

**MANAJEMEN USAHA UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*)  
DI UD. UDANG SARI DI DESA PACIRAN, KECAMATAN PACIRAN,  
KABUPATEN LAMONGAN, JAWA TIMUR.**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA MAGANG  
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Oleh :

**HARYO LELONO  
NIM. 125080400111091**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2015**

**MANAJEMEN USAHA UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*)  
DI UD. UDANG SARI DI DESA PACIRAN, KECAMATAN PACIRAN,  
KABUPATEN LAMONGAN, JAWA TIMUR.**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA MAGANG  
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 :

**HARYO LELONO  
NIM. 125080400111091**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2015**

**MANAJEMEN USAHA UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*)  
DI UD. UDANG SARI DI DESA PACIRAN, KECAMATAN PACIRAN,  
KABUPATEN LAMONGAN, JAWA TIMUR.**

Oleh :

**HARYO LELONO**  
NIM. 125080400111091

Telah dipertahankan di depan penguji  
Pada tanggal 28 Desember 2015 dan dinyatakan telah memenuhi syarat

**Menyetujui,  
Dosen Penguji**

**(Dr. Ir. Pudji Purwanti, MP)**  
NIP. 19640228 198903 2 011

Tanggal : ~~31 AUG 2016~~

**Dosen Pembimbing**

**(Dr. Ir. Anthon Effani, MP)**  
NIP. 19650717 199103 1 006

Tanggal ~~31 AUG 2016~~



**Mengetahui,  
Ketua Jurusan**

**(Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP)**  
NIP. 19610417 199003 1 001

Tanggal : 31 AUG 2016



## RINGKASAN

**HARYO LELONO.** Manajemen Usaha Udang Vannamei (*Litopenaeus Vannamei*) Di Ud. Udang Sari Di Desa Paciran, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur (Dibawah Bimbingan Dr. Ir. Anthon Effani, MP)

---

Di Indonesia kegiatan budidaya udang sudah lama dilakukan oleh masyarakat pembudidaya pada periode 80-an, dari mulai penerapan teknologi yang sangat sederhana hingga penerapan teknologi intensif, berkembangnya penerapan teknologi ini karena permintaan jumlah konsumsi udang yang semakin meningkat dari tahun ke tahun baik pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri sehingga menuntut pula produktifitas udang semakin meningkat.

Pada mulanya budidaya udang windu (*Penaeus monodon*) mengalami gagal panen sebagai rangkaian serangan penyakit. Trutama *white spot* atau bintik putih yang disebabkan oleh virus WSSV (*White Spot Syndrom Virus*). Kemudian munculnya udang jenis udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) di Indonesia menjadi titik balik berkembangnya produksi udang di Indonesia yang juga menggantikan udang windu.

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh udang vannamei antara lain responsive terhadap pakan yang diberikan atau nafsu makan yang cukup tinggi, lebih tahan terhadap serangan penyakit dan lingkungan yang kurang baik. Udang vannamei juga memiliki pasaran yang pesat di tingkat internasional.

Tujuan dari Praktek Kerja Magang (PKM) ini adalah untuk dapat berpartisipasi aktif dalam proses pelaksanaan kegiatan usaha tambak udang vannamei di UD. Udang Sari, mengetahui aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial, aspek pendukung dan penghambat. Metode dalam PKM ini menggunakan observasi, partisipasi aktif, dan wawancara. Analisa data menggunakan kualitatif dan deskripsi kuantitatif. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Dengan teknik pengumpulan data meliputi observasi, partisipasi, dan wawancara.

Aspek teknis pada usaha tambak udang vannamei di UD. Udang Sari ini meliputi pemeliharaan sarana dan prasarana dimana setiap hal yang dapat menunjang keberhasilan udang sangat di perhatikan. Dimulai dari hal yang sangat menentukan dalam proses produksi seperti pakan dan obat – obatan serta peralatan tambak lainnya yang sangat penting dalam kelancaran proses pembesaran.

Kegiatan budidaya udang vannamei di UD.Udang Sari telah menerapkan sistem organisasi dimana setiap pekerjaan sudah ada yang menangani, dengan menerapkan perencanaan, pengorganisasian, pergerakan, dan pengawasan maka kegiatan budidaya dapat berjalan dengan baik serta dapat menghasilkan hasil yang dapat memenuhi target.

UD.Udang Sari sebagai produsen melakukan disribusikan langsung kepada CV. Windu Jaya di Bangil, Kab. Pasuruan, sebagai pengepul. selanjutnya pendistribusian udang berlanjut ke pengolahan PT. Bumi Menara Internusa yang ada di Surabaya. Terakhir adalah pihak konsumen yakni produk olahan dari PT. Bumi Menara Internusa.

Dari hasil perhitungan yang diperoleh, aspek finansial pada UD. Udang Sari modal tetap yang digunakan sebesar Rp. 64.217.250, dan biaya produksi sebesar Rp 320.472.500, serta hasil yang diperoleh dari penerimaan sebesar Rp 382.241.500 dengan keuntungan bersih sebesar - Rp 2.448.250. Sehingga

v

dapat disimpulkan bahwa pada siklus kali ini UD. Udang Sari mengalami kerugian sebesar Rp 2.448.250.

Proses budidaya tentu memiliki faktor – faktor yang mempengaruhi baik faktor pendukung maupun faktor penghambat. Dimana faktor pendukung proses budidaya udang vannamei ini antara lain: modal yang cukup, letak geografi, tenaga kerja ahli, dan permintaan pasar yang tinggi akan udang vannamei. Sedangkan faktor penghambat adalah faktor cuaca, penyakit atau virus, serta pencurian udang.



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena rahmat dan hidayah-Nya, sehingga dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Magang (PKM) dengan judul **“Manajemen Usaha Udang Vannamei (*Litopenaeus Vannamei*) Di Ud. Udang Sari Di Desa Paciran, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur”**. Dengan tujuan untuk mengetahui dan mempelajari proses pelaksanaan kegiatan tambak udang vannamei yang di lakukan di UD. Udang Sari, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur khususnya yang berkaitan dengan (1) Aspek Teknis, (2) Aspek Manajemen, (3) Aspek Pemasaran, (4) Aspek Finansial, dan (5) Aspek Pendukung Lainnya.

Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak lepas dari kesalahan maupun kekurangan, namun demikian semoga tetap bermanfaat bagi pembaca dan semuapihak yang menerlukan.

*Wassalamu' alaikum Wr. Wb.*

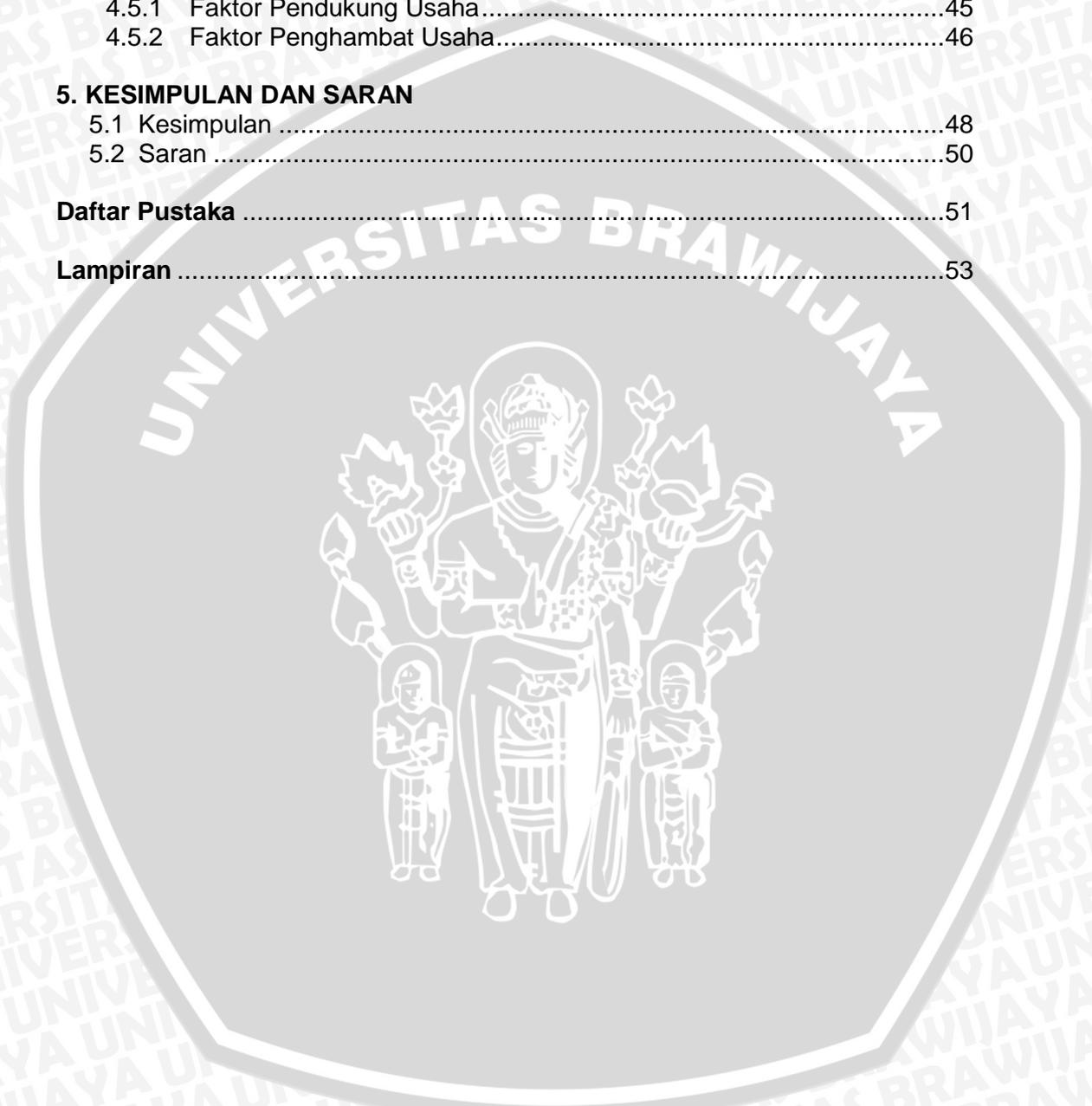
Malang, 20 November 2015

**Penulis**

## DAFTAR ISI

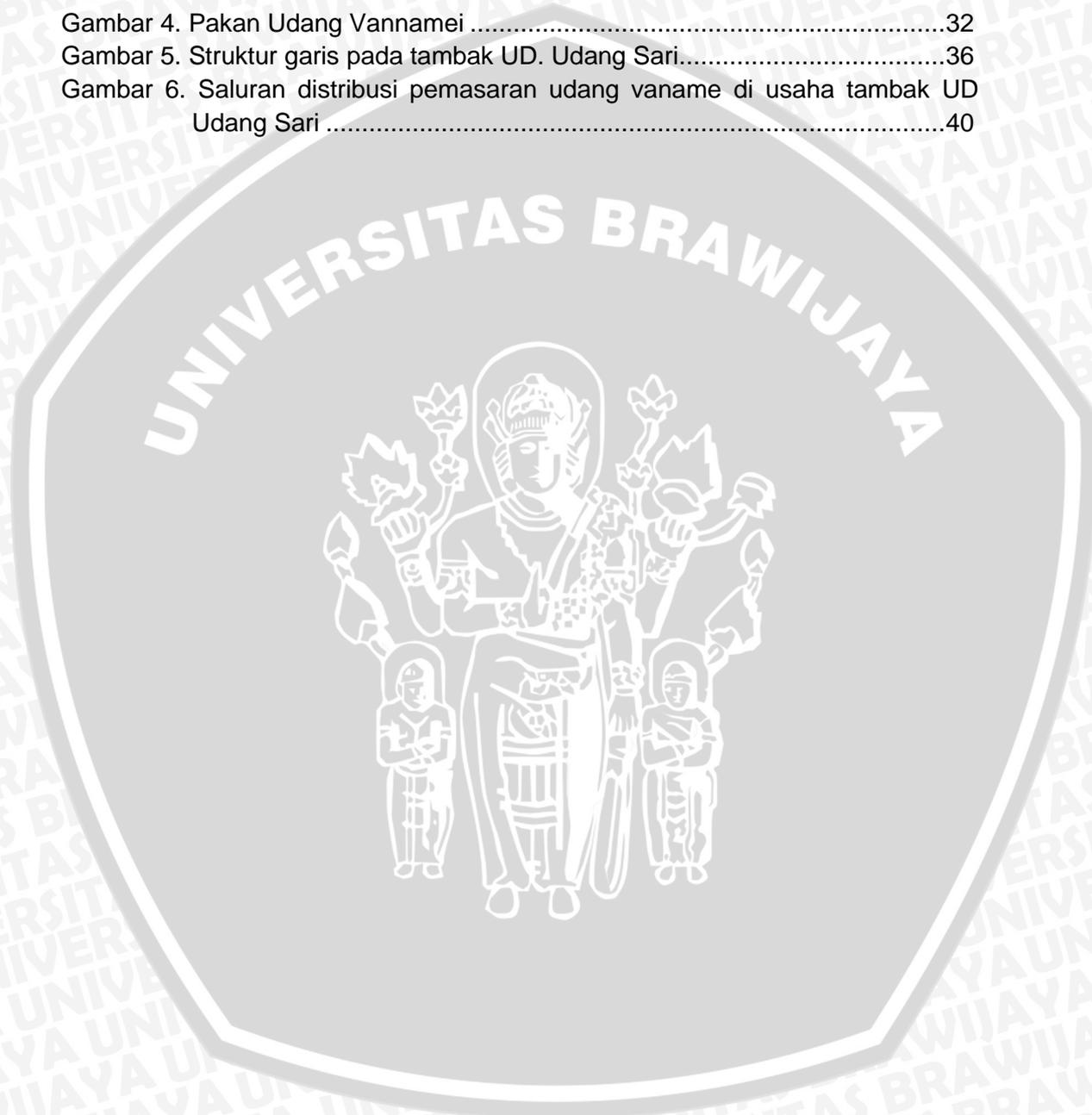
<b>Ringkasan</b> .....	i
<b>Kata Pengantar</b> .....	iii
<b>Datar Isi</b> .....	iv
<b>Daftar Gambar</b> .....	vi
<b>Daftar Tabel</b> .....	vii
<b>Daftar Lampiran</b> .....	viii
<b>1. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan .....	4
1.3 Kegunaan .....	5
<b>2. METODE PRAKTEK KERJA MAGANG</b>	
2.1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Magang .....	7
2.2 Metode Pelaksanaan .....	7
2.2.1 Partisipasi Aktif .....	7
2.2.2 Observasi .....	10
2.2.3 Wawancara .....	11
2.3 Metode Pengumpulan Data .....	11
2.3.1 Data Primer .....	12
2.3.2 Data Sekunder .....	12
2.4 Metode Analisa Data .....	13
2.4.1 Analisis Deskriptif Kualitatif .....	13
2.4.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif .....	16
<b>3. KEADAAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA MAGANG</b>	
3.1 Kondisi Geografi dan Topografi .....	21
3.1.1 Kondisi Geografis dan Topografis Kabupaten Lamongan .....	21
3.1.2 Letak Geografis dan Topografi Desa Paciran .....	21
3.2 Keadaan Penduduk .....	22
3.3 Keadaan Umum Potensi Perikanan Di Kabupaten Lamongan .....	23
3.4 Sejarah Berdirinya Usaha .....	23
3.5 Lokasi dan Tata letak Usaha .....	24
3.6 Strustur Organisasi Usaha .....	25
<b>4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Aspek Teknis .....	28
4.1.1 Proses Manajemen Produksi .....	28
4.2 Aspek Manajemen .....	34
4.2.1 Perencanaan (planning) .....	34
4.2.2 Pengorganisasian (Organizing) .....	35
4.2.3 Pergerakan (Actuating) .....	36
4.2.4 Pengawasan (Controlling) .....	37
4.3 Aspek Pemasaran .....	38
4.3.1 Startegi Pemasaran .....	38
4.3.2 Saluran Pemasaran .....	39
4.3.3 Bauran Pemasaran .....	40

