

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANAME
(*Litopenaeus vannamei*) “TRADISIONAL” DI DESA PANGKAH KULON
KECAMATAN UJUNG PANGKAH KABUPATEN GRESIK
JAWA TIMUR**

SKRIPSI

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

Oleh :

RANGGA EDWIN AGASI

NIM. 125080418113010



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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANAME
(*Litopenaeus vannamei*) “TRADISIONAL” DI DESA PANGKAH KULON
KECAMATAN UJUNG PANGKAH KABUPATEN GRESIK
JAWA TIMUR**

SKRIPSI

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

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

Oleh :

RANGGA EDWIN AGASI

NIM. 125080418113010



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

MALANG

2017

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANAME
(*Litopenaeus vannamei*) “TRADISIONAL” DI DESA PANGKAH KULON
KECAMATAN UJUNG PANGKAH KABUPATEN GRESIK
JAWA TIMUR**

Oleh :

RANGGA EDWIN AGASI

NIM. 125080418113010

Telah dipertahankan didepan penguji pada tanggal

SK Dekan No. :

Tanggal :

Dosen Penguji I

(Zainal Abidin, S.pi, MP, M.BA)

NIP. 19770221 200212 1 008

Tanggal :

Dosen Penguji II

(Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM)

NIP. 19750322 200604 2 002

Tanggal :

Menyetujui,

Dosen Pembimbing I

(Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP)

NIP. 19660604 199002 2 001

Tanggal :

Dosen Pembimbing II

(Dr. Ir. Edi Susilo, MS)

NIP. 19591205 198503 1 003

Tanggal :

Mengetahui,

Ketua Jurusan

(Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP)

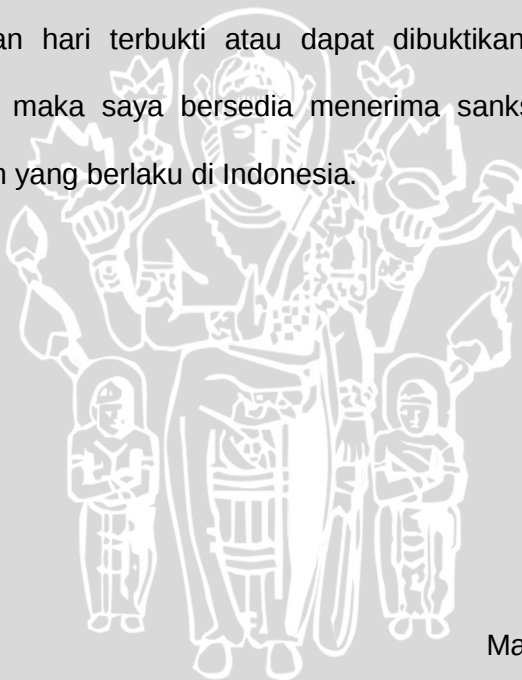
NIP. 19610417 199003 1 001

Tanggal:

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) “Tradisional” di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur”** merupakan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan sepanjang pengetahuan saya, tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan, skripsi ini hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.



Malang,

Mahasiswa

Penulis

RINGKASAN

Rangga Edwin Agasi. Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) “Tradisional” di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. dibawah bimbingan **Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP & Dr. Ir. Edi Susilo, MS**

Usaha pembesaran udang vaname merupakan usaha kecil menengah keatas dengan metode tradisional yang bergerak di bidang perikanan budidaya. Usaha ini tergolong bisnis yang sangat menguntungkan dan diminati oleh pasar lokal dan banyak digemari oleh masyarakat Indonesia. Melihat dari hal tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan studi pengembangan terhadap usaha budidaya udang vaname milik bapak Moh.Farikh.

Usaha budidaya udang vaname memiliki keuntungan yaitu permintaan akan udang vaname yang tinggi pada pasar lokal. Adapun kelebihan dan keuntungan dari usaha ini, yaitu berada pada lokasi strategis untuk budidaya maupun distribusi ke pasar. Selain itu usaha tersebut juga memiliki kelemahan yaitu, akses jalan menuju tambak yang licin dan terjal, serta tidak ada sarana listrik disekitar tambak, hal tersebut terasa menyulitkan pembudidaya untuk menuju lokasi tambak dan terdapat predator pemangsa.

Tujuan dari penelitian ini untuk : 1. Mendiskripsikan profil usaha pembesaran udang vaname. 2. Menganalisis faktor internal dan faktor eksternal. 3. Merumuskan strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu deskriptif kuantitatif, dengan obyek penelitian yaitu usaha pembesaran udang vaname milik bapak Moh.Farikh. Adapun pengumpulan data dengan cara : 1. Wawancara untuk memperoleh informasi dari narasumber secara langsung, yaitu pemilik usaha pembesaran. 2. Kuisioner dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan tentang usaha budidaya udang vaname. 3. Dokumentasi yang diperoleh saat penelitian yaitu berupa gambar atau foto seluruh kegiatan usaha pembesaran udang vaname. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Deskriptif kualitatif meliputi aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran dan analisis SWOT, deskriptif kuantitatif meliputi aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang.

Aspek teknis pada usaha pembesaran udang vaname secara tradisional ini meliputi persiapan tambak dengan mengeringkan lahan tambak selama ± 30 hari sampai tanah retak-retak, selanjutnya diberikan pengapuran agar bibit-bibit penyakit mati semua. Persiapan benur dipilih PL 12-15, merupakan umur benur udang vaname yang layak untuk di tebar. Pengelolaan tambak dengan melakukan pemberian pakan setiap harinya. Pemanenan udang vaname dilakukan secara tradisional dengan menggunakan peralatan yang sederhana, adapun jumlah pekerja borongan yaitu berjumlah 7 orang.

Aspek manajemen meliputi perencanaan (*Planning*) pemilik usaha tambak bapak Moh.Farikh melakukan perencanaan pada pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur dengan menentukan tujuan dan target, membuat kerangka strategi agar hasil panen dapat memuaskan. Dalam Kegiatan pengorganisasian pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) terbagi dari pemilik tambak atau pelaku usaha tambak, orang kepercayaan (Anemer), pendega, dan pekerja borongan. Orang kepercayaan

(Anemer) yaitu bertanggung jawab untuk mengawasi segala bentuk kegiatan tambak dan pengelolaannya. Pelaksanaan yang akan dilakukan oleh pemilik tambak pembesaran usaha udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) antara pemilik, anemer, pendega, dan pekerja borongan. Pemilik usaha memberikan arahan kepada anemer dan pendega berupa perintah, arahan, dan saran untuk pekerja yang melaksanakan tugas masing-masing dan memastikan bahwa tujuan sesuai dengan target dan dilaksanakan sesuai dengan perencanaan. Pengawasan berlangsung selama proses pengelolaan mulai dari penebaran benur, pemeliharaan tambak, hingga saat pemanenan. Peran anemer juga sebagai pengawas untuk memberikan laporan tentang perkembangan maupun hambatan selama proses pemeliharaan tambak.

Aspek finansial meliputi modal tetap yang digunakan bapak Farikh pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini sebesar Rp.58.234.500,- per tahun. Sedangkan untuk modal kerja untuk sehari-hari diambil dari yaitu sebesar Rp.136.834.500,- per tahun. Penerimaan atau *Total Revenue* (TR) usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini sebesar $Rp.80.000 \times 400 \text{ kg} \times 6 \text{ kali panen} = Rp.192.000.000,-$ per tahun. Keuntungan yang diperoleh usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp.55.165.500,- per tahun. Nilai-nilai R/C Ratio $1,7 > 1$ yang menunjukkan bahwa usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini sangat menguntungkan. Usaha ini mempunyai Rentabilitas sebesar 75%, dengan ini maka usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) sangat menguntungkan untuk dijadikan usaha dan ladang bisnis. Nilai BEP single produk sebesar Rp.97.057.500,-. Nilai tersebut adalah titik impas yang berarti pembesaran tersebut tidak mengalami keuntungan maupun kerugian dan dilihat dari penerimaan kotor sebesar Rp.240.000.000,- dan keuntungan sebesar Rp.103.165.500,-, maka usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) per tahun tersebut mengalami keuntungan yang sangat besar. Pada perhitungan matriks internal (IFE), didapatkan kekuatan 1,45 dan kelemahan 1,65, maka dapat diketahui sumbu koordinat (X) sebesar -0,20. Untuk perhitungan matriks eksternal (EFE), didapatkan peluang 2,05 dan ancaman 1,4, maka dapat diketahui sumbu koordinat (Y) yaitu sebesar 0,65.

Berdasarkan perhitungan analisis jangka panjang, untuk perencanaan investasi selama 10 tahun kedepan yaitu mulai tahun 2016 sampai 2026, dengan nilai kenaikan setiap tahunnya sebesar 1%. Diperoleh modal tetap sebesar Rp.33.865.000,- dengan modal kerja Rp.78.600.000,- dan total biaya sebesar Rp.136.834.500,- serta penerimaan Rp.240.000.000,- dalam analisis keadaan normal diperoleh nilai NPV sebesar Rp.789.409.123,-, Net B/C sebesar 24,31, IRR sebesar 308%, dan PP sebesar 0,33 tahun. Pada perencanaan jangka panjang dalam keadaan normal dengan modal Rp.33.865.000,-, diperoleh nilai NPV sebesar Rp.647.995.740,-, Net B/C sebesar 20,13, IRR sebesar 306%, dan PP sebesar 0,33 tahun. Dengan demikian usaha pembesaran udang vaname tradisional dikatakan layak untuk dijalankan kedepannya.

KATA PENGANTAR

“Bismillahirrahmanirahim, Assalamu’alaikum Wr.Wb.”

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, serta memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan segala kenikmatan dan hidayah-Nya, sehingga pada kesempatan ini penulis dapat menyelesaikan hasil laporan skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) “Tradisional” di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur”**. Penyusunan hasil laporan skripsi ini bertujuan sebagai salah satu syarat akademis untuk menyelesaikan suatu studi dan sebagai syarat memperoleh Gelar Sarjana Agrobisnis Perikanan di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya Malang.

Dengan selesainya penyusunan tugas akhir hasil laporan skripsi ini, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada semua pihak yang terlibat dalam membantu tersusunnya laporan skripsi ini. Saya ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP selaku dosen pembimbing I (Satu), dan Bapak Dr. Ir. Edi Susilo, MS selaku dosen pembimbing II (Dua) atas segala bantuan dan bimbingannya sehingga dapat tersusunnya laporan skripsi ini.
2. Bapak Zainal Abidin, S.PI, MP, M.BA selaku dosen penguji I (Satu), dan Ibu Tiwi Nurjannati Utami, S.PI, MM selaku dosen penguji II (Dua) atas segala kritik dan saran, sehingga dapat memperbaiki kekurangan dan kelemahan yang ada pada laporan skripsi ini.
3. Bapak Moh.Farikh selaku pemilik usaha budidaya udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yang telah banyak membantu dalam proses tersusunnya laporan skripsi hingga selesai.

4. Bapak Munawir, selaku sekretaris desa & ketua paguyuban petani tambak, yang membantu dalam proses pengambilan informasi yang berkaitan dengan laporan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu yang terus memberi motivasi, dukungan, serta do'a-nya sehingga penyusun laporan skripsi ini dapat terselesaikan dengan lancar.
6. Seluruh teman-teman seperjuangan AP angkatan 2012, sahabatku, semua pihak terkait yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas motivasi, dukungan, dan do'anya yang telah banyak berperan dalam terselesaikannya laporan skripsi ini.

Adanya kesadaran bahwa Laporan Skripsi ini masih terdapat banyak keterbatasan dan kekurangan yang perlu adanya perbaikan suatu hari nanti. Maka dari itu penulis membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca dengan maksud penulis ingin mengevaluasi dari kekurangan tersebut, guna mendekati kesempurnaan laporan skripsi ini.

Akhir kata dari penulis dengan harap semoga laporan skripsi ini berguna dan memberikan informasi yang bermanfaat bagi pihak yang membutuhkannya, terimakasih atas perhatiannya. "Wassalamu'alaikum Wr. Wb."

Malang, 16 Januari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
RINGKASAN	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Udang Vaname (<i>Litopenaeus Vannamei</i>)	6
2.1.1 Taksonomi	6
2.1.2 Morfologi	7
2.1.3 Habitat Hidup	9
2.1.4 Fisiologi Udang Vaname (<i>Litopenaeus vannamei</i>)	10
2.2 Aspek Kelayakan Bisnis	11
2.2.1 Aspek Teknis	11
2.2.2 Aspek Manajemen	12
2.2.3 Aspek Pemasaran	14
2.2.4 Aspek Finansial	14
2.2.4.1 Aspek Finansial Jangka Pendek	15
2.2.4.2 Aspek Finansial Jangka Panjang	18
2.3 Analisis SWOT	22
2.3.1 Matriks Internal Factor Evalution (IFE)	23
2.3.2 Matriks External Factor Evalution (EFE)	25
2.3.3 Matriks SWOT	27
2.3.4 Analisis Diagram SWOT	29
2.4 Kerangka Berpikir	31

3. METODE PENELITIAN	32
3.1 Tempat & Waktu Penelitian	32
3.2 Metode & Jenis Penelitian	32
3.2.1 Metode Penelitian	32
3.2.2 Jenis Penelitian	33
3.3 Teknik Pengumpulan Data	34
3.3.1 Partisipasi Aktif	34
3.3.2 Observasi	34
3.3.3 Wawancara	35
3.3.4 Kuisisioner	35
3.3.5 Dokumentasi	35
3.3.6 Studi Pustaka	36
3.4 Jenis & Sumber Data	36
3.4.1 Data Primer	36
3.4.2 Data Sekunder	37
3.5 Metode Analisis Data	37
3.5.1 Deskriptif Kualitatif	38
3.5.2 Deskriptif Kuantitatif	41
2.5.2.1 Analisis Jangka Pendek	41
2.5.2.2 Analisis Jangka Panjang	42
4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	43
4.1 Letak Geografis & Topografis	43
4.2 Keadaan Umum Penduduk Desa Pangkah Kulon	44
4.3 Sarana & Prasarana Desa Pangkah Kulon	45
4.4 Keadaan Umum Usaha Perikanan	47
4.4.1 Struktur Organisasi & Tenaga Kerja	47
4.4.2 Keadaan Umum Tambak Udang	47
5. HASIL & PEMBAHASAN	48
5.1 Aspek Teknis	48
5.1.1 Persiapan Tambak	48
5.1.2 Persiapan Benur Udang Vaname	49
5.1.3 Pemeliharaan	50
5.1.4 Pemanenan	52
5.2 Aspek Manajemen	54
5.2.1 Perencanaan	54
5.2.2 Organisasi	55
5.2.3 Pelaksanaan	56
5.2.4 Pengawasan	57
5.3 Aspek Pemasaran	57
5.4 Aspek Finansial	60
5.4.1 Analisis Finansial Jangka Pendek	60
a. Permodalan	60
b. Penerimaan	60
c. Keuntungan	61
d. <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C ratio)	61
e. Rentabilitas	61
f. <i>Break Even Point</i> (BEP)	61
5.4.2 Analisis Finansial Jangka Panjang	62
a. Penambahan Biaya Investasi (Re-Invest)	62
b. NPV (<i>Net Present Value</i>)	62
c. <i>Benefit & Cost Ratio</i> (B/C Ratio)	63

d. <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	63
e. <i>Payback Period</i> (PP).....	64
f. Analisis Sensitivitas	65
5.5 Identifikasi Lingkungan Internal & Eksternal.....	68
5.5.1 Identifikasi Lingkungan Internal (IFE)	68
a. Kekuatan (<i>Strength</i>).....	68
b. Kelemahan (<i>Weakness</i>).....	73
c. Analisis Faktor Internal (IFE).....	78
5.5.2 Identifikasi Lingkungan Eksternal (EFE).....	82
a. Peluang (<i>Opportunity</i>).....	82
b. Ancaman (<i>Threats</i>)	85
c. Analisis Faktor Eksternal (EFE)	90
5.6 Analisis Perencanaan	92
5.6.1 Analisis Matriks SWOT	92
5.6.2 Strategi Pengembangan Analisis SWOT	96
a. Strategi SO (<i>Strength-Opportunity</i>)	97
b. Strategi ST (<i>Strength-Threats</i>).....	97
c. Strategi WT (<i>Weakness-Treats</i>)	97
5.6.3 Implikasi Kebijakan Usaha	96
5.7 Perencanaan Finansial Pengembangan	97
5.7.1 Analisis Finansial Jangka Pendek	98
a. Permodalan	98
b. Penerimaan	98
c. Keuntungan	98
d. <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C ratio)	98
e. Rentabilitas	99
f. <i>Break Even Point</i> (BEP).....	99
5.7.2 Evaluasi Strategi Perencanaan Finansial Jangka Panjang.....	99
a. Penambahan Biaya Investasi (Re-Invest)	99
b. NPV (<i>Net Present Value</i>)	99
c. <i>Benefit & Cost Ratio</i> (B/C Ratio)	100
d. <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	100
e. <i>Payback Period</i> (PP).....	100
f. Analisis Sensitivitas	100
6. KESIMPULAN DAN SARAN	104
6.1 Kesimpulan.....	104
6.2 Saran.....	106
DAFTAR PUSTAKA.....	107
DAFTAR LAMPIRAN	109

DAFTAR TABEL

Tabel

Halaman

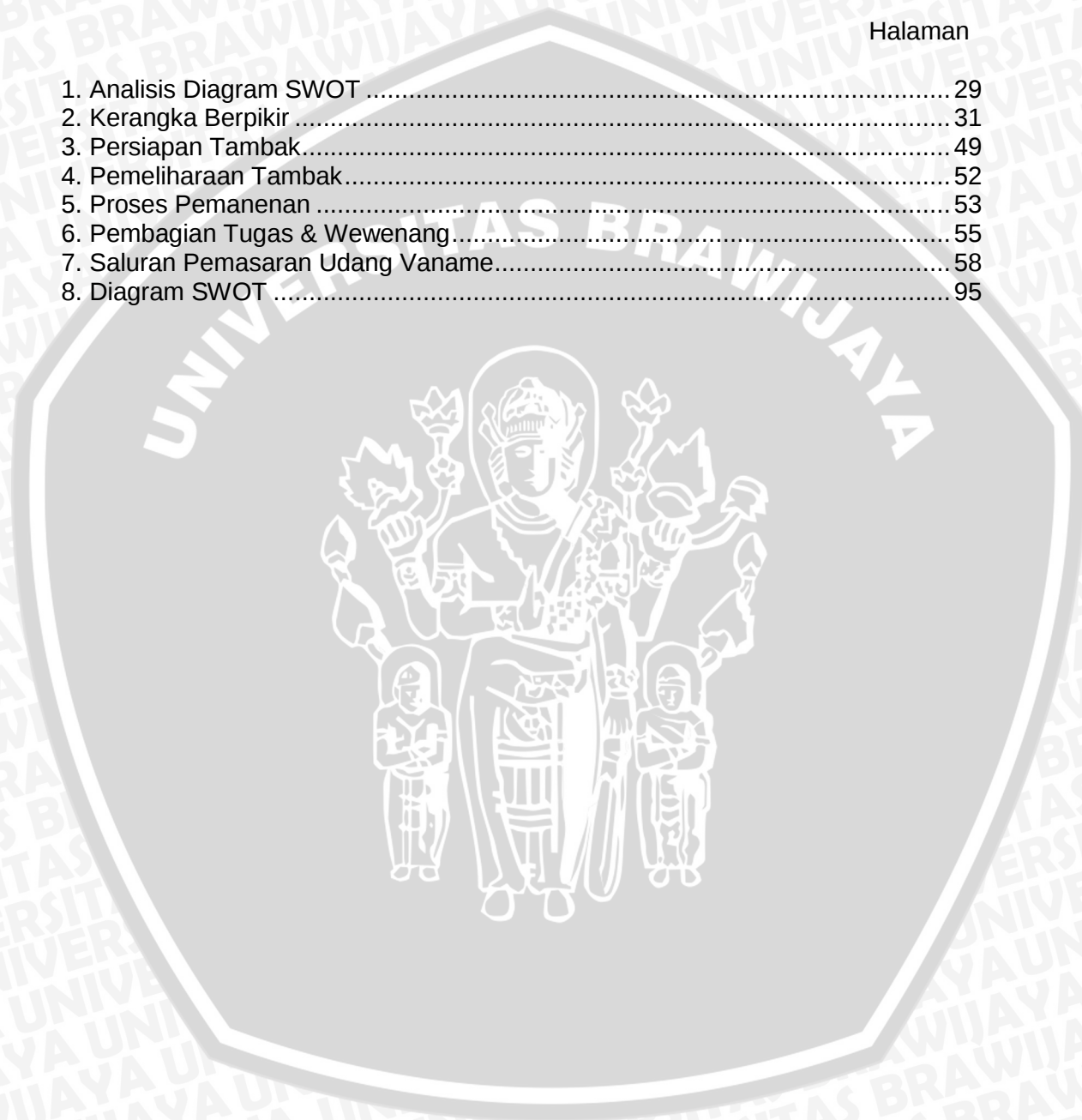
1. Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)	24
2. Matriks External Factor Evaluation (EFE)	26
3. Matriks Analisis SWOT	28
4. Metode Analisis Data	38
5. Data Kependudukan	44
6. Asumsi Biaya Naik 33% & Benefit Turun 22%	66
7. Asumsi Biaya Naik 17% & Benefit Turun 31%	66
8. Asumsi Biaya Naik 73%	67
9. Asumsi Benefit Turun 41%	68
10. Pemberian Bobot & Rating Tentang Kualitas Udang Vaname	69
11. Pemberian Bobot & Rating Tentang Lahan Budidaya	71
12. Pemberian Bobot & Rating Tentang Harga Udang Vaname	72
13. Pemberian Bobot & Rating Tentang Jaringan Komunikasi	73
14. Pemberian Bobot & Rating Tentang Akses Jalan	74
15. Pemberian Bobot & Rating Tentang Keterbatasan Tenaga Kerja	75
16. Pemberian Bobot & Rating Tentang Keterbatasan Teknologi	76
17. Pemberian Bobot & Rating Tentang Predator	77
18. Pemberian Bobot & Rating Tentang Serangan Penyakit	78
19. Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	79
20. Pemberian Bobot & Rating Tentang Pasar Lokal	83
21. Pemberian Bobot & Rating Tentang Dukungan PT.HESS	84
22. Pemberian Bobot & Rating Tentang Media Promosi	85
23. Pemberian Bobot & Rating Tentang Pesaing	86
24. Pemberian Bobot & Rating Tentang Keadaan Cuaca	87
25. Pemberian Bobot & Rating Tentang Harga Pakan	88
26. Pemberian Bobot & Rating Tentang Tindakan Pencurian	89
27. Matriks EFE (<i>External Factor Evaluation</i>)	90
28. Matriks Analisis SWOT	93
29. Asumsi Biaya Naik 45% & Benefit Turun 14%	101
30. Asumsi Biaya Naik 21% & Benefit Turun 31%	101
31. Asumsi Biaya Naik 73%	102
32. Asumsi Benefit Turun 41,80%	102

DAFTAR GAMBAR

Gambar

Halaman

1. Analisis Diagram SWOT	29
2. Kerangka Berpikir	31
3. Persiapan Tambak.....	49
4. Pemeliharaan Tambak.....	52
5. Proses Pemanenan	53
6. Pembagian Tugas & Wewenang.....	55
7. Saluran Pemasaran Udang Vaname.....	58
8. Diagram SWOT	95



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

Halaman

1. Peta Lokasi Penelitian	106
2. Modal Tetap & Penyusutan.....	107
3. Biaya Tetap & Biaya Variabel	108
4. Perhitungan Aspek Finansial	109
5. Analisis Penambahan Investasi (<i>Re-Invest</i>).....	112
6. Analisis Jangka Panjang Keadaan Normal Perencanaan Pengembangan.....	113
7. Analisis Sensitivitas Asumsi Biaya Naik 33% & Benefit Turun 22%	114
8. Analisis Sensitivitas Asumsi Biaya Naik 17% & Benefit Turun 31%	115
9. Analisis Sensitivitas Asumsi Biaya Naik 73%	116
10. Analisis Sensitivitas Asumsi Benefit Turun 41%.....	117
11. Analisis Sensitivitas Asumsi Biaya Naik 45% & Benefit Turun 14%	118
12. Analisis Sensitivitas Asumsi Biaya Naik 21% & Benefit Turun 31%	119
13. Analisis Sensitivitas Asumsi Biaya Naik 73%.....	120
14. Analisis Sensitivitas Asumsi Benefit Turun 41,80%.....	121



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara maritim terbesar di dunia dengan jumlah pulau sekitar 17.500 pulau dan memiliki garis panjang pantai terpanjang kedua di dunia setelah Kanada (18.000 km²) sehingga luas wilayah Indonesia 2/3 merupakan wilayah lautan. Dengan potensi wilayah tersebut Indonesia memiliki potensi ekonomi di sektor kelautan dan perikanan baik berupa perikanan tangkap maupun perikanan budidaya, yang merupakan suatu potensi yang dapat dimanfaatkan untuk menuju Indonesia yang maju dan makmur (Solikhin, 2005). Perikanan memiliki kontribusi terhadap pendapatan domestik bruto (PDB), bidang perikanan mengalami peningkatan sebesar 22,86 persen, yaitu dari Rp.56,36 triliun pada tahun 2005 menjadi Rp.72,97 triliun pada tahun 2006 dan pada tahun 2007 menjadi Rp 93,22 triliun (Bappenas, 2007).

Permintaan komoditas perikanan baik untuk dalam negeri maupun ekspor semakin meningkat seiring dengan pertambahan jumlah penduduk dunia dan pergeseran pola konsumsi manusia dari “red meat” (daging sapi, ayam, kambing, babi, dan lain-lain) ke “white meat” (ikan, seafood). Peningkatan tersebut erat kaitannya dengan terjadinya peningkatan jumlah penduduk dan kualitas hidup dari rakyat Indonesia dan dunia. Sementara itu, realisasi produksi perikanan nasional, sampai dengan tahun 2007, belum mampu memenuhi target yang dicanangkan Departemen Kelautan dan Perikanan dalam rencana strategis tahun 2005 - 2009. Produksi perikanan pada tahun 2007 hanya memenuhi 95,57 persen target yang dicanangkan. Sedangkan produksi perikanan subsektor perikanan tangkap relatif stagnan dan tidak mampu

memenuhi target yang ditentukan. Di sisi yang lain, subsektor perikanan budidaya telah mampu memberikan kontribusi yang lebih besar dari target yang dicanangkan dalam rencana strategis Departemen Kelautan dan Perikanan tahun 2005 - 2009 (DKP, 2008).

Perairan laut Indonesia dengan luas 5,8 juta km² memiliki sumberdaya perikanan laut sebesar 2,3 juta ton per tahun. Indonesia memiliki sumberdaya perikanan darat berupa budidaya air payau, budidaya air laut, budidaya air tawar dan perikanan perairan umum. Salah satu budidaya perikanan yang memiliki nilai ekonomi tinggi yaitu udang vaname (*Litopenaeus vannamei*), karena memiliki harga yang relatif mahal dari jenis udang lainnya, selain harganya yang mahal, udang vaname memiliki rasa yang enak bagi para penikmatnya, sehingga udang ini memiliki banyak permintaan dari kalangan konsumen masyarakat lokal (Direktorat Jendral Perikanan, 2007).

Udang adalah komoditas unggulan yang salah satunya dari perikanan budidaya memiliki prospek yang cerah. Udang termasuk komoditas budidaya yang sudah dikenal dan sangat diminati oleh masyarakat. Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dikenal sebagai komoditas budidaya air payau. Selama ini, udang vaname yang menjadi salah satu penghasil devisa negara non-migas banyak dibudidayakan di wadah tambak. Padahal sebenarnya udang vaname dapat dibudidayakan dengan menggunakan media air tawar dengan menggunakan metode tradisional ataupun semi intensif (Fardiansyah, 2012).

Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) adalah udang asli dari perairan Amerika Latin yang kondisi iklimnya subtropis. Di habitat alaminya suka hidup pada kedalaman kurang lebih 7 meter. Udang vaname bersifat *nocturnal*, yaitu aktif mencari makan pada malam hari. Proses perkawinan pada udang vaname ditandai dengan loncatan betina secara tiba-tiba. Pada saat meloncat tersebut, betina mengeluarkan sel-sel telur. Pada saat yang bersamaan, udang jantan

mengeluarkan sperma, sehingga sel telur dan sperma bertemu. Proses perkawinan berlangsung kira-kira satu menit. Sepasang udang vaname berukuran 30 - 45 gram dapat menghasilkan telur sebanyak 100.000 - 250.000 butir (Risaldi, 2012). Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) bersifat kanibal atau pemakan udang lainnya, mencari makan lewat organ sensor dan tipe yang pemakan lambat, memiliki 5 stadia naupli, 3 stadia zoea, 3 stadia mysis sebelum menjadi post larva yang merupakan siklus hidupnya. Stadia post larva berkembang menjadi juvenil dan akhirnya menjadi dewasa. Post larva udang vaname di perairan bebas akan bermigrasi dan memasuki perairan estuaria untuk tumbuh serta kembali bermigrasi ke perairan asalnya pada saat matang gonad (Avault, 1996).

Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) atau dikenal dengan udang putih ini mampu beradaptasi di Indonesia dengan sangat baik, serta lebih tahan akan segala macam penyakit dari pada jenis udang lainnya. pembudidayaan udang vaname mayoritas dilakukan di Jawa Timur, para pembudidaya sangat antusias dengan kedatangan udang vaname, dan bahkan 90% pembudidaya mengganti komoditas dari udang windu (*Penaeus monodon*) ke udang vaname karena hasilnya sangat memuaskan dan bernilai ekonomis tinggi. Apalagi produksi udang windu sedang mengalami penurunan drastis akibat serangan penyakit Virus WSS (*White Spot Syndrom Virus*) atau dikenal sebagai virus bercak putih (Haliman R.W Dan Adijaya D.S, 2005).

1.2 Perumusan Masalah

- a. Apa saja yang didiskripsikan pada profil usaha pembesaran udang vaname Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur ?

- b. Apa saja faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi usaha pembesaran udang vaname di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur ?
- c. Bagaimana perumusan strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur ?

