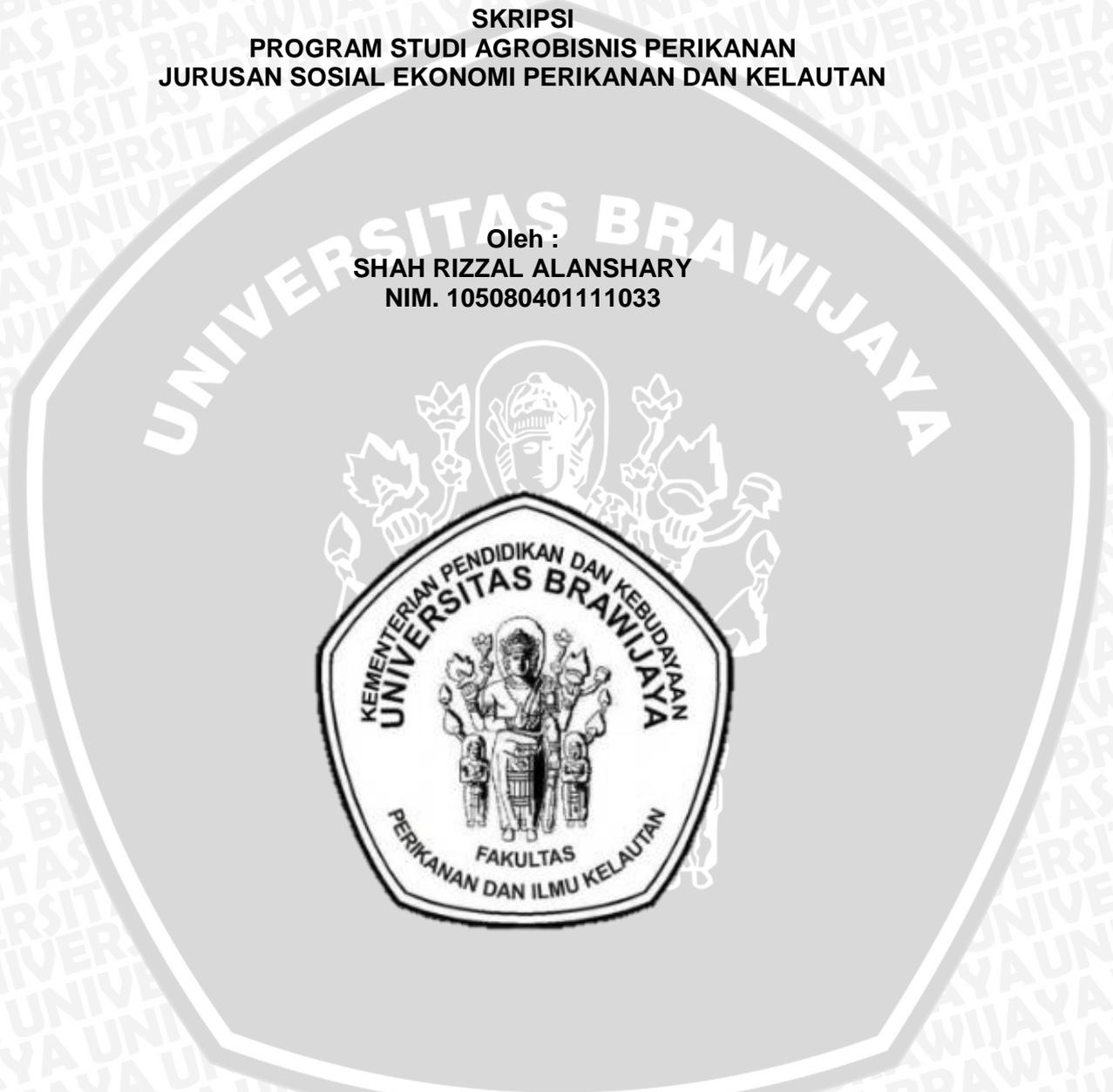


**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA KARANG  
PADA PT TRISENTOSA INTRABUANA NIAGA DENPASAR BALI**

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

Oleh :  
**SHAH RIZZAL ALANSHARY  
NIM. 105080401111033**



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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA KARANG  
PADA PT TRISENTOSA INTRABUANA NIAGA DENPASAR BALI**