4.4 Aspek Finansial.....	41
4.4.1 Permodalan.....	41
4.4.2 Penerimaan.....	42
4.4.3 Keuntungan.....	43
4.4.4 Perhitungan <i>Break Event Point</i> (BEP).....	44
4.4.5 Revenue Cost Ratio (R/C Ratio).....	45
4.5 Faktor Pendukung dan Penghambat Usaha.....	45
4.5.1 Faktor Pendukung Usaha.....	45
4.5.2 Faktor Penghambat Usaha.....	46
<b>5. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan.....	48
5.2 Saran.....	50
<b>Daftar Pustaka</b> .....	51
<b>Lampiran</b> .....	53



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi UD Udang Sari.....	25
Gambar 2. Proses Penebaran Benur Udang Vannamei.....	29
Gambar 3. Benur .....	31
Gambar 4. Pakan Udang Vannamei .....	32
Gambar 5. Struktur garis pada tambak UD. Udang Sari.....	36
Gambar 6. Saluran distribusi pemasaran udang vaname di usaha tambak UD Udang Sari .....	40



**DAFTAR TABEL**

Tabel 1. Kegiatan Praktek Kerja Magang.....8  
 Tabel 2. Jumlah Penduduk .....22  
 Tabel 3. Rincian Modal Investasi pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei..54  
 Tabel 4. Rincian Biaya Tetap pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei.....55  
 Tabel 5. Rincian Biaya Variabel Usaha Pembesaran Udang Vannamei.....55  
 Tabel 6. Rincian Penerimaan pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei.....56  
 Tabel 7. Rincian Analisis Finansial .....57



**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1.	Peta Lokasi Praktek Kerja Magang .....	53
Lampiran 2.	Modal Investasi pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei .....	54
Lampiran 3.	Biaya Produksi pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei .....	54
Lampiran 4.	Penerimaan pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei .....	56
Lampiran 5.	Rincian Analisis Perhitungan Aspek Finansial Pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei .....	57
Lampiran 6.	Daftar Peserta Praktek Kerja Magang (PKM) pada tambak Udang Vannamei di UD. Udang Sari .....	61

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Di Indonesia kegiatan budidaya udang sudah lama dilakukan oleh masyarakat pembudidaya pada periode 80-an, dari mulai penerapan teknologi yang sangat sederhana hingga penerapan teknologi intensif, berkembangnya penerapan teknologi ini karena permintaan jumlah konsumsi udang yang semakin meningkat dari tahun ke tahun baik pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri sehingga menuntut pula produktifitas udang semakin meningkat.

Kementerian Perikanan dan Kelautan menargetkan produksi udang di Indonesia pada periode 2010 – 2014 meningkat sebesar 74,75 persen atau menjadi 699.000 ton dengan proporsi 500.000 ton udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) dan 199.000 udang windu (*Penaeus monodon*). Saat ini Indonesia hanya mampu memproduksi udang sebanyak 400.000 ton. Berdasarkan data Kementerian Perikanan dan Kelautan Republik Indonesia pada 2009, ekspor udang Indonesia mencapai 240.250 ton atau 27,29 persen dari ekspor perikanan yang mencapai 881.413 ton. Total nilai ekspor udang ini mencapai US\$ 1,576 miliar. Pada tahun 2014, Indonesia diharapkan menjadi produsen dan pengeksport udang terbesar di dunia (Juniarta, 2011).

Pada mulanya budidaya udang windu (*Penaeus monodon*) mengalami gagal panen sebagai rangkaian serangan penyakit. Terutama *white spot* atau bintik putih yang disebabkan oleh virus WSSV (*White Spot Syndrom Virus*), yang juga populer dengan sebutan SEMBV (*Systemic Extidermal and Mesodermal Bacullovirus*) dan insang merah yang disebabkan bakteri *Vibrio herveyi* yang hingga tahun ini belum mampu ditanggulangi. (Yuliati, 2009)

Munculnya udang jenis udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) di Indonesia menjadi titik balik berkembangnya produksi udang di Indonesia yang

juga menggantikan udang windu. Menurut Ariawan (2005) dalam Safrudin (2009), beberapa keunggulan yang dimiliki oleh udang vannamei antara lain responsive terhadap pakan yang diberikan atau nafsu makan yang cukup tinggi, lebih tahan terhadap serangan penyakit dan lingkungan yang kurang baik. Udang vannamei juga memiliki pasaran yang pesat di tingkat internasional.

Selanjutnya menurut Briggs., *et al* (2004) dalam Safrudin (2009), udang vannamei membutuhkan pakan dengan kandungan protein 25-30%, lebih rendah ketimbang udang windu. Disamping itu feeding effisiensinya juga lebih baik, dengan 1:1,2 pada budidaya vannamei secara intensif, sedangkan FCR udang 1:1,6. Karena dengan kedua alasan tersebut dan dengan pertumbuhan yang lebih cepat dan lebih tahan terhadap penyakit, maka biaya produksi udang vannamei lebih rendah hingga 25-30% dibanding biaya produksi udang windu.

Dengan begitu tidak salah bagi pembudidaya udang beralih untuk membudidayakan udang jenis udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*). Saat ini perkembangan budidaya udang vannamei sudah menyebar di berbagai daerah di Indonesia. Kabupaten Lamongan juga termasuk menjadi daerah yang mengembangkan usaha budidaya jenis udang vannamei. Dari sekian banyaknya usaha budidaya udang vannamei di Kabupaten Lamongan yaitu udang vannamei (*litopenaeus vannamei*) di UD. Udang Sari di Desa Paciran, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan, Jawa timur.

Menurut Stoner (1996), manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengawasan upaya atau usaha-usaha anggota organisasi dan penggunaan sumberdaya organisasi untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Aspek aspek yang perlu diperhitungkan dalam sebuah usaha adalah diantaranya aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansial, dan faktor penghambat dan pendukung.

Menurut Husnan dan Suarsono (2000), aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek selesai dibangun. Berdasarkan analisis ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi. Pengkajian aspek teknis sangat erat hubungannya dengan aspek-aspek lain, terutama aspek manajemen, finansial dan pasar. Analisis teknis menyangkut luas industri, model bangunan, proses produksi yang dilakukan, tata letak proses atau peralatan dan kapasitas produksi.

Menurut Primyastanto (2011), kajian aspek pemasaran berkaitan dengan strategi pemasaran usaha yakni upaya yang dilakukan oleh calon investor atau pengusaha dalam mempengaruhi keputusan konsumen untuk melakukan pembelian hasil produksinya.

Menurut Rahardi (1997), pada aspek manajemen terdapat beberapa fungsi sebagai bagian dari proses manajemen tersebut antara lain:

1. Fungsi Perencanaan (*Planning*)

Fungsi ini merupakan tindakan untuk menentukan sasaran dan arah yang dipilih. Perencanaan ini dituntut adanya kemampuan untuk meramalkan, mewujudkan dan melihat ke depan dengan dilandasi tujuan-tujuan tertentu.

2. Fungsi Pengorganisasian (*organizing*)

Fungsi ini merupakan tindakan membagi-bagi bidang pekerjaan antara kelompok yang ada serta menetapkan dan merinci hubungan-hubungan yang diperlukan.

3. Fungsi Pergerakan (*actuating*)

Fungsi ini merupakan tindakan untuk merangsang anggota-anggota kelompok agar melaksanakan tugas-tugas yang telah dibebankan dengan baik dan antusias.

#### 4. Fungsi Pengawasan (*controlling*)

Fungsi ini merupakan tindakan-tindakan untuk mengawasi aktivitas-aktivitas agar dapat berjalan sesuai rencana yang telah dibuat.

Menurut Riyanto (1995) aspek finansial adalah inti dari pembahasan keseluruhan aspek, karena studi kelayakan bertujuan untuk mengetahui potensi keuntungan dari usaha yang direncanakan. Aspek finansial berkaitan dengan penentuan kebutuhan jumlah dana dan sekaligus pengalokasiannya serta mencari sumber dana yang bersangkutan secara efisien, sehingga memberikan tingkat keuntungan yang menjanjikan bagi investor.

Manajemen usaha dibutuhkan dalam konteks internal perusahaan, agar perusahaan benar-benar memiliki arah dalam menjalankan usaha, terukur, dan terencana dengan baik. Setiap usaha membutuhkan manajemen yang baik untuk memastikan proses produksi, distribusi, dan penjualan berlangsung dengan baik. Sistem manajemen yang buruk akan mengakibatkan adanya biaya yang tidak perlu seperti bahan baku yang terbuang, pekerja yang tidak produktif karena pengawasan yang tidak efektif dan deskripsi pekerjaan yang tidak jelas.

Usaha budidaya udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) di UD. Udang Sari di Desa Paciran ini merupakan usaha budidaya yang telah lama dijalankan dan mampu menghasilkan omset serta hasil produksi yang cukup besar. Untuk itu perlu dilakukan Praktek Kerja Magang dengan tujuan dapat belajar lebih jauh dan langsung dari pelaku usaha tersebut terutama aspek manajemen usaha yang dijalankan.

## 1.2 Tujuan

Tujuan dari Praktek Kerja Magang ini adalah untuk mengetahui dan mempelajari :

1. Untuk mengetahui aspek teknis dalam usaha di UD. Udang Sari yang terdiri dari sarana dan prasarana yang digunakan pada usaha tersebut, membantu memberi makan, persiapan bak, kegiatan proses pemanenan dan teknik usaha benur pada Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).
2. Untuk mengetahui aspek manajemen usaha di UD. Udang Sari terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.
3. Mengetahui aspek pemasaran usaha di UD. Udang Sari yang terdiri dari strategi pemasaran, saluran pemasran dan bauran pemasaran.
4. Untuk mengetahui aspek finansial usaha di UD. Udang Sari yang terdiri dari permodalan, biaya produksi, penerimaan, *Revenue Cost Ratio* , keuntungan, dan *Break Event Point (BEP)*.
5. Faktor- faktor pendukung dan penghambat pengembangan di UD. Udang Sari.

## 1.3 Kegunaan

Kegunaan dari pelaksanaan Praktek Kerja Magang ini antara lain:

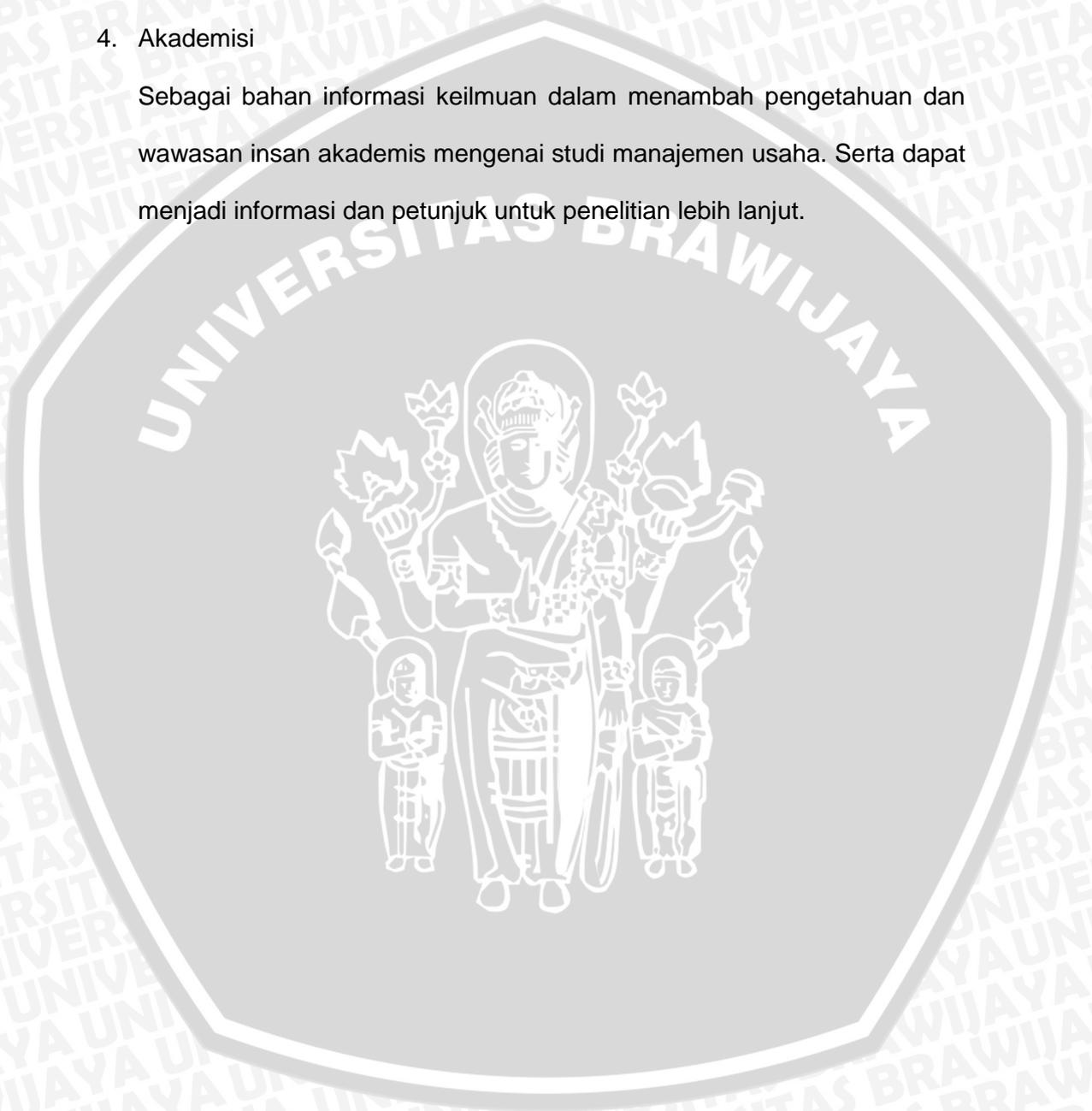
1. Lembaga Akademisi  
Sebagai pelaksanaan seperti yang tertera pada Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pendidikan dan pengajaran, penelitian dan pengembangan, serta pengabdian kepada masyarakat.
2. Pemilik Usaha  
Untuk dapat menjadi bahan informasi dan perencanaan dalam mengelola usaha budidaya yang dimiliki, agar dapat meningkatkan keuntungan usaha.