1.3 Tujuan Penelitian

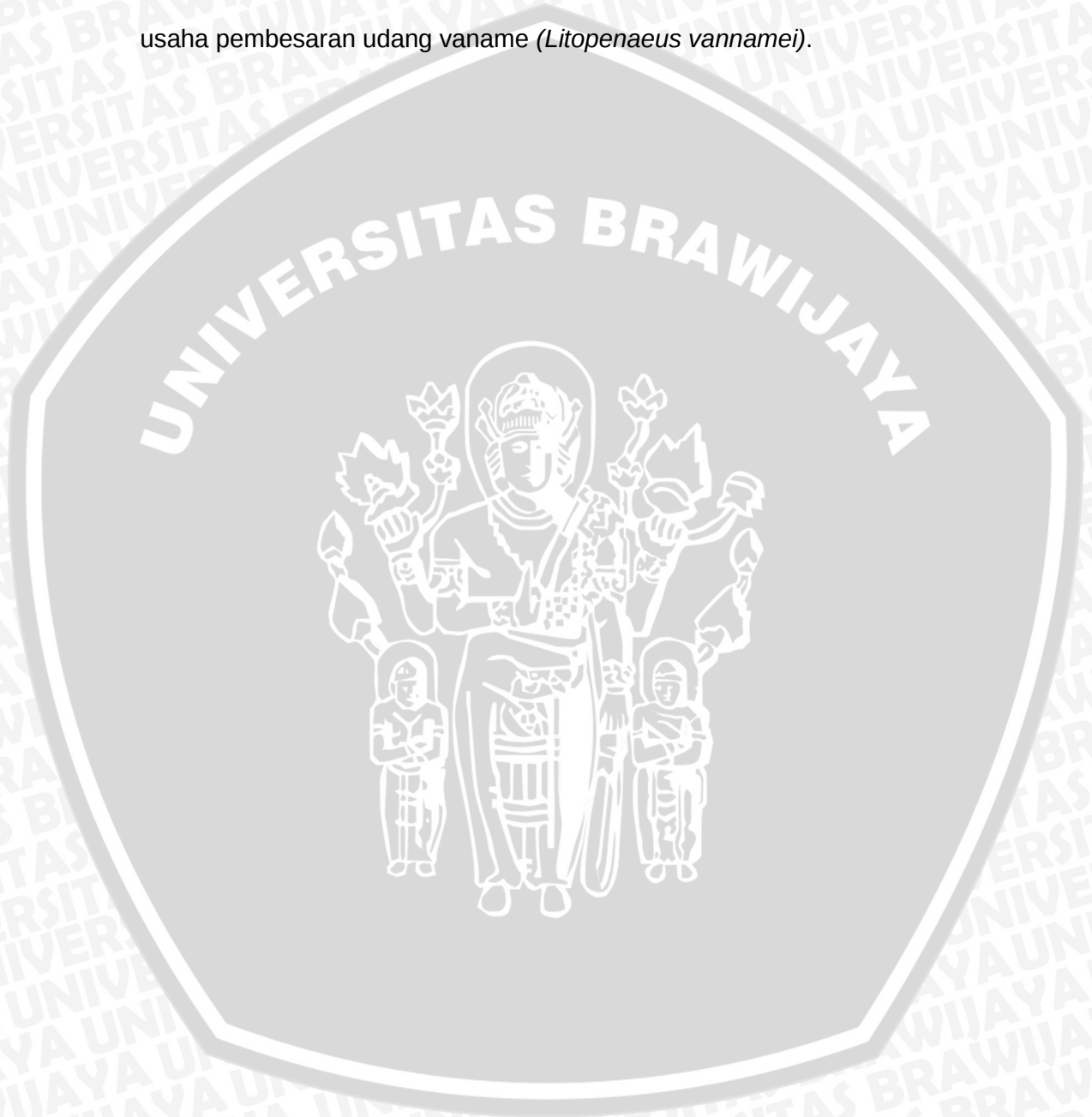
- a. Mendiskripsikan profil usaha pembesaran udang vaname secara tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.
- b. Menganalisis faktor internal dan eksternal pengembangan usaha pembesaran udang vaname tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.
- c. Merumuskan perencanaan strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari hasil laporan skripsi ini yaitu sebagai berikut :

- a. Bagi pemilik usaha dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan untuk menentukan suatu perencanaan strategi pengembangan usaha udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).
- b. Bagi perguruan tinggi, memberikan informasi tentang strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) pada tambak tradisional, untuk dapat digunakan pada penelitian selanjutnya.

- c. Bagi instansi pemerintah, dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam memutuskan suatu kebijakan yang berkaitan dengan pengembangan usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).
- d. Bagi peneliti, dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).



BAB II

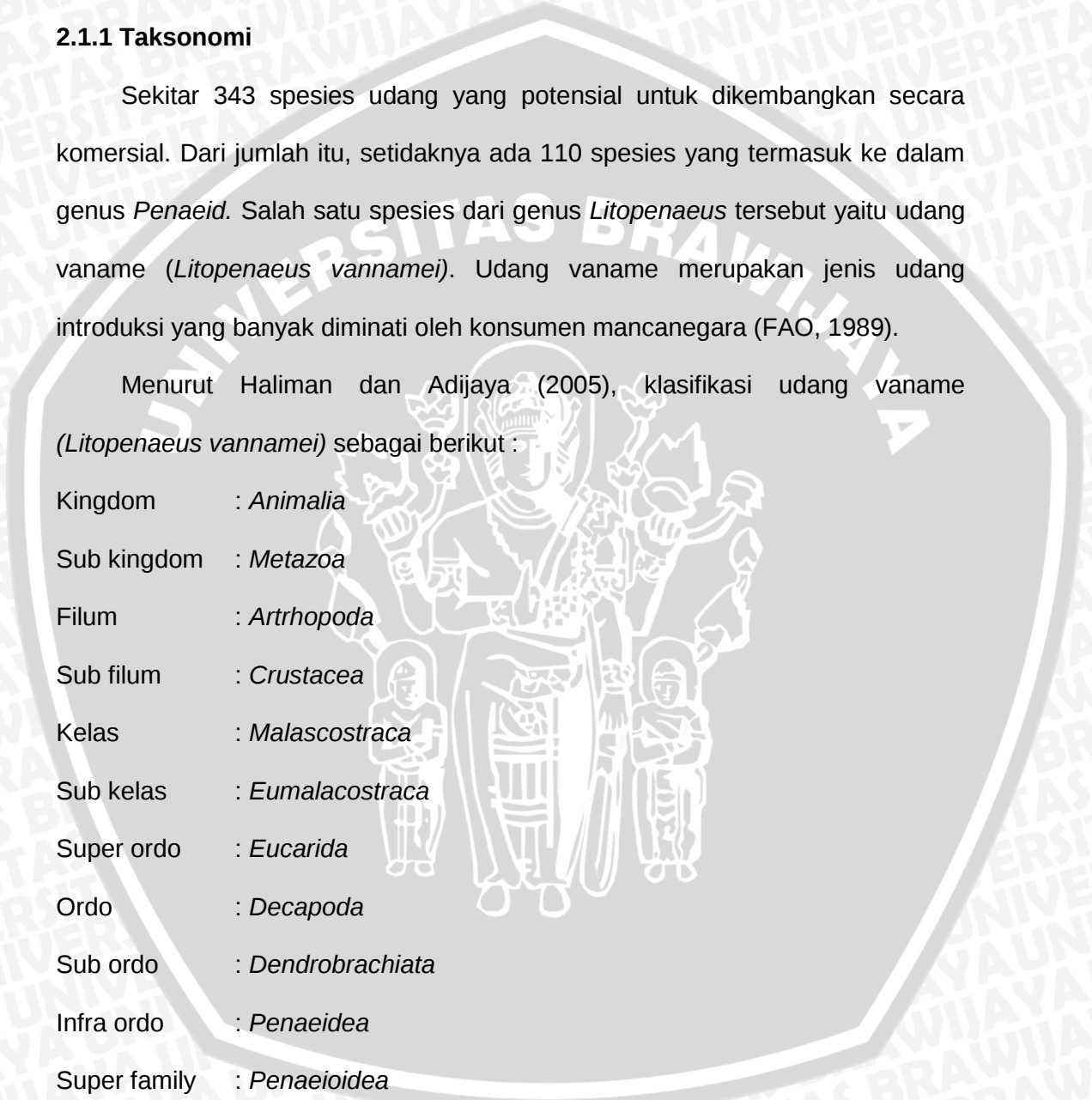
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*)

2.1.1 Taksonomi

Sekitar 343 spesies udang yang potensial untuk dikembangkan secara komersial. Dari jumlah itu, setidaknya ada 110 spesies yang termasuk ke dalam genus *Penaeid*. Salah satu spesies dari genus *Litopenaeus* tersebut yaitu udang vaname (*Litopenaeus vannamei*). Udang vaname merupakan jenis udang introduksi yang banyak diminati oleh konsumen mancanegara (FAO, 1989).

Menurut Haliman dan Adijaya (2005), klasifikasi udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) sebagai berikut :



Kingdom	: <i>Animalia</i>
Sub kingdom	: <i>Metazoa</i>
Filum	: <i>Arthropoda</i>
Sub filum	: <i>Crustacea</i>
Kelas	: <i>Malacostraca</i>
Sub kelas	: <i>Eumalacostraca</i>
Super ordo	: <i>Eucarida</i>
Ordo	: <i>Decapoda</i>
Sub ordo	: <i>Dendrobrachiata</i>
Infra ordo	: <i>Penaeidea</i>
Super family	: <i>Penaeioidea</i>
Family	: <i>Penaeidae</i>
Genus	: <i>Litopenaeus</i>
Spesies	: <i>Litopenaeus vannamei</i>

2.1.2 Morfologi

Menurut Haliman dan Adijaya (2005), tubuh udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dibentuk oleh dua cabang *biramous*, yaitu *exopodite* dan *endopodite*. Udang vaname memiliki tubuh berbuku-buku dan aktivitas berganti kulit luar atau eksoskeleton secara periodik (moulting). Bagian tubuh udang vaname sudah mengalami bentuk modifikasi, sehingga dapat digunakan untuk keperluan sebagai berikut :

- a. Makan, bergerak, dan membenamkan diri ke dalam lumpur (*burrowing*).
- b. Menopang insang karena struktur insang udang mirip bulu unggas.
- c. Organ sensor, seperti pada antena dan antenula. Kepala (*thorax*).

Selanjutnya, kepala udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) terdiri dari antenula, antena, *mandibula*, dan dua pasang *maxillae*. Kepala udang vaname juga dilengkapi dengan tiga pasang *maxilliped* dan lima pasang kaki berjalan (*periopoda*) atau kaki sepuluh (*decapoda*). *Maxilliped* sudah mengalami modifikasi dan berfungsi sebagai organ untuk makan. *Endopodite* kaki berjalan menempel pada *chepalothorax* yang dihubungkan oleh *coxa*. Pada bagian perut (*abdomen*) terdapat lima pasang kaki renang yang telah berubah menjadi dua pasang ekor kipas atau sirip ekor (*uropoda*) dan satu ruas lagi ujungnya runcing membentuk ekor yang disebut *telson*. Dibawah pangkal ujung dubur terdapat lubang dubur (*anus*). Sedangkan bagian *cephalotorax* terdapat beberapa anggota tubuh yang berpasang-pasangan antara lain antenula, sirip kepala (*scaphocerite*), sungut besar (*mandibula*), alat pembantu rahang (*maxilla*) yang berjepit kecil pada ujungnya (*chela*) yang dua pasang *periopoda* belakangnya tidak terjepit (Haliman dan Adijaya, 2005). Ciri khusus pada udang vaname adalah gigi rostrum bagian bawah dua buah sehingga diperoleh rumus gigi $8/2$ dan warna dari udang vaname ini adalah putih transparan dan warna biru yang terdapat pada bagian *uropoda* dan dekat *telson* (Subaidah, 2006).

Tubuh udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dibentuk oleh 2 cabang (*biramous*), yaitu *exopodite* dan *endopodite*. Udang vaname memiliki tubuh berbuku-buku dan aktivitas berganti kulit luar atau *eksoskeleton* secara periodic (*moulting*). Bagian tubuh udang vaname sudah mengalami modifikasi, sehingga dapat digunakan untuk keperluan sebagai berikut : Makan, bergerak, dan membenamkan diri ke dalam lumpur (*burrowing*) sedalam beberapa meter, Menopang insang karena struktur insang udang mirip bulu unggas, organ sensor, seperti pada antena dan antenula. Kepala (*thorax*). Selanjutnya, kepala udang vaname terdiri dari *antenula*, antena, *mandibula*, dan dua pasang (*maxillae*). (Haliman dan Adijaya, 2005).

Kepala udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) juga dilengkapi dengan tiga pasang *maxilliped* dan lima pasang kaki berjalan (*periopoda*) atau kaki sepuluh (*decapoda*). *Maxilliped* sudah mengalami modifikasi dan berfungsi sebagai organ untuk makan. *Endopodite* kaki berjalan menempel pada *chepalothorax* yang dihubungkan oleh *coxa*. siklus hidup udang vaname sebelum ditebar di tambak yaitu stadia naupli, stadia zoea, stadia mysis, dan stadia post larva. Pada stadia naupli larva berukuran 0,32 - 0,59 mm, sistem pencernaannya belum sempurna dan masih memiliki cadangan makanan berupa kuning telur. Stadia zoea terjadi setelah larva ditebar pada bak pemeliharaan sekitar 15 - 24 jam. Larva sudah berukuran 1,05 - 3,30 mm dan pada stadia ini benur mengalami 3 kali moulting. Pada stadia ini pula benur sudah bisa diberi makan yang berupa artemia. Stadia mysis, benur udang vaname sudah menyerupai bentuk udang. Yang dicirikan dengan sudah terlihatnya ekor kipas (*uropoda*) dan ekor (*telson*). Selanjutnya udang vaname mencapai stadia post larva, dimana udang sudah menyerupai udang vaname dewasa. Hitungan stadianya sudah menggunakan hitungan hari. Misalnya, PL1 berarti post larva berumur satu hari. Pada stadia ini udang vaname sudah mulai bergerak aktif (Haliman dan Adijaya, 2005).

2.1.3 Habitat Hidup

Menurut Risaldi (2012), menyatakan bahwa udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) suka habitat alaminya pada kedalaman kurang lebih 7 meter. Udang vaname bersifat nocturnal, yaitu aktif mencari makan pada malam hari. Proses perkawinan pada udang vaname ditandai dengan loncatan betina secara tiba-tiba. Pada saat meloncat tersebut, betina mengeluarkan sel-sel telur, pada saat yang bersamaan, udang jantan mengeluarkan sperma, sehingga sel telur dan sperma bertemu. Proses perkawinan berlangsung kira-kira satu menit. Sepasang udang vaname berukuran 30-45 gram dapat menghasilkan telur sebanyak 100.000-250.000 butir. Selanjutnya dinyatakan siklus hidup udang vaname sebelum ditebar di tambak yaitu stadia naupli, stadia zoea, stadia mysis, dan stadia post larva. Stadia naupli larva berukuran 0,32-0,59 mm, sistem pencernaanya belum sempurna dan masih memiliki cadangan makanan berupa kuning telur. Stadia zoea terjadi setelah larva ditebar pada bak pemeliharaan sekitar 15-24 jam. Larva sudah berukuran 1,05-3,30 mm dan pada stadia ini benur mengalami 3 kali moulting. Pada stadia ini pula benur sudah bisa diberi makan yang berupa artemia.

Menurut Darmono (2002), udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) hidup di dua habitat dalam siklus hidupnya, udang dewasa hidup dan bertelur di laut. Telur akan menetas menjadi nauplius, kemudian setelah 45-60 jam akan berkembang menjadi mysis setelah lima hari. Mysis berkembang menjadi post larva setelah empat atau lima hari. Selama stadia nauplius sampai dengan post larva, hidupnya mengikuti gerakan air dan arus laut. Post larva yang hidup dipantai-pantai berkembang menjadi udang muda (*juvenile*) di rawa-rawa air payau. Setelah dewasa, udang beruaya ke laut untuk memijah. Luas lahan untuk budidaya tambak di Indonesia diperkirakan mencapai 1,2 juta Ha. Jumlah yang telah dimanfaatkan untuk tambak udang (*Panaeus monodon*, *P. indicus*,

Litopenaeus vannamei), bandeng (*Chanos chanos*), kakap putih (*Lates calcalifer*), beronang (*Siganus*), kerapu (*Epinephelus suillus*, *E. coioides*, *E. fuscoguttatus*), kurang lebih 380.000 ha (Kordi, 2011). Banyaknya petani tambak berminat untuk membudidayakan udang vaname, karena udang vaname memiliki keunggulan seperti tahan penyakit, pertumbuhannya cepat, masa pemeliharaan 60 - 110 hari (Jurnal Kelautan dan Perikanan, 2012).

2.1.4 Fisiologi Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*)

Hendrajat (2003), menyatakan bahwa udang putih (*Litopenaeus vannamei*) dari semula digolongkan kedalam hewan pemakan segala macam bangkai (*omnivorusscavenger*) atau pemakan detritus. Usus udang menunjukkan bahwa udang ini adalah merupakan omnivora, namun lebih cenderung karnivora yang memakan crustacea kecil dan polychaeta. Pakan merupakan faktor yang sangat penting dalam pembesaran udang vaname, karena dapat menyerap 60-70 % dari total biaya operasional. Pemberian pakan yang sesuai kebutuhan akan memacu pertumbuhan dan perkembangan udang vaname secara optimal sehingga produktivitasnya bisa ditingkatkan lagi. Pada prinsipnya semakin padat penebaran benih udang berarti ketersediaan pakan alami semakin sedikit dan ketergantungan yang menyebabkan pakan buatan pun semakin meningkat. Pemberian pakan buatan didasarkan pada sifat dan pola tingkah laku makan udang vaname (Nuhman, 2009). Spesies ini cenderung lebih suka berenang di badan air dari pada didasar perairan, melawan arus dan pada umur 40 hari udang vaname sering ditemukan melompat-lompat keluar perairan, apabila terdapat cahaya atau perubahan suhu dan kondisi lingkungan. Sehingga kondisi tambak untuk pertumbuhan plankton yang padat dapat mengurangi resiko udang yang melompat dan tidak mudah stress apa bila terjadi perubahan di sekitar lingkungan (Farchan, 2006).

2.2 Aspek Kelayakan Bisnis

Menurut Subgayo (2007), studi kelayakan bisnis yaitu suatu studi yang untuk menilai kelayakan pada organisasi usaha yang dikembangkan, dengan menitik beratkan nilai kelayakan investasi jangka panjang bisnis yang dijalankan. Menurut sucipto (2011), layak tidaknya suatu usaha bisnis tidak hanya dilihat nilai finansialnya saja, akan tetapi lebih melihat pada jangkauan yang lebih luas pada lokasi bisnis itu yang dijalankan. Aspek kelayakan bisnis sebagai berikut :

2.2.1 Aspek Teknis

Aspek teknis atau juga dikenal dengan aspek operasi produksi, merupakan bagian aspek yang berperan vital dalam suatu organisasi perusahaan. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis, yaitu lokasi, jangkauan produksi, tata letak, peralatan operasi pabrik, dan proses produksi. Kelengkapan komponen, tergantung jenis usahanya (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Aspek teknis merupakan aspek yang tidak bisa terlepas dari segala macam kegiatan berupa pengoperasian peralatan usaha (Husnan dan Suwarno, 2000).

a. Lokasi

Menurut Asuari (1980), tujuan untuk menentukan lokasi usaha adalah untuk dapat memperlancar produksi secara efektif dan efisien. Lokasi usaha merupakan faktor yang mempengaruhi besarnya biaya suatu produksi dan biaya distribusi. Menurut Longenecker (2001), ada beberapa syarat untuk menyeleksi suatu lokasi usaha diantaranya : kemudahan akses menuju pasar, tersedianya sumber daya alam, tersedianya sarana dan prasarana yang memadai guna mempercepat arus distribusi. Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pertimbangan untuk menentukan lokasi suatu usaha antara lain : Jenis usaha, Lokasi pangsa pasar, SDA, SDM, kelancaran transportasi, sarana prasarana sumber energi, pajak, sikap masyarakat, dan iklim disekitar lokasi.

b. Jangkauan Produksi

Dalam jangkauan produksi berkaitan dengan jumlah barang dan jasa yang harus di produksi, agar sesuai serta dapat tercapai target yang diinginkan dengan biaya yang minimum (Kasmir dan Jakfar, 2003).

c. Tata Letak

Penentuan tata letak (*Lay-out*) dalam suatu usaha bertujuan untuk merancang penempatan fasilitas untuk proses kegiatan produksi, sehingga dapat tercapai efesiensi operasi (Kasmir dan Jakfar, 2003). Menurut Asuari (1980), bahwa dalam penyusunan peralatan suatu pabrik merupakan tahapan untuk menentukan desain sistem produksi.

d. Peralatan Operasi Usaha

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), dalam mempertimbangkan mekanisme pemilihan peralatan teknologi pabrik antara lain : Kesesuaian teknologi dengan bahan baku, kesuksesan teknologi di lokasi lain, mempertimbangkan teknologi selanjutnya, kemampuan SDM dalam mengoperasikan teknologi, kebijakan pemerintah yang mengatur penggunaan teknologi, pertimbangan biaya investasi, dan biaya pemeliharannya.

2.2.2 Aspek Manajemen

Menurut Handoko (1991) dalam (Firdaus, 2010), manajemen merupakan suatu proses, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan yang setiap organisasi usaha dapat menggunakan sumberdaya yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Menurut Manullang (1995) dalam (Firdaus, 2010), tujuan dari manajemen yaitu untuk meraih sasaran yang sudah direncanakan dan ditentukan sebaik mungkin. Menurut Sutojo (1996) dalam (Firdaus, 2010) bahwa uang, mesin, gedung, merupakan benda mati yang dioperasikan oleh manusia dan merupakan sebagian dari faktor produksi. Aspek

manajemen merupakan aspek yang sangat penting untuk dianalisis untuk melihat kelayakan suatu bisnis. Walaupun pada usaha yang sudah dinyatakan kelayakannya tanpa dukungan aspek manajemen, bukan hal yang tidak mungkin usaha tersebut mengalami kegagalan (Primyastanto, 2006).

a. Perencanaan (*Planning*)

Menurut Abidin (2013), perencanaan pada suatu organisasi usaha bertujuan untuk memudahkan evaluasi pelaksanaannya. Perencanaan meliputi program kerja, bagaimana metodenya, penggunaan sumberdaya alam dll. Perencanaan bertujuan untuk meraih sasaran yang akan dicapai pada periode tertentu.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Menurut Abidin (2013), pengorganisasian merupakan memilah kegiatan kompleks menjadi kegiatan yang lebih sederhana. Pembagian kegiatan besar organisasi usaha yaitu dengan cara menentukan struktur melalui aktivitas-aktivitas, kelompok aktivitas, tugas kelompok, pembagian wewenang, koordinasi hubungan informasi baik secara vertikal maupun horizontal, yang dibutuhkan organisasi guna mencapai tujuannya.

c. Pergerakan (*Actuating*)

Penggerakan merupakan fungsi yang berperan untuk menggerakkan orang-orang agar termotivasi untuk berkerja. Peranan pergerakan sangatlah penting, yang bertujuan untuk menggerakkan fungsi dari manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan (Abidin, 2013).

d. Pengawasan (*Controlling*)

Menurut Abidin (2013), pengawasan merupakan proses dimana seorang pimpinan ingin memantau dari proses pelaksanaan pekerjaan yang dilakukan oleh pekerjanya agar sesuai dengan yang direncanakan.

Pengawasan bertujuan untuk mencegah kesalahan dalam pelaksanaan berupa ketidaksesuaian, penyimpangan, dan lain-lainnya. Dalam pengawasan melakukan kegiatan membenaran pada kegiatan pelaksanaan pekerjaan di lapangan.

2.2.3 Aspek Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pasar dan pemasaran merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Dimana kedua sisi tersebut memiliki ketergantungan yang saling mempengaruhi. Pengertian pasar adalah tempat atau lokasi bertemunya penjual dan pembeli dalam suatu transaksi. Sedangkan pemasaran adalah proses manajerial mendapatkan keinginan dan kebutuhan bertukar sesuatu yang memiliki nilai satu sama lainnya. Inti dari pemasaran yaitu kebutuhan, keinginan, permintaan, produk, nilai, biaya, kepuasan, dan pemasaran (Kotler, 1995). Menurut Shinta (2011), pemasaran adalah suatu proses manajerial yang membuat individu atau suatu kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan yang diinginkan dengan cara menciptakan, penawaran, pertukaran produk yang bernilai kepada pihak lain.

2.2.4 Aspek Finansial

Aspek finansial merupakan aspek yang digunakan untuk mengetahui dan menilai keuangan suatu organisasi perusahaan secara menyeluruh dan aspek yang berperan penting untuk mengetahui kelayakan suatu usaha. (Kasmir dan Jakfar, 2003). Penggunaan modal untuk investasi terdiri dari 2 macam, yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi digunakan untuk modal tetap seperti, tanah, mesin, bangunan, dan penggunaan modal investasi bertujuan untuk jangka panjang. Sedangkan modal kerja yaitu modal untuk membiayai kegiatan operasional suatu perusahaan, dan memiliki jangka waktu yang pendek. Adapun keterangan dan penjelasan analisis jangka pendek dan analisa jangka panjang dalam suatu penelitian yaitu sebagai berikut :

2.2.4.1 Aspek Finansial Jangka Pendek

a. Modal Awal

Modal aktif terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap. Sedangkan modal pasif dapat dibedakan atas modal sendiri dan modal asing. Modal merupakan salah satu faktor produksi yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan suatu usaha. Menurut Riyanto (2001), modal dapat dibedakan atas modal aktif dan modal pasif. Modal keuangan merupakan aspek yang penting dalam kegiatan suatu bisnis. Tanpa memiliki modal, suatu usaha tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya, walaupun persyaratan untuk mendirikan usaha sudah terpenuhi (Rahardi, 1997).

b. Biaya Total

Biaya total (*Total Cost/TC*) merupakan biaya keseluruhan yang dikeluarkan untuk menghasilkan sejumlah komoditi (Mardiah, 2008). Biaya total juga bisa diartikan sebagai jumlah total keseluruhan antara biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap berupa biaya investasi jangka panjang, sedangkan biaya variabel berupa biaya operasional dan merupakan aspek yang sangat penting dalam menjalankan suatu organisasi usaha. Biaya total (TC) didapat dari penjumlahan dari biaya tetap dengan biaya variabel (Rahardi, 1997). Menurut Pasaribu (2012), TR adalah output kali harga jual output. Rumus untuk perhitungan biaya total yaitu sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = *Total Cost* (biaya total)

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC = *Variabel Cost* (biaya tidak tetap)

c. Penerimaan

Menurut Mardiah (2008), penerimaan total adalah keseluruhan penerimaan yang diterima produsen dari hasil penjualan barang-barang yang dihitung dari jumlah barang yang dijual dikalikan tingkat harga. Penerimaan atau pendapatan kotor usaha adalah sebagai nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu (Primyastanto, 2011). Rumus penerimaan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = *Total Revenue* (penerimaan total)

P = *Price* (harga jual)

Q = *Quantity* (jumlah barang yang diproduksi)

d. Keuntungan

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap (Primyastanto, 2011). Rumus analisis keuntungan dapat dihitung dengan rumus :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (penerimaan total)

TC = *Total Cost* (biaya total)

e. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Menurut Sudradjat dan Wedjatmiko (2010), R/C Ratio merupakan nilai perbandingan antara penerimaan dan biaya. Penghitungan R/C Ratio ini digunakan untuk mengetahui apakah sebuah usaha tersebut mengalami keuntungan atau tidak. Maka dari itu kelayakan suatu usaha

dapat diketahui dari perhitungan R/C ratio ini. Hal ini menggambarkan semakin tinggi nilai R/C ratio, maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi (Effendi dan Oktariza, 2006 dalam Hasan, 2009)

Rumusnya sebagai berikut :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

TR = Penerimaan Total

TC = Biaya Total

Dengan kriteria :

Nilai R/C > 1, Maka usaha menguntungkan

Nilai R/C = 1, Maka usaha impas

Nilai R/C < 1, Maka usaha rugi

f. Rentabilitas

Rentabilitas ekonomi merupakan nilai untuk mengetahui suatu kelayakan usaha pada organisasi usaha atau suatu perusahaan. Nilai tersebut diperoleh dari perbandingan antara pendapatan dengan biaya operasional. Jika nilai presentase yang diperoleh > 20% kegiatan usaha tersebut layak untuk dilanjutkan (Sudradjat dan Wedjatmiko, 2010). Dengan mengetahui presentasi suatu usaha, dan nilainya sebesar > 20%, Maka usaha tersebut dapat dikatakan layak operasional dan memiliki prospek jangka panjang. *Rentabilitas* secara umum dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$R = \frac{L}{M} \times 100\%$$

Keterangan :

R = Rentabilitas

L = Laba/Keuntungan

M = Modal yang digunakan

g. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah nilai uang seberapa besar modal yang diperlukan agar usaha yang dilakukan dapat berjalan, tidak rugi, tetapi belum menghasilkan keuntungan (Riyanto, 1995). Atau dapat diartikan suatu usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Perhitungan nilai BEP (*Break Even Point*) dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

▪ Dasar Atas Dasar Unit

$$\text{BEP unit} = \frac{FC}{P - V}$$

Keterangan :

P = Harga jual per unit

V = Biaya variable per unit

FC = Biaya tetap per tahun

▪ Dasar Atas Dasar Sales

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{V}{S}}$$

Keterangan :

S = Volume penjualan per tahun

VC = Biaya variable per tahun

FC = Biaya tetap per tahun

Apabila hasil dari perhitungan BEP unit maupun BEP sales lebih rendah dari volume penjualan maupun penerimaan, maka usaha itu dapat dikatakan layak untuk dijalankan. BEP sendiri di gunakan untuk melihat titik impas.

2.2.4.2 Aspek Finansial Jangka Panjang

a. NPV (*Net Present Value*)

Menurut Riyanto (1995), *net present value* atau nilai sekarang neto adalah selisih dari PV dari keseluruhan *proceeds* dengan PV dari pengeluaran modal (*capital outlays* atau *initial invesment*). *Proceeds* yang

digunakan dalam perhitungan NPV adalah *cash flows* yang didiskontokan atas dasar biaya modal atau *rate of return* yang diinginkan. Apabila jumlah PV dari keseluruhan *proceeds* yang diharapkan lebih besar dibandingkan PV dari investasinya, maka usul investasi dapat diterima.

Net Present Value (NVP) adalah kriteria investasi yang banyak digunakan untuk mengukur apakah suatu proyek *feasible* (layak) atau tidak. Menurut Jumingan (2011), *net present value* merupakan pendekatan *discounted cash flow* dalam *capital budgeting*. Dengan menggunakan metode *net present value*, seluruh aliran kas di *present value*-kan dengan *required rate of return*.