**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 :  
**SHAH RIZZAL ALANSHARY  
NIM. 105080401111033**



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

SKRIPSI  
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA KARANG  
PADA PT TRISENTOSA INTRABUANA NIAGA DENPASAR BALI

Oleh :  
SHAH RIZZAL ALANSHARY  
NIM. 105080401111033

Telah dipertahankan didepan penguji

Tanggal : 8 Januari 2015

Menyetujui,

Dosen Penguji I

Dosen Pembimbing I

Dr. Ir.Mimit Primyastanto, MP

NIP. 19630511 198802 1 001

Tanggal:

Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP

NIP. 19610417 199003 1 001

Tanggal:

Dosen Penguji II

Dosen Pembimbing II

Wahyu Handayani, S.Pi, MBA, MP

NIP. 19750310 200501 2 001

Tanggal

ZainalAbidin, S.Pi, MBA, MP

NIP. 19770221 200212 1 008

Tanggal:

Mengetahui,  
Ketua Jurusan

Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP

NIP. 19610417 199003 1 001

Tanggal:

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Usulan Skripsi yang saya tulis tentang “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Terumbu Karang Dengan Metode Analisis SWOT Pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali, Pulau Serangan, Denpasar Selatan, Bali” adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, dan sepanjang pengetahuan saya juga 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 kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan dalam Usulan Skripsi ini hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.

Malang, Januari 2015  
Mahasiswa

Shah Rizzal Alan



## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih atas bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih :

1. Kepada Allah SWT, yang selalu memberikan berkah yang tidak ternilai dan selalu memberikan kekuatan kepada peneliti dalam menghadapi segala kesulitan selama proses pengerjaan laporan ini.
2. Kepada Kedua orang tua, kakak, adek dan keluarga besarku yang selalu saya hormati dan cintai atas do'a motivasi dan segala dukungan moril maupun spiritual serta almh nenek saya yang belum sempat melihat cucu kesayangannya menggunakan toga.
3. Kepada Bapak Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia memberikan waktunya untuk membimbing penyusunan laporan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
4. Kepada Bapak Zainal Abidin, S.Pi, MBA, MP selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia memberikan waktunya untuk membimbing penyusunan laporan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
5. Kepada Bapak Dr. Ir Mimit Primyastanto, MP dan Ibu Wahyu Handayani, S.Pi, MBA, MP yang telah bersedia memberikan waktunya untuk menguji skripsi ini.
6. Kepada Bapak Deddy Kusuma dan pihak – pihak dari PT. Trisentosa Intrabuana Niaga Bali yang telah memberikan ijin, bimbingan serta bantuan selama pelaksanaan penelitian Skripsi ini.
7. Kepada teman – teman dekat saya Haris, Dio, Wicak, Agung, Arinda, Nelly, Gaura, dan semua yang tidak bisa disebutkan satu-satu yang sudah membantu dan selalu mensupport saya.
8. Kepada kakak-kakak saya 2009, 2008, 2007 keatas atas ilmu dan pengalaman yang diberikan.
9. Kepada keluarga perjuangan OMBAK 2010 Dayat, Ripa, Rica, Hagi, Bernan, Habib, Bayu, Joko, Jembrong, Adit, Presica, Amanda, Raisa, Ismi, Raras, Linda, Soka, Julia, Firda, dan yang lain-lainnya yang menemani mulai 2010 hingga saat ini.
10. Kepada teman – teman seangkatan SEP 2010 Ervan, Lukman, Edi, Agung, Gradian, Andika, Jarmiati, Anisa, Sofilia, Anis, dan banyak lagi yang lainnya atas ilmu dan supportnya.