### 3. Pemerintah

Sebagai bahan masukan untuk merumuskan kebijakan dan pengembangan usaha budidaya terutama budidaya udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*).

### 4. Akademisi

Sebagai bahan informasi keilmuan dalam menambah pengetahuan dan wawasan insan akademis mengenai studi manajemen usaha. Serta dapat menjadi informasi dan petunjuk untuk penelitian lebih lanjut.



## 2. METODE PRAKTEK KERJA MAGANG

### 2.1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Magang

Praktek Kerja Magang ini dilaksanakan pada bulan 30 juli – 28 Agustus 2015 di UD. Udang Sari, Desa Paciran, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur.

### 2.2 Metode Pelaksanaan Praktek Kerja Magang

#### 2.2.1 Partisipasi Aktif

Salah satu metode yang digunakan dalam Praktek Kerja Magang ini adalah partisipasi aktif. Menurut Patilima (2005), partisipasi aktif adalah sebuah teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti melibatkan diri dalam kehidupan dari masyarakat yang diteliti untuk dapat melihat dan memahami gejala-gejala yang ada, sesuai maknanya dengan yang diberikan atau dipahami oleh para warga yang ditelitinya. Sedangkan menurut Nawawi (1983), partisipasi aktif adalah ikut serta berperan secara aktif pada semua kegiatan yang berhubungan dengan proses produksi.

Bentuk partisipasi aktif yang dilakukan dalam Praktek Kerja Lapangan meliputi aspek – aspek teknis usaha budidaya udang vannamei yang telah dilakukan yaitu:

1. Mengetahui proses kegiatan budidaya udang vannamei
2. Mengetahui berbagai teknologi yang digunakan dan fungsi dari teknologi tersebut.
3. Mengetahui dan menganalisis sistem pemasaran, peluang pasar, strategi pemasaran dan membuat suatu bentuk sistem pengembangan pemasaran di tempat usaha.

4. Mengetahui dan menganalisis faktor – faktor pendukung dan penghambat usaha serta cara mengatasi permasalahan yang telah dilakukan.

**5. Tabel 1. Kegiatan PKM**

No.	Tanggal	Kegiatan
1.	30 Juli 2015	Pengarahan dan penebaran benih udang vannamei.
2.	31 Juli 2015	Mengikuti kegiatan di tambak dengan melakukan pengisian air dan hari menyalakan kincir.
3.	01 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam) dan menghidupkan kincir.
4.	02 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam) dan menghidupkan kincir.
5.	03 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam) dan menghidupkan kincir.
6.	04 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam) dan menghidupkan kincir.
7.	05 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam) dan menghidupkan kincir pengisian air.
8.	06 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam) dan menghidupkan kincir pengisian air.
9.	07 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam), menghidupkan kincir dan membuat pagar antara kolam dan pematang.
10.	08 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam), pemberian bakteri bacylus dan menghidupkan kincir.
11.	09 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam), pemberian enzim pada pakan dan menghidupkan kincir.
12.	10 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam) dan menghidupkan kincir.

No	Tanggal	Kegiatan
13.	11 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 3 kali sehari (pagi, siang, malam), pemberian enzim pada pakan, pemasangan anco pada kolam 3 dan menghidupkan kincir.
14.	12 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 4 kali sehari, pemberian enzim pada pakan, pemasangan anco pada kolam 2 dan menghidupkan kincir.
15.	13 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 4 kali sehari, pemberian proenzim, pemberian captan dan menghidupkan kincir.
16.	14 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 4 kali sehari, pemasangan anco pada kolam 1 dan menghidupkan kincir.
17.	15 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 4 kali sehari, pemberian pro enzim dan menghidupkan kincir.
18.	16 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 4 kali sehari dan menghidupkan kincir.
19.	17 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan 4 kali sehari, pemberian pro enzim dan menghidupkan kincir.
20.	18 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pengisian air dan menghidupkan kincir.
21.	19 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan pemberian pro enzim, pengisian air dan menghidupkan kincir.
22.	20 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pemberian kaptan, pengisian air dan menghidupkan kincir.
23.	21 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pemberian pro enzim pengisian air dan menghidupkan kincir.
24.	22 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pengecekan pakan serta kondisi udang di anco, pengisian air dan menghidupkan kincir.
25.	23 Agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pemberian pro enzim, pengisi air dan menghidupkan kincir.

No	Tanggal	Kegiatan
26.	24 agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pengisian air dan menghidupkan kincir.
27.	25 agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan kali sehari, pengisian air dan menghidupkan kincir.
28.	26 agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pemberian kaptan, pengisian air dan menghidupkan kincir.
29.	27 agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pemberian pro enzim, pengisian air dan menghidupkan kincir.
30.	28 agustus 2015	Mengikuti kegiatan pemberian pakan, pengisian air dan menghidupkan kincir.

### 2.2.2 Observasi

Menurut Usman dan Akbar (2006), observasi ialah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Sedangkan menurut Soehartono (2011), secara luas, observasi atau pengamatan berarti setiap kegiatan dilakukan pengukuran. Akan tetapi, observasi atau pengamatan secara sempit, yaitu pengamatan dengan menggunakan indera penglihatan yang berarti tidak mengajukan pertanyaan-pertanyaan.

Pada Pelaksanaan Praktek Kerja Magang ini kegiatan observasi yang dilakukan dilakukan , diantaranya :

1. Pelaksanaan kegitaan budidaya udang vannamei.
2. Mengenai saluran pemasaran, harga, cara pembayaran, distribusi, strategi dan daerah pemasaran serta hal – hal yang berkaitan dengan pemasaran pada usaha budidaya udang vannamei.
3. Mengenai fungsi – fungsi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan pada pelaksanaan usaha budidaya udang vannamei.
4. Mengenai analisis finansial usaha budidaya udang vannamei yang dijalankan baik permodalan, pendapatan usaha, dan keuntungan usaha.

5. Kondisi lokasi budidaya udang vannamei dan berbagai fasilitas penunjang yang ada di tempat tersebut atau sarana dan prasarana yang digunakan dalam kegiatan budidaya udang vannamei.

### 2.2.3 Wawancara

Menurut Marzuki (2002), wawancara adalah salah satu cara yang dipakai seseorang atau kelompok untuk memperoleh informasi, baik berupa fakta maupun pendapat untuk suatu tujuan tertentu. Sedangkan menurut Basrowi dan Suwandi (2008), wawancara ialah percakapan dengan maksud tertentu oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interview*) sebagai pengaju/pemberi pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) sebagai pemberi jawaban atas pertanyaan itu.

Kegiatan wawancara dilakukan kepada pemilik tambak budidaya udang vannamei serta pihak yang terkait di lapang seperti teknisi kolam, penjaga tambak dan pembeli yang datang ke lokasi. Wawancara yang dilakukan dalam Praktek Kerja Magang ini ditujukan untuk mendapatkan keterangan – keterangan yang berkaitan dengan usaha tambak budidaya udang vannamei yang meliputi bagaimana manajemen usaha yang diterapkan, bagaiman jalannya kegiatan produksi, bagaimana manajemen sumberdaya tenaga kerja yang dijalankan, bagaimana strategi dan proses pemasaran yang dijalankan dan segala hal yang berkaitan dengan kegiatan di tempat Praktek Kerja Magang.

## 2.3 Metode Pengumpulan Data

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam Praktek Kerja Magang ini meliputi:

### 2.3.1 Data Primer

Salah satu jenis data dalam kegiatan Praktek Kerja Lapang ini adalah data primer. Menurut Dharma (2008), data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Untuk

mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkannya secara langsung. Teknik yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data primer antara lain observasi, wawancara, diskusi terfokus, dan penyebaran kuesioner. Dalam Praktek Kerja Lapang ini data primer didapatkan dengan menggunakan metode partisipasi aktif, observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha dan karyawan yang berada di lokasi Praktek Kerja Magang.

Menurut Musanto (2004) data Primer yaitu data yang berasal langsung dari objek penelitian, yaitu berupa kuisisioner yang diberikan secara langsung kepada responden untuk memperoleh informasi tentang kepuasan dan loyalitas pelanggan. Data primer yang perlu dikumpulkan dalam Praktek Kerja Magang pada usaha pembekuan ikan kakap meliputi:

- a. Sejarah berdirinya dan perkembangan perusahaan.
- b. Permodalan.
- c. Biaya- biaya produksi.
- d. Pemasaran produk.
- e. Manajemen usaha yang meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pergerakan (*actuating*), pengawasan (*controlling*).
- f. Faktor pendukung dan penghambat jalannya usaha budidaya udang vannameii yang dihadapi oleh perusahaan.

### 2.3.2 Data Sekunder

Menurut Dharma (2008), data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal, dan lain-lain.

Data sekunder atau data tambahan berisi informasi tentang hal-hal lain yang ada hubungannya dengan objek penelitian (Ferdian, 2010). Dalam Praktek

Kerja Lapangan ini data sekunder yang didapat untuk menunjang laporan Praktek Kerja Magang antara lain bersumber dari instansi yang terkait, serta kepustakaan atau studi literatur.

Metode yang di gunakan dalam Praktek Kerja Magang ini adalah metode analisis data. Metode yang di gunakan adalah analisis deskriptif, yaitu deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Menurut Nazir (2011), analisa deskriptif adalah suatu metode yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi secara aktual yang menggambarkan gejala yang sudah ada, mengidentifikasi masalah atau memeriksa kondisi dan praktek-praktek yang dilakukan orang lain dalam menghadapi masalah yang sama dan belajar dari pengalaman mereka untuk menetapkan rencana dan keputusan pada waktu yang akan datang, analisa deskriptif terbagi menjadi analisa deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

Data- data mengenai aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, faktor penghambat dan pendukung dalam Praktek Kerja Magang ini akan dianalisis secara deskriptif kualitatif. Sedangkan data dari aspek finansil akan dianalisis secara deskriptif kuantitatif.

## **2.4 Metode Analisa Data**

### **2.4.1 Deskriptif Kualitatif**

Menurut Usman dan Akbar (2006), bahwa metode penelitian kualitatif dilakukan dalam situasi yang wajar (*natural setting*) dan data yang dikumpulkan bersifat kualitatif. Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu. Menurut Basrowi dan Suwandi (2008), data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Hal ini disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif.

Pada Praktek Kerja Magang data yang dianalisis dengan analisis deskriptif kualitatif adalah aspek teknis, manajemen usaha, aspek pemasaran, faktor penghambat dan faktor penunjang perkembangan usaha.

#### a. Aspek Teknis

Menurut Husnan dan Suwarsoso dalam Primyastanto (2011), Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Beberapa variabel terutama yang perlu mendapat perhatian dalam penentuan aspek teknis adalah :

1. Ketersediaan bahan mentah
2. Letak pasar yang dituju
3. Tenaga listrik
4. Ketersediaan air
5. Supply tenaga kerja dan
6. Fasilitas-fasilitas lain yang terkait.

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu di perhatikan dalam aspek teknis adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Data aspek teknis yang diperoleh meliputi kegiatan produksi yang disajikan secara deskriptif kualitatif bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan kegiatan budidaya tambak udang vannamei. Pada aspek teknis ini hal – hal yang perlu diperhatikan meliputi sarana dan prasarana produksi serta proses produksi.

#### b. Aspek Manajemen

Menurut Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai apabila memenuhi kaidah-kaidah atau tahapan dalam proses manajemen. Proses manajemen ini akan tergambar dari masing-masing fungsi yang ada dalam manajemen. Masing-masing fungsi tidak dapat berjalan sendiri-

sendiri akan tetapi harus dilaksanakan secara berkesinambungan, karena kaitan antara satu fungsi dengan fungsi lainnya sangat erat. Adapun fungsi-fungsi yang terdapat dalam manajemen adalah sebagai berikut :

1. Perencanaan (*Planning*) adalah proses menentukan arah yang akan ditempuh dan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
2. Pengorganisasian (*Organizing*) adalah proses mengelompokkan kegiatan-kegiatan atau pekerjaan-pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya adalah supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggungjawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.
3. Pelaksanaan/Penggerakan (*Actuating*) adalah proses untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam konteks manajerial, pergerakan adalah suatu usaha atau kiat manajemen untuk meningkatkan kinerja para pegawai.
4. Pengawasan (*Controlling*) adalah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas, apakah telah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan.

Dalam Praktek Kerja Magang ini data-data mengenai perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan akan dianalisis secara deskriptif kualitatif.

### **c. Aspek Pemasaran**

Menurut Sumarni dan Soeprihartono (1995), aspek pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan

barang/ jasa yang memuaskan kebutuhan baik pada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Kajian aspek pemasaran berkaitan dengan strategi pemasaran usaha yakni upaya yang dilakukan oleh calon investor atau pengusaha dalam mempengaruhi keputusan konsumen untuk melakukan pembelian hasil produksinya (Primyastanto, 2011).

Penyajian data deskriptif kualitatif dalam aspek pemasaran yaitu mengenai strategi pemasaran, bauran pemasaran, dan saluran pemasaran serta faktor lain yang mempengaruhi dengan jalannya pemasaran pada analisa usaha budidaya udang vannamei.

#### **d. Faktor Pendukung dan Penghambat**

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2003), setiap usaha pasti memiliki faktor yang mempengaruhi jalannya usaha, baik itu yang menghambat maupun yang memperlancar usaha tersebut.

Data-data yang berhubungan dengan faktor pendukung dan faktor penghambat dari usaha budidaya udang vannamei. Adapun tujuannya untuk memberikan solusi dan mengetahui prospek kedepan mengenai usaha budidaya udang vannamei.

#### **2.4.2 Deskriptif Kuantitatif**

Menurut Nazir (2011), deskriptif kuantitatif adalah analisa data yang sifatnya kuantitatif yakni berdasarkan perhitungan-perhitungan dan statistik. Sedangkan menurut Musianto (2002), pendekatan kuantitatif melihat segala sesuatu bebas nilai, obyektif dan harus seperti apa adanya. Pendekatan kuantitatif memakai control berupa alat statistik, pengukuran, dan hasil-hasil yang relevan dengan rumus yang berlaku.