Rumus NPV adalah sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+k)^t}$$

Keterangan :

k = *discount rate* yang digunakan

At = *cash flow* pada periode t

n = periode yang terakhir dimana *cash flow* diharapkan

b. *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)

Net B/C (*Net Benefit Cost Ratio*) adalah perbandingan antar jumlah NPV dengan rasio antara jumlah NPV negatif. Menurut Dedi (2014), *Net Benefit Cost Ratio* merupakan rasio antara manfaat bersih yang bernilai positif dengan manfaat bersih yang bernilai negatif, atau disebut manfaat bersih yang menguntungkan bisnis yang dihasilkan terhadap setiap satu satuan kerugian dari bisnis tersebut. Kegiatan investasi atau bisnis bisa disebut layak jika Net B/C lebih besar dari satu dan dapat dikatakan tidak layak jika Net B/C lebih kecil dari satu.

Menurut Marimin (2004), Net B/C adalah perbandingan antara total PV dari *benefit* bersih dalam tahun-tahun dimana *benefit* bersih itu bersifat positif dengan total PV dari biaya bersih dalam tahun-tahun dimana $B_t - C_t$ bersifat negatif (biaya kotor lebih besar daripada benefit kotor). Rumus dari Net B/C adalah sebagai berikut :

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t - B_t}{(1+i)^t}}$$

Keterangan :

B_t = *Benefit* pada tahun ke-t

C_t = Biaya pada tahun ke-t

N = Umur teknis

i = Tingkat suku bunga

Dengan kriteria :

- 1) Bila $\text{Net B/C} \geq 1$, maka proyek dikatakan layak,
- 2) Bila $\text{Net B/C} < 1$, maka proyek dikatakan tidak layak.

c. IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR adalah salah satu metode yang digunakan untuk mengukur tingkat investasi. Tingkat investasi adalah suatu tingkat bunga dimana seluruh *net cash flow* setelah dikalikan *discount factor* atau telah di-*present value*-kan, nilainya sama dengan *initial invesment* atau biaya investasi (Rangkuti, 2000). Sedangkan menurut Jumingan (2011), *internal rate of return* adalah tingkat bunga yang menyamakan *present value* aliran kas keluar yang diharapkan (*expected cash outflows*) dengan *present value* aliran kas yang masuk diharapkan (*expected cash inflows*).

Dengan menggunakan rumus :

$$\text{IRR} = i_t + \frac{\text{NPV}_1}{\text{NPV}_1 - \text{NPV}_2} \times (i_2 - i_1)$$

Keterangan :

I_1 = Tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV_1

I_2 = Tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV_2

NPV_1 = *net present value* 1

NPV_2 = *net present value* 2

Sedangkan menurut Riyanto (1995), rumus IRR adalah sebagai berikut :

$$IRR = P_1 - C_1 \frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1}$$

Keterangan :

IRR = *Internal Rate of Return* yang dicari

P_1 = Tingkat bunga ke-1

P_2 = Tingkat bunga ke-2

C_1 = NPV ke-1

C_2 = NPV ke-2

d. **Payback Period (PP)**

Payback Period merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut. Menurut Alwi (1980), metode *payback period* menghitung berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi seperti semula, melalui proses yang dihasilkan dalam setiap periode. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), menilai jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu badan organisasi usaha atau perusahaan dapat menggunakan teknik *payback period* (PP) dengan rumus sebagai berikut :

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih per Tahun}}$$

e. Sensitivitas

Analisis sensitivitas adalah suatu analisis simulasi dimana nilai variabel penyebab diubah untuk mengetahui dampak yang timbul terhadap hasil yang diharapkan pada aliran kas. Manajer harus dapat menilai kembali arus kas suatu proyek yang telah disusun oleh stafnya untuk mengetahui sejauh mana tingkat kepekaan arus kas dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing variabel, dengan mengubah beberapa variabel tertentu dan variabel lain dianggap tetap. Semakin kecil arus kas yang ditimbulkan dari suatu proyek karena adanya perubahan yang merugikan dari suatu variabel tertentu, NPV akan semakin kecil dan proyek tersebut semakin tidak layak (Riyanto, 1995).

2.3 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2006), analisis SWOT merupakan alat identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi organisasi usaha. Analisis SWOT ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Pengambilan keputusan strategis berkaitan dengan pengembangan dari misi, tujuan, perencanaan strategi, dan kebijakan perusahaan.

Menurut David (2004), Matriks SWOT merupakan alat bantu analisis yang sangat bermanfaat untuk mengambil suatu keputusan bisnis organisasi usaha. Pada alat analisis SWOT, terdapat 4 macam strategi yaitu strategi SO (kekuatan-peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi WT (kelemahan-ancaman), dan strategi ST (kekuatan-ancaman). Untuk dapat mencapai tahap kesimpulan, perlu menggunakan alat bantu analisis Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks SWOT,

dan diagram matriks SWOT. Adapun penjelasan dari Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks SWOT, dan diagram SWOT sebagai berikut :

2.3.1 Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Menurut David (2004), Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) merupakan alat analisis strategi untuk merangkum dan mengevaluasi faktor kekuatan dan faktor kelemahan utama dalam suatu area bisnis, untuk diidentifikasi dan untuk mengevaluasi hubungan antara faktor-faktor tersebut. Penilaian yang tepat juga dibutuhkan kelengkapan alat bantu analisis matriks IFE, untuk pendekatan ilmiah tidak harus diinterpretasikan bahwa analisis ini adalah teknik analisis yang sangat sulit. Perlu adanya pemahaman yang baik pada faktor-faktor yang di rasa penting dari pada angka. Matriks IFE dikembangkan dengan 5 tahap, yaitu :

- a. Pertama, mengidentifikassi faktor internal dengan memasukkan faktor internal sebanyak 10 hingga 20, dan mencakup faktor kekuatan dan faktor kelemahan. Pada matriks IFE, di tulis kekuatan terlebih dahulu, kemudian kelemahan.
- b. Kedua, memberikan bobot pada masing-masing faktor dimulai dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Bobot yang sudah diberikan pada masing-masing faktor menunjukan tingkat penting relatif dan peranan dari terhadap keberhasilan dalam suatu perusahaan. Tanpa mempedulikan apakah faktor utama itu adalah faktor kekuatan atau faktor kelemahan di internal, faktor yang dirasa memiliki pengaruh signifikan dalam kinerja suatu organisasi harus diberikan bobot yang tinggi pula. Jumlah keseluruhan bobot dari semua faktor harus bernilai 1,0.
- c. Ketiga, memberikan rating 1 hingga 4, pada masing-masing faktor untuk mengetahui apakah faktor tersebut merupakan kelemahan utama (rating 1), atau kelemahan minor (rating 2), kekuatan minor (rating 3), atau kekuatan utama (rating 4). Kekuatan harus mendapatkan rating 3 atau 4

dan kelemahan harus mendapatkan rating 1 atau 2. Rating merupakan dasar yang mempengaruhi besar kecilnya perusahaan.

- d. Keempat, mengalikan masing-masing bobot faktor internal dengan rating yang sudah ditentukan untuk mengetahui skor rata-rata pada masing-masing variabel.
- e. Kelima, menjumlahkan rata-rata pembobotan pada variabel yang sebelumnya sudah di kalikan, untuk mengetahui hasil total rata-rata pembobotan pada organisasi tersebut.

Berapapun jumlah faktor yang diidentifikasi dalam matriks IFE, total rata-rata bobot harus yang terendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dan rata-rata 2,5. Apabila Total rata-rata pada bobot $< 2,5$ menunjukan bahwa organisasi dalam posisi lemah secara internal, dan apabila total nilai $> 2,5$ menunjukan bahawa posisi organisasi dalam keadaan kuat secara internal. Jumlah faktor internal tidak dapat mempengaruhi pada total rata-rata bobot, karena bobot harus 1,0. Matriks Internal Faktor Evaluation (IFE) dapat dilihat pada Tabel 1.

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan
Kekuatan (Strengths)			
1.....			
2.....			
3.....			
Kelemahan (Weakness)			
1.....			
2.....			
3.....			
Total			

Tabel 1. Matriks Internal Faktor Evaluation (IFE)

2.3.2 Matriks External Factor Evaluation (EFE)

Menurut David (2004), matriks EFE (*External Factor Evaluation*) dapat merangkum dan mengevaluasi informasi demografi, persaingan, politik, hukum, sosial, budaya, dan pemerintah untuk menyusun suatu strategi. Matriks EFE terdapat lima tahapan, yaitu :

- a. Pertama, membuat 5 daftar faktor eksternal yang teridentifikasi dalam pada proses audit eksternal. Masukkan faktor eksternal mulai dari 10 hingga 20 faktor, termasuk faktor peluang dan faktor ancaman yang memiliki pengaruh terhadap perusahaan. Tuliskan peluang terlebih dahulu dan selanjutnya ancaman.
- b. Kedua memberikan bobot pada masing-masing faktor mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (paling penting). Bobot menunjukkan tingkat penting relatif dari faktor pada keberhasilan perusahaan. Peluang harus diberikan bobot yang lebih tinggi dari pada ancaman, akan tetapi ancaman bisa diberikan bobot yang lebih tinggi jika sangat serius ancamannya. Bobot dapat ditentukan secara tepat dengan cara membandingkan suatu keberhasilan dan kegagalan pesaing atau menentukan faktor untuk mencapai tujuan kelompok. Penjumlahan seluruh faktor yang diberikan bobot, harus sama dengan 1,0.
- c. Ketiga, memberikan rating 1 hingga 4 pada masing-masing faktor eksternal utama tentang seberapa efeknnya strategi suatu perusahaan saat merespon faktor tersebut, respon perusahaan superior (rating 4), respon perusahaan di atas rata-rata (rating 3), respon perusahaan rata-rata (rating 2), dan respon perusahaan jelek (rating 1). Rating didasari pengaruh atas efektivitas kinerja perusahaan. Dengan begitu, rating dilandaskan pada perusahaan (*company-based*) sedangkan pada pembobotan pada tahap 2 dilandaskan pada industri (*industry-based*).

Perlu diperhatikan, pemberian rating pada ancaman dan peluang dapat diberikan 1, 2, 3, atau 4.

- d. Keempat, mengalikan masing-masing bobot faktor eksternal dengan rating yang sudah ditentukan untuk mengetahui skor pembobotan.
- e. Kelima, menjumlahkan seluruh skor pembobotan dari masing-masing faktor untuk mengetahui total nilai skor pembobotan.

Total nilai tertinggi pada organisasi adalah 4,0 dan nilai yang terendah adalah 1,0. Total nilai rata-rata adalah 2,5. Total nilai terhitung sebesar 4,0 mengetahui bahwa perusahaan dapat merespon dengan sangat baik akan peluang dan ancaman di didepan. Dengan begitu, strategi yang menguntungkan yaitu dari peluang saat ini, dan meminimalkan ancaman eksternal yang kemungkinan. Apabila total nilai 1,0 menunjukkan bahwa strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang yang ada dan tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal yang ada. Matriks External Factor Evaluation (EFE) dapat dilihat pada Tabel 2.

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan
Peluang (Opportunity)			
1.....			
2.....			
3.....			
Ancaman (Threats)			
1.....			
2.....			
3.....			
Total			

Tabel 2. Matriks External Factor Evaluation (EFE)

2.3.3 Matriks SWOT

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi usaha. Situasi yang dihadapi perusahaan baik internal maupun eksternal harus dapat dijadikan masukan bagi perusahaan guna menentukan rencana strategis dalam menyusun sistem yang relatif berdaya guna dan tepat guna. Model analisis yang banyak digunakan untuk menganalisa situasi untuk perencanaan strategis usaha adalah analisis SWOT (Putong, 2003).

Menurut Putong (2003), Analisis SWOT haruslah membandingkan kondisi sama yang dihadapi oleh pesaingnya, berdasarkan kriteria subjektif ataupun objektif, sebab dengan membandingkan maka perusahaan yang berkepentingan dapat menentukan rencana strategis untuk menghasapi pesaingnya. Akan tetapi apabila perusahaan lainnya hingga pada saat ini dilakukan kajian situasi ternyata belum memiliki data tentang pesaing atau pesaingnya belum terpetakkan dalam skala industri maupun dari hasil pengamatan perusahaan, sedangkan perusahaan terdesak untuk mempersiapkan rencana strategis terutama dalam hal pengembangan dan manajemen, maka perlu menggunakan analisis SWOT dan dapat dijadikan skala industri.

Dalam menyusun strategi usaha adalah dengan membandingkan faktor internal dengan faktor eksternal pada usahanya dengan menggunakan matriks SWOT. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana menyesuaikan antara kekuatan-kelemahan dengan peluang-ancaman, sehingga dapat menghasilkan beberapa pilihan rencana strategis pengembangan alternatif yang bisa digunakan oleh organisasi usaha.

Menurut Rangkuti (2005), analisis SWOT dapat dirumuskan berbagai kemungkinan alternatif strategi dalam pengembangan objek. Kombinasi komponen SWOT merupakan strategi-strategi yang mendukung pengembangan potensi objek yang diteliti seperti, strategi SO (*Strengths-Opportunities*), ST

(Strengths-Threats), WO (Weakness-Opportunities). Matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 3 sebagai berikut :

EFE \ IFE	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	Tentukan 5 - 10 Faktor Kekuatan Internal	Tentukan 5 - 10 Faktor Kelemahan Internal
Peluang (O)	Strategi SO Gunakan Kekuatan Untuk Memanfaatkan Peluang	Strategi WO Atasi Kelemahan Dengan Memanfaatkan Peluang
Ancaman (T)	Strategi ST Gunakan Kekuatan Untuk Menghindari Ancaman	Strategi WT Minimalkan Kelemahan dan Hindari Ancaman

Tabel 3. Matriks Analisis Strengths, Weakness, Opportunities, Threats (SWOT)

Menurut David (2006), Pengertian masing-masing strategi sebagai berikut :

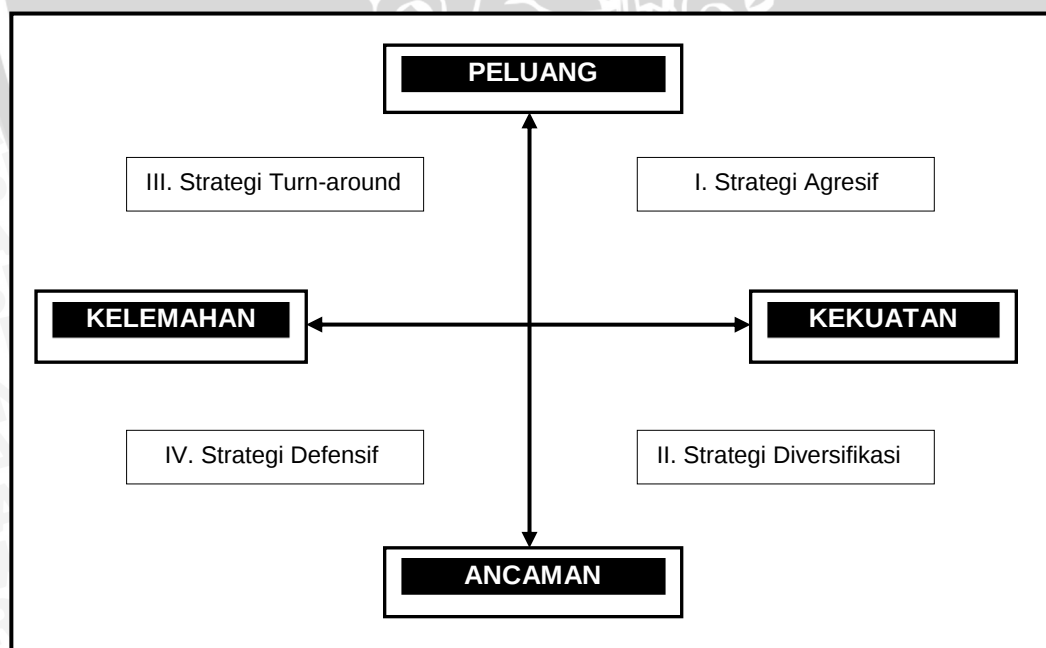
- Strategi S-O, yaitu strategi yang dibuat berdasarkan pola pikir suatu usaha bisnis, dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang ada pada usaha tersebut dan memanfaatkan peluang sebanyak-banyaknya.
- Strategi S-T, yaitu strategi yang menggunakan semua kekuatan suatu usaha bisnis untuk mencegah atau mengatasi ancaman yang ada.
- Strategi W-O, yaitu strategi untuk memanfaatkan peluang pada usaha bisnis dan meminimalkan kelemahan-kelemahan yang ada.
- Strategi W-T, yaitu strategi ini yang berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman dari luar.

Menurut Putong (2003), Menyatakan pada dasarnya analisis SWOT haruslah membandingkan kondisi sama yang dihadapi oleh pesaingnya

berdasarkan kriteria subjektif ataupun objektif, sebab dengan membandingkan maka perusahaan yang berkepentingan dapat menentukan rencana strategis untuk menghadapi pesaing tersebut. Namun usaha bisnis yang dimaksudkan hingga saat dilakukan kajian ternyata tidak memiliki data tentang pesaing, sedangkan pelaku usaha mendesak ingin segera membuat perencanaan strategis terutama dari segi meminimalkan kelemahan dan memaksimalkan kekuatan yang ada. Maka dari itu perlu dibuatkan diagram SWOT agar dapat diketahui posisi dari suatu organisasi usaha.

2.3.4 Analisis Diagram SWOT

Menurut Rangkuti (2005), SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pelayanan. Analisis ini berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kekurangan dan ancaman. Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal dan faktor eksternal. Diagram SWOT dapat dilihat pada tabel 4 sebagai berikut :



Gambar 1. Analisis Diagram SWOT

Menurut Rangkuti (2006), upaya untuk pengembangan bisnis awalnya ditentukan oleh cara mengidentifikasi faktor internal (kekuatan, kelemahan) dan faktor eksternal (peluang, ancaman). Hasil identifikasi kemudian digunakan untuk landasan formulasi kegiatan dan menentukan standar kesuksesan usaha. Teknik identifikasi ini disebut analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*).

Menurut Rangkuti (2005), pada hasil analisis SWOT nantinya akan diketahui posisi kondisi suatu organisasi usaha, dengan mengetahui posisi usaha, maka perencanaan strategis jauh lebih mudah. Pengertian dan penjelasan dari masing-masing kuadran pada Analisis Diagram SWOT diatas ialah sebagai berikut :

Kuadran I : Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Suatu organisasi usaha memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam situasi tersebut adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

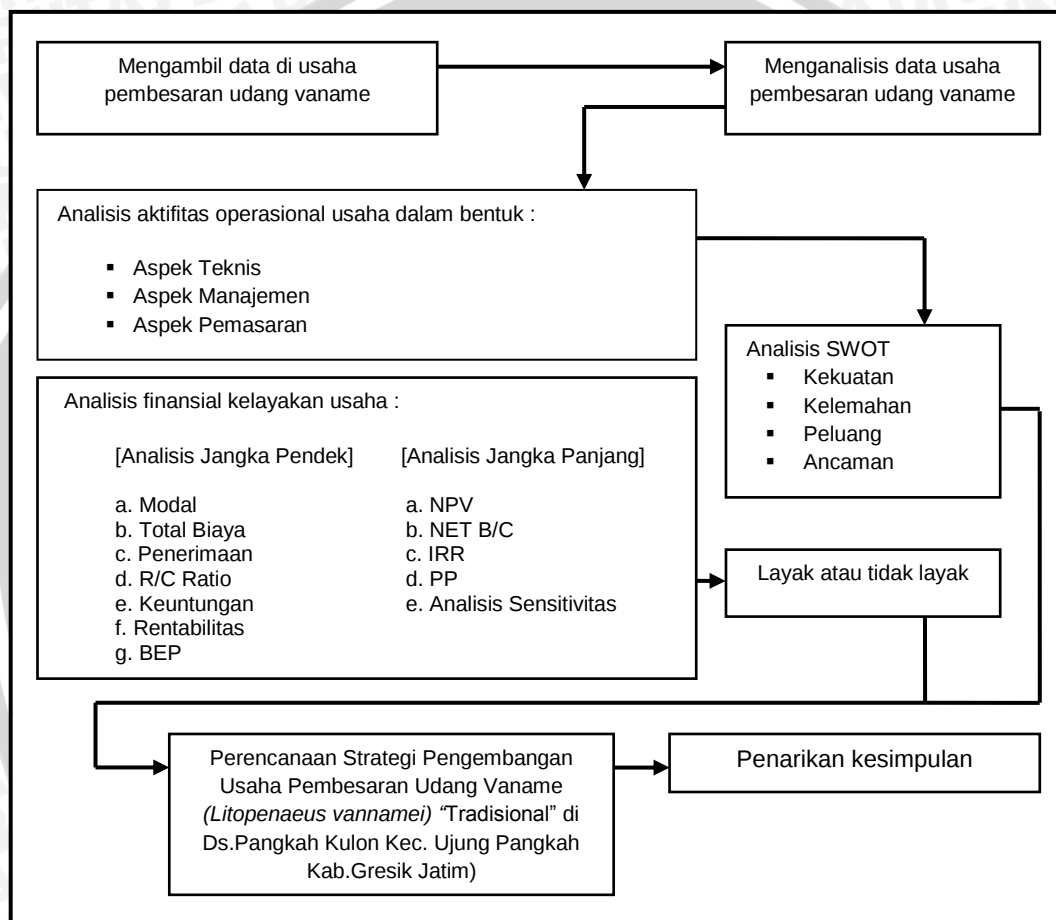
Kuadran II : Walaupun menghadapi berbagai ancaman, organisasi usaha masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi produk/jasa.

Kuadran III : Organisasi usaha menghadapi peluang pasar lokal, disisi lain organisasi menghadapi beberapa kelemahan internal. Langkah yang harus diambil oleh organisasi usaha tersebut adalah meminimalkan kelemahan secara faktor internal sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Kuadran IV : Kondisi organisasi usaha sangat tidak menguntungkan, dimana mengalami kondisi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

2.4 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir atau alur dari penelitian dalam perencanaan strategis pengembangan usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur dapat dilihat pada gambar dibawah ini, yaitu sebagai berikut :



Gambar 2. Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat & Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Penelitian ini dilaksanakan mulai pada tanggal 23 oktober 2016 sampai 1 november 2016.

3.2 Metode & Jenis Penelitian

3.2.1 Metode Penelitian

Metode pada penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan metode kuantitatif. Menurut Nazir (2014), metode deskriptif merupakan suatu metode yang meneliti status kelompok manusia, suatu obyek, suatu kondisi, sistem pemikiran, dan suatu peristiwa pada masa saat ini. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk mendeskripsikan, gambaran secara sistematis, berdasarkan fakta yang akurat mengenai keadaan sekarang, serta menghubungkan antara fenomena yang diselidiki. Sedangkan menurut Suryabrata (1991), tujuan penelitian ini adalah untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual, dan keakuratan mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.

Pada metode deskriptif kuantitatif, peneliti berusaha menjabarkan atau mendeskripsikan kondisi dan situasi usaha pembesaran udang vaname saat ini berdasarkan fakta-fakta yang ada saat melakukan penelitian. Adapun yang didiskripsikan yaitu tentang teknis, manajemen, pemasaran, finansial, dan menginterpretasikan perencanaan strategis pengembangan pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini.

3.2.2 Jenis Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Menurut Nasution 2000, deskriptif selalu dikaitkan dengan tujuan penelitian, penelitian ini akan digambarkan secara tepat sifat-sifat individu, keadaan, gejala, atau kelompok dan perilaku pencarian informasi. Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek/subyek yang mempunyai kualitas tertentu untuk ditetapkan oleh peneliti dan dipelajari kemudian ditarik sebuah kesimpulan. Maka dari itu sampel harus benar-benar representatif (Sugiyono, 2011).

Pada penelitian ini, penulis melakukan pengambilan sampel menggunakan cara purposive sampling. Dengan teknik ini, siapa saja yang akan diambil sebagai anggota sampel melalui pertimbangan pengumpulan data yang sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian (Adimihardja, 2008). Menurut Sugiyono (2011), menyatakan bahwa purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan dan persyaratan tertentu. Misalnya akan melakukan penelitian tentang kualitas makanan, maka sampel sumber datanya adalah orang yang ahli makanan yang sesuai dengan bidangnya. Sampel ini lebih cocok digunakan untuk penelitian kualitatif atau penelitian-penelitian yang tidak melakukan generalisasi.

Jenis penelitian yang digunakan peneliti pada skripsi ini adalah studi kasus. Menurut Nazir (2014), studi kasus atau penelitian kasus (*case study*) merupakan penelitian tentang status subyek penelitian tentang suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Subyek penelitian bisa jadi individu, kelompok, lembaga, maupun masyarakat itu sendiri. Tujuan studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara detail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari suatu kasus, ataupun status dari individu, yang

kemudian dari sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum. Studi kasus dalam pengertian Narbuko dan Achmadi (2007), adalah penelitian yang memberi gambaran secara rinci tentang latar belakang, karakteristik yang khas dari kasus, yang kemudian dijadikan suatu yang bersifat umum.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah partisipasi aktif, observasi, wawancara, kuisioner dokumentasi dan studi pustaka. Adapun penjelasannya sebagai berikut :

3.3.1 Partisipasi Aktif

Menurut Pawito (2007), metode pengamatan ikut terlibat secara langsung secara total dalam setiap proses dan aktivitas masyarakat yang diteliti, serta menjadi bagian-bagian pengambilan peran tertentu dalam kegiatan yang ada. Hasil dari partisipasi aktif yaitu terjun secara langsung dalam usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur yang berperan dalam mempersiapkan tambak, penebaran benih udang vaname, pemeliharaan tambak, dan pemanenan.

3.3.2 Observasi

Menurut Pupu Saeful Rahmat (2009), dalam jurnal penelitian kualitatif, beberapa informasi yang diperoleh dari observasi adalah ruang tempat, pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian, peristiwa, waktu, dan perasaan. Alasan peneliti melakukan observasi adalah untuk menyajikan gambaran realistik perilaku atau kejadian, untuk menjawab peristiwa, dan mengerti perilaku manusia terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut. Observasi ini dilakukan di usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

3.3.3 Wawancara

Wawancara yaitu suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dari narasumber dengan mengajukan pertanyaan antara pewawancara dengan yang diwawancarai (Djunaedi, 2003). Wawancara ini akan dilakukan dengan pihak-pihak yang terkait di usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Yang terdiri dari sejarah berdirinya suatu usaha, perkembangan, organisasinya, kegiatan produksinya, modal tetap, biaya usaha, faktor yang mendukung dan penghambat suatu usaha tersebut serta berbagai aspek-aspek kegiatan usaha pembesaran.

3.3.4 Kuesioner

Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan beberapa pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden (Sugiyono, 2014).

Kuisisioner yang diajukan kepada responden yaitu berisi pertanyaan-pertanyaan tentang aspek teknis, aspek manajemen, aspek finansial, faktor pendukung dan faktor penghambat pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) tersebut.

3.3.5 Dokumentasi

Menurut Suharsimi Arikunto (2002), metode dokumentasi adalah mencari data yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen, legger, agenda, dan lain-lain. Sedangkan menurut Hadari Nawawi (2005), bahwa dokumentasi adalah alat pengumpulan data melalui peninggalan tertulis terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku mengenai pendapat dalil yang berhubungan dengan masalah penyelidikan. Adapun dokumentasi yang akan

diambil dari penilitan ini yaitu berupa foto-foto kegiatan dan aktifitas tambak. Dimulai dari proses pengeringan, pemupukan, penebaran benih, proses penanganan dengan memberikan pakan, jaga malam atau ronda malam, proses pemanenan, dan proses pendistribusian.

3.3.6 Studi Pustaka

Menurut Narbuko dan Achmadi (2007), setiap penelitian ilmiah akan banyak bersandarkan dan bergantung kepada kepustakaan. Dan akan dimaklumi bahwa hasil penelitian yang sudah ada belumlah bersifat final. Artinya masih terbuka kesempatan bagi orang lain untuk mengoreksi dan bila perlu menguji kembali hasilnya agar ada kesempurnaan. Metode studi ini digunakan peneliti agar memperkuat metode-metode yang ada pada penelitian ini. Adapun studi pustaka yang diperoleh yaitu tentang demografi, letak geografis, di wilayah Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

3.4 Jenis & Sumber Data

Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan data sekunder, yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Data primer didapatkan melalui wawancara langsung dengan pemilik tambak, selain itu data juga diperoleh secara langsung dengan melakukan monitoring dari observasi, dan partisipasi aktif. Data sekunder diperoleh dari data pemilik tambak berupa aspek finansialnya. Serta pengambilan data diperoleh dari internet dan penelitian terdahulu, sebagai bahan referensi dan pembandingan untuk keperluan penelitian ini.

3.4.1 Data Primer

Menurut Istijanto (2005), data primer merupakan alternatif lain dari data sekunder. Kata primer (*primary*) merupakan lawan kata sekunder, yang berarti utama, asli, atau langsung dari sumbernya. Definisi data primer adalah data asli

yang dikumpulkan sendiri oleh periset untuk menjawab masalah risetnya secara khusus. Adapun data yang diperoleh antara lain :

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| a. Sejarah berdirinya usaha | d. Modal, biaya variabel, biaya total |
| b. Teknologi usaha | e. Penerimaan, keuntungan |
| c. sarana dan prasarana usaha | f. Pemasaran dll. |

3.4.2 Data Sekunder

Menurut Soegoto (2008), data sekunder merupakan data yang sudah ada sebelumnya atau data yang pernah diteliti sebelumnya. Data tersebut sudah dikumpulkan sebelumnya dengan tujuan-tujuan yang tidak mendesak. Keuntungan data sekunder ialah sudah tersedia, ekonomis dan cepat didapat. Kelemahan data sekunder ialah tidak dapat menjawab secara keseluruhan masalah yang sedang diteliti. Kelemahan lainnya ialah kurangnya akurasi karena data sekunder dikumpulkan oleh orang lain untuk tujuan tertentu dengan menggunakan metode yang tidak kita ketahui, sehingga memungkinkan terjadinya perbedaan unit pengukuran dan umur data.

Adapun data sekunder yang didapatkan oleh peneliti yaitu dari berbagai sumber seperti, buku, laporan skripsi, jurnal ilmiah, searching google, demografi penduduk dari balai kelurahan setempat, dan data finansial dari pemilik tambak.

3.5 Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih dari yang terpenting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh orang lain (Sugiyono, 2011).

Analisis data deskriptif adalah cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum/generalisasi. Ciri-ciri analisis data deskriptif, yaitu penyajian data lebih ditekankan dalam bentuk table, grafik, dan ukuran-ukuran statistik, seperti persentase, rata-rata, variansi, korelasi, dan angka indeks (Purwoto, 2007).