11. Kepada Team Sukses saya, Amanda Ramayta, Ervan Yulianto, Lukman Budi, Arif Kurniawan, Achmad Hidayat, Dan Lain-Lain.
12. Kepada adekku Ima bp '11 yang lucu dan menggemaskan, makasih udah menjadi bagian dari ceritaku.
13. Kepada para haters yang telah membenci saya, karena tanpa kalian saya tidak bisa berubah menjadi lebih baik.
14. Kepada mantan-mantan yang ada di fakultas, universitas, maupun luar universitas yang tidak sanggup saya sebutkan satu-satu, terima kasih sempat menjadi bagian dari kisah perjalananku.
15. Terakhir khusus kepada yang spesial dan istimewa Iftitah Faizah yang telah memberikan supportnya sehingga laporan skripsi ini dapat cepet selesai.

Malang, Januari 2015

Penulis



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarokatuh,*

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Mu penulis dapat menyajikan laporan skripsi yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Karang Pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Denpasar, Bali. Tulisan ini menyajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi profil usaha PT Trisentosa Intrabuana Niaga aspek teknis budidaya, manajemen usaha, pemasaran, faktor internal dan eksternal, strategi pengembangan dan analisis SWOT.

Laporan skripsi ini merupakan mata kuliah wajib yang dilaksanakan sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan jenjang pendidikan sarjana S1 bagi seluruh mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang.

Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki penulis, walaupun telah dikerjakan sebaik mungkin, tapi masih dirasakan banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan

*Wassalam'alaikum Warrahmatullahi Wabarokatuh*

Malang, Januari 2015

Penyusun

## RINGKASAN

**SHAH RIZZAL ALANSHARY** Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Karang di PT Trisentosa Intrabuana Niaga Denpasar, Bali. Dibawah bimbingan **Dr. Ir. NUDDIN HARAHAP. MP.** dan **ZAINAL ABIDIN, S.Pi, MBA, MP.**

---

Terumbu Karang di Indonesia mempunyai keragaman yang paling tinggi di dunia. Kawasan Indo-Pasifik adalah salah satu pusat keragaman karang dunia. Karena letaknya antara dua kawasan karang utama (Filipina dan Australia). Indonesia berada di wilayah segitiga terumbu karang (*triangle coral reef*) yang mencakup sekitar 53% terumbu karang dunia. Kawasan yang disebut segitiga terumbu karang mencakup kawasan yang luas di perairan tengah dan timur Indonesia, Timor Leste, Filipina, Sabah Malaysia, Papua Nugini, dan Kepulauan Solomon di Samudera Pasifik. Karena keindahan karang tersebut banyak sekali oknum yang memanfaatkannya menjadi ladang bisnis. Banyak sekali penghobi yang rela membayar harga tinggi demi mengkoleksi karang tersebut. Oleh sebab itu karang termasuk salah satu komoditi yang bersifat eksklusif. Tetapi keindahan terumbu karang bawah laut banyak mengalami kerusakan akibat ulah oknum yang tidak bertanggung jawab hanya untuk kepentingan ekonomi sebagian pihak. Kurangnya perhatian pemerintah dan kesadaran diri pelaku perusak menjadi faktor utama rusaknya terumbu karang di Indonesia

Di Jakarta dan Bali terdapat perusahaan yang bergerak dalam bidang konservasi budidaya karang yang tidak dilindungi oleh undang-undang yaitu PT Trisentosa Intrabuana Niaga. Dengan adanya perusahaan PT Trisentosa Intrabuana diharapkan mampu meminimalisir kerusakan terumbu karang dengan membudidayakannya dan dapat menjalin kerjasama internasional terhadap negara-negara pengimpor terumbu karang dari Indonesia. Manajemen yang baik

dan kelayakan usaha sangat penting untuk mengetahui kelemahan serta peluang demi tumbuh kembangnya usaha tersebut sehingga di harapkan akan dapat mengangkat kehidupan rakyat dan mengurangi pengangguran. Oleh karena itu perlu diadakannya penelitian yang lebih mendalam untuk mengetahui lebih dalam tentang hal tersebut