Dalam Praktek Kerja Magang analisa data deskriptif kuantitatif digunakan dalam menganalisa aspek finansil dan pemasaran antara lain permodalan, biaya produksi, penerimaan, dan keuntungan.

#### **a. Permodalan**

Menurut Riyanto (1995), modal usaha dalam pengertian ekonomi adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja bekerja untuk menghasilkan suatu barang baru. Modal usaha tersebut biasanya berupa modal tetap/aktiva dan modal kerja.

Menurut Adiwilaga (1982) dalam Primyastanto (2009), modal tetap itu bukanlah tidak habis terpakai melainkan menghabiskannya dalam waktu yang lama, sedangkan modal pasif dibedakan menjadi dua yakni modal sendiri dan modal asing. Analisa permodalan pada Praktek Kerja Lapangan ini meliputi: modal tetap, modal kerja serta sumber modal.

#### **b. Biaya Produksi**

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2003), setiap kegiatan usaha yang dilaksanakan memerlukan biaya-biaya atau pengeluaran usaha. Menurut prinsip ekonomi, dengan biaya tertentu diharapkan hasil yang optimal, atau dengan kata lain untuk mendapatkan hasil tertentu dengan biaya yang serendah mungkin.

Setiap perusahaan selalu menaruh perhatian besar pada aspek struktur biaya (tetap dan variabel) dan jenis-jenis biaya yang lain (opportunity cost), karena biaya merupakan faktor utama yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Menurut Shinta (2011), *Total Cost* (TC) didapat dari penjumlahan dari biaya tetap dengan biaya variabel.

Rumus *Total Cost*:

$$TC = FC + VC$$

Dimana: TC = *Total Cost* (biaya total)

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC = *Variable Cost* (biaya variabel)

### c. **Penerimaan**

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006), Penerimaan atau *Total Revenue* (TR) adalah pendapatan kotor usaha yang didefinisikan sebagai nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu.

Rumus penerimaan:

$$TR = P \times Q$$

Dimana : TR = *Total Revenue* (total penerimaan)

P = Harga jual per unit

Q = Jumlah output yang dihasilkan

### d. **Revenue Cost Ratio (RC Ratio)**

Manurut Effendi dan Oktariza (2006) dalam Primyastanto (2011), analisis RC Ratio merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Suatu usaha dikatakan layak bila RC lebih besar dari 1 ( $RC > 1$ ). Hal ini menggambarkan semakin tinggi nilai RC, maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi. Rumus RC ratio adalah sebagai berikut:

$$RC \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Dimana: TR = *Total revenue* (penerimaan total)

TC = *Total cost* (biaya total)

Kriterianya adalah:

- $RC > 1$ , maka usaha tersebut dikatakan menguntungkan
- $RC = 1$ , maka usaha tersebut dikatakan tidak untung dan tidak rugi
- $RC < 1$ , maka usaha tersebut mengalami kerugian.

**e. Keuntungan**

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto dan Istikharoh, 2006). Analisis pendapatan ini digunakan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dilakukan. Yaitu dengan rumus:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:  $\pi$  = Keuntungan

$TR$  = *Total Revenue* (penerimaan total)

$TC$  = *Total cost* (biaya total)

Kriterianya adalah:

- Apabila  $TR > TC$ , maka usaha tersebut laba
- Apabila  $TR = TC$ , maka usaha tersebut impas
- Apabila  $TR < TC$ , maka usaha tersebut rugi

**f. BEP (*Break Even Point*)**

Menurut Riyanto, 1995, *Break Even Point* (BEP) merupakan titik impas keadaan dimana suatu usaha berada pada posisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. BEP adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume kegiatan.

Adapun perhitungan *Break Even Point* (BEP) atas dasar unit dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{V}}$$

Dimana: P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

FC = *Fix Cost* (biaya tetap)

Q = Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Sales)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Dimana: FC = *Fix Cost* (biaya tetap)

VC = *Variable Cost* (biaya variabel)

S = volume penjualan

Apabila penerimaan lebih besar daripada BEP maka usaha tersebut menguntungkan.



### 3. KEADAAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA MAGANG

#### 3.1 Kondisi Geografi dan Topografi

##### 3.1.1 Kondisi Geografis dan Topografis Kabupaten Lamongan

Kabupaten Lamongan memiliki luas wilayah kurang lebih 1.812,80 km<sup>2</sup> atau 3,78 % dari luas wilayah provinsi Jawa Timur dengan panjang garis pantai sepanjang 47 km yang terbagi dalam 27 kecamatan. Secara geografis terletak pada 60 51' 54" sampai dengan 70 23' 6" lintang selatan dan diantara garis bujur timur 1120 4' 41" sampai 1120 33' 12" bujur timur. Batas wilayah kabupaten Lamongan adalah :

Sebelah Utara	: Laut Jawa
Sebelah Selatan	: Kabupaten Jombang dan Kabupaten Mojokerto
Sebelah Timur	: Kabupaten Gresik
Sebelah Barat	: Kabupaten Bojonegoro dan Tuban

Kondisi topografi Kabupaten Lamongan dapat ditinjau dari ketinggian wilayah di atas permukaan laut dan kelerengan lahan. Kabupaten Lamongan terdiri dari dataran rendah dan berawan dengan ketinggian 0-25 m dengan luas 50,17 % dari luas kabupaten Lamongan, daratan ketinggian 25-100 seluas 45,68% dan sisanya 4,15% merupakan daratan dengan ketinggian diatas 100 m dari permukaan laut (Lamongan Kab, 2015).

##### 3.1.2 Letak Geografis dan Topografi Desa Paciran

Desa Paciran terletak di pusat kecamatan Paciran, kabupaten Lamongan. Memiliki luas wilayah kurang lebih 647 Ha yang terbagi dalam 3 dusun yaitu: Paciran atau dusun Krajan, dusun Jetak, dan dusun Penanjan. Adapun batas-batas wilayah desa Paciran adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Laut Jawa
Sebelah Selatan	: Desa Sumurgayam

Sebelah Timur : Desa Tunggul

Sebelah Barat : Desa Kandangsemangkon.

Topografi Desa Paciran meliputi daerah pesisir laut Jawa dan pemukiman yang padat penduduk. Sehingga mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai nelayan. Selain itu penduduk sekitar juga memiliki lahan pertanian sebagai mata pencaharian. Wilayah pertanian Desa Paciran meliputi tegalan dan sawah yang hasil panen meliputi palawija, padi, dan buah – buahan. Di desa Paciran juga terdapat fasilitas umum yang menunjang kegiatan sosial masyarakat serta terdapat pula lokasi wisata yang cukup diminati banyak pengunjung luar daerah.

### 3.2 Keadaan Penduduk

Berdasarkan data statistik desa Paciran jumlah penduduk yang terdaftar sebanyak 15.026 jiwa dengan 7.104 jiwa adalah penduduk laki-laki dan sebanyak 7.922 jiwa adalah penduduk perempuan serta dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 3.710 kepala keluarga.

Keadaan penduduk desa Paciran berdasarkan mata pencaharian dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok, yaitu: petani, buruh tani, PNS, nelayan, pensiunan, pengangguran, dan lain – lain. Untuk lebih jelasnya keadaan penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel1. Jumlah Penduduk**

Jumlah Penduduk	Jenis Pekerjaan						
	Petani	Buruh Tani	PNS	Nelayan	Pensiunan	Pengangguran	Lain - lain
15.026 jiwa	7.762	1.238	273	1.400	59	6.400	240

Sumber: Kantor Desa Paciran, 2015.

### 3.3 Keadaan Umum Potensi Perikanan Di Kabupaten Lamongan

Selama tahun 2014, produksi perikanan budidaya di Lamongan ternyata cukup tinggi dengan transaksi yang dibukukan mencapai Rp 972.879.947.500. Sebelumnya Pemkab Lamongan pada tahun 2013 dari produksi perikanan budidaya tercatat naik hingga 3.145 ton dan mencapai 39.201,38 ton. Pada 2014 Pemkab Lamongan menargetkan produksi dari perikanan budidaya mencapai 39.853 ton. Namun hasil ini diluar dari target yang ditetapkan dengan pencapaian 42.346,963 ton, dan terealisasi mencapai 106,26%. Untuk mendukung akselerasi peningkatan kesejahteraan petani perikanan, Pemerintah kabupaten Lamongan telah memberkian stimulus dan bantuan, diantaranya dengan melakukan review atas masterplan pembangunan kawasan minapolitan perikanan budidaya. Sehingga mengedepankan prinsip-prinsip terintegrasi, efisiensi, berkualitas dan percepatan produksi perikanan budidaya. Kemudian Pemerintah menambahkan anggaran senilai Rp 1,7 miliar pada tahun 2015 untuk pemberdayaan budidaya perikanan, melalui kegiatan pembinaan dan pengembangan perikanan. Serta pembinaan program pengembangan usaha mina pedesaan, pengembangan budidaya patin bonorowo serta pelatihan teknologi pembuatan pakan ikan buatan (Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Lamongan, 2015).

### 3.4 Sejarah Berdirinya Usaha

Usaha tambak UD. Udang Sari ini didirikan sejak tahun 1990. Awalnya merupakan usaha milik keluarga yang bergerak di bidang supplier udang. Kemudian bapak Nasrullah yang mempunyai ilmu di bidang perikanan dan alumni dari Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya Malang yang lulus pada tahun 1991 dipercaya untuk mengelola usaha ini. Awal pertama dimulai usaha pembesaran yaitu udang windu dengan tambak masih berjumlah 2 petak. Saat itu bapak Nasrullah masih kuliah dan melakukan praktek kerja lapang

di tambak ini juga. Kemudian pada tahun 1998 beralih ke pembesaran udang putih karena melihat pada saat itu eksistensi udang putih dipasaran cukup tinggi. Dalam mengembangkan usahanya setiap 5 tahun sekali terjadi fluktuasi terhadap hasil produksi. Hal ini disebabkan karena berubah-ubahnya kondisi cuaca dan juga iklim. Berlatar belakang pengalaman, keuletan, kegigihan, dan faham dengan teknik budidaya serta telah melalui berbagai proses jatuh bangun yang lama dan dengan niat untuk ibadah, usaha ini berkembang hingga tambak telah mencapai 6 petak.

Kemudian pada tahun 2005 dimulailah usaha pembesaran udang vannamei karena melihat bahwa permintaan akan udang jenis ini cukup tinggi dan mudah pembudidayaanya serta lebih tahan terhadap serangan penyakit. Pada tahun 2014 sampai awal 2015 dalam dua kali produksi terjadi penurunan. Hal ini diakibatkan karena kualitas benih yang kurang baik dan menurunnya harga udang serta ada beberapa petak kolam yang terserang penyakit. Setelah itu pada bulan juli 2015 dimulai usaha pembesaran udang vannamei lagi dengan menggunakan 3 petak kolam.

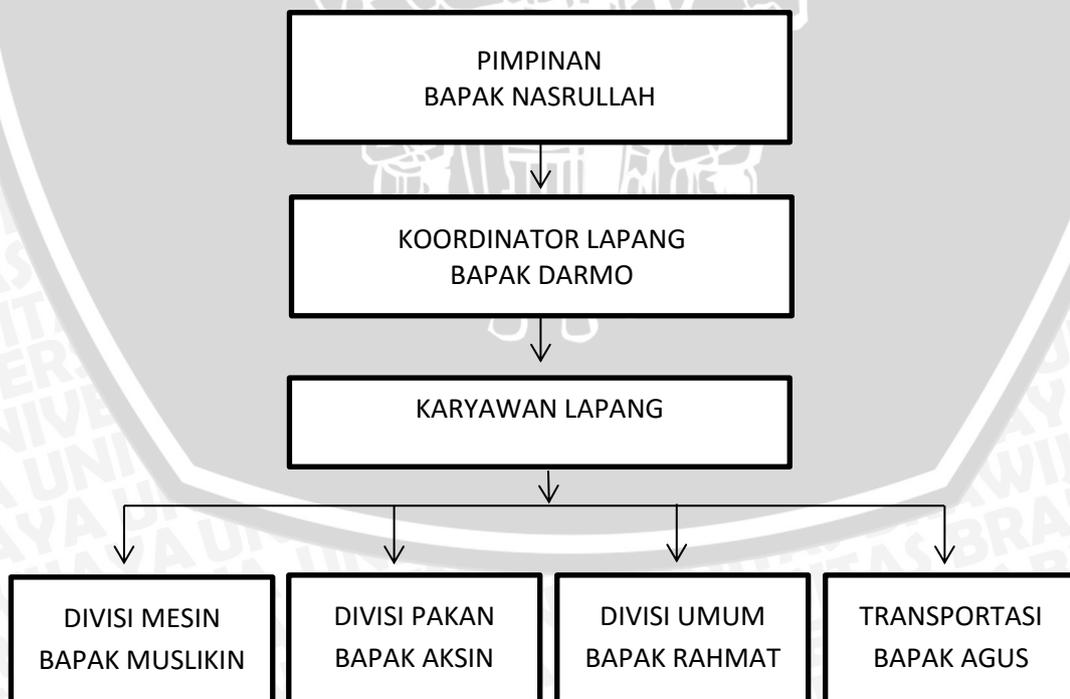
### **3.5 Lokasi dan Tata letak Usaha**

Tambak udang vannamei ini hanya berjarak 200 meter dari laut dengan topografi yang datar dan tidak jauh dari sumber air payau dengan kisaran salinitas 15 ppm. Lokasi usaha pembesaran udang vannamei UD. Udang Sari ini memiliki 6 kolam dan 2 bangunan. Bangunan utama digunakan sebagai tempat tinggal pegawai. Sedangkan bangunan yang lain berfungsi sebagai gudang pakan, obat-obatan serta tempat parkir. Batas-batas lokasi tambak ini secara geografis adalah laut jawa disebelah utara, pemukiman warga disebelah Timur, persawahan disebelah selatan dan sungai disebelah barat. Lokasi ini telah memenuhi beberapa persyaratan lokasi usaha tambak, antara lain: tempat, faktor

tanah, faktor air, dan faktor pendukung lainnya seperti keadaan sosial ekonomi lingkungan sekitar.