No.	Tujuan Penelitian	Aspek Peneliti	Metode Analisis Data
1.	Mengidentifikasi dan menganalisis aspek-aspek kelayakan pada usaha pembesaran udang vaname (<i>Litopenaeus vannamei</i>)	▪ Teknis ▪ Manajemen ▪ Pemasaran	Deskriptif Kualitatif
		▪ Finansial	Deskriptif Kuantitatif
2.	Menganalisis strategi pengembangan dengan menggunakan analisis SWOT pada usaha pembesaran udang vaname (<i>Litopenaeus vannamei</i>)	Analisis SWOT	Deskriptif Kualitatif
3.	Menyusun perencanaan strategis kelayakan finansial pengembangan pembesaran udang vaname (<i>Litopenaeus vannamei</i>)	Analisis Finansial	Deskriptif kuantitatif

Tabel 4. Metode Analisis Data

Penelitian ini mengenai perencanaan strategis pengembangan usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini adalah perencanaan yang menggunakan aspek finansial jangka panjang. Penjelasan 2 deskriptif yang menggunakan pada penelitian ini, sebagai berikut :

3.5.1 Deskriptif Kualitatif

Penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll, secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 1989).

Data kualitatif dapat berupa kata, kalimat, gambar, serta bentuk lainnya yang memiliki berbagai variasi dibandingkan data kuantitatif, dan lebih sulit karena perangkat analisis data kualitatif masih belum memadai atau sangat terbatas. Data-data kualitatif yang terkumpul perlu disistematisasikan, distrukturkan, disemantikkan, dan disintesis agar memiliki makna yang utuh (Musfiqon, 2012). Menurut Usman dan Akbar (2006), Metode kualitatif lebih mengarah pada penghayatan dan memahami apa-apa yang dipelajari serta menafsirkan sesuatu dalam situasi tertentu. Pada penelitian ini, data yang dianalisis yaitu secara deskriptif kualitatif, dengan mendeskripsikan aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, SWOT dan kuantitatif analisis sensitivitas.

a. Aspek Teknis

Aspek teknis adalah aspek yang berhubungan dengan input dan output dari barang dan jasa yang akan digunakan serta dihasilkan di dalam suatu kegiatan organisasi usaha. Aspek teknis meliputi sarana dan prasarana yang digunakan pada suatu perusahaan, selain itu aspek teknis juga meliputi kegiatan yang dilakukan dalam suatu perusahaan yang dimulai dari pengadaan bahan baku, pengolahan sampai dengan pemasaran produk (Pudjosumarto, 1998). Adapun data yang berkaitan dengan aspek teknis pada penelitian ini yaitu tentang, alat operasional usaha, peralatan usaha, sarana dan prasarana dll.

b. Aspek Manajemen

Aspek manajemen merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk suatu kelayakan usaha. Karena, walaupun usaha telah dinyatakan layak untuk dijelaskan tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan dikemudian hari (Primyastanto, 2006). Analisis deskriptif kualitatif pada penelitian ini yaitu berkaitan dengan perencanaan (*planning*), pengorganisasian

(*organizing*), penggerakan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*).

Tujuan usaha pembesaran udang vaname ini untuk mencapai tingkat kepuasan konsumen, namun juga memperhatikan keuntungan.

c. Aspek Pemasaran

Pasar sangat penting untuk kelangsungan dan keberlanjutan suatu usaha. Bila kemampuan pasar untuk menyerap suatu produksi sangat tinggi, maka tidak ada masalah yang berarti. Dengan harga jual yang sesuai telah dapat menghasilkan keuntungan. Sebaliknya, jika pasar tidak menyediakan dapat menyerap suatu produk, maka terjadi berbagai masalah (Suharsaputra, 2012).

d. Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2006), analisis SWOT merupakan alat identifikasi berbagai macam faktor yang dianalisa secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi organisasi (usaha). Analisis SWOT ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan memanfaatkan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan menghindari ancaman (*Threats*).

Analisis SWOT merupakan analisis yang berfungsi untuk mengetahui ruang lingkup faktor internal dan eksternal, dan memiliki pengaruh pada strategi pengembangan usaha. Analisa deskriptif pada penelitian ini meliputi faktor internal (IFE) dan faktor eksternal (EFE) pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).

Faktor Internal merupakan faktor yang mempengaruhi dari dalam usaha, yaitu meliputi kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada usaha pembesaran udang vaname ini. Sedangkan faktor eksternal merupakan faktor yang mempengaruhi dari luar usaha, yaitu meliputi peluang dan

ancaman pada usaha pembesaran udang vaname ini. Adapun penjelasan dari faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman yaitu sebagai berikut :

- Kekuatan adalah keunggulan khusus yang terdapat pada usaha pembesaran udang vaname yang memiliki kemampuan untuk mengembangkan suatu usaha.
- Kelemahan adalah kekurangan dalam berbagai kinerja yang menjadi penyebab kerugian pada usaha pembesaran udang vaname menghambat dalam pengembangan suatu usaha.
- Peluang adalah kesempatan untuk memperoleh keuntungan dimasa yang akan datang, bagi usaha pembesaran udang vaname.
- Anacaman adalah halangan yang akan membawa dampak negatif, dan di luar kehendak pada usaha pembesaran udang vaname ini.

3.5.2 Deskriptif Kuantitatif

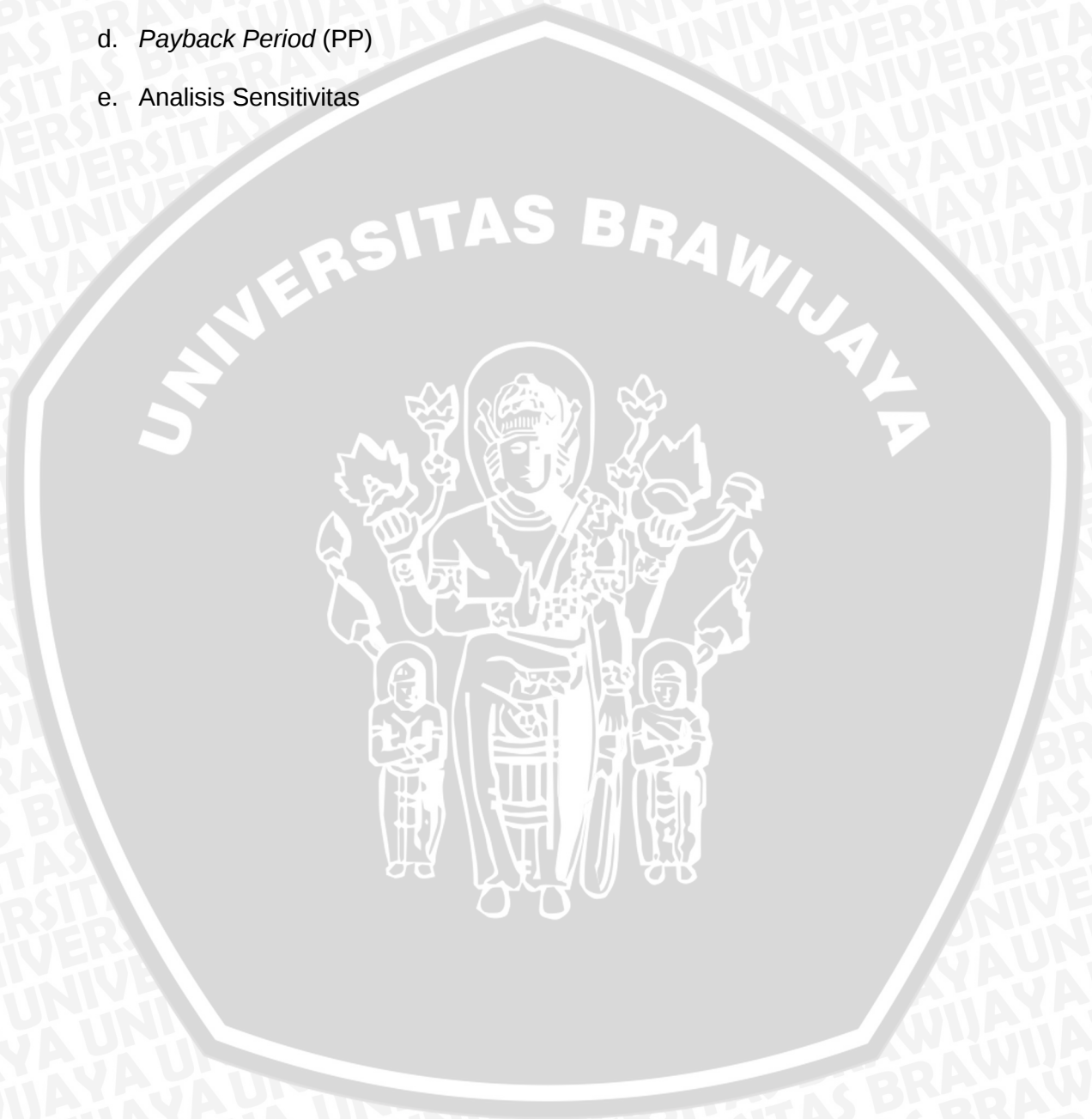
Menurut Firdaus (2012), analisis data kuantitatif adalah suatu analisa data yang berbentuk angka (*numeric*). Adapun analisis data secara deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini digunakan untuk menganalisis aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang. Pada penelitian ini, data yang akan di analisis secara deskriptif kuantitatif yang meliputi sebagai berikut :

3.5.2.1 Analisis Jangka Pendek

- a. Permodalan (*Capital*)
- b. Biaya Total (*Total Cost*)
- c. Penerimaan (*Total Revenue*)
- d. Keuntungan (*Profit*)
- e. Rentabilitas usaha
- f. *Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)*
- g. BEP (*Break Event Point*)

3.5.2.2 Analisis Jangka Panjang

- a. NPV (*Net Present Value*)
- b. *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)
- c. IRR (*Internal Rate of Return*)
- d. *Payback Period* (PP)
- e. Analisis Sensitivitas



BAB IV

KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografis dan Topografis

Lokasi penelitian skripsi ini dilaksanakan di tambak udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Dalam (Sumber Buku Putih Sanitasi, Gresik) Kabupaten Gresik terletak di sebelah barat laut dari Ibukota Provinsi Jawa Timur (Surabaya) dengan luas 1.191,25 kilometer persegi dengan panjang pantai ± 140 kilometer persegi. Secara geografis, wilayah Kabupaten Gresik terletak antara $112^{\circ} - 113^{\circ}$ Bujur Timur dan $7^{\circ} - 8^{\circ}$ Lintang Selatan.

Kabupaten Gresik juga berdekatan dengan Kabupaten/Kota yang tergabung dalam Gerbangkertosusila, yaitu Gresik, Bangkalan, Mojokerto, Surabaya, Sidoarjo dan Lamongan. Adapun batas-batas wilayah Kabupaten Gresik yaitu sebagai berikut :

Sebelah Utara	: Laut Jawa
Sebelah Timur	: Selat Madura
Sebelah Selatan	: Kab.Sidoarjo, Kab.Mojokerto, dan Kota.Surabaya
Sebelah Barat	: Kab.Lamongan

Dari segi topografi wilayah ini dekat dengan pesisir dengan curah hujan ± 2500 mm/th dan penyinaran matahari yang cukup baik, dengan ketinggian tanah ± 1 meter dari permukaan laut. Suhu rata-rata 34°C , suhu yang cukup panas dapat digunakan untuk proses pengeringan tambak yang sangat menguntungkan, sehingga lebih cepat dan memakan waktu yang sangat singkat. Oleh wilayah Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik mayoritas dijadikan lahan pertambakan oleh warga lokal setempat, selain itu kondisi tanah dan pengairan sangat mendukung.

4.2 Keadaan Umum Penduduk Desa Pangkah Kulon

Desa Pangkah Kulon adalah wilayah yang masuk dalam administrasi Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Provinsi, Jawa Timur. Desa Pangkah Kulon terbagi menjadi 4 dusun diantaranya Dusun Krajan 1, Dusun Krajan 2, Dusun Kalingapuri, dan Dusun Druju yang terbagi 42 RT dan 11 RW. Secara geografis batas desa ini yaitu : Sebelah barat yang memiliki batasan dengan Desa Banyu Urip, sebelah timur memiliki batasan dengan Desa Pangkah Wetan, sebelah utara memiliki batasan dengan Laut Jawa, sebelah selatan memiliki batasan dengan Desa Kebon Agung.

Jumlah Gender	Jumlah Penduduk 2027 KK	Dusun			
		Krajan 1	Krajan 2	Kalingapuri	Druju
Laki-Laki	4061 (50,31%)	1022	1483	334	1222
Perempuan	4010 (49,68%)	1467	1467	319	1232

Tabel 5. Data Kependudukan Kecamatan Ujung Pangkah

Penduduk yang umurnya 35 tahun keatas mayoritas berpendidikan lulusan SMP dan hanya sedikit lulusan SMA, sedangkan umur dibawah 35 hanya ada beberapa yang mendapatkan gelar S1. Menurut data Desa Pangkah Kulon angka untuk anak yang putus sekolah terbilang tinggi, kebanyakan masyarakat Desa Pangkah Kulon bekerja sebagai nelayan karena lokasi desa yang dekat dengan lautan yang membuat lahan desa tersebut mayoritas digunakan untuk tambak. Namun sebagian bekerja di pemerintahan dan bisnis swasta. Lembaga keuangan yang peduli untuk Desa Pangkah Kulon yaitu PT. HESS yang bergerak di sektor perminyakan, yang membantu simpan pinjam & manajemen usaha masyarakat lokal setempat. *Sumber (Profil Desa Pangkah Kulon Kecamatan Ujung Pangkah Kabupaten Gresik).*

4.3 Sarana & Prasarana Desa Pangkah Kulon

Pentingnya sarana dan prasarana pada suatu wilayah, karena merupakan faktor penting untuk sendi-sendi kehidupan masyarakat setempat, guna kemajuan dan perkembangan wilayah tersebut. Arus pembangunan akan lebih cepat, apabila didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai serta harus sesuai dengan kebutuhan pada wilayah tersebut. Berikut beberapa sarana dan prasarana yang ada pada Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, diantaranya : kantor pemerintah, akses peribadahan, akses pendidikan, akses kesehatan, akses transportasi, akses perekonomian, dan akses komunikasi.

Kantor pemerintah, merupakan pusat yang mengatur segala sistem administrasi pada suatu daerah. Prasarana yang terdapat pada Desa Pangkah Kulon adalah kantor desa yang bertujuan untuk melayani masyarakat setempat, sebagai wadah aspirasi, keluhan, sosialisasi, dan saran, serta mengurus berbagai masalah administrasi lainnya.

Peribadahan sangat penting bagi kesehatan rohani dan sebagai tuntutan hidup bagi manusia. Akses peribadahan yang terdapat di Desa Pangkah Kulon yaitu Masjid Agung, dimana di masjid tersebut sebagai tempat yang strategis untuk melakukan aktifitas peribadahan, selain itu juga terdapat pondok untuk tempat belajar mengaji bagi anak-anak dan orang dewasa.

Pendidikan merupakan kegiatan untuk mendapatkan ilmu pengetahuan secara formal maupun non-formal, selain itu juga sebagai wadah untuk mendidik karakter generasi penerus agar memiliki pribadi yang bermanfaat dan memiliki tanggung jawab. Prasarana yang terdapat di Desa Pangkah Kulon yaitu SD Pangkah Kulon dan MTS Pangkah Kulon yang lokasi diantaranya tidak terlalu jauh satu sama lain, serta mudah diakses oleh warga setempat.

Kesehatan sangat penting dan perlu diperhatikan kondisi bagi warga di suatu daerah, hak setiap warga untuk mendapatkan jaminan kesehatan juga harus di perhatikan, sarana yang digunakan untuk menjaga kesehatan yaitu dengan adanya pemberian vitamin, vaksin, obat-obatan, dll. Desa Pangkah Kulon memiliki pusat untuk aktifitas pemeriksaan kesehatan bagi orang dewasa, anak-anak, dan balita, yaitu di puskesmas dan posyandu yang memiliki tenaga kerja yang berkualitas seperti dokter, perawat, dan bidan.

Transportasi dalam seluruh proses kegiatan sangatlah penting, karena untuk dapat mengakses dari satu tempat ke tempat lainnya membutuhkan arus yang cepat guna menghemat biaya kerja dan menghemat waktu. Adapun sarana dan prasarana di Desa Pangkah Kulon yaitu akses jalan yang baik, prasarana transportasi yang memadai dan strategis, terdapat ojek, becak di pangkalan setempat, serta perahu untuk akses penyeberangan di pulau kunti.

Perekonomian sangatlah penting dalam keberlanjutan kehidupan di suatu daerah, karena tanpa ekonomi roda kegiatan transaksi akan terhenti. Mayoritas perekonomian di Desa Pangkah Kulon yaitu sebagai nelayan dan pedagang. Pada desa tersebut dinaungi oleh PT. HESS yang bergerak pada bidang perminyakan, dimana peran perusahaan tersebut, memberikan bantuan berupa modal, dan membentuk koperasi untuk kelancaran usaha warga setempat.

Komunikasi yang baik merupakan sarana dan prasarana yang sangat penting pada seluruh elemen di suatu daerah, karena dengan komunikasi, seseorang dapat menyampaikan sesuatu dengan cepat dan mudah terjalin interaksi yang memudahkan informasi yang masuk untuk keperluan tertentu. Komunikasi pada Desa Pangkah Kulon yaitu terdapat prasarana tower yang memudahkan sinyal handphone, terdapat kantor jasa telekomunikasi (Telkom) untuk menyambungkan akses kabel telepon, dan juga terdapat warnet untuk mengakses informasi yang dibutuhkan warga setempat.

4.4 Keadaan Umum Usaha Perikanan

4.4.1 Struktur Organisasi dan Tenaga Kerja

Terdapat pendega yang hampir setiap hari menjaga dan mengelola tambak udang vaname (*Litopenaeus vannamei*). Sistem gaji yang dianut yaitu bagi hasil (%), terdapat 1 pendega yang mampu mengurus 3 Ha - 6 Ha sekaligus. Pada proses pemanenan terdapat 4 - 5 pendega dalam proses panen.

4.4.2 Keadaan Umum Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*)

Lahan budidaya yang untuk digunakan pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) merupakan lahan warisan dari orang tua bapak Moh. Farikh yang memiliki luas hingga 200 Ha. Pada pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) menggunakan lahan seluas 3 Ha, dan untuk yang 22 Ha mayoritas untuk budidaya bandeng. Akses jalan menuju tambak tergolong sulit, itu dikarenakan belum adanya jembatan untuk menyeberangi sungai, selain itu kondisi jalan yang terjal dan licin menambah kesulitan menuju ke tambak. Kondisi disekitar tambak terdapat pepohonan hijau yaitu pohon bakau dan terdapat tambak yang digunakan untuk budidaya milik orang lain.

Pada tambak terdapat 2 bangunan kecil atau gubuk yang digunakan pendega untuk menyimpan pakan udang dan tempat beristirahat, selain itu juga digunakan sebagai pos ronda setiap malam untuk menghindari tindak kriminal pencuri sisa hasil panen udang. Untuk pencahayaannya sangat baik, karena sangat membantu dalam proses pengeringan lahan tambak. Kedalaman untuk pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) berkisar $\pm 60\text{cm}$ - 100cm . Untuk saluran pembuangan airnya sudah terdapat kanal kecil menuju laut, namun air tersebut ada juga yang masih digunakan untuk lahan yang kering dan diisi kembali. Untuk menguras air yaitu menggunakan blower (bahasa lokal untuk diesel penyedot air), dan untuk mengisi air kembali menggunakan 2 cara yaitu mengambil air langsung dari laut dan menggunakan diesel.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Teknis

Aspek teknis pada Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur ini akan membahas tentang persiapan tambak, bibit udang, proses pemeliharaan, dan proses pemanenan.

5.1.1 Persiapan Tambak

Persiapan tambak ini memiliki tujuan agar dalam proses pembesaran dapat memenuhi target dan menghasilkan keuntungan, serta meminimalisir faktor yang mungkin akan mengurangi nilai atau kerugian dalam proses pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*). Pertama, melakukan pengeringan selama ± 14 - 30 hari sampai tanah benar-benar kering hingga mengalami retak-retak, setelah proses pengeringan selanjutnya melakukan pembalikan tanah atau mencangkul tanah secara merata, ini diperlukan guna mempercepat penguraian bahan organik yang ada di dalam tanah dan menghilangkan bakteri maupun virus yang masih terdapat dari sisa pemanenan sebelumnya.

Langkah selanjutnya yaitu proses pengapuran yang dilakukan setelah proses pengeringan selesai, pengapuran dilakukan secara menyeluruh hingga rata pada permukaan tanah tambak, Jenis kapur yang digunakan yaitu Ca(OH)_2 dengan takaran 400 - 600 kg per-hektar, tujuan dari pengapuran ini yaitu untuk mematikan bakteri dan virus yang masih tersisa di tanah serta menambah Ph yang ada pada tanah. Setelah proses pengapuran selesai secara merata, selanjutnya yaitu melakukan pemupukan, hal ini perlu dilakukan guna meningkatkan kandungan zat hara yang dibutuhkan phytoplankton sebagai pakan alami suatu pembesaran. Setelah itu dilakukan pengisian air, perlu

diperhatikan kualitas air yang akan digunakan untuk pembesaran. Air yang digunakan untuk pembesaran ini menggunakan air yang bersumber dari tanah dan menggunakan diesel selama ± 3 hari berturut-turut. Pengisian air dirasa cukup saat ketinggian air mencapai 60 cm - 100 cm.



Gambar 3. Persiapan Tambak Dengan Melakukan Pengerinan, Pengapuran, & Pemupukan

5.1.2 Persiapan Benih Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*)

Benih yang berkualitas sangat mempengaruhi tingkat keberhasilan suatu pembesaran dan hasil panennya, maka dari itu perlu penanganan khusus dalam benur udang vaname. Dalam proses pendederan diperlukan benur udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yang memiliki berat 0,001 g - per ekor dengan harga Rp.600.000,- per rean. Penebaran benur dilakukan sebanyak 4 rean untuk 20.000 - 25.000 ekor satu siklus panen. Cara menebar benur udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dilakukan pada siang hari dan ditebar secara perlahan-lahan. Benur udang sebagian terlebih dahulu untuk saat pelepasan di air, sehingga proses aklimatisasi benur bisa berjalan dengan baik, biarkan sejenak selama ± 30 menit apabila udang sudah terlihat lincah, maka tebar seluruh benurnya secara perlahan pada tambak yang digunakan untuk pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dan yang sudah disiapkan tambaknya.

5.1.3 Pemeliharaan

Proses pemeliharaan pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) perlu diperhatikan air, pakan alami, pencegahan penyakit dan predator. Kualitas air menjadi faktor penting untuk dijadikan suatu usaha pembesaran dikatakan untung atau rugi, cara menjaga kualitas air agar tetap terjaga yaitu dengan melakukan pengisian air pada malam hari, ini dilakukan agar udang cukup mendapatkan oksigen O₂ dan tahan akan penyakit, pemberian air juga perlu diperhatikan ketinggian air agar tidak terlalu banyak airnya dan tetap stabil, pada musim kemarau pengisian air perlu dilakukan secara rutin agar tidak terlalu dangkal. Fungsi lain dari pengisian air yaitu untuk menghangatkan udang vaname agar suhu tetap membuat terjaga. Untuk pakan alami terdapat lumut yang menempel di ranting-ranting pohon mangrove atau pohon bakau.

Menurut Muhariyanto (2001), menyatakan bahwa takaran pakan yang diberikan kepada udang relatif akan berkurang sejalan dengan bertambah besarnya ukuran udang. Selama bulan pertama takaran awal yang diberikan sebanyak 1 kg-per 100.000 ekor benur (PL 12 - PL 15) yang kemudian ditambah 200 - 300 gr tiap minggunya sesuai dengan perkiraan udang yang hidup (sintasan). Takaran awal pakan yang diberikan adalah 6,8 % dari berat badan/hari dan akan diturunkan secara bertahap sehingga pada saat udang ukuran panen (30 gr), jumlah pakan yang diberikan adalah antara 2,5 - 3 % dari berat badan/hari. Pencegahan penyakit pada pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dilakukan dengan memberikan obat agar bibit penyakit dapat dimatikan dan tidak menyebar. Penyakit yang sering menyerang udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yaitu virus "White Spot" gejala yang timbul pada penyakit ini dengan ciri bagian ekor terdapat bercak merah, terdapat seperti gumpalan putih di sebagian tubuh, kurang lincah, akhirnya kematian massal.

Saat “*White Spot*” sudah terdapat obatnya kini muncul penyakit baru yang menyerang udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yaitu dikenal sebagai “*Infectious Myo Necrosis Virus (IMNV)*” gejala yang dialami udang yang terserang penyakit itu yaitu mati secara perlahan-lahan, ciri fisiknya menunjukkan gejala yang hampir sama pada penyakit “*White Spot*”, perbedaannya adalah pada kurangnya kelincahan yang diduga udang mengalami stres dan kemudian akan mengalami kram. Untuk mencegah dari berbagai macam penyakit perlu dilakukan pengamatan setiap hari dan memastikan bahwa udang masih dalam kondisi yang stabil dan sehat. Pada saat musim kemarau air harus sering diganti agar menghindari salinitas dalam perairan yang tinggi. Fungsi dari penggantian air untuk menjaga kadar garam dalam perairan dapat menambah kesediaan pakan alami untuk udang vaname (*Litopenaeus vannamei*). Pakan alami yang digunakan untuk udang tersebut yaitu fitoplankton. Dengan melakukan pemeliharaan secara rutin, menjadi peran penting dalam kesuksesan membudidayakan udang vaname (*Litopenaeus vannamei*). Perlunya kesadaran pemilik tambak bapak Farikh yang berpengalaman selama puluhan tahun dalam bidang perikanan yang diterapkan pada bisnisnya perikanan budidaya, agar keuntungan dari pembesaran dapat maksimal mungkin.

Faktor penghambat selain serangan penyakit yaitu adanya gangguan predator, disekitar area tambak terdapat banyak pepohonan mangrove sebagai sarang burung kuntul (burung bangau putih). Burung tersebut mencari makanan dan memangsa udang yang masih kecil ukurannya di area pembesaran tambak, maka dari itu perlu pengawasan dan mengusir burung bangau putih agar tidak memangsa hasil pembesaran udang udang vaname (*Litopenaeus vannamei*). Selain itu, terdapat peraturan dan kesepakatan bersama para pemilik tambak untuk tidak mengganggu sarang burung, hal ini dimaksudkan agar burung tidak berkeliaran di area tambak dan memangsa hasil pembesaran pemilik tambak.



Gambar 4. Pemeliharaan Dengan Memberikan Pakan, Penambahan Air, Cek Kondisi Air & Kesehatan Udang Vaname

5.1.4 Pemanenan

Pada proses pemanenan adalah proses penentu suatu usaha mengalami keuntungan atau kerugian. Waktu normal pemanenan udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yaitu ± 120 hari, dalam panen ini pemilik tambak bapak Farikh melakukannya jauh lebih awal, itu dikarenakan udang mengalami gejala terserang penyakit “White Spot” dengan ciri kurang lincah, tubuh bagian ekor bewarna kemerahan, untuk mencegah kegagalan panen maka proses panen dilakukan lebih awal yaitu berumur ± 90 hari.

Sebelum pelaksanaan panen dimulai, terlebih dahulu disiapkan peralatan-peralatan panen berupa jaring yang terpasang dipintu air, ember, baskom, drum, lampu (untuk penerangan), diesel, terpal, dan es. Proses pemanenan dilakukan pada malam hari dengan tujuan menjaga mutu udang karena hasil panen sangat berpengaruh pada sinar matahari apabila panen di siang hari dan dikerjakan oleh 6 orang pendega borongan. Langkah pertama menguras air di satu titik menggunakan blower (Bahasa lokal untuk diesel penyedot) dan dibuang di saluran pembuangan, dengan menyalakan air diatas jaring agar udang

terperangkap didalamnya, setelah udang berkumpul pada satu titik selanjutnya proses handling dengan menggunakan ember untuk mengambil udang, dikumpulkan terlebih dahulu di terpal untuk proses penyaringan karena terdapat ikan yang ikut terperangkap di jaring yaitu ikan bandeng dan kepiting, memilih udang yang berukuran 7 - 10 cm dan dimasukan ke dalam drum yang sudah berisi es untuk mengawetkan udang dan agar produk udang vaname tidak membusuk, hal tersebut dilakukan mengingat produk perikanan yang bersifat mudah membusuk dalam waktu ± 8 jam setelah pemanenan, proses pemanenan ini memakan waktu 3 hari karena proses penyedotan itu berlangsung.

Setelah selesai proses pemanenan, selanjutnya hasil panen udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di bawa ke rumah pemilik untuk proses pemilihan kembali, agar yang di jual dipasaran terjaga kualitasnya, dengan menyisihkan udang yang mengalami molting dan cacat saat panen. Selanjutnya melakukan penimbangan dan menghitung jumlah penerimaan kotor sementara dan keuntungan, untuk mengetahui apakah usaha ini mengalami keuntungan atau kerugian. Setelah selesai melakukan penimbangan selanjutnya diangkut di mobil pickup dan di bawa ke pengepul yang bernama mas Kipli untuk di distribusikan ke pabrik ekspor udang di Sidoarjo.



