanya penelitian lebih lanjut mengenai strategi pengembangan usaha pada usaha pendederan udang vanname. Serta dapat menjadi ilmu pembelajaran bagi mahasiswa dan juga sebagai bahan literatur dalam mengerjakan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Fariyanto, Muhammad. 2012. *Kelayakan Budidaya Udang Vanname di Rejotengah*. Fakultas pertanian. Universitas Pembangunan Nasional. Surabaya.

Mubyarto. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Edisi Ketiga. LP3ES. Jakarta.

Paramita,L., Eva Dolorosa dan Komariyati.2013. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Perikanan Tambak Polikultur Sistem Silvofishery di Desa Sarang Burung Danau Kecamatan Jawai.Kabupaten Sambas. Artike Ilmiah. Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura. Pontianak

Rukyani. 2013. *Keanekaragaman Hayati Laut : Aset Pembangunan Berkelanjutan Indonesia*. Gramedia. Jakarta.