### 3.6 Struktur Organisasi Usaha

Berdasarkan Stoner (1992) struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antar bagian-bagian, komponen dan posisi dalam suatu perusahaan. Tambak udang vannamei UD. Udang Sari pada dasarnya belum memiliki struktur organisasi secara tertulis. Namun dari hasil wawancara dapat diketahui bahwa struktur organisasi UD. Udang Sari bertipe struktur garis, dalam arti organisasi masih kecil dan sangat sederhana. Organisasi garis adalah suatu bentuk organisasi dimana pelimpahan wewenang langsung secara vertikal dan sepenuhnya dari kepemimpinan terhadap bawahannya yang membuat pengambilan keputusan lebih mudah dan koordinasi semakin cepat. Bagan organisasi dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Struktur Organisasi UD. Udang Sari

Dalam manajemen ketenagakerjaannya, usaha ini memperkerjakan tiga jenis tenaga kerja yaitu tenaga kerja tetap, tenaga kerja harian, dan tenaga kerja borongan. Adapun fungsi, tugas dan sistem pengupahannya adalah sebagai berikut:

**a. Tenaga Kerja Tetap**

Tenaga kerja tetap adalah tenaga kerja yang dimiliki oleh perusahaan yang sudah terikat dengan perusahaan untuk jangka waktu tidak tertentu. Tenaga kerja tetap ini terdiri dari koordinator lapang dan karyawan lapang. Koordinator lapang bertugas sebagai penanggung jawab tambak dan teknisi tambak. Kemudian karyawan lapang sebagai penanggung jawab umum seperti pemberian pakan dan pemeliharaan udang serta sarana prasarana tambak. Namun dalam pelaksanaannya setiap tenaga kerja saling bekerja sama dan saling membantu. Sistem pengupahan 4 divisi tenaga kerja ini diberikan setiap satu bulan sekali dengan gaji yang berbeda setiap divisinya dan bonus sebesar 10% dari keuntungan bersih, sehingga setiap orang mendapat bonus 2,5%.

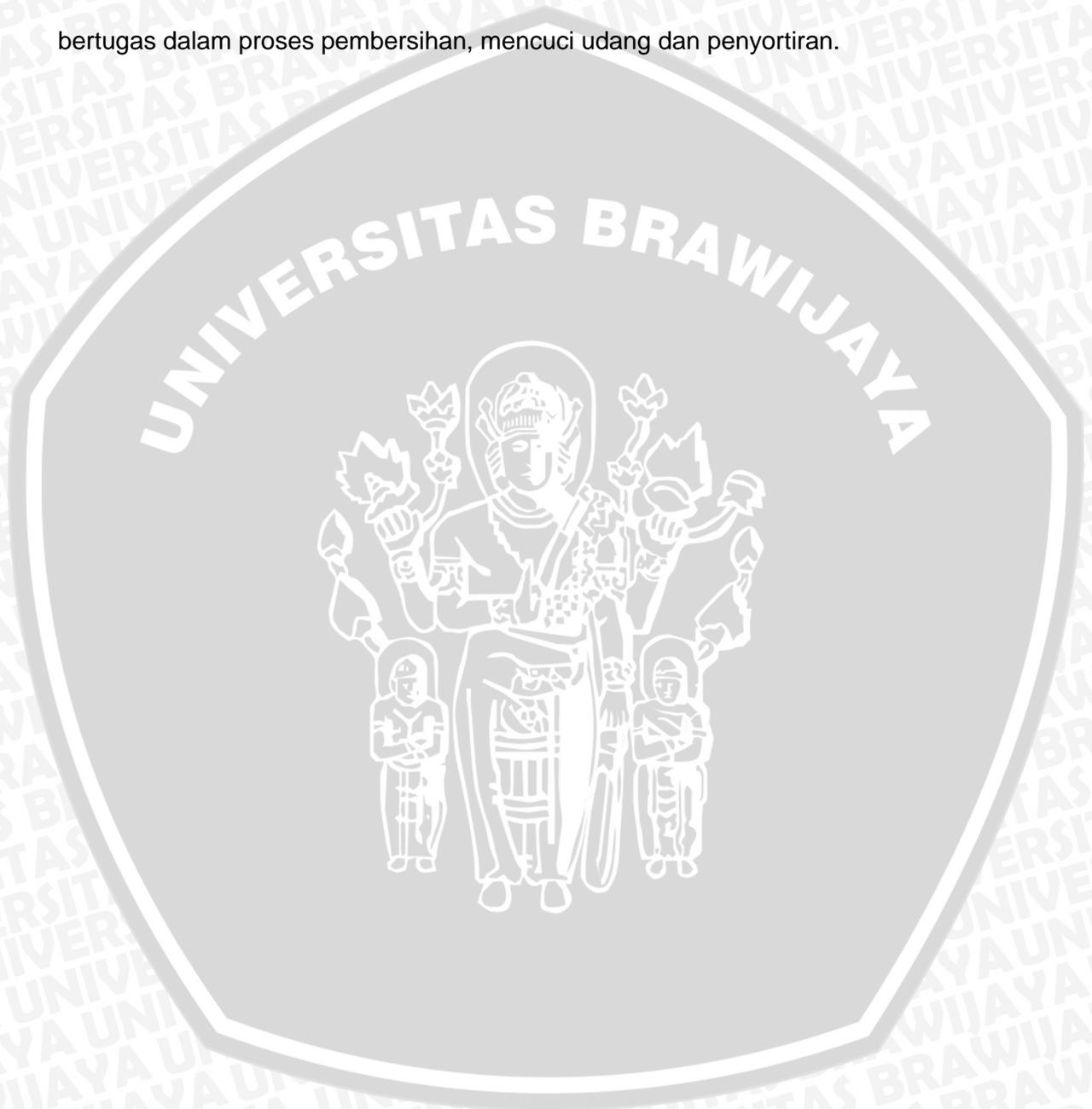
**b. Tenaga Kerja Harian**

Tenaga kerja harian merupakan tenaga kerja yang bekerja sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan tidak terikat oleh perusahaan. Tenaga kerja harian dipekerjakan pada saat-saat tertentu ketika membutuhkan banyak tenaga kerja, seperti pada saat pembalikan dan pengambilan tanah dasar tambak, perbaikan dinding kolam, serta saat pemanenan. Jumlah pekerja harian tergantung dari banyaknya pekerjaan. Tenaga kerja harian pada usaha ini bertugas membantu tenaga kerja tetap dengan sistem pengupahan setiap satu hari.

**c. Tenaga Kerja Borongan**

Tenaga kerja borongan merupakan tenaga kerja yang bekerja sesuai dengan kebutuhan perusahaan dengan waktu tertentu dan tidak terikat. Tenaga kerja borongan pada usaha ini yaitu tenaga kerja yang bertugas membantu

proses panen dengan sistem pengupahan setiap satu kali panen. Saat panen tenaga kerja borongan bisa mencapai 30 orang. Meliputi 20 orang pegawai borongan dari tambak yang membantu dalam proses pemanenan, petakan dan tenaga angkut yang mengambil udang serta 10 orang pekerja dari pabrik yang bertugas dalam proses pembersihan, mencuci udang dan penyortiran.



## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Aspek Teknis

#### 4.1.1 Manajemen Produksi

Sarana dan prasarana yang terdapat di usaha tambak Udang Vannamei

UD. Udang Sari antara lain:

##### 1. Sarana Produksi

###### a. Gudang Pakan dan Tempat Tinggal Pegawai

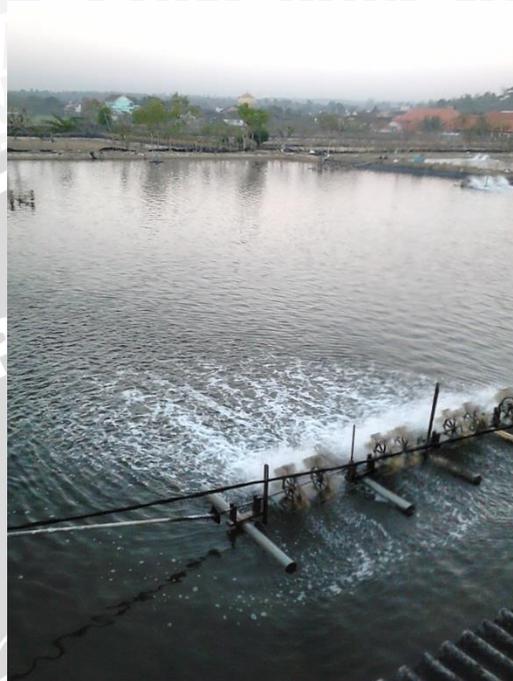
Bangunan berlantai dua yang berukuran kurang lebih 6 x 12 meter. Pada lantai 1 digunakan sebagai tempat penyimpanan pakan, suplemen, obat-obatan, mesin, peralatan *sampling*, peralatan panen, peralatan pengukuran kualitas air, peralatan untuk perbaikan mesin, timbangan dan alat-alat lainnya dan di gunakan juga sebagai tempat untuk beristirahat para pegawai dengan tempat yang layak dan juga sudah dilengkapi beberapa fasilitas antara lain televisi, kasur, dan kamar mandi / WC. Kemudian pada lantai 2 terdapat dua kamar tidur sebagai tempat tinggal pegawai serta ruang beribadah.

Pengelola menyediakan tempat tinggal untuk para pegawai dikarenakan mayoritas rumah pegawai jauh dari tambak dan agar lebih mudah untuk pengontrolan tambak secara intensif. Namun pada saat ini, tempat tinggal atau mess masih dalam tahap perbaikan karyawan dapat lebih nyaman dengan fasilitas yang disediakan oleh pemilik tambak.

###### b. Kolam Tambak

Salah satu komponen penting untuk meningkatkan jumlah produksi tambak harus memiliki konstruksi tambak yang baik. Kolam Tambak yang digunakan berbentuk persegi dengan lahan yang berlumpur dan berpasir yang dilengkapi dengan saluran masuk air (*inlet*) dan saluran keluar air (*outlet*). Padat tebar pada ketiga kolam yaitu 93-94 ekor/m<sup>2</sup>. Kemudian Untuk mempermudah pembuangan,

dasar kolam dibuat miring ke arah pembuangan dan penempatan kincir diatur sedemikian rupa supaya suplai oksigen bisa tersebar merata keseluruhan kolam serta mampu mengumpulkan kotoran dan sisa pakan ke saluran pembuangan.



Gambar 5. Kolam Tambak

### c. Peralatan dan Perlengkapan

Dalam menunjang keberlangsungan tambak, sebuah tambak harus memiliki peralatan yang lengkap dan dengan kondisi yang baik. Hal ini digunakan untuk meningkatkan produktifitas tambak dan mempermudah dalam segala aktivitas pembesaran udang. Pada tambak udang vannamei UD. Udang Sari ini ada beberapa peralatan untuk menunjang keberlangsungan tambak yang antara lain :

1. Pompa air : untuk mengangkat air tanah ke permukaan.
2. Kincir air : meningkatkan pertukaran oksigen di air.
3. Pintu jaring outlet : Alat bantu yang digunakan untuk mempermudah proses panen.
4. Becak motor : kendaraan sekaligus alat angkut.

5. Anco : untuk mengecek pakan yang tersedia.
6. Pipa paralon : untuk menyalurkan air dengan skala besar.
7. Refraktometer : untuk mengetahui kadar salinitas air.

Perlengkapan yang di gunakan untuk tambak diantaranya ember, bak, baskom, selang, timbangan, cangkul, skop, senter dan peralatan mesin diesel.

## 2. Faktor Produksi

### a. Bahan Baku

Usaha pembesaran udang vaname yang dikelola oleh UD. Udang Sari Bahan baku yang digunakan berupa benur udang vaname. Benur yang digunakan yaitu benur yang masih dalam fase *Post Larva*. Pengelola memilih menggunakan benur pada fase *Post Larva* yang memiliki tingkat mortalitas tinggi dan mudah beradaptasi.

Benur udang vaname yang digunakan untuk proses produksi didapatkan dari tempat pemijahan benur PT. Summa Benur dari Situbondo. Pengelola memilih menggunakan benur dari PT. Summa Benur karena kualitas dari benur cukup bagus. Selain itu pengelola tambak sudah menaruh kepercayaan penuh dengan pemilik usaha benur PT. Summa Benur di Situbondo.

Secara visual benur vanamei yang baik untuk pembesaran mempunyai ciri-ciri: ukuran benur rata/seragam, berenang menentang arus, usus/hepatopancreas penuh, gerakan lincah, tidak kelihatan adanya luminescence, dan ukuran cukup (PL 10). Kemudian berdasarkan uji laboratorium dan hasil pemeriksaan benur harus terbebas dari penyakit terutama (WSSV, TSV, IHHNV) dan beberapa penyakit lain seperti luminescence.



Gambar 4. Benur

#### b. Pakan

Pakan yang digunakan oleh tambak udang vaname yang dikelola UD. Udang Sari yaitu pakan buatan. Pakan buatan yang diberikan berupa pelet *Super* yang diproduksi oleh PT. Suri Tani Pemuka. Pelet yang diberikan untuk udang memiliki ukuran beragam, yang menyesuaikan dengan bukaan mulut udang. Ukuran pelet paling kecil yaitu dengan kode PV 0, sedangkan untuk ukuran terbesar yaitu kode PV 3K. dosis pakan yang diberikan disesuaikan dengan umur udang. Semakin umur bertambah maka dosis pakan ditambahkan. Pada awal penebaran benur pakan diberikan setiap tiga hari sekali. Kemudian bertambah hingga lima kali sehari ketika menjelang waktu panen. Tidak lupa setiap hari untuk mengontrol kelebihan pakan dengan melihat sisa pakan yang terdapat pada anco.



Gambar 6. Pakan Udang Vannamei

### c. Obat-obatan

Obat – obatan diberikan pada udang untuk mencegah udang terserang penyakit dan sebagai vitamin agar udang lebih tahan dengan lingkungan sekitar, maka diperlukannya pemberian obat-obatan dan suplemen secara intensif. Obat-obatan dan suplemen yang digunakan antara lain vitamin, probiotik, pro enzim, kaptan dan kaporit. Suplemen diberikan untuk meningkatkan kekebalan fisik udang. Vitamin dan pro enzim diberikan untuk menjaga daya tahan terhadap serangan penyakit. Probiotik yang diberikan berupa bakteri bacylus yang mengurangi dan menghilangkan gas-gas beracun seperti amonia, nitrit dan hidrogen sulfida, sehingga dapat meningkatkan kualitas air, meningkatkan nafsu makan udang dan pertumbuhan udang, serta meningkatkan ketahanan udang terhadap serangan penyakit. dan pemberian kaptan atau kalsium untuk menambah asupan kalsium pada udang dan untuk membantu pembentukan kulit udang saat moulting, karena moulting secara massal biasa terjadi di saat purnama dan tilem.

### **3. Prasarana Produksi**

#### **a. Sistem pengairan**

Air merupakan faktor cukup penting dalam usaha pembesaran udang vannamei. Air yang digunakan berasal dari sumber di dalam tanah. Sumber air didapatkan dengan cara mengebor tanah, penentuan titik bor sesuai dengan kondisi air dan tata letak tambak sehingga pendistribusian air antar kolam dapat maksimal. Penggunaan air resapan ini dapat memperkecil resiko terbawanya virus dan bibit penyakit oleh air laut yang dapat mengganggu kondisi kesehatan udang. Air setiap hari dialirkan ke kolam mulai dari malam hari hingga pagi dikarenakan air dalam kolam setiap harinya mengalami surut yang disebabkan air merembes kedalam tanah yang merupakan dasar dari kolam.