Gambar 5. Proses Pemanenan Dilakukan Pada Malam Hari, Dengan Pekerja Borongan 6 Orang

5.2 Aspek Manajemen

Penelitian Skripsi pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) Tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur akan membahas aspek manajemen yang meliputi perencanaan (*Planning*), pengorganisasian (*Organizing*), pelaksanaan (*Actuating*), dan pengawasan (*Controlling*). Yaitu sebagai berikut :

5.2.1 Perencanaan (*Planning*)

Pemilik usaha tambak bapak Moh. Farikh melakukan perencanaan pada pembesaran udang vaname tradisional Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, kabupaten Gresik, Jawa Timur dengan menentukan tujuan dan target, membuat kerangka strategi agar hasil panen dapat memuaskan. Dalam perencanaan meliputi hal-hal sebagai berikut :

a. Tenaga Kerja

Memilih tenaga kerja sebagai pendega tambak yang dapat dipercaya, jujur, dan bertanggung jawab, asal pekerja mayoritas warga lokal Desa Pangkah Kulon yang diberdayakan untuk menjaga tambak. Syarat menjadi pendega yaitu sudah berpengalaman dalam pengelolaan tambak perikanan budidaya, baik udang vaname dan bandeng.

b. Sistem Penggajian

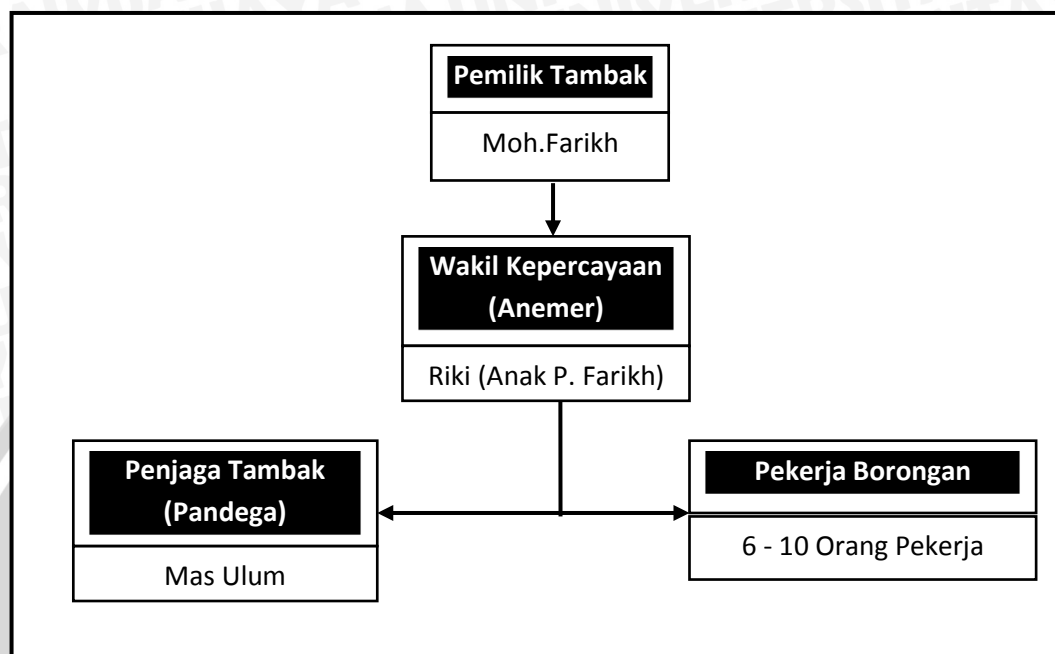
Sistem gaji untuk para pendega tambak yaitu sistem bagi hasil atau persenan (%). Menurut pemilik tambak, pendega akan digaji 10 – 15 % dari hasil panen udang vaname.

c. Perhitungan Modal

Pemilik tambak bapak Moh. Farikh melakukan perhitungan sementara target usaha berupa modal tetap, modal variabel, penerimaan, keuntungan, bahan, alat, dan persiapan mengelola pada tambak pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).

5.2.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Organisasi yang dibentuk untuk pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) milik bapak Moh.Farikh dapat dilihat kerangka sebagai berikut :



Gambar 6. Pembagian Tugas & Wewenang Pada Organisasi

Dalam Kegiatan pengorganisasian pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) terbagi dari pemilik tambak atau pelaku usaha tambak, orang kepercayaan (Anemer), pendega, dan pekerja borongan. Orang kepercayaan (anemer) yaitu bertanggung jawab untuk mengawasi segala bentuk kegiatan ditambak dan pengelolaannya.

Untuk pendega bertanggung jawab sebagai pengelola tambak yang dilakukan hampir setiap hari, dan anemer akan melaporkan perkembangan pertumbuhan maupun permasalahan dari udang tersebut selama melakukan pengawasan. Untuk pekerja borongan diperlukan saat proses pemanenan dilakukan yang meliputi angkut mengangkut hasil panen, pemilihan, dll. Jumlah pendega untuk tambak udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) hanya 1 orang, sedangkan untuk jumlah pekerja borongan mencapai 5 - 6 orang, yang pembagian bekerja sudah dapat disepakati oleh semua pekerja.

5.2.3 Pelaksanaan (*Actuating*)

a. Memberikan Arahan dan Motivasi

Pelaksanaan yang akan dilakukan oleh pemilik usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) antara pemilik, anemer, pendega, dan pekerja borongan. Pemilik usaha memberikan arahan kepada anemer dan pendega berupa perintah, arahan, dan saran untuk pekerja yang melaksanakan tugas masing - masing dan memastikan bahwa tujuan sesuai dengan target dan dilaksanakan sesuai dengan perencanaan yang sudah di rencanakan sebelumnya.

Pemilik usaha juga sering mengadakan kumpul bersama membahas agenda yang dikerjakan dihari selanjutnya untuk tugas pengelolaan pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*). Serta memberikan masukan motivasi, ide, inspirasi, dan semangat kepada pendega dan para pekerjanya, serta mempererat kerjasama dan hubungan antara pemilik tambak dan pekerja-pekerja lainnya. Pemberian arahan dan motivasi ini merupakan bentuk dari kerjasama yang solid antara pemilik tambak dan pekerjanya, hal ini agar semua kegiatan dapat berjalan dengan lancar, dalam kegiatan pembesaran udang vaname.

b. Memberikan Biaya Hidup

Bapak Farikh melakukan pemberian biaya hidup sebesar Rp.150.000,- kepada pendega untuk digunakan dalam memenuhi kehidupan sehari-hari, hal tersebut bertujuan agar memberikan kepercayaan. Namun biaya hidup tersebut akan dipotong dari total gaji yang mereka peroleh saat panen. Hal tersebut bermaksud untuk mengurangi beban kebutuhan pendega dan agar termotivasi untuk bekerja dan lebih semangat lagi dalam menjalankan tugas sebagai pendega tambak udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).

5.2.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan berlangsung selama proses pengelolaan mulai dari penebaran benur, pemeliharaan tambak, hingga saat pemanenan. peran anemer juga sebagai pengawas untuk memberikan laporan tentang perkembangan maupun hambatan selama proses pemeliharaan tambak. selain itu pemilik usaha juga ikut serta dalam mengawasi dan mengarahkan pekerja yang sesuai tugas masing-masing, pengawasan diperlukan sebagai bahan pertimbangan evaluasi untuk memperbaiki kesalahan dan mempertahankan perkembangan yang baik. Sehubungan dengan pemilik tambak juga ada kepentingan lain, maka pemilik tambak melakukan pengawasan selama 7 hari, dan minggu depan pengawasan diserahkan kepada anemer. Hal yang diperhatikan saat pengawasan yaitu mengawasi kondisi air, mengawasi perilaku udang, memastikan udang tetap sehat dan bebas dari serangan penyakit, pakan, biaya variabel, cara penanganan tambak, proses pemeliharaan, sampai proses pemanenan.

5.3 Aspek Pemasaran

Pada penelitian ini, aspek pemasaran merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mempengaruhi keputusan konsumen dan untuk memperlancar arus barang atau jasa mulai dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen. Pada pembauran pemasaran pembesaran udang vaname ini meliputi produk, harga, lokasi, dan promosi dan selanjutnya dilakukan analisis strategi pemasaran.

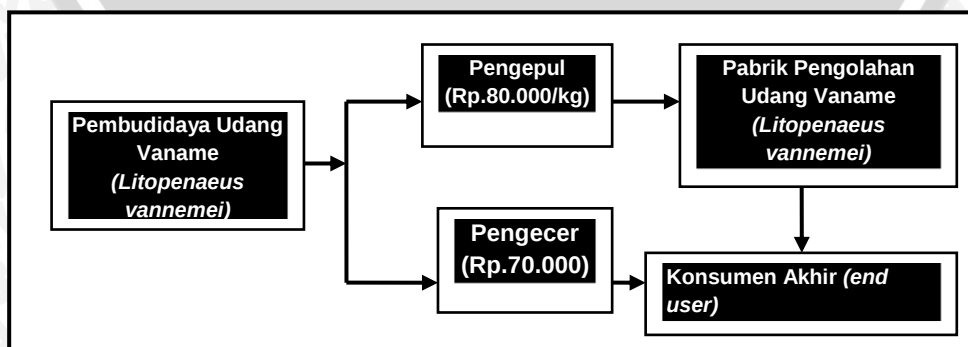
Tujuan dari analisis strategi pemasaran yaitu untuk mengetahui dukungan-dukungan yang berpengaruh pada pelanggan potensial, agar mau berkunjung atau membeli produk yang ditawarkan, walaupun dalam kondisi persaingan yang sangat ketat di era-global ini. Adapun analisis strategi pemasaran pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) meliputi segmentasi pasar, target pasar, dan posisi pasar sebagai berikut :

a. Segmentasi Pasar (*Segmentation*)

Segmentasi pasar pada usaha pembesaran udang vaname ini dibagi menjadi 2 kelompok menurut kebutuhannya. Pertama, segmentasi pasar masyarakat umum yang meliputi pengepul atau penadah, pedagang eceran, dan pembeli langsung. Pengepul yang secara rutin menadah hasil panen udang vaname yang untuk didistribusikan ke pabrik besar pengelolaan hasil perikanan. Pedagang eceran yang membeli udang vaname hasil panen, dan untuk dijual kembali di pasar dan terkadang terdapat pembeli yang bertujuan untuk dikonsumsi sendiri dan tidak dijual kembali. Kedua segmentasi berdasarkan gaya hidup kelas sosial, dimana permintaan udang vaname diperuntukan kepada kelas elit, seperti hotel, kuliner berkelas, dll.

b. Saluran Distribusi (*Distribution*)

Saluran pemasaran merupakan serangkaian organisasi-organisasi yang saling terkait satu dengan yang lainnya yang terlibat dalam proses untuk menjadikan barang dan jasa dapat digunakan serta dinikmati oleh konsumen. Adapun saluran pemasaran ini, membuat produsen menyalurkan produk atau jasanya hingga pada konsumen akhir. Yang dimulai dari produsen, dan selanjutnya didistribusikan kepada pengepul dan disalurkan ke pabrik pengolahan udang vaname, untuk pengecer disalurkan kepada konsumen akhir.



Gambar 7. Saluran Pemasaran Udang Vaname

Saluran pemasaran pada usaha pembesaran udang vaname ini dimulai dari produsen selaku pembudidaya, yang pertama hasil panen udang vaname diarahkan kepada pengepul atau penadah untuk diawetkan didalam wadah yang berisi es, lalu didistribusikan ke pabrik pengolahan udang di surabaya, yang nantinya produk baru yang diproduksi oleh pabrik pengolahan tersebut dipasarkan kepada konsumen akhir (*end user*). Kedua, pembudidaya mendistribusikan hasil panennya kepada pedagang eceran dan untuk dijual kembali kepada konsumen akhir (*end user*). udang yang tidak terjual atau tidak didistribusikan yaitu udang yang cacat, mengalami moulting, tubuh lembek, untul dikonsumsi sendiri.

c. Target Pasar (*Market Targeting*)

Adapun penetapan target pada usaha pembesaran udang vaname ini berdasarkan sikap konsumen terhadap produk, namun langkah awal melihat pasar dalam negeri terlebih dahulu. Perlu adanya pembatasan tujuan, agar lebih fokus kepada sasaran yang sudah ditetapkan, dan agar tidak mengalami kesulitan dalam pengawasan. Dalam pengawasan sendiri, yaitu berperan sebagai monitoring yang selalu memperhatikan, mengevaluasi, dan menilai apakah suatu perencanaan dan manajemen berjalan sesuai dengan fungsinya.

d. Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Adapun posisi pasar pada usaha pembesaran udang vaname ini yaitu, menjadikan organisasi usaha terhadap produknya agar mudah dikenali dan dapat diterima oleh konsumen luas melalui berbagai pengenelanan dari offline seperti mengenalkan produk saat event-event tertentu, secara online mengenalkan produk dengan media sosial, e-commerce, blog, dan internet. Pelaku usaha sendiri juga melakukan survei diberbagai tempat untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen.

5.4 Aspek Finansial

Aspek keuangan merupakan aspek yang bertujuan untuk menilai keuangan suatu organisasi usaha secara menyeluruh dan merupakan aspek yang berperan penting dalam menentukan kelayakan suatu bisnis. Pada aspek finansial ini yang dibahas dalam penelitian skripsi ini meliputi modal, penerimaan, keuntungan, revenue cost ratio (R/C), rentabilitas, break even point (BEP). Adapun penjelasannya yaitu sebagai berikut :

5.4.1 Analisis Finansial Jangka Pendek

a. Permodalan

Kegiatan usaha, modal menjadi faktor yang sangat penting dalam mencapai target dan tujuan. Untuk pengelolaan modal sendiri harus tepat, karena jika sampai salah sasaran akan berdampak pada kerugian dalam suatu usaha. Untuk modal pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) berasal dari modal pribadi milik bapak Farikh, untuk modal kerja sebagai biaya variabel dan keperluan tambak diambil dari keuntungan sebelumnya.

Modal tetap yang digunakan bapak Farikh pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini sebesar Rp. 58.234.500,- per tahun, untuk selengkapnya dapat dilihat di Lampiran 3. Sedangkan untuk Total Cost yaitu sebesar Rp. 136.834.500,- per tahun, Selengkapnya perincian modal kerja terdapat di Lampiran 4.

b. Penerimaan

Penerimaan kotor atau *Total Revenue* (TR) usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) milik bapak Moh. Farikh ini adalah sebagai berikut : Penerimaan selama 1 tahun (*Total Revenue*), Dengan size 50 ekor udang seberat 1 Kg : Udang Vanamei : Rp. 80.000 x 500 kg x 6 kali panen = Rp. 240.000.000,-. Rincian ada pada Lampiran 4.

c. Keuntungan

Keuntungan yang diperoleh usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) Pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp. 103.165.500,- Keuntungan ini didapatkan setelah penerimaan kotor dikurangi biaya total. Untuk selengkapnya perhitungan keuntungan terdapat di Lampiran 4.

d. Revenue Cost Ratio (R/C)

Dari perhitungan sebelumnya, usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini menghasilkan nilai-nilai R/C Ratio $1,7 > 1$, yang menunjukkan bahwa usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini sangat menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Perincian selengkapnya terdapat di Lampiran 4.

e. Rentabilitas

Pada usaha usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) setelah melakukan analisis dan penghitungan dengan rumus rentabilitas, didapatkan hasilnya sebesar 75%. Dengan alat analisis tersebut, maka usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) sangat menguntungkan untuk dijadikan usaha dan ladang bisnis dibidang perikanan. Perincian selengkapnya terdapat di Lampiran 4.

f. Break Even Point (BEP)

Berdasarkan hasil perhitungan dari rumus BEP pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) mendapatkan nilai BEP single produk sebesar Rp. 97.057.500,- ,nilai tersebut adalah titik impas dari usaha tersebut, yang berarti pembesaran tidak mengalami keuntungan maupun kerugian dan dilihat dari penerimaan kotor sebesar Rp. 240.000.000,- dan keuntungan sebesar Rp. 103.165.500,- per tahun, maka usaha pembesaran udang vaname tersebut mengalami keuntungan yang sangat besar. perincian terdapat di Lampiran 4.

5.4.2 Analisis Finansial Jangka Panjang

a. Biaya Penambahan Investasi (Re-invest)

Re-investasi adalah perencanaan penambahan biaya investasi yang dikeluarkan oleh organisasi usaha, untuk menambah peralatan-peralatan operasional yang baru, karena peralatan tersebut mengalami penyusutan. Dengan penambahan investasi, maka dapat menunjang kinerja operasional pembesaran udang vaname. Besar kecilnya penambahan biaya investasi setiap tahun bervariasi, tergantung jenis dan jumlah peralatan yang dibutuhkan untuk di ganti.

Rencana penambahan biaya investasi pada usaha pembesaran udang vaname ini sampai 10 tahun kedepannya, dimulai dari tahun 2016 sampai tahun 2026, yang setiap tahunnya mengalami kenaikan 1%. Untuk lebih lengkapnya, biaya yang dikeluarkan oleh bapak Moh. Farikh pada usaha pembesaran udang vaname adalah sebesar Rp.33.865.000,- mulai dari 2016 sampai 2026, rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 5.

b. NPV (*Net Present Value*)

Menurut Riyanto (1995), NPV (*Net Present Value*) merupakan jenis investasi yang sering digunakan untuk mengukur suatu indikator tertentu, apakah suatu perusahaan dikatakan layak atau tidak layak. NPV (*Net Present Value*) merupakan metode pendekatan *discounted cash flow* dalam suatu *capital budgeting*. Dengan menggunakan metode NPV (*Net Present Value*), seluruh aliran kas pada suatu perusahaan akan di *present value*-kan dengan *required rate of return*.

Apabila hasil dari analisis NPV (*Net Present Value*) lebih besar dari pada 0 (nol), maka dapat dikatakan suatu proyek perusahaan tersebut layak dijalankan layak (*feasible*) untuk dijalankan, apabila lebih kecil dari pada 0 (nol), maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan, dan apabila

hasil analisis NPV (*Net Present Value*) sama dengan 0 (nol), berarti dapat dikatakan proyek suatu usaha tersebut berada dalam keadaan (BEP) *Break Even Point*, yang mana $TR=TC$ dalam bentuk *Present Value*. Perhitungan NPV dengan menggunakan discount rate sebesar 6,75% pada kondisi normal, nilai usaha pembesaran udang vaname yaitu Rp.789.409.123,-, yang menunjukkan usaha ini layak dijalankan, karena NPV bernilai positif, lebih lengkapnya dapat dilihat pada Lampiran 6.

c. Benefit and Cost Ratio (B/C Ratio)

Menurut Pudjosumarto (1998), Benefit and cost ratio (B/C ratio) merupakan perbandingan antara benefit-benefit bersih dari tahun yang berkaitan, dan sudah di present value-kan dengan biaya bersih pada tahun, Bt-Ct telah di *present value*-kan. Apabila Net B/C ratio > 1 , maka proyek dikatakan layak operasi, dan jika Net B/C ratio < 1 , maka proyek tidak layak untuk dijalankan.

Benefit and cost ratio (B/C ratio), merupakan ratio dari aktifitas jumlah nilai yang ada pada sekarang, penerimaan bersih dengan nilai sekarang, dengan pengeluaran investasi selama umur investasi berjalan. Nilai Net B/C ratio dalam keadaan normal pada usaha pembesaran udang vaname yaitu sebesar 24,3. Dengan demikian Net B/C ratio lebih dari 1 (satu), sehingga usaha tersebut dikatakan layak untuk dijalankan. Untuk lebih lengkapnya, rincian Net B/C ratio dapat dilihat pada Lampiran 6.

d. IRR (*Internal Rate of Return*)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), metode IRR (*internal rate of return*) merupakan metode menghitung tingkat suku bunga dengan menyamakan nilai pada saat ini investasi, dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan khas bersih di masa yang akan datang. Apabila tingkat bunga saat ini lebih besar dari pada tingkat bunga yang relevan,

maka investasi tersebut dikatakan untung, jika lebih kecil maka dapat dikatakan suatu usaha dalam posisi rugi.

IRR (*internal rate of return*) merupakan cara menghitung tingkat suku bunga yang menyamakan nilai dari investasi sekarang dengan nilai penerimaan sekarang khas bershi (*inflow*) di masa yang akan datang. Dari hasil perhitungan, nilai IRR pada usaha budidaya udang vaname yaitu sebesar 308%, dengan demikian nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank (6,75%). Hal tersebut dapat dikatakan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan kedepannya. Untuk rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 6.

e. PP (*Payback Period*)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), Bahwa PP (*payback period*) adalah metode yang mengukur seberapa cepatkah investasi bisa kembali. Maka dari itu hasilnya bukan presentase, akan tetapi satuannya bulan, tahun, dll. Jika PP (*payback period*) lebih pendek dari yang pernah ditetapkan waktunya, maka suatu usaha dikatakan untung dan layak untuk dijalankan kedepannya, sedangkan apabila PP (*payback period*) lebih lama dari ketetapan waktu awal, maka usaha dikatakan dalam posisi merugi dan tidak layak untuk dijalankan.

PP (*payback period*) dari suatu investasi sangat berguna, karena untuk menjabarkan lamanya waktu yang dibutuhkan agar modal yang diinvestasikan dapat kembali seutuhnya. Pada PP (*payback period*) ini untuk membandingkan besarnya biaya investasi dengan benefit bersih yang didapatkan setiap tahunnya. Dari hasil perhitungan, didapatkan PP (*payback period*) dengan kondisi normal pada usaha pembesaran udang vaname yaitu 0,33 tahun. Pada hasil tersebut dapat di jelaskan bahwa waktu untuk kembalinya modal yang diinvestasikan yaitu 0,33 tahun. Untuk rinciannya dapat di lihat pada Lampiran 6.

f. Analisis Sensitivitas

Alat analisis sensitivitas merupakan alat yang digunakan untuk menghitung resiko kerugian dengan menurunkan atau menaikkan biaya pendapatan dari organisasi usaha. Dengan demikian, dapat diketahui tingkat sensitivitas atau kepekaan suatu usaha terhadap berbagai perubahan biaya dan pendapatan (Husnan dan Suwarsono, 1999).

Dengan menggunakan analisis sensitivitas, diharapkan dapat mengetahui seberapa kuat tingkat kepekaan arus khas yang dipengaruhi oleh berbagai macam perubahan variabel, apabila suatu variabel berubah. Sedangkan untuk variabel lainnya dianggap tidak berubah atau tetap. Setelah dilakukan perhitungan yang mempengaruhi masing-masing variabel tersebut terhadap arus khas, akan dapat ditarik kesimpulan variabel manakah yang memiliki pengaruh yang paling besar terhadap arus khas dan mana pengaruhnya yang paling kecil (Riyanto, 1995).

Analisis sensitivitas dapat menunjukkan variabel manakah yang peka terhadap simulasi perubahan-perubahan biaya, sehingga organisasi usaha dapat melakukan tindakan pengawasan pada usaha pembesaran udang vanamenya di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Seorang manajer di berbagai bidang sebaiknya dapat menguasai dan menilai kembali arus khas di proyek yang dia kerjakan, agar mengetahui sejauh mana tingkat sensitivitasnya arus khas yang di pengaruhi oleh berbagai variabel-variabel tertentu dan variabel lain yang telah dianggap tetap.

Apabila usaha dikatakan tidak layak operasi, jika nilai NPV (*net present value*) < 0 atau bernilai negatif, Net B/C ratio < 1 dan IRR $< 6,75\%$. Berikut perhitungan analisis sensitivitas pada usaha pembesaran udang vaname milik bapak Moh.Farikh :

▪ **Asumsi Biaya Naik 33% & Benefit Turun 22%**

Hasil dari perhitungan analisis sensitivitas, dengan asumsi biaya naik 33% dan benefit turun 22% pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vanamei*) di Desa Ujung Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur dapat dilihat di tabel berikut :

Sensitivitas	Asumsi Biaya Naik 33% & Benefit Turun 22%	NPV	-457.135,406
		Net B/C	0,99
		IRR	6,3%
		PP	7,27

Tabel 6. Asumsi Biaya Naik 33% & Benefit Turun 22%

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 33% dan benefit turun 22%, maka diperoleh hasil NPV yang bernilai negatif kurang dari 1 (satu), yaitu sebesar -457.135,406. Selanjutnya Net B/C sebesar 0,99, dimana kurang dari 1 (satu), dan nilai IRR dibawah suku bunga 6,75%, yaitu sebesar 6,3%. Untuk PP (*payback period*) didapatkan 7,27 tahun. Maka dapat dikombinasikan asumsi tersebut, dan dapat dikatakan bahwa usaha tersebut disarankan tidak layak. Rincian perhitungan analisis asumsi biaya naik 33% & benefit turun 22% dapat dilihat pada Lampiran 7.

▪ **Asumsi Biaya Naik 17% & Benefit Turun 31%**

Hasil dari perhitungan analisis sensitivitas, dengan asumsi biaya naik 17% dan benefit turun 31% pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vanamei*) dapat dilihat di tabel berikut :

Sensitivitas	Asumsi Biaya Naik 17% & Benefit Turun 31%	NPV	-1.436.430,33
		Net B/C	0,96
		IRR	3,73%
		PP	5,81

Tabel 7. Asumsi Biaya Naik 17% & Benefit Turun 31%

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 17% & benefit turun 31%, didapatkan hasil NPV yang bersifat

negatif kurang dari 1 (satu), yaitu -1.436.430,33. Selanjutnya nilai Net B/C sebesar 0,96 yang masih kurang dari 1 (satu). Untuk nilai IRR diketahui dibawah suku bunga (6,75%), yaitu sebesar 3,73%. Selanjutnya PP (*payback period*) diperoleh 5,81 tahun. Dengan demikian dengan kombinasi tersebut, dapat dikatakan bahwa suatu perencanaan bisnis yang disarankan tidak layak untuk dijalankan kedepannya. Rincian perhitungan analisis sensitivitas asumsi biaya naik 17% & benefit turun 31% dapat dilihat pada Lampiran 8.

▪ **Asumsi Biaya Naik 73%**

Hasil dari perhitungan analisis sensitivitas, dengan asumsi biaya naik 73% pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vanamei*) di Desa Ujung Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur dapat dilihat di tabel sebagai berikut :

Sensitivitas	Asumsi Biaya Naik 73%	NPV	-1.255.073,43
		Net B/C	0,96
		IRR	3,3%
		PP	13,25

Tabel 8. Asumsi Biaya Naik 73%

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 73%, didapatkan hasil NPV yang bersifat negatif kurang dari 1 (satu), yaitu -1.255.073,43. Selanjutnya nilai Net B/C sebesar 0,96 yang masih kurang dari 1 (satu). Untuk nilai IRR diketahui dibawah suku bunga (6,75%), yaitu sebesar 3,3%. Selanjutnya PP (*payback period*) diperoleh 13,25 tahun. Dengan demikian, dengan kombinasi tersebut dapat dikatakan bahwa suatu perencanaan bisnis usaha pembesaran udang vaname yang disarankan tidak layak untuk dijalankan kedepannya. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 73% dapat dilihat pada Lampiran 9.

▪ **Asumsi Benefit Turun 41%**

Hasil dari perhitungan analisis sensitivitas, dengan asumsi benefit turun 41% pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vanamei*) di Desa Ujung Kulon dapat dilihat di tabel sebagai berikut :

Sensitivitas	Asumsi Benefit Turun 41%	NPV	-315.179,77
		Net B/C	0,99
		IRR	6,14%
		PP	12,70

Tabel 9. Asumsi Benefit Turun 41%

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi benefit turun 41%, didapatkan hasil NPV yang bersifat negatif kurang dari 1 (satu), yaitu -315.179,77. Selanjutnya nilai Net B/C sebesar 0,99 yang masih kurang dari 1 (satu). Untuk nilai IRR diketahui dibawah suku bunga (6,75%), yaitu sebesar 6,14%. Selanjutnya PP (*payback period*) diperoleh 12,70 tahun. Dengan demikian dengan kombinasi tersebut, dapat dikatakan bahwa suatu perencanaan bisnis yang disarankan tidak layak untuk dijalankan kedepannya. Rincian perhitungan analisis sensitivitas asumsi benefit turun 41% dapat dilihat pada Lampiran 10.

5.5 Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal

5.5.1 Identifikasi Lingkungan Internal (IFE)

Menurut Rangkuti (2005), Analisis Internal adalah proses kegiatan untuk mendapatkan faktor kekuatan yang akan dimanfaatkan dan faktor kelemahan yang akan di antisipasi. Untuk mengevaluasi faktor tersebut digunakan matriks IFE (*Internal Factor Evalution*).

a. Kekuatan (*Strength*)

Berdasarkan dari hasil wawancara langsung dengan pemilik tambak udang vaname (*Litopenaeus vannamei*), dapat diketahui beberapa kekuatan dan

kelemahan. Adapun beberapa kekuatan tersebut antara lain : Kualitas udang vaname, lahan pembesaran, harga udang vaname, dan jaringan komunikasi.

▪ **Kualitas udang vaname yang tidak mengalami moulting**

Kekuatan dari usaha pembesaran udang vaname ini yaitu hasil panen yang berkualitas baik. Karena di proses dengan melakukan penyaringan kembali sebelum di jual pada pengepul. Proses penyaringan sendiri dilakukan dengan memisahkan udang layak panen (30 gr) dengan udang yang belum layak panen (kecil). Udang vaname sendiri juga dikenal sebagai komoditas yang lebih tahan penyakit dari pada jenis udang lainnya, maka dari itu mayoritas petambak di Jawa Timur lebih memilih jenis udang vaname, karena hasil panen yang lebih menguntungkan dan memiliki kualitas udang yang baik. Menurut pemilik tambak udang vaname bapak Moh. Farikh, bahwa permintaan pasar lokal lebih tertarik pada udang vaname, dan setiap tahunnya jumlah permintaan tersebut terus mengalami peningkatan.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika kualitas udang vaname tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika kualitas udang vaname cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika kualitas udang vaname penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika kualitas udang vaname sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika kualitas udang vaname tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika kualitas udang vaname cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika kualitas udang vaname mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika kualitas udang vaname sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 10. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Kualitas Udang Vaname

- **Lahan pembesaran yang strategis**

Lahan yang baik sangatlah mendukung untuk perkembangan udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dalam suatu pembesaran. Dimana dalam proses pengelolaan udang tersebut membutuhkan penanganan khusus seperti, pemberian kincir air agar udang mendapatkan pasokan oksigen. lahan yang bebas akan bakteri dan bibit penyakit merupakan perawatan yang wajib bagi pemilik tambak, dengan memberikan pengapuran dan pemupukan sebelum pennebaran benih udang. Menurut bapak Farikh, lahannya dalam posisi yang sangat strategis, karena berdekatan dengan bibir laut, selain itu saluran irigasi air saat proses pembuangan juga sangat baik karena dibuang langsung ke laut.

Lokasi lahan sendiri sangat menguntungkan dalam proses pengeringan, karena suhunya bisa mencapai 34 derajat celcius, sehingga dalam proses pengeringan memakan waktu yang lebih singkat dan cepat. Sedangkan jenis air untuk pembesaran yaitu air tawar yang diambil di dalam tanah menggunakan diesel. Lahan yang digunakan untuk pembesaran udang vaname yaitu milik bapak Farikh sendiri, sehingga pemilik pembesaran tidak perlu menyewa atau membeli sebidang tanah untuk usahanya dalam pembesaran udang vaname. Dengan begitu pemilik tambak lebih menghemat modal tetap (FC).