#### **b. Akses Jalan dan Transportasi**

Letak tambak yang berada tidak jauh dari jalur pantura atau jalur utama yang menghubungkan antara kabupaten Tuban, Kabupaten Lamongan, dan Kabupaten Gresik. sehingga lokasi tambak yang dikelola oleh UD. Udang Sari ini mudah diakses. Jarak antara jalan utama dengan tambak hanya kurang dari 200 meter. Dengan kondisi jalan yang lebar dan beraspal dapat mempermudah sistem transportasi pengiriman pakan, benur dan lain sebagainya dan lokasi yang tidak jauh dari pemukiman warga.

Pengelola tambak juga telah memberikan fasilitas transportasi yang digunakan untuk keperluan tambak berupa 2 unit becak motor yang dalam masih kondisi yang layak sebagai alat transportasi sekaligus alat angkut. Fasilitas ini sangat membantu pegawai untuk memaksimalkan kinerja pegawai yang membutuhkan alat transportasi dan alat untuk pengangkutan.

#### **c. Penerangan dan Komunikasi**

Penerangan pada tambak udang vaname yang dikelola oleh UD. Udang Sari ini sudah menggunakan aliran listrik dari PLN. Listrik digunakan untuk

penerangan tambak agar memudahkan pegawai dalam pengawasan tambak di malam hari dan untuk kebutuhan penerangan mess dan gudang pakan. Pada saat ini kincir air sudah menggunakan penggerak mesin dengan sumber listrik karena penggunaan listrik ini lebih efisien dan lebih cepat saat menyalakan kincir.

Pengelola tambak dapat berkomunikasi dengan pegawainya secara langsung atau dapat melalui telepon seluler. Hal ini dikarenakan pemilik tambak yang terkadang tidak dapat memantau langsung ke lokasi sehingga komunikasi dapat dilakukan dengan cara seluler untuk mengetahui keadaan tambak guna kelancaran usaha tambak udang.

#### 4.2 Aspek Manajemen

Menurut Nababan (2006), pada aspek manajemen terdapat beberapa fungsi sebagai bagian dari proses manajemen tersebut antara lain : fungsi perencanaan (*planning*), fungsi pengorganisasian (*organizing*), fungsi penggerakan (*actuating*), dan fungsi pengawasan (*controlling*).

Pelaksanaan proses usaha pada tambak udang vannamei UD. Udang Sari ini menerapkan fungsi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan, dan pengawasan untuk dapat memperlancar setiap proses produksi yang berjalan. Dengan demikian proses produksi di UD. Udang Sari dapat dikatakan telah menerapkan aspek manajemen yang cukup bagus dan berjalan sesuai dengan fungsi yang ada. Berikut aspek manajemen UD. Udang Sari dilihat dari fungsi perencanaan (*planning*), fungsi pengorganisasian (*organizing*), fungsi penggerakan (*actuating*), dan fungsi pengawasan (*controlling*).

##### 4.2.1 Perencanaan (*Planning*)

Menurut Nababan (2006), perencanaan adalah proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan di masa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan. Kegiatan dalam fungsi perencanaan adalah menetapkan tujuan dan

target bisnis, merumuskan strategi untuk mencapai tujuan dan target bisnis tersebut, menentukan sumber-sumber daya yang diperlukan dan menetapkan standar atau indikator keberhasilan dalam pencapaian tujuan dan target bisnis.

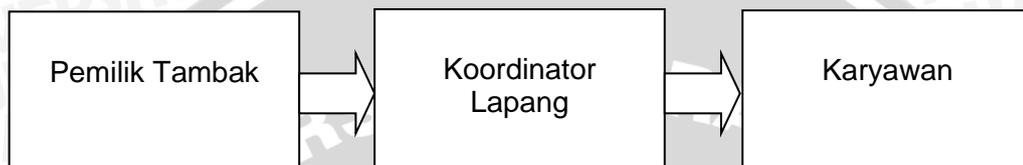
Aspek perencanaan pada tambak Udang Vannamei UD. Udang Sari adalah membuat rencana budidaya dalam satu siklus mulai dari kapan dilakukan persiapan tambak hingga pemanenan benih pada setiap siklusnya harus berkelanjutan dan ada tujuan serta target tertentu untuk dicapai seperti mengembangkan usahayang tentunya direncanakan terlebih dahulu dengan menganalisa dan mengevaluasi keberhasilan produksi siklus sebelumnya. Perencanaan dalam hal mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan proses kegiatan produksi juga harus dilakukan dengan tepat untuk memperoleh target yang sesuai. Dari nilai target bisnis yang sesuai dengan indikator yang telah ditetapkan, mengambil langkah klarifikasi dan koreksi atas penyimpangan yang mungkin ditemukan, dan melakukan berbagai alternatif solusi atas berbagai masalah yang terkait dengan pencapaian tujuan serta melakukan evaluasi apakah kegiatan tersebut sesuai dengan tujuan yang telah di rencanakan.

#### **4.2.2 Pengorganisasian (*Organizing*)**

Pengorganisasian merupakan tahapan lanjutan setelah perencanaan agar implementasi dari perencanaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Pengorganisasian meliputi pemberian tugas, bagian-bagian, pendelegasian wewenang dan mengkoordinir pekerjaan (Nababan, 2008).

Usaha tambak udang Vannamei UD. Udang Sari dalam menjalankan usahanya di bidang produsen sudah menerapkan fungsi pengorganisasian. Dalam upaya pengembangan usaha, pengorganisasian perlu dibentuk dan tertata karena hal ini dapat memajukan suatu perusahaan tersebut. Tipe struktur organisasi yang digunakan pada usaha ini yaitu tipe garis. Pemilik tambak dibantu oleh para karyawan dalam menjalankan usahanya. Para karyawan ini

berperan untuk memberi masukan dan informasi yang berkaitan dengan setiap tugas yang diperoleh dari pemilik tambak. Dengan adanya pengorganisasian tersebut, para karyawan dapat mengetahui masing-masing tugasnya seperti membeli benur udang, pemeliharaan petakan tambak, pemberian pakan, pengontrolan air dan lain – lainnyasehingga dalam melaksanakan pekerjaan dapat berjalan sesuai rencana. Berikut struktur tipe garis pada UD. Udang Sari.



Gamabar 7. Struktur garis pada tambak UD. Udang Sari.

#### 4.2.3 Pergerakan (*Actuating*)

Fungsi pergerakan dalam suatu manajemen adalah proses implementasi program agar dapat dijalankan oleh seluruh pihak yang ada di dalamnya serta proses memotivasi agar semua pihak tersebut dapat menjalankan tanggungjawabnya dengan penuh kesadaran dan produktifitas yang tinggi. Dalam pengarahannya pimpinan membimbing dan memberikan motivasi kepada tenaga kerja agar dapat bekerja secara efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan. Juga memberikan tugas dan penjelasan rutin mengenai pekerjaan serta menjelaskan kebijakan yang ditetapkan (Nababan, 2008).

Pelaksanaan pada usaha tambak Udang Vannamei UD. Udang sari karyawan bekerja sesuai dengan tugasnya masing – masing. Pergerakan yang bertujuan untuk memperoleh hasil yang maksimal. Upaya yang dapat meningkatkan kinerja para karyawan bisa dilakukan dengan melakukan pendekatan-pendekatan dari atasan kepada karyawan sehingga terjalin komunikasi yang baik antar keduanya. Sedangkan untuk pemberian pengarahannya dilakukan dengan cara memberikan contoh proses kegiatan produksi yang

baik. Dengan demikian karyawan dapat mengerjakan tugas dengan maksimal dalam melakukan pekerjaannya. Kegiatan mengontrol tambak dan lain - lain dengan diawasi koordinator lapang serta pengontrolan di tangani langsung oleh Bapak Nasrullah sebagai pemilik tambak. Dalam pergerakannya pemilik tambak memberikan petunjuk, motivasi, dan tanggung jawab kepada para karyawan serta memberi gaji dan bonus kepada karyawan sesuai tugas masing - masing.

#### 4.2.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan adalah proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan dan diimplementasikan dapat berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis. Kegiatan dalam pengawasan mengevaluasi keberhasilan dalam pencapaian tujuan dan target bisnis sesuai dengan indikator yang telah ditetapkan, mengambil langkah klarifikasi dan koreksi atas penyimpangan yang mungkin ditemukan, dan melakukan berbagai alternatif solusi atas berbagai masalah yang terkait dengan pencapaian tujuan (Nababan, 2008).

Pelaksanaan fungsi pengawasan adalah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas, apakah telah sesuai dengan rencana. Pada usaha budidaya udang vannamei UD. Udang Sari yang dilakukan meliputi pengawasan kegiatan yang dilakukan para karyawan seperti: pengontrolan air, pengontrolan kincir air, pemberian pakan, dan pengawasan terhadap keamanan lokasi usaha. Pengawasan sebelum dan saat pelaksanaan panen sangat di perhatikan karena dapat mempengaruhi hasil panen, Bapak Nasrullah sebagai pemilik tambak bertugas langsung untuk melakukan pengawasan terhadap tambak dan kinerja para karyawan di lakukan secara berkala dan rutin untuk dapat meningkatkan kinerja. Dalam memberi tanggung jawab dan kepercayaan Bapak Nasrullah

selalu memberikan arahan – arahan kepada koordinator lapang serta tenaga kerja untuk mengawasi tambak dari persiapan tambak hingga proses pemanenan.

### 4.3 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dapat menentukan keberlanjutan dari suatu usaha, karena dari proses pemasaran dapat diketahui apakah suatu usaha tersebut memiliki kelayakan untuk jangka pendek ataupun jangka panjang. Disamping itu, pemasaran juga dianggap sebagai suatu masalah yang serius karena kebanyakan dari usaha mengalami kesulitan dalam melakukan pemasaran. Untuk menentukan pemasaran maka hal yang harus ditentukan yaitu strategi pemasaran, saluran pemasaran dan bauran pemasaran.

Pemasaran (marketing) adalah suatu aktivitas yang bertujuan mencapai sasaran perusahaan, dilakukan dengan cara mengantisipasi kebutuhan pelanggan atau klien serta mengarahkan aliran barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan pelanggan atau klien dari produsen (Cannon, *et al*, 2008).

#### 4.3.1 Strategi Pemasaran

Menurut Rachmawati (2011), perencanaan strategi adalah proses pembuatan dan pemeliharaan suatu strategi yang menyesuaikan antara tujuan organisasi, kemampuan dan kesempatan pemasaran yang berubah. Ini bergantung pada pembuatan misi perusahaan yang jelas, tujuan yang mendukung, portofolio bisnis yang sehat dan mengoordinasi strategi fungsional (Kotler dan Armstrong, 1996). Salah satu unsur dalam strategi pemasaran terpadu adalah bauran pemasaran (*Marketing Mix*), yang merupakan strategi yang dijalankan perusahaan, yang berkaitan dengan penentuan pasar, bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produknya pada satu segmen pasar tertentu, yang merupakan sasaran pasarannya.

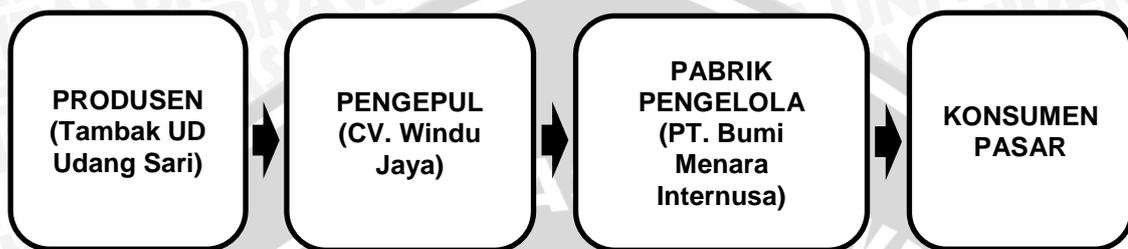
Strategi pemasaran di UD. Udang Sari milik bapak nasrullah cukup sederhana. Dimana strategi pemasaran terpusat dengan mengutamakan kualitas dari produk. kualitas produk yang dipasarkan cukup baik maka selanjutnya akan lebih mudah untuk memasarkan produk dengan harga yang sesuai atau lebih tinggi. Dalam menentukan harga pasar UD. Udang Sari juga harus melakukan observasi harga pada saat musim panen, karena harga yang tidak sesuai dengan pasar akan memberi dampak yang kurang baik terhadap pemasaran udang vannamei atau merusak harga pasar. Selain itu dalam memasarkan produknya UD. Udang Sari juga menerapkan strategi marketing mix (price, product, place, promotion).

#### **4.3.2 Saluran Pemasaran**

Usaha tambak Udang Vannamei UD. Udang Sari dalam menawarkan produknya yaitu udang vannamei melalui suatu saluran pemasaran tertentu. Dalam hal ini status usaha tambak UD. Udang Sari yakni sebagai produsen didalam kelembagaan tata niaga. Dalam membangun saluran pemasaran usaha tambak UD. Udang Sari mendistribusi udang Vannamei dimulai dari benur diperoleh dari usaha pembenihan PT Summa Benur di Situbondo Jawa Timur. Setelah itu di budidayakan secara intensif kurang lebih 120 hari. Ketika akan melakukan panen udang vaname pihak CV. Windu jaya dari Bangil, kab. Pasuruan sebagai pengepul dan PT. Bumi Menara Internusa Surabaya sebagai pengolah.

Menurut Suyanto (2007), Pemasaran hubungan merupakan praktek membangun hubungan jangka panjang yang memuaskan pihak – pihak kunci, misalnya pelanggan, pemasok, penyalur, guna mempertahankan prefensi dan bisnis jangka panjang mereka. Hasil pemasaran hubungan yang utama adalah pengembangan aset perusahaan yang disebut jaringan pemasaran. Jaringan

pemasaran terdiri dari perusahaan dan semua pihak pendukung yang berkepentingan, yaitu pelanggan, pekerja, pemasok, penyalur, pengecer, agen iklan dan lainnya yang bersama – sama dengan perusahaan telah membangun bisnis yang saling menguntungkan.



Gambar 8. Saluran distribusi pemasaran udang vanamedi usaha tambak UD. Udang Sari.

#### 4.3.3 Bauran Pemasaran

Perilaku pembelian dipengaruhi oleh tiga hal yaitu perbedaan individu, kondisi lingkungan dan bauran pemasaran (*marketing mix*). *Marketing Mix* atau bauran pemasaran yang ada dilakukan pada usaha pembesaran udang vanamei ada empat, yaitu: Promosi (*Promotion*), Produk (*Product*), Harga (*Price*), dan Tempat (*Place*) (Usmara, 2003).

Bauran yang dilakukan tambak Udang Vanamei UD. Udang Sari sebagai produsen ini bisa dikatakan masih sederhana. Bauran yang dilakukan hanya sekedar menjaga kualitas dari udang vanamei serta menjaga kepercayaan terhadap konsumen dengan pelayanan yang baik dan jujur. Perlu adanya peningkatan terhadap strategi pemasaran agar meningkatkan keuntungan. Dengan promosi dan penjualan yang tepat maka udang dapat terjual dengan harga yang tinggi. Penentuan harga juga diimbangi dengan memberikan kualitas terbaik bagi konsumen untuk memberi kepuasan yang maksimal bagi konsumen.

#### 4.4 Aspek Finansial

Analisa Usaha tambak udang vannamei UD. Udang Sari dari aspek finansialnya meliputi modal, perhitungan biaya, dan keuntungan.

##### 4.4.1 Permodalan

###### a. Modal Tetap

Berdasarkan asalnya, modal dapat dibedakan menjadi modal asing dan modal sendiri. Modal asing adalah modal yang berasal dari luar yang sifatnya sementara bekerja didalam perusahaan dan bagi pihak yang bersangkutan modal tersebut merupakan hutang yang pada saatnya harus dibayar kembali. Sedangkan modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha yang tertanam didalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya (Primyastanto, 2006).

Data yang diperoleh selama praktek kerja magang, pada usaha tambak udang vannamei UD. Udang Sari modal berasal dari modal sendiri yang membutuhkan modal tetap atau investasi usaha sebesar Rp 2.247.410.000 dapat di lihat pada lampiran 2.

###### b. Biaya Produksi

Biaya tetap merupakan biaya – biaya operasi suatu fasilitas yang bersifat tetap meskipun output operasi tersebut berubah – ubah. Biaya variabel merupakan biaya – biaya operasi suatu fasilitas yang berubah secara linier sesuai dengan volume output operasi tersebut. Hubungan antara biaya tetap dengan biaya variabel dapat digunakan untuk mengevaluasi *alternative* ukuran suatu usaha atau teknologi yang layak bagi investor (Nasution, 2006).

Biaya produksi (TC) merupakan jumlah dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC). Secara matematis biaya produksi dapat dirumuskan sebagai berikut:

Dimana:

TC = *Total Cost* (Biaya Total/Biaya Produksi)

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)

### 1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang dalam proses produksi dikeluarkan dan penggunaan atau besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Pada usaha budidaya udang vaname UD. Udang Sari, terdiri dari biaya penyusutan modal tetap, perawatan, dan gaji tenaga kerja tetap dengan total biaya tetap (*Fixed Cost*) sebesar Rp 64.217.250 Adapun rincian dari biaya tetap ini dapat dilihat pada lampiran 3.

### 2) Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produksi, semakin besar produksi yang ditargetkan maka semakin besar biaya variabel yang akan dikeluarkan.

Pada usaha budidaya udang vaname ini biaya variabel yang digunakan sebesar Rp 320.472.500 adapun rincian biaya variabel ini dapat dilihat pada lampiran 3. Biaya total (biaya produksi) adalah penjumlahan dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC). Biaya produksi dari usaha budidaya udang vaname adalah sebesar Rp 384.181.750 per siklus atau per satu kali masa produksi. Perhitungan biaya total (biaya produksi) dapat dilihat pada lampiran 3.

#### 4.4.2 Penerimaan

Menurut Soekartawi (2003), penerimaan adalah nilai dari total produk yang dihasilkan dalam waktu tertentu, dimana besar penerimaan tergantung pada harga dan jumlah produk yang dihasilkan. Penerimaan diperoleh dari perkalian antara jumlah produksi dengan harga per unit.

Pada usaha budidaya udang vaname ini, jumlah penerimaan per siklus panen atau selama empat bulan sebesar Rp382.241.500. Pendapatan kotor atau bruto ini diperoleh dari hasil produksi per siklus panen sebesar 6693 kg. Adapun rincian untuk lebih jelasnya perhitungan produksi dan penerimaan dapat dilihat pada lampiran 4.

#### 4.4.3 Keuntungan

Keuntungan usaha bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto, 2009). Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

Dimana:

$\Pi$  = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Biaya Produksi)

Berdasarkan pada hasil praktek kerja magang di tambak udang vannamei UD. Udang Sari ini dapat diketahui bahwa tidak ada anggota keluarga dari pemilik tambak yang bekerja sebagai tenaga kerja pada usaha budidaya udang vaname ini. Namun, terdapat anggaran untuk membayar zakat dan bonus tenaga kerja tetap. Sehingga dari hasil perhitungan dapat diperoleh keuntungan bersih sebesar minus Rp. 1.940.250. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pada siklus kali ini UD. Udang Sari mengalami kerugian karena tingkat kematian udang sebesar 60% dari padat tebar nya, jadi dapat disimpulkan kematian udang yang terlalu banyak dapat dikarenakan penyakit atau iklim maka pemilik tambak memutuskan untuk melakukan pemanenan secara cepat karena jika dilakukan panen sesuai jadwal yang ditentukan di khawatirkan tingkat kematian udang semakin tinggi dan dapat mengakibatkan kerugian yang lebih besar. Untuk dapat dilihat pada lampiran 5.

#### 4.4.4 Perhitungan *Break Event Point* (BEP)

Analisis titik impas *Break Event Point*(BEP) merupakan sarana untuk menentukan kapasitas produksi yang harus dicapai oleh suatu operasi agar memperoleh keuntungan. Aplikasi permasalahan titik impas pada permasalahan produk biasanya digunakan untuk menentukan tingkat produksi yang biasa mengakibatkan perusahaan dalam kondisi impas. Untuk mendapatkan titik impasmaka harus dicari fungsi biaya maupun pendapatannya, dimana total biaya sama dengan total pendapatan (Nasution, 2006).

Perhitungan *Break Event Point* dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

##### 1. Atas dasar unit

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{V}}$$

Dimana:

FC = biaya tetap

P = harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

Q = jumlah unit atau kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

##### 2. Atas dasar sales

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1-\text{VC}/\text{S}}$$

Dimana:

FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

Pada usaha budidaya udang vannamei UD. Udang Sari ini diperoleh total BEP sales total sebesar Rp. 396.402.778. Dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak atau menguntungkan karena lebih kecil dari nilai penjualan semua udang

yang sebesar Rp. 732.000.000. Sedangkan untuk BEP unit dengan menggunakan hasil perhitungan BEP mix diperoleh hasil sebagai berikut:

- a. BEP sales *Size A* sebesar Rp 116.097.693 dan BEP unit A sebesar 1802,8 kg.
- b. BEP sales *Size B* sebesar Rp 125.613.897 dan BEP unit B sebesar 2147,2 kg.
- c. BEP sales *Size C* sebesar Rp 133.226.861 dan BEP unit C sebesar 2523,2 kg.
- d. BEP sales *Undersize* sebesar Rp 19.032.408 dan BEP unit D sebesar 190,3 kg.

#### 4.4.5 Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Manurut Effendi dan Oktariza (2006) dalam Primyastanto (2011), analisis RC Ratio merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Suatu usaha dikatakan layak bila RC lebih besar dari 1 ( $RC > 1$ ). Hal ini menggambarkan semakin tinggi nilai RC, maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi.

Dari hasil perhitungan R/C ratio per siklus panen atau selama empat bulan diperoleh angka sebesar 0,99 dengan demikian nilai rasionya lebih besar dari satu. Sehingga dapat dikatakan bahwa usaha budidaya udang vaname ini layak untuk dijalankan dan usaha budidaya udang vanamei ini sudah mencapai keuntungan. Untuk lebih jelasnya perhitungan nilai R/C ratio dapat dilihat pada lampiran 4.

### 4.5 Faktor Pendukung dan Penghambat Usaha

#### 4.5.1 Faktor Pendukung Usaha

Faktor – faktor pendukung usaha tambak udang vaname UD. Udang Sari dalam menjalankan usahanya yaitu sebagai berikut:

1. Potensi sumberdaya perikanan budidaya cukup besar dengan aneka jenis ikan dan biota air laut maupun air tawar yang bernilai ekonomis sehingga memungkinkan untuk di budidayakan.
2. Ketersediaan modal yang cukup sebagai pendukung sehingga usaha dapat melakukan produksi secara berkelanjutan.
3. Kondisi geografis yang cukup mendukung yang berjarak kurang lebih 200 meter dengan laut sehingga mendukung ketersediaan air untuk tambak udang vannamei secara optimal.
4. Kondisi lahan yang strategis dimana dekat dengan sumber air dan dekat dengan sungai yang dengan mudah membuang limbah ke sungai dan jarak antar tambak lain yang jauh sehingga mengurangi resiko tertularnya penyakit.
5. Tenaga kerja yang cukup berpengalaman yang terkoordinir dengan baik sehingga dapat memaksimalkan pengelolaan tambak dan produksi udang vannamei.
6. Permintaan udang vannamei yang cukup tinggi di pasar sehingga harga jual stabil dan semakin meningkat.

#### 4.5.2 Faktor Penghambat Usaha

Faktor – faktor yang jadi penghambat usaha tambak Udang Vannamei UD. Udang Sari dalam menjalankan usahanya adalah:

1. Kondisi cuaca dan iklim saat ini yang sering berubah – ubah sehingga mengganggu kondisi perairan dan mengganggu proses metabolisme udang vannamei.
2. Penyakit yang sering menyerang udang vannamei sehingga menyebabkan pertumbuhan udang terhambat yang membuat produksi menurun.
3. Pencurian udang oleh warga yang kurang bertanggung jawab yang sering terjadi menjelang panen sehingga menyebabkan kerugian bagi tambak.

4. Kurangnya atau terputusnya koordinasi dari instansi terkait dalam melakukan sosialisasi setiap teknologi baru yang dihasilkan.
5. Kurangnya teknisi tambak yang dapat mrngontrol dan mengawasi kegiatan tambak secara berkala.



## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Praktek Kerja Magang yang dilakukan pada usaha pembesaran udang vannamei UD. Udang Sari di Desa Paciran, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Aspek teknis dalam Proses budidaya udang vannamei pada tambak udang UD. Udang Sari meliputi pemeliharaan sarana dan prasarana tambak yang dapat menunjang keberhasilan dan meningkatkan hasil produksi. Pemeliharaan yang dilakukan pada saat praproduksi sangat di perhatikan dimana dapat menentukan hasil produk hingga proses penebaran. Hal – hal yang perlu diperhatikan dalam proses produksi yang dapat meningkatkan hasil meliputi bahan baku benur yang baik dan sehat, air yang setiap hari dialirkan ke kolam mulai dari malam hari hingga pagi dikarenakan air yang merembes ke dalam tanah, kolam tambak yang cukup luas untuk budidaya udang vannamei, peralatan dan perlengkapan yang memadai untuk mendukung keberhasilan proses produksi, pemberian pakan sesuai jadwal dan teratur, dan pemberian vitamin.
2. Aspek manajemen di UD. Udang Sari meliputi fungsi perencanaan tentang produksi mulai dari awal pelaksanaan pembesaran udang vannamei yang terdiri dari pemilihan benur, penebaran benur, pembesaran hingga proses pemanenan yang harus direncanakan dengan baik dan sesuai, pengorganisasian sumber daya yang ada manusia yang diterapkan cukup bagus dimana setiap pembagian tugas telah disusun secara struktural sehingga karyawan dapat melakukan pekerjaannya secara jelas dan

maksimal, pergerakan pengorganisasian secara keseluruhan cukup bagus hingga dapat memenuhi target yang telah ditentukan diaman setiap pekerjaan yang telah ditetapkan dapat dikerjakan sesuai dengan tugas masing – masing karyawan serta cara untuk meningkatkan keuntungan yang diperoleh dari produk yang dihasilkan, dan fungsi pengawasan maupun pengarahan yang dilakukan oleh pemilik tambak dapat memotivasi karyawan sehingga dapat meningkatkan kinerja para kayawan mulai dari persiapan produksi, produksi hingga pemanenan.

3. Aspek pemasaran pada UD.Udang Sari sebagai produsen dilakukan dengan cara didistribusikan secara langsung kepada CV. Windu Jaya di Bangil, Kab. Pasuruan, sebagai pengepul. Selanjutnya didistribusikan kepengolahan PT. Bumi Menara Internusa yang ada di Surabaya dan yang terakhir adalah pihak konsumen yakni produk olahan dari PT. Bumi Menara Internusa.
4. Aspek finansial di Tambak Udang VannameiUD. Udang Sari merupakan usaha yang menguntungkan namun perlu adanya pengembangan dan pengelolahan usaha yang lebih baik. Hal ini dapat diketahui dari produksi yang dihasilkan diperoleh penerimaan sebesar Rp 382.241.500 /siklus dengan keuntungan bersih sebesar - Rp2.448.250 /siklus. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pada siklus kali ini UD. Udang Sari mengalami kerugian sebesar Rp2.448.250.
5. Faktor penunjang pelaksanaan usaha ini adalah modal yang cukup, letak geografi, tenaga kerja ahli, dan permintaan pasar yang tinggi akan udang vannamei. Sedangkan faktor penghambat adalah faktor cuaca, penyakit atau virus, serta pencurian udang.

## 5.2 Saran

Hasil dari Praktek Kerja Magang di tambak UD. Udang Sari di Desa Paciran, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur maka penulis dapat memberikan saran yang bersifat membangun sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan usaha, diantaranya :

1. Pengelolaan tambak harus lebih diperhatikan karena kurangnya tenaga teknis yang mengontrol dan mengawasi setiap pertumbuhan udang dan kualitas kolam, dengan adanya teknis tambak maka tambak bisa selalu dikontrol secara langsung dan dapat memperhatikan setiap perkembangan udang.
2. Evaluasi dan observasi secara menyeluruh terhadap tambak perlu dilakukan karena produksi mengalami kerugian, untuk dapat melanjutkan produksi kembali dan tidak mengalami kerugian.
3. Promosi terhadap pasar dengan produk yang dihasilkan harus di lakukan agar mendapatkan pasar yang lebih luas.
4. Memperhatikan setiap pengeluaran dari segi perawatan udang, sarana dan prasarana tambak serta gaji para karyawan.
5. Pengamanan serta pengawasan tambak yang selalu di perhatikan agar tidak terjadi pencurian udang oleh warga sekitar dengan pengecekan tambak setiap malam atau penjagaan pada tambak lebih di perketat.