Tanah pada lahan pembesaran sendiri juga sesuai dengan karakteristik udang vaname, dalam proses pengeringannya juga lebih mudah, dan tanah cepat mengering dan selajutnya diberikan pengapuran, diberikan pupuk dan diberikan obat-obatan, agar zat-zat yang dibutuhkan udang vaname keluar, selain itu perawatan tanah lahan pembesaran juga bertujuan untuk mematikan bibit penyakit seperti virus WSS (*White Spot Syndrom*) bercak putih pada udang vaname. Adapun jarak lahan

pembesaran dari rumah pemilik tambak tidaklah terlalu jauh, hanya ± 4 km, sehingga dalam pengangkutan hasil panen udang vaname akan lebih mudah dan terjangkau biaya operasionalnya. Lahan pembesaran merupakan faktor yang sangat menguntungkan pada usaha ini.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika lahan pembesaran tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika lahan pembesaran cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika lahan pembesaran penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika lahan pembesaran sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika lahan pembesaran tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika lahan pembesaran cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika lahan pembesaran mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika lahan pembesaran sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 11. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Lahan Pembesaran

▪ Harga udang vaname yang tinggi

Harga suatu produk merupakan gambaran dari kualitas produk itu sendiri. dimana apabila suatu harga tinggi, maka kualitas produk itu sendiri juga tinggi, namun sebaliknya dimana apabila harga suatu produk rendah, maka kualitas produk itu juga rendah. Menurut penuturan pemilik tambak udang vaname, harga jual hasil panennya Rp. 80.000,- per kg dengan size 50 ekor, dengan berat setiap panen 500 kg, dan 6 kali panen dalam satu tahun. Maka penerimaan yang didapat mencapai Rp. 240.000.000,-, dengan modal tetap (TC) Rp. 136.834.500,-, maka keuntungan bersih bapak Farikh mencapai Rp. 103.165.500,-. Data diatas didapat dari penelitian sebelumnya melalui kegiatan PKM (Praktek

Kerja Magang). Dapat disimpulkan bahwa pemilik tambak benar-benar menjaga kualitas udang vaname saat proses handling, dan dapat diketahui keuntungan yang besar dalam periode satu tahun, maka dari itu harga udang vaname merupakan kekuatan dari usaha bapak Farikh. Udang vaname merupakan udang yang unggul dalam hal harga pada usaha ini, hal ini dapat dijadikan keunggulan yang dapat dijadikan kekuatan pada tubuh internal usaha pembesaran udang vaname ini.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika harga udang vaname tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika harga udang vaname cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika harga udang vaname penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika harga udang vaname sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika harga udang vaname tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika harga udang vaname cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika harga udang vaname mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika harga udang vaname sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 12. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Harga Udang Vaname

▪ Jaringan komunikasi yang baik antar pengusaha

Cara dan sistem komunikasi yang baik dengan relasi perusahaan pengelolaan udang serta para konsumen, menjadi kunci keberhasilan akan keberlangsungan usaha pembesaran udang vaname, dimana manfaat dalam komunikasi ini sangat penting guna mempererat jalinan kepercayaan pangsa pasar, selain itu dalam komunikasi dapat diketahui apakah suatu pangsa pasar mendapatkan kepuasan dari pelayanan produse atau bapak Farikh selaku pemilik tambak udang vaname,

sehingga pada pengaplikasiannya kepuasan konsumen dapat menjadi media promosi, untuk menambah relasi dan memperluas jaringan pangsa pasar yang lebih luas lagi. Dengan begitu, keuntungan yang akan meningkat seiring dengan banyaknya permintaan dan didukung oleh kesetaraan dengan kapasitas kinerja usaha untuk menghasilkan udang vaname yang dikelola oleh bapak Farikh selama ini.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika jaringan komunikasi tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika jaringan komunikasi cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika jaringan komunikasi penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika jaringan komunikasi sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika jaringan komunikasi tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika jaringan komunikasi cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika jaringan komunikasi mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika jaringan komunikasi sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 13. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Jaringan Komunikasi

b. Kelemahan (*Weakness*)

Berikut kelemahan yang terdapat pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini sebagai berikut : Akses jalan, keterbatasan tenaga kerja, keterbatasan teknologi, dan terdapat predator.

▪ Akses jalan yang buruk

Akses jalan merupakan prasarana yang digunakan untuk kegiatan menuju suatu tempat, dimana kondisi jalan tersebut mempengaruhi cepat atau lambatnya suatu kegiatan yang didatangi dengan tujuan tertentu. Pada akses jalan menuju tambak udang vaname, bapak Farikh

mengalami beberapa kendala diantaranya, pertama untuk menuju tambak harus menaiki perahu dan melewati sungai bengawan solo ke daerah kunti selama ± 3 menit, kedua untuk menuju lokasi tambak harus menempuh jarak ± 1 km dengan medan yang terjal dan licin, serta banyak bebatuan yang tajam, tak jarang para petambak dan pendega terjatuh. Kondisi jalan menjadi faktor penghambat karena rusaknya akses jalan.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika akses jalan tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika akses jalan cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika akses jalan penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika akses jalan sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika akses jalan tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika akses jalan cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika akses jalan mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika akses jalan sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 14. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Akses Jalan

▪ Keterbatasan tenaga kerja

Dalam proses pengelolaan suatu usaha, dibutuhkan tenaga kerja yang memiliki jiwa pekerja keras dan dapat dipercaya, selain itu tanpa tenaga kerja suatu usaha tidak bisa berjalan sesuai semestinya, disamping itu tenaga kerja juga membutuhkan ilmu dan keterampilan agar saat pada kerja lapang dapat bekerja sesuai dengan bidangnya.

Dalam pengaplikasian dilapang, bapak Farikh mengalami kendala yaitu keterbatasan tenaga kerja yang terampil, karena dalam mengelola tambak udang vaname selama ± 3 bulan membutuhkan tenaga kerja yang

berpengalaman dan tidak sembarangan penanganannya. Tenaga kerja bapak Farikh untuk mengelola tambak berjumlah 3 orang dan yang aktif mengelola secara rutin yaitu hanya 1 orang, itu yang membuat bapak Farikh kesulitan mencari tenaga kerja yang baru dan dapat dipercaya. Sehingga dalam kendala keterbatasan tenaga kerja ini menjadi salah satu faktor penghambat atau kelemahan di faktor internal.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika keterbatasan tenaga kerja tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika keterbatasan tenaga kerja cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika keterbatasan tenaga kerja penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika keterbatasan tenaga kerja sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika keterbatasan tenaga kerja tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika keterbatasan tenaga kerja cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika keterbatasan tenaga kerja mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika keterbatasan tenaga kerja sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 15. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Keterbatasan Tenaga Kerja

▪ Keterbatasan teknologi

Teknologi sangatlah membantu dalam mempercepat suatu pekerjaan tertentu, tak jarang pelaku usaha di pabrik maupun swasta memanfaatkan teknologi untuk mempermudah kegiatan tertentu. Teknologi pada usaha pembesaran udang vaname bapak Farikh masih mengalami keterbatasan, hal itu dikarenakan beberapa alasan tertentu, seperti tidak adanya yang mengurus dan mengoperasikan alat teknologi karena SDM yang rendah, banyak kasus pencurian karena lokasi tambak jauh dari pemukiman warga, dan terakhir menghemat biaya tetap dan

operasional. Keterbatasan teknologi pada usaha ini disebabkan karena pemilik tambak udang vaname menganggap bahwa untuk mengelola usaha tersebut berdasarkan pengalaman, dan memiliki pengalaman bahwa dalam beberapa penggunaan teknologi masih dirasa kurang efektif, seperti penggunaan alat ramalan cuaca sebelumnya.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika keterbatasan teknologi tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika keterbatasan teknologi cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika keterbatasan teknologi penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika keterbatasan teknologi sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika keterbatasan teknologi tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika keterbatasan teknologi cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika keterbatasan teknologi mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika keterbatasan teknologi sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 16. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Keterbatasan Teknologi

▪ Terdapat predator pemangsa udang vaname

Predator merupakan hewan yang memangsa hewan lain yang lebih kecil atau yang lebih lemah, predator sendiri banyak jenis dan ragamnya, sesuai dengan habitat dan lingkungannya. Pada usaha udang vaname bapak Farikh mengalami kendala dalam pengawasan akan datangnya predator burung bangau yang memangsa udang-udang dewasa yang siap panen, hal itu dirasa cukup merugikan karena membuat hasil panen mengalami penurunan. Pada kasus di tambak ini, burung bangau sering memangsa setiap hari mulai pagi, siang, hingga sore. Banyaknya sarang burung bangau di sekitar tambak, membuat merajalelanya burung

tersebut. Warga setempat membuat peraturan, untuk tidak melempari atau mengganggu sarang burung bangau, dengan maksud agar burung tersebut tidak berkeliaran bebas, sehingga hanya akan mengalihkan perhatiannya untuk memangsa udang siap panen. Langkah pertama untuk mengusir sementara para predator dengan melempari batu, agar kawanan burung bangau tidak memangsa.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika terdapat predator tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika terdapat predator cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika terdapat predator penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika terdapat predator sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika terdapat predator tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika terdapat predator cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika terdapat predator mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika terdapat predator sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 17. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Predator

▪ Serangan penyakit virus WSS

Resiko para petambak pembesaran perikanan yaitu serangan hama dan penyakit yang meresahkan, pasalnya penyakit dapat menurunkan hasil dan menurunkan kualitas baku mutu udang, selain itu yang lebih mengkhawatirkan lagi terjadi kematian massal, sehingga membuat para petambak mengalami kerugian dari gagal panen akibat serangan virus. Kendala tersebut juga dialami bapak Farikh, yang pernah mengalami gagal panen saat membudidayakan udang vaname pada beberapa tahun silam, karena terserang penyakit Virus WSS (*White Spot Syndrom Virus*).

Akan tetapi tidak semua udang yang dibudidaya mengalami mati massal, hanya beberapa saja yang mati. Sehingga dilakukan langkah panen lebih awal, karena dikhawatirkan akan mengalami gagal panen total. Sudah banyak langkah pencegahan oleh bapak Farikh, mulai dari pemberian pengapuran, pemberian obat-obatan untuk meminimalisir dan mencegah datangnya bibit penyakit, namun hingga saat ini belum ditemukan metode yang akurat untuk membasmi virus WSS secara menyeluruh dan terbebas dari virus. Namun setidaknya, pemilik tambak sudah berpengalaman, kapan udang harus dipanen ketika terjadi gejala terserang penyakit Virus WSS (*White Spot Syndrom Virus*).

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika serangan penyakit tidak penting terhadap jalannya usaha
2.	0,10	Jika serangan penyakit cukup penting terhadap jalannya usaha
3.	0,15	Jika serangan penyakit penting terhadap jalannya usaha
4.	0,20	Jika serangan penyakit sangat penting terhadap jalannya usaha

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika serangan penyakit tidak mempengaruhi pada kondisi usaha
2.	2	Jika serangan penyakit cukup mempengaruhi pada kondisi usaha
3.	3	Jika serangan penyakit mempengaruhi pada kondisi usaha
4.	4	Jika serangan penyakit sangat mempengaruhi pada kondisi usaha

Tabel 18. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Serangan Penyakit

c. Analisis Faktor Internal (IFE)

Setelah faktor-faktor internal teridentifikasi, langkah berikutnya adalah pemberian bobot, rating, dan penjumlahan pada analisis pada tabel faktor internal (Kekuatan, Kelemahan) dan diberikan keterangan akan pemberian bobot pada setiap faktor yang mempengaruhi usaha tersebut. selanjutnya faktor-faktor

internal di olah pada tabel matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) untuk dikalikan bobot dengan rating dan dijumlahkan rata-ratanya, yang nantinya digunakan sebagai titik koordinat yaitu sebagai berikut :

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	B x R
Kekuatan (Strength)			
1. Kualitas Udang Vaname	0,20	4	0,80
2. Lahan Pembesaran	0,05	2	0,10
3. Harga Udang Vaname	0,05	2	0,10
4. Jaringan Komunikasi	0,15	3	0,45
Jumlah Nilai Kekuatan	0,45		1,45
Kelemahan (Weakness)			
1. Akses Jalan	0,10	2	0,20
2. Keterbatasan Tenaga Kerja	0,05	2	0,10
3. Keterbatasan Teknologi	0,05	2	0,10
4. Terdapat Predator	0,15	3	0,45
5. Serangan Penyakit	0,20	4	0,80
Jumlah Nilai Kelemahan	0,55		1,65
Total	1,0		3,1

Tabel 19. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Total skor pada matrik IFE berjumlah 3,1 dan menunjukkan bahwa usaha pembesaran udang vaname di Desa Pangkah Kulon, kecamatan Ujung Pangkah, kabupaten Gresik ini memiliki kelemahan yang lebih besar dari pada kekuatan. Perlu adanya upaya maksimal untuk mengurangi kendala maupun ancaman yang ada, serta memaksimalkan kekuatan yang ada didalam tubuh usaha ini serta meminimalkan kelemahan yang ada pada tubuh organisasi usaha tersebut.

Pemberian skor pada matriks IFE (*Internal Factor Evalution*) dapat dijelaskan dibawah ini yaitu sebagai berikut :

- **Kekuatan (*Strength*)**

Kualitas udang diberikan rating 4 atau tertinggi karena berperan penting dalam menunjang dan mengembangkan usaha pembesaran udang vaname ini kedepannya. Dari segi kepercayaan konsumen, sangatlah penting untuk nantinya dapat menjadi media promosi, guna menambah permintaan dan menambah keuntungan. Selain itu kualitas udang juga menjadi tolok ukur keseriusan produsen dalam melayani konsumen. Jaringan komunikasi diberikan rating 3 karena dianggap sebagai kekuatan kedua yang memiliki pengaruh setelah kualitas udang, jaringan komunikasi sangatlah penting untuk menambah relasi, informasi, dan kerja sama untuk mengembangkan usaha pembesaran udang vaname kedepan secara keberlanjutan.

Harga dan lahan pembesaran di berikan masing-masing rating 2, karena dianggap memiliki pengaruh yang paling kecil dari kedua kekuatan sebelumnya. Harga sendiri ditentukan oleh kualitas udang dan menyesuaikan permintaan pasar, sedangkan lahan pembesaran merupakan lahan warisan yang dikelola oleh bapak Farikh untuk pembesaran udang vaname pada saat ini.

- **Kelemahan (*Weakness*)**

Keterbatasan tenaga kerja dan teknologi menjadi faktor kelemahan yang paling utama pada usaha ini, dengan rating 2. Hal ini dapat menghambat proses pengelolaan dan pemasaran usaha pembesaran udang vaname. Keterbatasan tenaga kerja menjadi kendala dalam proses pengawasan saat masa pendewasaan udang berlangsung, selain itu tidak didukungnya teknologi yang membantu kegiatan ini. Padahal teknologi

sangat berperan dalam mempercepat dan mempermudah segala macam kegiatan tertentu. Adapun teknologi yang seharusnya dimiliki oleh bapak Farikh yaitu alat pendeteksi cuaca, karena dapat menentukan kapan memulai penebaran benih untuk usahanya, selain itu pemilik tambak belum menempatkan kincir air pada tambak udangnya untuk menambah pasokan oksigen di perairan tambak. Untuk menambah pasokan oksigen, bapak Farikh mensiasati dengan menambahkan air pada malam hari dengan menggunakan diesel, namun metode tersebut hanya akan menambah biaya operasional, dikarenakan membeli bahan bakar solar.

Akses jalan yang terjal, jauh, dan licin merupakan faktor kelemahan selanjutnya dengan rating 2, karena begitu sulitnya akses jalan menuju lokasi tambak, hal tersebut membuat terkendala dan terhambatnya proses pengelolaan serta distribusi pasca-panen, untuk mengangkut hasil panen, pemilik tambak memilih lewat jalur perairan dengan melewati laut dan menuju ke sungai bengawan solo, hal tersebut membuat beban dalam biaya operasional.

Penghambat selanjutnya yaitu adanya predator burung bangau yang memangsa udang siap panen di kala sore hari yang pertepatan jam istirahat pekerja dengan rating 3, sehingga pendega (pengurus tambak) harus bekerja lebih ekstra untuk mengusir burung bangau, agar tidak memangsa udang vaname siap panen. Selanjutnya pemberian rating 4 yaitu serangan hama penyakit atau vitus WSS (*White Spot Syndrom Virus*), hal ini membuat hal yang serius bagi petambak, pasalnya bukan hanya menyerang satu atau 2 ekor udang saja, akan tetapi semuanya bisa tertular oleh penyakit Virus WSS (*White Spot Syndrom Virus*) melalui media air virus dapat menyebar dan menyerang semua udang vaname yang menyebabkan kematian massal.

5.5.2 Identifikasi Lingkungan Eksternal (EFE)

Menurut Rangkuti (2005), Factor Eksternal Evalution (EFE) harus melakukan evaluasi faktor peluang yang bisa dimanfaatkan dan faktor ancaman yang harus dihindari. Untuk mengevaluasi faktor tersebut digunakan matriks EFE (*External Factor Evalution*).

a. Peluang (*Opportunity*)

Adapun beberapa peluang yang menjadi pengaruh pada faktor eksternal pada usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) diantara lain sebagai berikut : Pangsa pasar lokal, dukungan dari pemerintah, dan promosi melalui media sosial.

- **Pangsa pasar lokal atau domestik**

Seiring dengan perkembangan gaya hidup, status sosial, aktualisasi diri membuat permintaan pasar dunia serta pertambahan jumlah penduduk dunia membuat permintaan udang vaname menjadi juga ikut meningkat, terlebih adanya pergeseran pola konsumsi manusia dari “red meat” (daging sapi, ayam, kambing, babi, dan lain-lain) ke “white meat” (ikan, seafood). khususnya bapak Farikh mendapatkan peluang yang besar untuk memperluas permintaan akan udang vaname pada pangsa pasar lokal.

Peluang tersebut sejajar dengan jumlah stok udang, pemilik tambak sudah mempersiapkan lebih awal, apabila terjadi kenaikan permintaan. bapak Farikh memiliki lahan yang siap untuk pembesaran udang vaname, untuk memenuhi permintaan pasar lokal. Bapak Farikh selaku pemilik tambak sudah berpengalaman dalam hal perikanan pembesaran selama ±20 tahun, dari keterangan pemilik tambak, dari pengalaman tersebut, sudah banyak pengetahuan akan pangsa pasar lokal, dan sering terjun untuk membantu perusahaan lainnya.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika pangsa pasar lokal pada usaha udang vaname rendah
2.	0,10	Jika pangsa pasar lokal pada usaha udang vaname kurang
3.	0,15	Jika pangsa pasar lokal pada usaha udang vaname cukup
4.	0,20	Jika pangsa pasar lokal usaha udang vaname meningkat

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika pengaruh pangsa pasar lokal pada usaha rendah
2.	2	Jika pengaruh pangsa pasar lokal pada usaha kurang
3.	3	Jika pengaruh pangsa pasar lokal pada usaha cukup
4.	4	Jika pengaruh pangsa pasar lokal pada usaha tinggi

Tabel 20. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Pangsa Pasar Lokal

▪ Dukungan dari PT.HESS

Dukungan dari pemerintah sangat diperlukan untuk menunjang keberlangsungan usaha pembesaran udang vaname, karena dengan dukungan dari instansi daerah bisa membantu dalam beberapa kegiatan seperti, sosialisasi yang menampung keluhan dan permasalahan warga desa, media promosi yang sangat baik untuk memperluas pangsa pasar, dan membantu mengembangkan usaha di setiap warga setempat. Instansi di daerah kecamatan ujung pangkah membuat kebijakan, untuk perusahaan perminyakan PT.HESS agar berperan aktif dalam kegiatan sosial dan ikut serta dalam mengentaskan permasalahan warga setempat. Perusahaan minyak tersebut mendirikan koperasi simpan pinjam untuk kesejahteraan warga kecamatan ujung pangkah dalam mendirikan usaha. Usaha yang sering digeluti oleh warga setempat yaitu membuka toko, menjual peralatan-peralatan alat penangkapan ikan, dan modal untuk membuat kapal serta keperluan perikanan budidaya. Pada

pengaplikasiannya, sudah banyak memberikan banyak pengaruh pada sendi-sendi roda perekonomian di Desa Pangkah Kulon.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika dukungan PT.HESS tidak penting pada usaha udang vaname
2.	0,10	Jika dukungan PT.HESS cukup penting pada usaha udang vaname
3.	0,15	Jika dukungan PT.HESS penting usaha pada udang vaname
4.	0,20	Jika dukungan PT.HESS sangat penting pada usaha udang vaname

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika dukungan PT.HESS tidak mempengaruhi usaha udang vaname
2.	2	Jika dukungan PT.HESS cukup mempengaruhi usaha udang vaname
3.	3	Jika dukungan PT.HESS mempengaruhi usaha udang vaname
4.	4	Jika dukungan PT.HESS sangat mempengaruhi usaha udang vaname

Tabel 21. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Dukungan PT.HESS

▪ Promosi melalui media sosial online

Setiap usaha apapun jenisnya dan bidangnya membutuhkan promosi, promosi bertujuan untuk memperkenalkan suatu produk dan bertujuan untuk menarik daya tarik konsumen terhadap produknya, agar produk tersebut laris terjual. Di era-modern ini kecanggihan teknologi dan informasi berkembang pesat, hal ini perlu dimanfaatkan sebagai peluang untuk mempromosikan suatu bisnis. Berikut salah satu media sosial yang sangat cepat dalam berpromosi yaitu, facebook bukan hanya jejaring sosial saja, namun dapat dijadikan ladang promosi di dunia bisnis, selain itu juga terdapat twitter yang dapat mempromosikan suatu barang dan jasa dengan cepat dan mudah. Adapun media sosial lainnya yang dapat di jadikan peluang promosi yaitu, BBM, Line, Instagram, Path, Whatsapp, dll. Bapak Farikh selaku pemilik tambak juga melakukan promosi dengan

media sosial diatas, karena dapat memperluas relasi kerjasama dan memperkenalkan usahanya di masyarakat lokal.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika media promosi tidak penting pada usaha udang vaname
2.	0,10	Jika media promosi cukup penting pada usaha udang vaname
3.	0,15	Jika media promosi penting usaha pada udang vaname
4.	0,20	Jika media promosi sangat penting pada usaha udang vaname

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika media promosi tidak mempengaruhi usaha udang vaname
2.	2	Jika media promosi cukup mempengaruhi usaha udang vaname
3.	3	Jika media promosi mempengaruhi usaha udang vaname
4.	4	Jika media promosi sangat mempengaruhi usaha udang vaname

Tabel 22. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Media Promosi

b. Ancaman (*Threats*)

Terdapat beberapa ancaman yang terdapat pada usaha pembesaran udang vaname milik bapak Farikh antara lain : Pesaing, keadaan yang cuaca tidak menentu, harga pakan naik, dan kasus pencurian.

▪ Pesaing Antar Usaha Pembesaran Udang Vaname

Setiap pasar tidak bisa lepas dengan pesaing yang menawarkan barang dan jasa sejenis maupun yang sudah dimodifikasi. Pesaing pada usaha ini tidak hanya di dalam daerah atau lokal saja, namun juga di luar daerah. Pesaing yang paling berpengaruh dan cukup ketat yaitu di lamongan, dimana petambak yang ada di lamongan ini termasuk semi-intensif, sedangkan tambak milik bapak Farikh termasuk tradisional. Dimana petambak lamongan juga memiliki modal yang besar, teknologi yang canggih, dan memiliki SDM yang berkualitas, serta memiliki pangsa

pasar yang luas. Dari persaingan tersebut, membuat pemilik tambak bapak Farikh bekerja lebih ekstra, agar mengikuti permintaan pasar dan mensejajarkan dengan pesaing.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika pesaing pada usaha udang vaname rendah
2.	0,10	Jika pesaing pada usaha udang vaname masih kurang
3.	0,15	Jika pesaing pada usaha udang vaname cukup banyak
4.	0,20	Jika pesaing pada usaha udang vaname tinggi

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika pesaing tidak mempengaruhi usaha udang vaname
2.	2	Jika pesaing cukup mempengaruhi usaha udang vaname
3.	3	Jika pesaing mempengaruhi usaha udang vaname
4.	4	Jika pesaing sangat mempengaruhi usaha udang vaname

Tabel 23. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Pesaing

▪ Keadaan cuaca yang sulit diprediksi

Cuaca yang tidak menentu dan cenderung berubah-ubah, serta iklim yang ekstrim suhu tinggi, merupakan ancaman yang tidak bisa dihindari oleh para petambak di Desa Pangkah Kulon, akibat dari cuaca yang tidak menentu terjadi perubahan pola dan sikap udang vaname yang membuat kesehatan menjadi menurun, serta mudah di serang oleh hama penyakit. Cuaca ekstrim juga membuat volume air jadi menurun, sehingga perlu dilakukan pengisian air sesuai dengan ketinggian. Ancaman cuaca memang sulit di prediksi, bahkan bapak farikh sampai membeli sebuah alat untuk mendeteksi cuaca, namun tidak bekerja sesuai harapan. Upaya untuk menanggulangi cuaca ekstrim masih di rasa kurang karena keterbatasan akan ilmu dan informasi. Adapun cuaca yang sangat

berpengaruh bagi keberlanjutan usaha pembesaran udang vaname yaitu, perubahan suhu laut atau dikenal sebagai el-nino. Musim hujan menjadi faktor penghambat paling besar, selain menyebabkan ketidakstabilan salinitas, juga menjadi penghambat akses jalan, karena kondisi jalan yang berlumpur dan licin. Petambak terpaksa menyewa kapal untuk mengangkut hasil panen melewati jalur laut memutar tambak hingga melewati sungai bengawan solo, dan penyewaan kapal tergolong mahal dikarenakan beban dari hasil panen itu sendiri.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika keadaan cuaca tidak penting pada usaha udang vaname
2.	0,10	Jika keadaan cuaca cukup penting pada usaha udang vaname
3.	0,15	Jika keadaan cuaca penting pada usaha udang vaname
4.	0,20	Jika keadaan cuaca sangat penting pada usaha udang vaname

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika keadaan cuaca tidak mempengaruhi usaha udang vaname
2.	2	Jika keadaan cuaca cukup mempengaruhi usaha udang vaname
3.	3	Jika keadaan cuaca mempengaruhi usaha udang vaname
4.	4	Jika keadaan cuaca sangat mempengaruhi usaha udang vaname

Tabel 24. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Keadaan Cuaca

- **Harga pakan naik tidak secara mendadak**

Pakan yang memiliki nutrisi, sangat baik bagi perkembangan udang, peran pakan sendiri termasuk vital dan juga penentu keberhasilan suatu pembesaran udang vaname. Harga pakan untuk perikanan budidaya mengalami fluktuasi saat ini. Harga pakan yang terus mengalami peningkatan menjadi pengaruh yang cukup signifikan, karena hanya akan

menambah biaya operasional yang semakin mencekik dan menurunkan keuntungan produsen tambak udang vaname.

Peningkatan harga pakan, tidak diimbangi dengan kenaikan harga udang vaname, hal ini membuat pelaku usaha pembesaran mengalami penurunan keuntungan. Hal ini dirasa menjadi kelemahan oleh para petambak. Kenaikan harga pakan sendiri juga di rasa sangat mendadak bagi para petambak khususnya pemilik tambak udang vaname bapak Farikh, yang membuat para pelaku usaha tambak harus menghitung ulang biaya-biaya operasional yang akan dikeluarkan.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika harga pakan tidak penting pada usaha udang vaname
2.	0,10	Jika harga pakan cukup penting pada usaha udang vaname
3.	0,15	Jika harga pakan penting pada usaha udang vaname
4.	0,20	Jika harga pakan sangat penting pada usaha udang vaname

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika harga pakan tidak mempengaruhi usaha udang vaname
2.	2	Jika harga pakan cukup mempengaruhi usaha udang vaname
3.	3	Jika harga pakan mempengaruhi usaha udang vaname
4.	4	Jika harga pakan sangat mempengaruhi usaha udang vaname

Tabel 25. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Harga Pakan

▪ Tindakan pencurian udang vaname

Kasus pencurian dan pemancing liar memang banyak terjadi di kecamatan Ujung Pangkah dan buka lagi rahasia umum. Pada malam hari, tambak tidak dijaga seintensif pada pagi dan siang hari, maka dari itu banyak kawanannya pencuri memanfaatkan waktu malam hari untuk melancarkan aksi pencuriannya. Minimnya penjagaan merupakan

kelemahan yang menjadi maraknya pencurian di perikanan budidaya. Hal tersebut membuat penurunan hasil panen udang vaname, dan menurunkan hasil jual serta keuntungan pemilik tambak. Pada kasus ini, pemilik tambak hanya memiliki beberapa pendega atau beberapa pekerja saja untuk menjaga tambak udang, dan waktu penjagaan tidak dilakukan secara rutin, hanya saja saat panen penjagaan lebih diperketat lagi. Namun demikian, penjagaan secara rutin lebih baik, untuk mencegah tindakan pencurian udang vaname.

Selain itu jarak antara rumah dan tambak lumayan dekat, namun akan memakan waktu yang lama akibat jalan yang licin dan terjal. Pada faktor eksternal, ancaman seperti pencurian memang udang vaname dirasa merugikan. Namun pemilik tambak juga menuturkan akan kelemahan tersebut, pemilik tambak hanya meminimalisir sebisa mungkin untuk menjaga dan mengawasi agar tambaknya tidak terjadi pencurian.

No.	Bobot	Keterangan
1.	0,05	Jika tindakan pencurian pada usaha udang vaname rendah
2.	0,10	Jika tindakan pencurian pada usaha udang vaname kurang
3.	0,15	Jika tindakan pencurian pada usaha udang vaname cukup banyak
4.	0,20	Jika tindakan pencurian pada usaha udang vaname tinggi

No.	Rating	Keterangan
1.	1	Jika tindakan pencurian tidak mempengaruhi usaha udang vaname
2.	2	Jika tindakan pencurian cukup mempengaruhi usaha udang vaname
3.	3	Jika tindakan pencurian mempengaruhi usaha udang vaname
4.	4	Jika tindakan pencurian sangat mempengaruhi usaha udang vaname

Tabel 26. Keterangan Pemberian Bobot & Rating Tentang Tindakan Pencurian

c. Analisis Faktor Eksternal (EFE)

Berikut pemberian bobot, rating, dan penjumlahan pada analisis faktor internal (Peluang, Ancaman), yang di olah pada matriks EFE (*External Factor Evalution*) yaitu sebagai berikut :

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	B x R
Peluang (Opportunity)			
1. Pangsa Pasar Lokal	0,20	4	0,80
2. Dukungan PT.HESS	0,15	3	0,45
3. Media Promosi	0,20	4	0,80
Jumlah Nilai Peluang	0,55		2,05
Ancaman (Threats)			
1. Pesaing	0,20	4	0,80
2. Keadaan Cuaca	0,10	3	0,30
3. Harga Pakan Naik	0,10	2	0,20
4. Pencurian	0,05	2	0,10
Jumlah Nilai Ancaman	0,45		1,4
Total	1,0		3,45

Tabel 27. Matriks EFE (*External Factor Evalution*)

Total skor dari matriks EFE yaitu 3,3 yang menunjukkan bahwa pada usaha pembesaran udang vaname ini, telah berupaya memanfaatkan peluang-peluang yang ada dengan semaksimal mungkin, serta berupaya menghindari dan mengurangi ancaman-ancaman yang ada. Analisis pemberian skor pada peluang dan ancaman dijelaskan sebagai berikut :

- **Peluang (Opportunity)**

Meningkatnya permintaan komoditas udang vaname di pasar lokal, merupakan peluang tertinggi dengan pemberian rating 4. Peningkatan

permintaan juga diimbangi dengan ketersediaan stok udang vaname, serta dianggap memiliki peluang yang sangat besar untuk mengembangkan usahanya bapak Farikh. Pemberian rating 4 tertinggi selanjutnya yaitu pada media promosi, karena memiliki peran besar dalam mengenalkan dan memperluas pangsa pasar ke seluruh dunia. Dukungan dari pemerintah diberikan rating 3, karena pengaruh eksternal masih di bawah permintaan pasar dan media promosi.