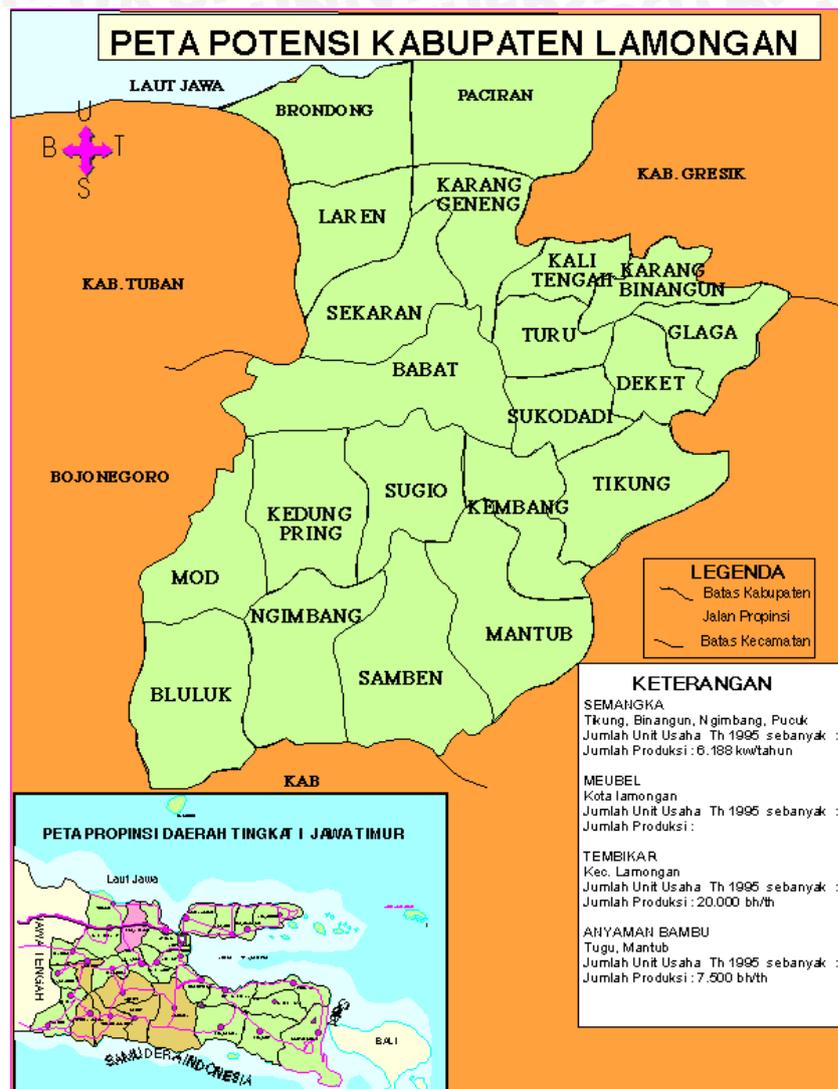
## DAFTAR PUSTAKA

- Basrowi dan Suwandi. 2008. Memahami Penelitian Kualitatif. Rineka Cipta. Jakarta.
- Cannon *et al.* 2008. *Basic Marketing* 6th ed. New York: McGraw-Hill International Edition.
- Dharma, S. 2008. Pengolahan dan Analisis Data Penelitian. Direktorat Tenaga Kependidikan. Jakarta.
- Ferdian. 2010. Perancangan Sistem Informasi Akutansi. Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Juniarta, Hagi Primadasa. 2011. PKL : Manajemen Usaha Pembesaran Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) di Dusun Laok Bindung, Desa Landangan, Kecamatan Kapongan, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Prenada Media. Jakarta.
- Lamongan kab, 2015. Potensi Perikanan dan Kelautan. <http://lamongankab.go.id/instansi/paciran/potensi-perikanan-kelautan/>. Diakses tanggal 15 Agustus 2015.
- Lamongan kab.2015. Potensi perikanan dan Kelautan Kabupten Lamongan. <http://lamongankab.go.id>. Diakses tanggal 15 Agustus 2015.
- Marzuki. 2002. Metodologi Riset. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.
- Musanto, T. 2004. Faktor – Faktor Kepuasan Pelanggan dan Loyaltiyas Pelanggan. Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala. Surabaya.
- Musianto. 2002. Penelitian Kuantitatif. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Nababan, 2008. Fungsi Manajemen. <http://gokerja.com/> Fungsi Manajemen/ Diakses tanggal 15 Juni 2013.
- Nawawi, H. 1983. Metodologi Penelitian Sosial. Gajah Mada University Press. Yogyakarta.
- Nazir, M. 2011. Metodologi Penelitian. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Patilima, H. 2005. Metode Penelitian Kualitatif. CV Albeta. Bandung.
- Primyastanto, M, dan Istikharoh. 2003. Aplikasi Evaluasi Proyek dalam Aspek Studi Kelayakan (Usaha Pembesaran Ikan Gurami). Fakultas Perikanan. Universitas Brawijaya. Malang.

- Primyastanto, M. 2009. Buku Ajar Evaluasi Proyek Usaha edisi 2009/2010. Laboratorium Terpadu Sosial Ekonomi Perikanan Universitas Brawijaya. Malang.
- Primyastanto, M. 2011. Feasibility Study Usaha Perikanan. Universitas Brawijaya Press. Malang.
- Primyastanto, Mimit dan Istikharoh, N. 2006. Potensi dan Peluang Bisnis Usaha Unggulan Ikan Gurami dan Nila. Bahtera Perss. Malang.
- Racmawati, Rina. 2011. Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran). Jurnal Kompetensi Teknik. Vol2, No2.
- Riyanto, B. 1995. Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan. BPFE. Yogyakarta.
- Safrudin, Harun. 2009. PKL : Analisa Usaha Pembesaran Udang *Vannamei* (*Litopenaeus vannamei*) secara intensif pada Bak Konikel di Balai Pengembangan Budidaya Air Payau (BPBAP) di Desa Klianyar, Kecamatan Bangil, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya.
- Soehartono, Irawan. 2011. Metode Penelitian Sosial. Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan Sosial dan Ilmu Sosial Lainnya. PT Remaja Rosdakarya Offset. Bandung.
- Sumarni, M dan Soeprihartono. 1995. Pengantar Bisnis. Liberty. Yogyakarta.
- Suyanto. 2007. Marketing Strategy. Top Brand Indonesia. CV. Andi Offset. Yogyakarta.
- Usman, H dan Akbar, P. 2006. Metodologi Penelitian Sosial. Bumi Aksara. Jakarta.
- Usmara, 2003. *Manajemen Pemasaran*. Sosial Ekonomi. Yogyakarta
- Yuliati, Evi. 2009. Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembenihan Udang *Vannamei* (*Litopenaeus vannamei*) (kasus pada PT. Suri Tani Pemuka, Kabupaten Serang, Provinsi Banten). Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. IPB. Bogor

LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta Lokasi Praktek Kerja Magang



Sumber: (Google, 2015)

## Lampiran 2. Modal Investasi pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei

Tabel 2. Rincian Modal Investasi pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei

No	Jenis Investasi	Harga (unit)	Harga (unit)	Umur Teknis (tahun)	Harga Total (Rp)	Penyusutan	
						Pertahun	Per Siklus (6 Bulan)
1	Tanah	2 hektar			1.988.000.000		
2	Terpal	6	25.000.000	4	150.000.000	37.500.000	18.750.000
3	Bangunan	1	50.000.000	10	50.000.000	5.000.000	2.500.000
4	Mesin Diesel	18	1.000.000	5	18.000.000	3.600.000	1.800.000
5	Mesin Pompa	1	5.000.000	5	5.000.000	1.000.000	500.000
6	Kincir	18	500.000	3	9.000.000	3.000.000	1.500.000
7	Timbangan Digital	1	100.000	4	100.000	25.000	12.500
8	Timbangan Pakan	1	750.000	5	750.000	150.000	75.000
9	Pipa Paralon	20	300.000	5	6.000.000	1.200.000	600.000
10	Ancho	24	50.000	2	1.200.000	600.000	300.000
11	Drum	6	50.000	10	300.000	30.000	15.000
12	Jala	2	500.000	5	1.000.000	200.000	100.000
13	Lampu	12	30.000	1	360.000	360.000	180.000
14	Timba Pakan	6	25.000	3	150.000	50.000	25.000
15	Kereta kargo	3	250.000	5	750.000	150.000	75.000
16	Kolam Pembesaran	6	1.000.000	10	6.000.000	600.000	300.000
<b>Total</b>					<b>2.247.410.000</b>	<b>58.834.500</b>	<b>29.417.250</b>

### Lampiran 3. Biaya Produksi pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei

Tabel 3. Rincian Biaya Tetap pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei

No	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1	Penyusutan	Rp 29.417.250
2	Tenaga Kerja	Rp 34.800.000
3	Perawatan	Rp 7.500.00
<b>Total</b>		<b>Rp 64.217.250</b>

Tabel 4. Rincian Biaya Variabel Usaha Pembesaran Udang Vannamei

NO	URAIAN	JUMLAH	NILAI (Rp)	JUMLAH (Rp)
1	Benur (PL 10)	902.000 ekor	Rp 46	Rp 41.492.000
2	Pakan	13.205 Kg	Rp 14.500	Rp 191.472.500
3	Probiotik & Vitamin			Rp 6.000.000
4	Listrik			Rp 60.000.000
5	Saprotan			Rp 10.000.000
6	Bon Gurita Diesel			Rp 1.000.000
7	Pekerja Harian			Rp 10.000.000
<b>Jumlah</b>				<b>Rp 319.964.500</b>

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Total (TC)} &= \text{Biaya Tetap (FC)} + \text{Biaya Variabel (VC)} \\
 &= \text{Rp } 64.217.250 + \text{Rp } 319.964.500 \\
 &= \text{Rp } 384.181.750
 \end{aligned}$$

#### Lampiran 4. Penerimaan pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei

Tabel 5. Rincian Penerimaan pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei

Kolam	Jumlah	Harga	Total
<b>Kolam 1</b>			
Vannamei size 79	1972	Rp 64.400	Rp 126.996.800
undersize	60	Rp 35.000	Rp 2.100.000
<b>Kolam 2</b>			
Vannamei size 91	2137	Rp 58.500	Rp 125.014.500
undersize	181	Rp 35.000	Rp 6.335.000
<b>Kolam 3</b>			
Vannamei size 73	2259	Rp 52.800	Rp 119.275.200
undersize	84	Rp 30.000	Rp 2.520.000
	<b>6639</b>		<b>Rp 382.241.500</b>

Penerimaan = Jumlah Produk x Harga Produk

Total Penerimaan = Rp 382.241.500

Tingkat Kelulushidupan Udang Vaname UD. Udang Sari

$$\begin{aligned}
 SR &= \frac{Nt}{N0} \times 100\% \\
 &= \frac{542.180}{902.000} \times 100\% \\
 &= 60\%
 \end{aligned}$$

Keterangan

SR : Tingkat Kelulushidupan

Nt : Jumlah udang yang dipanen

N0 : Jumlah udang yang ditebar

Jadi dapat disimpulkan bahwa tingkat kelulushidupan atau *survival rate*

usaha pembesaran udang vaname UD. Udang Sari sebesar 60%.

**Lampiran 5. Rincian Analisis Perhitungan Aspek Finansial Pada Usaha  
Pembesaran Udang Vannamei**

Tabel 6. Rincian Analisis Finansial Finansial

Modal Investasi	<b>Rp 2.247.410.000</b>
Biaya Tetap (FC)	<b>Rp 64.217.250</b>
Biaya Variabel (VC)	<b>Rp 320.472.500</b>
Biaya Variabel / unit	<b>Rp 47.882</b>
Biaya Total (TC)	<b>Rp 384.181.750</b>
Penerimaan (TR)	<b>Rp 382.241.500</b>

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} &= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Total Biaya (TC)} \\ &= \text{Rp } 382.241.500 - \text{Rp } 384.181.750 \\ &= - \text{Rp } 1.940.250 \end{aligned}$$

( Usaha tersebut dikatakan rugi karena pendapatan bernilai negatif )

$$\begin{aligned} \text{R/C Ratio} &= \frac{\text{TR}}{\text{TC}} \\ &= \frac{382.241.500}{384.181.750} \\ &= 0,99 \end{aligned}$$

Break Event Point (BEP)

$$\begin{aligned} \text{BEP Total} &= \frac{FC}{1-VC/s} \\ &= \frac{64.217.250}{1-319.964.500/382.241.500} \\ &= \frac{64.217.250}{1-0,837} \\ &= \text{Rp } 396.402.778 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales Mix} &= \text{Size A} : \text{Size B} : \text{Size C} : \text{Undersize} \\ &= 1972 : 2137 : 2259 : 325 \\ &= 6,1 : 6,6 : 7 : 1 \end{aligned}$$

Size A

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{6,1}{20,7} \times 393.970.859 \\ &= \text{Rp } 116.097.639 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut, untuk udang vanammei size A didapatkan titik impas setelah hasil penjualan udang vanammei size A mendapatkan penerimaan sebesar Rp 116.097.639 dalam satu siklus.

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Size A}}{\text{Harga}} \\ &= \frac{\text{Rp } 116.097.693}{\text{Rp } 64.400} \\ &= 1802,8 \text{ kg/siklus} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut untuk udang vanammei size A didapatkan titik impas setelah menjual sebanyak 1802,8 kg.

Size B

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{6,6}{20,7} \times 393.970.859 \\ &= \text{Rp } 125.613.879 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut, untuk udang vanammei size B didapatkan titik impas setelah hasil penjualan udang vanammei size B mendapatkan penerimaan sebesar Rp 125.613.879 dalam satu siklus.

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Size B}}{\text{Harga}} \\ &= \frac{\text{Rp } 125.613.879}{\text{Rp } 58.500} \\ &= 2147,7 \text{ kg/siklus} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut untuk udang vanammei size B didapatkan titik impas setelah menjual sebanyak 2147,7 kg.

Size C

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{7}{20,7} \times 393.970.859 \\ &= \text{Rp } 133.226.861 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut, untuk udang vanammei size C didapatkan titik impas setelah hasil penjualan udang vanammei size C mendapatkan penerimaan sebesar Rp 133.226.861 dalam satu siklus.

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Size C}}{\text{Harga}} \\ &= \frac{\text{Rp } 133.226.861}{\text{Rp } 52.800} \\ &= 2523,2 \text{ kg/siklus} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut untuk udang vanammei size C didapatkan titik impas setelah menjual sebanyak 2523,2 kg.

Undersize

$$\begin{aligned} \text{BEP Sales} &= \frac{1}{20,7} \times 396.970.859 \\ &= \text{Rp } 19.032.409 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut, untuk udang vanammei Undersize didapatkan titik impas setelah hasil penjualan udang vanammei Undersize mendapatkan penerimaan sebesar Rp 19.032.409 dalam satu siklus.

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{BEP Sales Undersize}}{\text{Harga}} \\ &= \frac{\text{Rp } 19.032.409}{\text{Rp } 100.000} \\ &= 190,3 \text{ kg/siklus} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut untuk udang vanammei *Undersize* didapatkan titik impas setelah menjual sebanyak 190,3 kg.