▪ **Ancaman (*Threats*)**

Pesaing diberikan rating 4, karena dirasa sangat berpengaruh dalam faktor eksternal. Pesaing disini juga lebih unggul dari segi teknologi dan sumberdaya manusia, maka dari itu perkembangannya sangat pesat. Selanjutnya keadaan cuaca yang sulit untuk diprediksi menjadi ancaman yang berbahaya dan berpengaruh, dengan pemberian rating 3. Cuaca yang biasa terjadi pada daerah kecamatan Ujung Pangkah yaitu, suhu yang tiba-tiba dingin saat malam hari, yang membuat udang vaname menjadi kedinginan, cuaca ekstrim seperti panas berkepanjangan, membuat kendala yang harus dihadapi oleh para petambak termasuk bapak farikh. Harga pakan yang meningkat menjadi ancaman dikemudian hari, pasalnya peningkatan harga pakan dirasa begitu mendadak dan tidak bisa di prediksi pergerakannya, sehingga membuat pemilik tambak tidak sempat merencanakan dan mempertimbangkan biaya operasional yang harus dikeluarkan dikemudian hari, harga pakan diberikan rating 2 karena pengaruhnya tidak terlalu signifikan dari pada sebelumnya.

Ancaman yang terakhir yaitu tindak kasus pencurian, pencurian ikan dan udang pada tambak-tambak bukanlah hal baru di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah. Hal tersebut dirasa merugikan, karena pencuri tahu betul seluk beluk dan umur siap panen udang vaname,

terlebih luas tambak yang sangatlah luas, dan jauh dari kawasan pemukiman, menjadi kasus pencurian lebih leluasa berkeliaran. Rating yang diberikan kasus pencurian yaitu 2, karena kasusnya tidak setiap hari, dan masih bisa diantisipasi, namun juga perlu kewaspadaan yang lebih ekstra lagi dalam hal pengawasan.

5.6 Analisis Perencanaan

5.6.1 Analisis Matriks SWOT

Menurut Putong (2003), Analisis SWOT merupakan metode identifikasi berbagai faktor secara sistematis, yang nantinya merumuskan perencanaan strategi pengembangan suatu perusahaan. Berbagai macam situasi yang dihadapi oleh perusahaan berupa faktor internal maupun faktor eksternal dapat dijadikan sebagai masukan dan gambaran bagi perusahaan, guna menentukan rencana strategis dalam menyusun sistem kerangka untuk mengambil suatu keputusan yang efektif dan efisien.

Setelah mengidentifikasi dari faktor internal (IFE) dan faktor eksternal (EFE), selanjutnya melakukan analisis matriks SWOT untuk dapat mengetahui posisi atau letak usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) pada kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Dengan mengetahui posisi suatu usaha, dapat diketahui diagnosa permasalahan usaha tersebut, dan nantinya dapat menentukan rencana strategis bagi suatu usaha.

Pada analisis SWOT dapat merumuskan berbagai perencanaan alternatif strategi untuk mengembangkan potensi usaha tertentu. Komponen SWOT nantinya dikombinasikan dan dapat diketahui strategi-strategi yang sesuai karakteristik serta mendukung pengembangan potensi usaha yang diteliti, seperti sebagai berikut : Strategi *Strength-Opportunity* (SO), *Strength-Threats* (ST),

Weakness-Opportunity (WO), dan *Weakness-Threats* (WT). Cara agar dapat diketahui perencanaan strategis yaitu dengan membandingkan atau mengkombinasikan antara faktor internal (IFE) dan faktor eksternal (EFE).

EFE	IFE	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
		➤ Kualitas udang vaname yang tidak mengalami moulting ➤ Lahan pembesaran yang luas dan strategis ➤ Harga udang Vaname yang tinggi ➤ Jaringan komunikasi yang baik antar pengusaha	➤ Akses jalan yang buruk ➤ Keterbatasan tenaga kerja ➤ Keterbatasan teknologi ➤ Terdapat predator pemangsa udang ➤ Serangan penyakit virus WSS
Peluang (O)		Strategi SO	Strategi WO
➤ Pasar Lokal atau domestik ➤ Dukungan dari PT.HESS ➤ Media promosi melalui media sosial online		➤ Memanfaatkan kualitas udang vaname, untuk memenuhi pangsa pasar lokal ➤ Memanfaatkan dukungan pemerintah, dalam memperkenalkan kualitas produk udang vaname ke daerah lain ➤ Memaksimalkan media promosi di jejaring sosial, untuk memperkenalkan kualitas produk udang vaname kepada masyarakat dunia ➤ Memanfaatkan jaringan komunikasi, untuk lebih meningkatkan jaringan ke pasar internasional	➤ Memanfaatkan dukungan pemerintah, untuk membantu membangun akses jalan umum yang lebih baik terutama bagi akses jalan ke tambak ➤ Memanfaatkan dukungan pemerintah, untuk mengadakan pelatihan dan sosialisasi kepada tenaga kerja baru ➤ Bekerja sama dengan pemerintah untuk membentuk suatu badan koperasi simpan pinjam, untuk dapat meningkatkan teknologi

Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
➤ Pesaing antar usaha pembesaran udang vaname ➤ Keadaan Cuaca yang tidak menentu ➤ Harga pakan naik secara mendadak ➤ Tindakan pencurian udang vaname	➤ Memaksimalkan kualitas produk udang vaname, antara persaingan usaha ➤ Memanfaatkan kekuatan jaringan komunikasi, untuk siap bersaing dengan para pesaing ➤ Mencari informasi alternatif pakan baru yang sesuai dengan udang vaname	➤ Mendukung tenaga kerja baru, agar mendapatkan ilmu dan keterampilan yang di butuhkan pada usaha pembesaran udang vaname ➤ Menjalin kerjasama dengan pengusaha lainnya dalam hal teknologi, untuk dapat memprediksi keadaan cuaca yang tidak menentu

Tabel 28. Matriks Analisis SWOT

Perhitungan pada matriks faktor internal (IFE), didapatkan kekuatan sebesar 1,45 dan kelemahan sebesar 1,65 menunjukkan bahwa pada faktor internal, kelemahan lebih besar dari pada kekuatan. Sedangkan perhitungan pada matriks faktor eksternal (EFE), didapatkan peluang sebesar 2,05 dan ancaman sebesar 1,4 dimana pada analisis matriks eksternal, didapatkan peluang lebih besar dari pada ancaman. Dari pengelolaan data faktor internal dan faktor eksternal usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaen Gresik, Jawa Timur. Maka diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut :

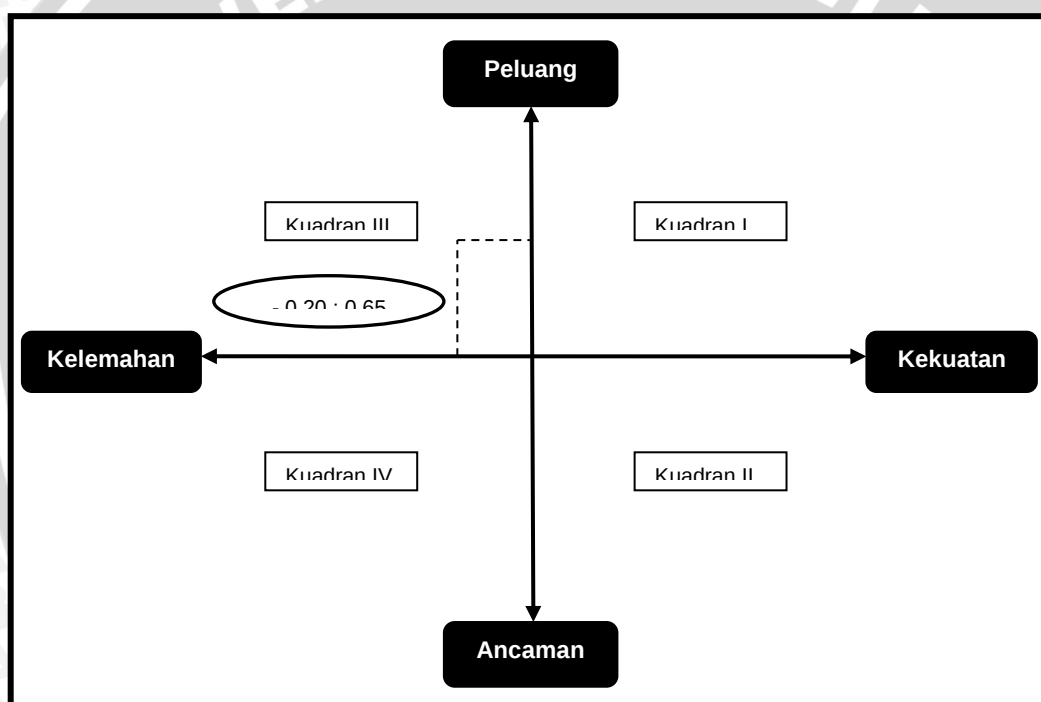
- Skor untuk faktor kekuatan sebesar 1,45
- Skor untuk faktor kelemahan sebesar 1,65
- Skor untuk faktor peluang sebesar 2,05
- Skor untuk faktor ancaman sebesar 1,4

Untuk menentukan suatu sumbu koordinat suatu strategi pemasaran usaha pembesaran udang vaname, pertama dilakukan perhitungan terlebih dahulu pada masing-masing faktor internal dan faktor eksternal dengan menentukan

sumbu horizontal (X), dan menentukan sumbu vertikal (Y), serta selanjutnya menggunakan diagram analisis SWOT untuk mengetahui posisi suatu usaha.

- Sumbu horizontal (X), sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (X) sebagai berikut : $X \rightarrow 1,45 - 1,65 = -0,20$
- Sumbu vertikal (Y), sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (Y) sebagai berikut : $Y \rightarrow 2,05 - 1,4 = 0,65$

Hasil dari perhitungan diperoleh titik koordinat pada diagram SWOT bernilai positif, dengan sumbu horizontal (X) didapatkan nilai -0,2 dan untuk sumbu vertikal (Y) didapatkan nilai 0,65. Diagram SWOT dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 8. Diagram SWOT

Pada gambar 8, Hasil dari Diagram analisis SWOT didapatkan titik koordinat (X,Y), dimana pada koordinat X yang diperoleh dari faktor internal yaitu setelah melalui pengurangan antara kekuatan 1,45 dengan kelemahan 1,65 dan hasil yang diperoleh sebesar -0,20. pada koordinat Y yang diperoleh dari faktor eksternal yaitu setelah melalui pengurangan antara peluang 2,05 dengan ancaman 1,4 dan hasil yang diperoleh sebesar 0,65. Sehingga apabila ditarik

garis lurus, dan didapatkan titik potong koordinat pada posisi $(-0,20 : 0,65)$. Diketahui posisi usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vanamei*), pada posisi kuadran III, yang artinya bahwa suatu organisasi usaha tengah menghadapi peluang pasar yang sangat besar, namun disisi lain usaha tersebut menghadapi beberapa kelemahan yang ada pada tubuh internal. Langkah yang seharusnya di ambil oleh organisasi usaha yaitu meminimalkan kelemahan-kelemahan internal, sehingga dapat memanfaatkan peluang pasar yang ada.

5.6.2 Strategi Pengembangan Berdasarkan Analisis SWOT

Dari hasil analisis, diagram SWOT menggunakan strategi WO (*Weakness-Opportunity*) Adapun strategi yang dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk perencanaan yang akan diterapkan pada usaha pembesaran udang vaname yaitu sebagai berikut :

- a. Mengadakan pelatihan kepada tenaga kerja yang lama, dan calon tenaga kerja yang baru.
- b. Mengikuti kegiatan seminar dan sosialisasi yang didukung oleh pemerintah, untuk menambah wawasan serta informasi.
- c. Menggali informasi, bagaimana cara membuat dan memberikan pakan alternatif pada udang vaname.
- d. Bekerja sama dengan pengusaha lainnya di bidang pembesaran udang vaname , dalam hal teknologi.
- e. Memanfaatkan media sosial, untuk mempromosikan dan memperluas pangsa pasar hasil panen udang vaname ke seluruh dunia.

5.6.3 Implikasi Kebijakan Usaha

Berdasarkan posisi usaha budidaya udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yaitu mengarah pada kebijakan WO (*Weakness-Opportunity*) yang meminimalkan kelemahan dan mengoptimalkan kekuatan yang ada. Namun, pada usaha pembesaran udang vaname ini tidak bisa hanya mengandalkan satu

strategi saja, masih perlu adanya strategi lain untuk pengembangan usaha yaitu sebagai berikut :

a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi yang memaksimalkan kekuatan yang ada, dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Maka yang harus diambil yaitu pilihan memaksimalkan kualitas produk sebagai kekuatan, dan memanfaatkan peluang yang besar sebagai peluang.

b. Strategi ST (*Strength-Treaths*)

Strategi yang memaksimalkan kekuatan yang ada, dan menghindari berbagai ancaman. Memaksimalkan kualitas produk udang vaname, dan menghindari berbagai ancaman seperti hama dan penyakit.

c. Strategi WT (*Weakness-Treaths*)

Strategi yang meminimalisir kelemahan, dan menghindari berbagai ancaman. Dengan melakukan berbagai langkah untuk mengurangi kelemahan seperti keterbatasan tenaga kerja yang terampil, dan menghindari ancaman seperti pesaing tambak baru.

5.7 Finansial Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname

Aspek-aspek dalam perencanaan finansial pengembangan usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yaitu meliputi analisis finansial jangka pendek dan analisis finansial jangka panjang. Finansial jangka pendek meliputi permodalan, biaya operasional, penerimaan, R/C *ratio* (*revenue cost ratio*), keuntungan, rentabilitas dan BEP (*break event point*), sedangkan finansial jangka panjang meliputi penambahan investasi (re-invest), NPV (*net present value*), B/C *Ratio* (*net benefit cost ratio*), IRR (*internal rate of return*), PP (*payback period*), dan Analisis sensitivitas. Maka dari dilakukan perhitungan apakah suatu usaha dikatakan layak atau tidak yaitu sebagai berikut :

5.7.1 Analisis Finansial Jangka Pendek

a. Permodalan

Modal yang digunakan dalam usaha pembesaran udang vaname yaitu modal tetap dan modal kerja. Modal tetap yaitu modal yang tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya biaya produksi, besar modal yang diajukan dalam perencanaan pengembangan usaha yaitu Rp. 58.234.500,- per tahun. Sedangkan modal kerja yang diajukan untuk perencanaan pengembangan usaha yaitu sebesar Rp. 136.834.500,- per tahun. Rincian dapat dilihat pada Lampiran 4.

b. Penerimaan

Penerimaan kotor atau *Total Revenue* (TR) usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) milik bapak Farikh ini adalah Rp. 240.000.000,- selama 1 tahun (*Total Revenue*), Dengan size 50 ekor pada udang seberat 1 Kg. Perhitungan analisis penerimaan pada usaha pembesaran udang vaname dapat dilihat pada Lampiran 4.

c. Keuntungan

Adapun keuntungan yang didapatkan dari usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp. 103.165.500,- , Keuntungan ini didapatkan setelah penerimaan kotor dikurangi biaya total. Untuk selengkapnya perhitungan keuntungan terdapat di Lampiran 4.

d. R/C Ratio (*Revenue Ratio*)

Analisis R/C ratio untuk pengembangan usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini menghasilkan nilai nilai R/C Ratio $1,7 > 1$, yang menunjukkan bahwa usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini sangat menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Selengkapnya perinciannya terdapat pada Lampiran 4.

e. Rentabilitas

Hasil analisis rentabilitas pada perencanaan finansial pengembangan usaha budidaya udang vaname diperoleh rentabilitas sebesar 131,25%. Dengan hasil analisis tersebut, maka usaha pembesaran udang vaname sangat menguntungkan untuk dijadikan usaha dan ladang bisnis di bidang perikanan kedepannya. Selengkapnya perincian terdapat dilihat pada Lampiran 4.

f. BEP (*Break Event Point*)

Dari hasil perhitungan BEP pada usaha ini, didapatkan nilai BEP single produk sebesar Rp. 97.057.500,-, nilai tersebut adalah titik impas dari usaha tersebut, yang berarti pembesaran tidak mengalami keuntungan maupun kerugian dan dilihat penerimaan kotor Rp. 240.000.000,- serta keuntungan yang diterima pengusaha yaitu sebesar Rp. 103.165.500,- per tahun, maka usaha pembesaran udang vaname tersebut mengalami keuntungan yang sangat besar. Rincian dapat dilihat pada Lampiran 4.

5.7.2 Evaluasi Strategi Perencanaan Finansial Jangka Panjang

a. Penambahan Investasi (*Re-invest*)

Penambahan investasi dengan merencanakan usaha pembesaran udang vaname secara tradisional untuk 10 tahun kedepan (2016-2026) dengan kenaikan sebesar 1% setiap tahunnya. Biaya yang dikeluarkan oleh usaha pembesaran udang vaname tradisional yaitu sebesar Rp.33.865.000,-. Untuk selengkapnya dapat dilihat pada **lampiran 4.**

b. NPV (*Net Present Value*)

Perencanaan pada kondisi normal, nilai NPV usaha pembesaran udang vaname tradisional yaitu sebesar Rp.647.995.740,-. Hasil NPV

tersebut menunjukkan bahwa usaha tersebut sangat menguntungkan, karena NPV yang didapatkan bernilai positif. Rincian di Lampiran 5.

c. Net BIC Ratio (*Benefit and Cost Ratio*)

Nilai pada Net B/C dalam keadaan normal pada usaha pembesaran udang vaname tradisional yaitu sebesar 20,13. Hal ini menunjukkan bahwa Net B/C lebih dari 1 (satu). Sehingga usaha pembesaran udang vaname (*litopenaeus vannamei*) tersebut dikatakan layak untuk dijalankan. Rincian dapat dilihat Lampiran 5.

d. IRR (*Internal Rate of Return*)

Perencanaan yang diajukan untuk nilai IRR dalam keadaan normal pada usaha pembesaran udang vaname tradisional yaitu sebesar 306%, maka dari itu nilai tersebut diatas nilai suku bunga bank (6,75%). Hal tersebut dapat dikatakan bahwa usaha milik bapak Moh. Farikh layak untuk dijalankan. Rincian IRR dapat dilihat pada Lampiran 5.

e. PP (*Payback Period*)

Perencanaan yang disarankan, didapatkan PP (*payback period*) pada kondisi normal untuk usaha pembesaran udang vaname tradisional yaitu sebesar 0,26. Dari hasil tersebut dapat dikatakan bahwa waktu yang dibutuhkan pengusaha untuk mengembalikan modalnya yaitu 0,26 tahun, hal tersebut maka jangka waktu pengembalian modal relatif singkat dan sangat menguntungkan. Rincian dapat dilihat pada Lampiran 5.

f. Analisis sensitivitas

Berikut merupakan analisis sensitivitas pada perencanaan usaha pembesaran udang vaname tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

▪ **Asumsi Biaya Naik 45% & Benefit Turun 14%**

Hasil dari perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 45% dan benefit turun 14% pada usaha pembesaran udang vaname yaitu sebagai berikut :

Sensitivitas	Asumsi Biaya Naik 45% & Benefit Turun 14%	NPV	-481.869,65
		Net B/C	0,99
		IRR	6,6%
		PP	5,52

Tabel 29. Asumsi Biaya Naik 45% & Benefit Turun 14%

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 45% dan benefit turun 14%, didapatkan hasil NPV yang bersifat negatif kurang dari 1 (satu), yaitu -481.869,65,-. Selanjutnya diperoleh nilai Net B/C 0,99 yang kurang dari 1 (satu), dan nilai IRR dibawah suku bunga bank (6,75%) yaitu sebesar 6,6%. Sedangkan nilai PP diperoleh 5,52 tahun. Maka dapat dikombinasikan asumsi tersebut bahwa perencanaan bisnis yang disarankan layak untuk dijalankan. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 45% dan benefit turun 14% dapat dilihat pada Lampiran 11.

▪ **Asumsi Biaya naik 21% & Benefit Turun 31%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 21% dan benefit turun 31% pada usaha pembesaran udang vaname tradisional, dapat dilihat pada tabel berikut :

Sensitivitas	Asumsi Biaya Naik 21% & Benefit Turun 31%	NPV	-172.078,36
		Net B/C	0,99
		IRR	6,40%
		PP	5,6

Tabel 30. Asumsi Biaya Naik 21% & Benefit Turun 31%

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 21% dan benefit turun 31%, didapatkan hasil NPV yang bersifat negatif

kurang dari 1 (satu), yaitu -172.078,36,-. Selanjutnya diperoleh nilai Net B/C 0,99 yang kurang dari 1 (satu), dan nilai IRR dibawah suku bunga bank (6,75%) yaitu sebesar 6,40%. Sedangkan nilai PP diperoleh 5,6 tahun. Maka dapat dikombinasikan asumsi tersebut bahwa perencanaan bisnis yang disarankan layak untuk dijalankan. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 21% dan benefit turun 31% dapat dilihat pada Lampiran 12.

▪ **Asumsi Biaya Naik 73%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 73 % pada usaha pembesaran udang vaname tradisional, dapat dilihat pada tabel yaitu sebagai berikut :

Sensitivitas	Asumsi Biaya Naik 73%	NPV	-151.343,884
		Net B/C	1,00
		IRR	6,5%
		PP	12,61

Tabel 31. Asumsi Biaya Naik 73%

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 73%, didapatkan hasil NPV yang bersifat negatif kurang dari 1 (satu), yaitu -1.255.073,43,-. Selanjutnya diperoleh nilai Net B/C 0,96 yang kurang dari 1 (satu), dan nilai IRR dibawah suku bunga bank (6,75%) yaitu sebesar 3,3%. Sedangkan nilai PP diperoleh 13,25 tahun. Maka dapat dikombinasikan asumsi tersebut bahwa perencanaan bisnis yang disarankan layak untuk dijalankan. Perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 73% dapat dilihat pada Lampiran 13.

▪ **Asumsi Benefit Turun 41,80%**

Hasil analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 41,80% pada usaha pembesaran udang vaname tradisional, dapat dilihat pada tabel yaitu sebagai berikut :

Sensitivitas	Asumsi Benefit Turun 41,80%	NPV	-315.179,77
		Net B/C	0,99
		IRR	6,14%
		PP	11,70

Tabel 32. Asumsi Biaya Naik 41,70%

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi benefit turun 41,80%, didapatkan hasil NPV yang bersifat negatif kurang dari 1 (satu), yaitu -315.179,77,-. Selanjutnya diperoleh nilai Net B/C 0,99 yang kurang dari 1 (satu), dan nilai IRR dibawah suku bunga bank (6,75%) yaitu sebesar 6,14%. Sedangkan nilai PP diperoleh 12,70 tahun. Maka dapat dikombinasikan asumsi tersebut bahwa perencanaan bisnis yang disarankan layak untuk dijalankan. Perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 41,80% dapat dilihat pada Lampiran 14.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilaksanakan pada Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Tradisional milik bapak Moh.Farikh di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Usaha pembesaran udang vaname, merupakan usaha yang dikelola oleh bapak Moh.Farikh yang berjalan selama ± 20 tahun. Udang vaname merupakan komoditas perikanan yang digemari oleh masyarakat lokal, maka dari itu banyaknya permintaan membuat usaha ini konsisten dalam menjalankannya. Adapun faktor pendukung dari segi lahan kepemilikan, merupakan lahan warisan yang dikelola oleh bapak Moh.Farikh sebagai tambak, dengan demikian untuk menjalankan usaha pembesaran tidak perlu membeli sebidang tanah ataupun menyewa tanah. Hal ini sangat menguntungkan bagi pemilik usaha karena dapat menekan modal awal dan pengeluaran. Lokasi usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yang menempuh jarak yang tidak terlalu jauh, sehingga menghemat waktu dan biaya. Selain itu lokasi tambak yang berdekatan dengan laut membuat sistem pengairan menjadi lebih mudah dan menghemat biaya. Selain itu, terdapat faktor penghambat yaitu akses jalan yang terjal dan berbelok-belok menjadi pengaruh saat menuju lokasi tambak, serta harus menyeberang menggunakan perahu untuk menuju lokasi tambak. Adanya predator pemangsa udang kecil, hal ini yang

dikhawatirkan oleh para pembudidaya, karena burung bangau kerap kali memangsa udang dan ikan yang ada pada pembesaran ditambak.

- b. Pada perhitungan matriks internal (IFE), didapatkan kekuatan 1,45 dan kelemahan 1,65, maka dapat diketahui sumbu koordinat (X) yaitu sebesar -0,20. Untuk perhitungan matriks eksternal (EFE), didapatkan peluang 2,05 dan ancaman 1,4, maka dapat diketahui sumbu koordinat (Y) yaitu sebesar 0,65. Kemudian digambarkan pada diagram analisis SWOT, maka dapat diketahui posisi usaha udang vaname milik bapak Moh. Farikh pada kuadran III, yang artinya bahwa perencanaan strategis yang harus diambil dan sesuai dengan spesifikasi suatu organisasi usaha adalah strategi WO (*Weakness-Opportunity*) seperti pada tabel matriks analisis SWOT. Maka perencanaan strategis adalah, mengadakan pembekalan pelatihan akan ilmu dan keterampilan kepada tenaga kerja lama, maupun tenaga kerja yang baru. Selanjutnya, mengikuti berbagai kegiatan seminar dan sosialisasi yang didukung oleh pemerintah, bertujuan untuk menambah wawasan serta informasi. Mencari dan menggali informasi tentang bagaimana cara membuat pakan alternatif untuk udang vaname, guna mensiasati harga pakan yang terus naik. Bekerja sama dengan para petambak udang vaname, untuk meningkatkan kapasitas teknologi. Terakhir, memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan dan memperluas area pangsa pasar.

- c. Berdasarkan perhitungan analisis jangka panjang, untuk perencanaan investasi selama 10 tahun kedepan yaitu mulai tahun 2016 sampai 2026, dengan nilai kenaikan setiap tahunnya sebesar 1%. Diperoleh modal tetap sebesar Rp.33.865.000,- dengan modal kerja Rp.78.600.000,- dan total biaya sebesar Rp.136.834.500,- serta penerimaan Rp.240.000.000,- dalam analisis keadaan normal diperoleh nilai NPV sebesar

Rp.789.409.123,-, Net B/C sebesar 24,31, IRR sebesar 308%, dan PP sebesar 0,33 tahun. Pada perencanaan jangka panjang dalam keadaan normal dengan modal Rp.33.865.000,-, diperoleh nilai NPV sebesar Rp.647.995.740,-, Net B/C sebesar 20,13, IRR sebesar 306%, dan PP sebesar 0,33 tahun. Dengan demikian usaha pembesaran udang vaname tradisional dikatakan layak untuk dijalankan kedepannya.

6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti untuk pemilik usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) adalah sebagai berikut :

- a. Bagi pemilik usaha, seharusnya mengikuti study banding ke petambak udang vaname, yang mana skala usahanya lebih besar, sehingga dapat menambah wawasan, ilmu, serta keterampilan, yang nantinya di aplikasikan pada usaha pembesaran udang vaname sendiri. Bekerja sama dengan petambak lainnya dalam hal peningkatan kapasitas teknologi, dengan bantuan teknologi kegiatan akan jauh lebih mudah. Sebaiknya menambah tenaga kerja baru, dalam hal keamanan tambak, yang nantinya dapat mencegah tindak kriminal pencurian udang.
- b. Bagi anemer atau wakil kepercayaan, untuk dapat lebih mengambil langkah cepat saat terjadi masalah pada pengelolaan usaha pembesaran udang vaname, agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.
- c. Bagi pekerja atau pendega, seharusnya lebih menambah wawasan tentang mengelola usaha pembesaran udang vaname, dan mengikuti arahan yang diberikan oleh pemilik usaha tersebut. Seorang pendega juga harus mengingatkan pemilik usaha, apabila terjadi kesalahan secara teknis, manajemen, dan finansial, agar dalam pengoperasiannya berjalan sesuai dengan fungsinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwidjaya D, Supito , Sumantri I. 2008. Penerapan Teknologi Budidaya Udang Vaname L. vannamei Semi-intensif pada Lokasi Tambak Salinitas Tinggi. Balai Besar Pengembangan Budidaya Air Payau. no.7 hal 54 - 72. LIPI.
- Freddy Rangkuti. 2005. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.
- Hermawan, Dr.Asep. 2005. Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif. PT.Grasindo Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Kamlasi, 2008.Kajian Ekologis Dan Biologi Untuk Pengembangan Budidaya Rumput Laut (*Eucheumacottonii*) Di Kecamatan Kupang Barat Kabupaten Kupang propinsi Nusa Tenggara Timur.Tesis.Institut Pertanian Bogor.
- Kepala Pusat Penyuluhan Kelautan dan Perikanan. 2011. Budidaya Udang Vaname Semi Intensive. Kab. Langkat. Sumatera Utara.
- Komardi A. 2010. Potensi Usaha Budidaya Udang Putih (*Litopenaeus vannamei* Bonne) di Wilayah Pesisir Pantai Timur Kabupaten Tulang Bawang Lampung Dan Kabupaten Ogan Komering Ilir Sumatera Selatan.Universitas Hasanuddin-Press.
- Moleong, Lexy J. 1989. Metodologi Penelitian Kualitatif. PT Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Murachman et al., 2010. Jurnal Pembangunan dan Alam Lestari. Vol.1No.1. Model Polikultur Udang Windu (*Penaeus monodon* Fab), Ikan Bandeng (*Chanos-chanos* Forskal) dan Rumput Laut (*Gracillaria* Sp.) Secara Tradisional Universitas Brawijaya, Malang.
- Patilima, Hamid. 2005. Metode Penelitian Kualitatif. CV alfabeta. Bandung.
- Primyastanto, Mimit. 2011. Feasibility Study Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi Dari Teori Studi Kelayakan Usaha Perikanan). UB Press. Malang.
- Rangkuti, Freddy. (2006). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta. (p48).
- Rangkuti, Freddy, 1997, Riset Pemasaran, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy, dalam JURNAL EKONOMI PERUSAHAAN, Volume 3 no.2, Edisi Oktober 1996, diterbitkan oleh STIE IBII.
- Sudradjat dan Wedjatmiko. 2010. Budidaya Udang di Sawah dan Tambak. Penebar Swadaya. Jakarta.

Soegoto, Dr.Ir. Eddy Soeryanto. 2008. *MARKETING RESEARCH The Smart Way to Solve a Problem*. PT Alex Media Komputindo. Bandung.

Soeratno dan Lincoln Arsyad. 2008. *Metode Penelitian: Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Alfabeta.Bandung.

Sumartono, Made, L. N., B. dan A. Taslihan. 2013. *Hasil Survey Potensi Lahan Pertambakan untuk Budidaya Udang di Sumbawa*. Jepara.

Syahid, M., Subhan, A., & Armando, R. 2006. *Budidaya Udang Organik Secara Polikultur*. Penebar Swadaya. Jakarta, 75 hlm.

Umar, Husein. (2005). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta. (p31).

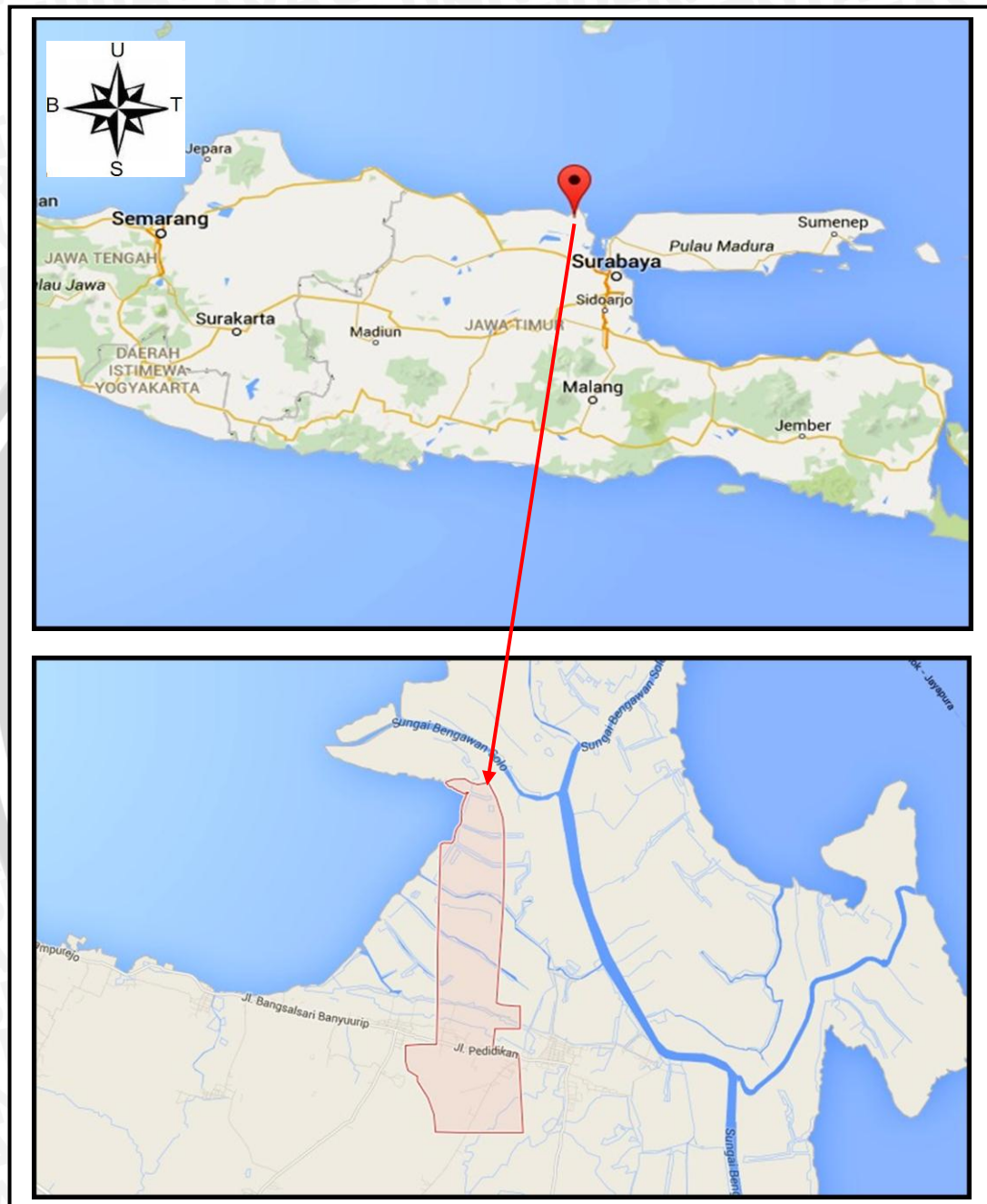
Umar, Husein. (2007). *Metode Penelitian Empat Skripsi dan Tesis Bisnis*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. (p78).

Widyorini, N. 2010. *Analisis Pertumbuhan Gracilaria verrucosa. Di Tambak Udang Ditinjau Dari Tingkat Sedimentasi*. Jurnal Saintek Perikanan **6** (1) 30 – 36.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian.



Sumber : Google maps, 2015

Lampiran 2. Modal Tetap dan Penyusutan pada Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

No.	Jenis Modal Tetap (Investasi)	Jumlah (Unit)	Umur Teknis (Th)	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)	Penyusutan (Total/Th)
1.	Timbangan Gantung	1	10	400.000	400.000	40.000
2.	Gentong pengangkut	5	2	150.000	750.000	375.000
3.	Rumah Jaga (Gubuk)	2	8	3.000.000	6.000.000	750.000
4.	Sabit	4	4	50.000	200.000	50.000
5.	Sepeda Motor	2	10	7.000.000	14.000.000	1.400.000
6.	Gerobak Pengangkut	2	10	2.000.000	4.000.000	400.000
7.	Terpal (3m x 40 m)	2	4	600.000	1.200.000	300.000
8.	Jaring Perangkap	5	4	50.000	250.000	62.500
9.	Jaring Pengangkut	3	4	30.000	90.000	22.500
10.	Diesel	1	10	2.500.000	2.500.000	250.000
11.	Paralon Besar (4inch)	2	5	250.000	500.000	100.000
12.	Kayu (8m)	1	6	60.000	60.000	10.000
13.	Lampu(10watt)	3	2	25.000	75.000	37.500
14.	Cangkul	3	5	20.000	60.000	12.000
15.	Tali	10	5	10.000	100.000	20.000
16.	Genset Listrik	1	10	3.000.000	3.000.000	300.000
17.	Prayang	2	3	30.000	60.000	20.000
18.	Bambu	2	3	30.000	60.000	20.000
19.	Jurigen	5	5	30.000	150.000	30.000
20.	Peralatan Mekanik	1	10	250.000	250.000	25.000
21.	Selang(10m)	1	10	100.000	100.000	10.000
Jumlah					33.865.000	4.244.500

Lampiran 3. Biaya Tetap dan Biaya Variabel pada Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik Jawa Timur.

a. Biaya Tetap

No.	Komponen Biaya Tetap	Nilai (Rp)/th
1.	Penyusutan	4.234.500
2.	Upah Tetap Tenaga Kerja	24.000.000
3.	Pajak	2.500.000
4.	Perawatan tambak	25.000.000
5.	Perawatan alat	2.500.000
	Total	58.234.500

b. Biaya Variabel

No.	Komponen Biaya Variabel	Nilai (Rp)/th
1.	Benur	5.400.000
2.	Pemupukan	4.000.000
3.	Transportasi	5.000.000
4.	Bahan Bakar Diesel & Genset	8.000.000
5.	Upah Pandega 15%	55.000.000
6.	Tenaga Kerja Borongan Rp 3.000 x 400 kg	1.200.000
	Total	78.600.000



Lampiran 4. Perhitungan Aspek Finansial pada Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

- Modal kerja dari usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik Jawa Timur.

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk biaya operasional usaha yang berupa biaya tetap dan biaya variabel.

$$\begin{aligned}\text{Modal Kerja} &= \text{FC} + \text{VC} \\ &= \text{Rp. } 58.234.500 + \text{Rp. } 78.600.000 \\ &= \text{Rp. } 136.834.500,-\end{aligned}$$

- Jadi, biaya produksi dari usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

$$\begin{aligned}\text{TC} &= \text{FC} + \text{VC} \\ &= \text{Rp. } 58.234.500 + \text{Rp. } 78.600.000 \\ &= \text{Rp. } 136.834.500,-\end{aligned}$$

- Penerimaan yang dihasilkan dari usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

- Penerimaan selama 1 tahun (*Total Revenue*). Dengan seberat 1 Kg adalah size 50 ekor :
- Udang vaname : $\text{Rp. } 80.000 \times 500 \text{ kg} \times 6 \text{ kali panen} = \text{Rp. } 240.000.000,-$

- Keuntungan yang diperoleh selama satu tahun adalah :

$$\begin{aligned}\pi &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= \text{Rp. } 240.000.000 - \text{Rp. } 136.834.500 \\ &= \text{Rp. } 103.165.500,-\end{aligned}$$

- Analisa R/C Ratio dari usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik Jawa Timur.

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC} = \frac{240.000.000}{136.834.000} = 1,7$$

Suatu usaha dikatakan menguntungkan jalan jika (R/C) Ratio lebih besar dari 1 ($R/C > 1$). Semakin tinggi nilai (R/C), maka keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi. Dari perhitungan diatas didapatkan nilai (R/C) Ratio sebesar $1,7 > 1$, yang menunjukan bahwa usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) ini sangat menguntungkan.

- **BEP (Break Even Point)**

Atas dasar BEP Single Produk :

$$\begin{aligned} \text{BEP (Sales)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{s}} \\ &= \frac{58.234.500}{1 - \frac{78.600.000}{240.000.000}} \\ &= \frac{58.234.500}{\frac{240.000.000 - 78.600.000}{240.000.000}} \\ &= \frac{58.234.500}{\frac{161.400.000}{240.000.000}} \\ &= \frac{58.234.500}{0,6} \\ &= \text{Rp.97.057.500} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{BEP sales Udang}}{P \text{ Udang}} \\ &= \frac{97.057.500}{80.000} \\ &= 1.213,21 \text{ atau } 1.213,21 \text{ kg} \end{aligned}$$

- Rentabilitas dari usaha pembesaran udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

$$R = \frac{L}{M} \times 100 \%$$

$$R = \frac{103.165.500}{136.834.500} \times 100 \%$$
$$= 75\%$$

Keterangan :

R = Rentabilitas

L = Laba/Keuntungan

M = Modal Kerja



Lampiran 5. Analisis Penambahan Investasi (Re-Invest) Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

PENAMBAHAN INVESTASI																				
NO	Jenis modal tetap	Jumlah	Harga Satuan	Harga Total	Umur Teknis	Penyusutan	Nilai Kenaikan	Re - Investasi Tahun Ke-										Sisa Umur Teknis (Thn)	Nilai Sisa (Rp)	
		(Unit)	(Rp)	(Rp)	(Tahun)		1%	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Timbangan gantung	1	400.000	400.000	10	40.000	4.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	440.000	1	
2	Gentong pengangkut	5	150.000	750.000	2	375.000	7.500		765.000									8	3.000.000	
3	R. Jaga (gubuk)	2	3.000.000	6.000.000	8	750.000	60.000									6.480.000		2	1.500.000	
4	Sabit	4	50.000	200.000	4	50.000	2.000				208.000							5	250.000	
5	Sepeda motor	2	7.000.000	14.000.000	10	1.400.000	140.000										15.400.000	1	1.400.000	
6	Gerobak pengangkut	2	2.000.000	4.000.000	10	400.000	40.000										4.400.000	1	400.000	
7	Terpal (3m x 40m)	2	600.000	1.200.000	4	300.000	12.000				1.248.000							6	1.800.000	
8	Jaring penangkap	5	50.000	250.000	4	62.500	2.500				260.000							6	375.000	
9	Jaring pengangkut	3	30.000	90.000	4	22.500	900				93.600							6	135.000	
10	Paralon besar (4 inch)	2	250.000	500.000	5	100.000	5.000					525.000						5	500.000	
11	Diesel	1	2.500.000	2.500.000	10	250.000	25.000										2.750.000	1	250.000	
12	Kayu (8m)	2	60.000	120.000	6	20.000	1.200							127.200				4	80.000	
13	Lampu (10 watt)	3	25.000	75.000	2	37.500	750		76.500									8	300.000	
14	Cangkul	3	20.000	60.000	5	12.000	600						63.000					5	60.000	
15	Genset listrik	1	3.000.000	3.000.000	10	300.000	30.000										3.300.000	1	300.000	
16	Prayang	2	30.000	60.000	3	20.000	600			61.800								7	140.000	
17	Jurigen	5	30.000	150.000	5	30.000	1.500						157.500					5	150.000	
18	Peralatan mekanik	1	250.000	250.000	10	25.000	2.500										275.000	1	25.000	
19	Selang (10m)	1	100.000	100.000	10	10.000	1.000										110.000	1	10.000	
20	Tali	10	10.000	100.000	5	20.000	1.000						105.000					5	10000	
21	Bambu	2	30.000	60.000	3	20.000	600				61.800							7	14000	
Jumlah		59	19.585.000	33.865.000		4.244.500	338.650	-	-	841.500	61.800	1.809.600	745.500	127.200	-	6.480.000	-	26.675.000		10.915.000



Lampiran 6. Analisis Jangka Panjang Keadaan Normal Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Tradisional di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		240.000.000	248.184.000	256.368.000	264.552.000	272.736.000	280.920.000	289.104.000	297.288.000	305.472.000	313.656.000
	Nilai Sisa											81.920.000
	Gross Benefit(A)		240.000.000	248.184.000	256.368.000	264.552.000	272.736.000	280.920.000	289.104.000	297.288.000	305.472.000	395.576.000
	PVGB		224.824.356	217.790.039	210.746.400	203.722.743	196.744.703	189.834.594	183.011.725	176.292.692	169.691.643	205.850.107
	Jumlah PVGB											1.978.509.002
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	0	6.180.000	0	5.775.000	12.720.000	0	0	6.540.000	109.670.000
	Biaya Operasional		136.834.500	141.500.556	151.617.846	161.401.513	171.185.180	180.968.846	190.752.513	200.536.180	210.319.847	220.103.513
	Gross Cost (B)	33.865.000	136.834.500	141.500.556	157.797.846	161.401.513	176.960.180	193.688.846	190.752.513	200.536.180	216.859.847	329.773.513
	PVGC	33.865.000	128.182.201	124.171.629	129.717.157	124.289.965	127.654.501	130.887.240	120.752.209	118.918.567	120.467.027	171.607.765
	Jumlah PVGC											1.330.513.262
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	103.165.500	106.683.444	98.570.154	103.150.487	95.775.820	87.231.154	98.351.487	96.751.820	88.612.153	65.802.487
	PVNB	-33.865.000	96.642.155	93.618.409	81.029.243	79.432.777	69.090.202	58.947.354	62.259.516	57.374.125	49.224.616	34.242.343
iii	NPV	647.995.740,0249240	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	20,13	> 1 (layak)									
v	IRR	306%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0,33	lama waktu pengembalian Investasi									



Lampiran 7. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 33% & Benefit Turun 22% Pada Perencanaan Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik.

NO	URAIAN											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		186.960.000	193.335.336	199.710.672	206.086.008	212.461.344	218.836.680	225.212.016	231.587.352	237.962.688	244.338.024
	Nilai Sisa											10.915.000
	Gross Benefit(A)		186.960.000	193.335.336	199.710.672	206.086.008	223.376.344	218.836.680	225.212.016	231.587.352	237.962.688	244.338.024
	PVGB		175.138.173	169.658.440	164.171.445	158.700.017	161.137.922	147.881.149	142.566.134	137.332.007	132.189.790	127.148.787
	Jumlah PVGB											828.805.998
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	0	61.800	0	745.500	127.200	0	0	0	26.675.000
	Biaya Operasional		181.989.885	188.195.740	194.401.595	200.607.450	206.813.305	213.019.160	219.225.015	225.430.871	231.636.726	237.842.581
	Gross Cost (B)	33.865.000	181.989.885	188.195.740	194.463.395	200.607.450	207.558.805	213.146.360	219.225.015	225.430.871	231.636.726	264.517.581
	PVGC	33.865.000	170.482.328	165.148.267	159.857.940	154.481.160	149.727.559	144.035.856	138.776.178	133.681.195	128.675.678	137.649.838
	Jumlah PVGC											1.516.381.000
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	4.970.115	5.139.596	5.247.277	5.478.558	15.817.539	5.690.320	5.987.001	6.156.481	6.325.962	-20.179.557
	PVNB	-33.865.000	4.655.845	4.510.173	4.313.505	4.218.856	11.410.364	3.845.292	3.789.955	3.650.812	3.514.112	-10.501.051
iii	NPV	-457.135,406307101	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,3%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	7,27	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan : Asumsi Biaya Naik 33% dari Rp.136.834.500,- Menjadi Rp.181.989.885,- & Benefit Turun 22% dari Rp.240.000.000,- Menjadi Rp.186.960.000,-

Lampiran 8. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 17% & Benefit Turun 30% Pada Perencanaan Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik.

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		166.320.000	171.991.512	177.663.024	183.334.536	189.006.048	194.677.560	200.349.072	206.020.584	211.692.096	217.363.608
	Nilai Sisa											10.915.000
	Gross Benefit(A)		166.320.000	171.991.512	177.663.024	183.334.536	199.921.048	194.677.560	200.349.072	206.020.584	211.692.096	217.363.608
	PVGB		155.803.279	150.928.497	146.047.255	141.179.861	144.217.878	131.555.374	126.827.125	122.170.836	117.596.309	113.111.822
	Jumlah PVGB											1.349.438.235
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	90.780	262.650	90.780	2.520.000	364.640	0	96.120	277.950	44.207.900
	Biaya Operasional		160.096.365	165.555.651	171.014.937	176.474.223	181.933.509	187.392.795	192.852.081	198.311.367	203.770.653	209.229.939
	Gross Cost (B)	33.865.000	160.096.365	165.646.431	171.277.587	176.565.003	184.453.509	187.757.435	192.852.081	198.407.487	204.048.603	253.437.839
	PVGC	33.865.000	149.973.176	145.360.469	140.798.129	135.966.867	133.059.995	126.879.028	122.081.300	117.656.246	113.350.300	131.884.155
	Jumlah PVGC											1.350.874.665
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	6.223.635	6.345.081	6.385.437	6.769.533	15.467.539	6.920.125	7.496.991	7.613.097	7.643.493	-36.074.231
	PVNB	-33.865.000	5.830.103	5.568.028	5.249.126	5.212.993	11.157.883	4.676.346	4.745.826	4.514.590	4.246.009	-18.772.333
iii	NPV	-1.436.430,332039790	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,96	> 1 (layak)									
v	IRR	3,73%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	5,81	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan : Asumsi Biaya Naik 17% dari Rp.136.834.500,- Menjadi Rp.160.096.365,- & Benefit Turun 30% dari Rp.240.000.000,- Menjadi Rp.166.320.000,-

Lampiran 9. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 73% Pada Perencanaan Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik.

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		240.000.000	248.184.000	256.368.000	264.552.000	272.736.000	280.920.000	289.104.000	297.288.000	305.472.000	313.656.000
	Nilai Sisa											50.242.500
	Gross Benefit (A)		240.000.000	248.184.000	256.368.000	264.552.000	322.978.500	280.920.000	289.104.000	297.288.000	305.472.000	313.656.000
	PVGB		224.824.356	217.790.039	210.746.400	203.722.743	232.988.344	189.834.594	183.011.725	176.292.692	169.691.643	163.220.522
	Jumlah PVGB											1.972.123.058
ii	Outflow (Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	90.780	262.650	90.780	2.520.000	364.640	0	96.120	277.950	44.207.900
	Biaya Operasional		237.271.023	245.361.965	253.452.907	261.543.849	269.634.791	277.725.732	285.816.674	293.907.616	301.998.558	310.089.500
	Gross Cost (B)	33.865.000	237.271.023	245.452.745	253.715.557	261.634.629	272.154.791	278.090.372	285.816.674	294.003.736	302.276.508	354.297.400
	PVGC	33.865.000	222.267.937	215.393.268	208.565.968	201.476.172	196.325.433	187.922.444	180.930.747	174.345.114	167.916.527	184.369.521
	Jumlah PVGC											1.973.378.131
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	2.728.977	2.731.255	2.652.443	2.917.371	50.823.709	2.829.628	3.287.326	3.284.264	3.195.492	-40.641.400
	PVNB	-33.865.000	2.556.419	2.396.771	2.180.431	2.246.571	36.662.911	1.912.150	2.080.978	1.947.578	1.775.116	-21.148.999
iii	NPV	-1.255.073,434853750	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,96	> 1 (layak)									
v	IRR	3,3%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	13,25	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan : Asumsi Biaya Naik 73% dari Rp.136.834.500,- Menjadi Rp.237.271.023,-

Lampiran 10. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Benefit Turun 41% Pada Perencanaan Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik.

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		139.680.000	144.443.088	149.206.176	153.969.264	158.732.352	163.495.440	168.258.528	173.021.616	177.784.704	182.547.792
	Nilai Sisa											50.242.500
	Gross Benefit(A)		139.680.000	144.443.088	149.206.176	153.969.264	158.732.352	163.495.440	168.258.528	173.021.616	177.784.704	182.547.792
	PVGB		130.847.775	126.753.803	122.654.405	118.566.636	114.478.867	110.391.098	106.303.329	102.215.560	98.127.791	94.040.022
	Jumlah PVGB											1.162.925.462
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	90.780	262.650	90.780	2.520.000	364.640	0	96.120	277.950	44.207.900
	Biaya Operasional		136.834.500	141.500.556	146.166.613	150.832.669	155.498.726	160.164.782	164.830.839	169.496.895	174.162.952	178.829.008
	Gross Cost (B)	33.865.000	136.834.500	141.591.336	146.429.263	150.923.449	155.018.726	159.529.422	164.030.839	168.532.256	173.033.673	177.535.089
	PVGC	33.865.000	128.182.201	124.251.292	120.320.383	116.389.474	112.458.565	108.527.656	104.596.747	100.665.838	96.734.929	92.804.020
	Jumlah PVGC											1.163.240.641
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	2.845.500	2.851.752	2.776.913	3.045.815	50.956.126	2.966.018	3.427.689	3.428.601	3.343.802	-40.489.116
	PVNB	-33.865.000	2.665.574	2.502.511	2.282.752	2.345.481	36.758.433	2.004.317	2.169.833	2.033.171	1.857.504	-21.069.754
iii	NPV	-315.179.779	660.150	> 0 (layak)								
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,14%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	12,70	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan : Asumsi Benefit Turun 41,80% dari Rp.240.000.000,- menjadi Rp.139.680.000,-

Lampiran 11. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 45% & Benefit Turun 14,60% Pada Perencanaan Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik.

NO	URAIAN											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		204.960.000	211.949.136	218.938.272	225.927.408	232.916.544	239.905.680	246.894.816	253.883.952	260.873.088	267.862.224
	Nilai Sisa											81.920.000
	Gross Benefit(A)		204.960.000	211.949.136	218.938.272	225.927.408	314.836.544	239.905.680	246.894.816	253.883.952	260.873.088	267.862.224
	PVGB		192.000.000	185.992.693	179.977.425	173.979.222	227.114.947	162.118.743	156.292.013	150.553.959	144.916.663	139.390.326
	Jumlah PVGB											959.064.288
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	0	6.180.000	0	5.775.000	12.720.000	0	0	6.540.000	109.670.000
	Biaya Operasional		198.410.025	205.175.807	211.941.589	218.707.371	225.473.152	232.238.934	239.004.716	245.770.498	252.536.280	259.302.062
	Gross Cost (B)	33.865.000	198.410.025	205.175.807	218.121.589	218.707.371	231.248.152	244.958.934	239.004.716	245.770.498	259.076.280	368.972.062
	PVGC	33.865.000	185.864.192	180.048.863	179.306.074	168.419.310	166.816.442	165.533.532	151.297.337	145.742.656	143.918.525	192.005.932
	Jumlah PVGC											1.712.817.862
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	6.549.975	6.773.329	816.683	7.220.037	83.588.392	-5.053.254	7.890.100	8.113.454	1.796.808	-101.109.838
	PVNB	-33.865.000	6.135.808	5.943.830	671.352	5.559.912	60.298.506	-3.414.789	4.994.676	4.811.303	998.138	-52.615.606
iii	NPV	-481.869,650188986	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,6%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	5,52	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan : Asumsi Biaya Naik 45% dari Rp.136.834.500,- Menjadi Rp.198.410.025,- & Benefit Turun 14,60% dari Rp.240.000.000,- Menjadi Rp.204.960.000,-

Lampiran 12. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 21% & Benefit Turun 31% Pada Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		165.600.000	171.246.960	176.893.920	182.540.880	188.187.840	193.834.800	199.481.760	205.128.720	210.775.680	216.422.640
	Nilai Sisa											81.920.000
	Gross Benefit(A)		165.600.000	171.246.960	176.893.920	182.540.880	188.187.840	193.834.800	199.481.760	205.128.720	210.775.680	216.422.640
	PVGB		155.128.806	150.275.127	145.415.016	140.568.692	135.722.368	130.876.044	126.029.720	121.183.396	116.337.072	111.490.748
	Jumlah PVGB											1.394.851.769
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	90.780	262.650	90.780	2.520.000	364.640	0	96.120	277.950	44.207.900
	Biaya Operasional		165.569.745	171.215.673	176.861.602	182.507.530	188.153.458	193.799.387	199.445.315	205.091.243	210.737.171	216.383.100
	Gross Cost (B)	33.865.000	165.569.745	171.306.453	177.124.252	182.598.310	190.673.458	194.164.027	199.445.315	205.187.363	211.015.121	260.591.000
	PVGC	33.865.000	155.100.464	150.327.334	145.604.359	140.612.917	137.546.906	131.208.348	126.255.019	121.676.733	117.220.245	135.606.521
	Jumlah PVGC											1.395.023.847
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	30.255	-59.493	-230.332	-57.430	79.434.382	-329.227	36.445	-58.643	-239.441	-44.168.360
	PVNB	-33.865.000	28.342	-52.207	-189.343	-44.225	57.301.910	-222.478	23.071	-34.776	-133.011	-22.984.361
iii	NPV	-172.078,363708764	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,40%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	5,60	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan : Asumsi Biaya Naik 21% dari Rp.136.834.500,- Menjadi Rp.165.569.745,- & Benefit Turun 31% dari Rp.240.000.000,- Menjadi Rp.165.600.000,-

Lampiran 13. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 73% Pada Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		240.000.000	248.184.000	256.368.000	264.552.000	272.736.000	280.920.000	289.104.000	297.288.000	305.472.000	313.656.000
	Nilai Sisa											50.242.500
	Gross Benefit(A)		240.000.000	248.184.000	256.368.000	264.552.000	322.978.500	280.920.000	289.104.000	297.288.000	305.472.000	313.656.000
	PVGB		224.824.356	217.790.039	210.746.400	203.722.743	232.988.344	189.834.594	183.011.725	176.292.692	169.691.643	163.220.522
	Jumlah PVGB											1.972.123.058
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	90.780	262.650	90.780	2.520.000	364.640	0	96.120	277.950	44.207.900
	Biaya Operasional		237.271.023	245.361.965	253.452.907	261.543.849	269.634.791	277.725.732	285.816.674	293.907.616	301.998.558	310.089.500
	Gross Cost (B)	33.865.000	237.271.023	245.452.745	253.715.557	261.634.629	272.154.791	278.090.372	285.816.674	294.003.736	302.276.508	354.297.400
	PVGC	33.865.000	222.267.937	215.393.268	208.565.968	201.476.172	196.325.433	187.922.444	180.930.747	174.345.114	167.916.527	184.369.521
	Jumlah PVGC											1.973.378.131
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	2.728.977	2.731.255	2.652.443	2.917.371	50.823.709	2.829.628	3.287.326	3.284.264	3.195.492	-40.641.400
	PVNB	-33.865.000	2.556.419	2.396.771	2.180.431	2.246.571	36.662.911	1.912.150	2.080.978	1.947.578	1.775.116	-21.148.999
iii	NPV	-1.255.073,434853750	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,96	> 1 (layak)									
v	IRR	3,3%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	13,25	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan : Asumsi Biaya Naik 73% dari Rp.136.834.500,- Menjadi Rp.237.271.023,-

Lampiran 14. Analisis Sensitivitas dengan Benefit Turun 41,80% Pada Perencanaan Bisnis Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Desa Pangkah Kulon, Kecamatan Ujung Pangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0675	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	0,68	0,63	0,59	0,56	0,52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		139.680.000	144.443.088	149.206.176	153.969.264	158.732.352	163.495.440	168.258.528	173.021.616	177.784.704	182.547.792
	Nilai Sisa											50.242.500
	Gross Benefit(A)		139.680.000	144.443.088	149.206.176	153.969.264	158.732.352	163.495.440	168.258.528	173.021.616	177.784.704	182.547.792
	PVGB		130.847.775	126.753.803	122.654.405	118.566.636	114.478.867	110.391.098	106.303.329	102.215.560	98.127.791	94.040.022
	Jumlah PVGB											1.162.925.462
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	33.865.000										
	Penambahan Investasi		0	90.780	262.650	90.780	2.520.000	364.640	0	96.120	277.950	44.207.900
	Biaya Operasional		136.834.500	141.500.556	146.166.613	150.832.669	155.498.726	160.164.782	164.830.839	169.496.895	174.162.952	178.829.008
	Gross Cost (B)	33.865.000	136.834.500	141.591.336	146.429.263	150.923.449	155.417.635	160.311.821	165.205.997	170.100.173	175.000.349	180.000.525
	PVGC	33.865.000	128.182.201	124.251.292	120.371.653	116.221.155	111.990.626	107.799.097	103.648.568	99.538.039	95.467.510	91.436.981
	Jumlah PVGC											1.163.240.641
	Net Benefit (A-B)	-33.865.000	2.845.500	2.851.752	2.776.913	3.045.815	3.045.815	2.966.018	3.427.689	3.428.601	3.343.802	-40.489.116
	PVNB	-33.865.000	2.665.574	2.502.511	2.282.752	2.345.481	2.345.481	2.004.317	2.169.833	2.033.171	1.857.504	-21.069.754
iii	NPV	-315.179,7796605150	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,99	> 1 (layak)									
v	IRR	6,14%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	12,70	lama waktu pengembalian investasi									

Keterangan : Asumsi Benefit Turun 41,80% dari Rp.240.000.000,- Menjadi Rp.139.680.000,-