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, faktor-faktor yang mempengaruhi usaha dan strategi pengembangan usaha budidaya karang di PT Trisentosa Intrabuana Niaga, Bali.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April-Mei 2014. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif dan kualitatif dengan metode pengambilan sample *non random (non probability sampling)*.

Usaha budidaya karang masih menggunakan teknis sederhana meliputi: persiapan transplantasi karang (peralatan dan bahan), pemilihan indukan karang, proses transplantasi karang, pemanenan karang. Aspek Pemasaran pada usaha budidaya karang di PT Trisentosa Intrabuana Niaga memiliki 3 pokok yang menjadi landasan penelitian yaitu strategi pemasaran, distribusi pemasaran dan cara pemesanan dan pembayaran.

Pemasaran produk yang dilakukan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga meliputi: strategi pemasaran, distribusi pemasaran dan cara pemesanan dan pembayaran. Strategi pemasaran pada usaha budidaya karang PT Trisentosa Intrabuana Niaga meliputi kualitas produk, penentuan harga produk, tempat budidaya, media promosi. Distribusi pemasaran pada usaha budidaya karang PT Trisentosa Intrabuana Niaga dilakukan secara langsung tanpa perantara. Pelanggan PT Trisentosa Intrabuana Niaga kebanyakan berasal dari luar negeri oleh karena itu kegiatan ekspor harus dilengkapi dengan surat-surat hukum yang berlaku yaitu dengan Surat Angkut Tumbuhan dan Satwa Liar Luar Negeri

(SATS-LN) untuk ekspor dan Surat Angkut Tumbuhan Dan Satwa Liar Dalam Negeri (SATS-DN) untuk konsumen dalam negeri. Cara pemesanan dan pembayaran memiliki berbagai tahapan pertama adalah pertanyaan (*Inquiry*), yaitu konsumen bertanya tentang spesifikasi beserta harga dari barang yang diinginkan oleh konsumen dengan menghubungi bagian pemasaran atau melihat pada situs website. Tahapan yang kedua adalah pemesanan (*ordersheet*) dengan menghubungi bagian pemasaran. Tahapan yang ketiga adalah kontrak dagang, dimana isi kontrak dagang ini adalah kesepakatan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (konsumen dan produsen). Tahapan yang terakhir adalah pembayaran

Manajemen perencanaan (*Planning*) yang dilakukan oleh perusahaan meliputi perencanaan ketersediaan bahan baku, perencanaan tenaga kerja, dan peningkatan hasil produksi yang sudah tersusun dalam Rencana Kerja Tahunan (RKT). Manajemen pengorganisasian (*Organizing*) meliputi kepala cabang tugasnya memberikan arahan kepada karyawan dan mengawasi pada saat proses produksi sampai pemasarannya. Tenaga kerja terdiri dari 7 orang dengan merangkap semua pekerjaan seperti tugas pembibitan, perawatan dan pengemasan. Manajemen pergerakan (*Actuating*) yang dilakukan kepala cabang yaitu dengan sistem pendekatan dengan selalu membantu setiap pekerjaan bawahan dan berkordinasi dengan baik sehingga dapat tercapai tujuan sesuai yang diinginkan perusahaan. Manajemen pengawasan (*Controlling*) dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha kepada karyawan. Mulai dari pembibitan, perawatan, pemanenan dan juga pengemasan.

Pada diagram analisis SWOT terletak di kuadran I yaitu posisi dan arah pengembangan usaha dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*), menggunakan strategi *strength opportunities* (SO) dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.

Strategi pengembangan usaha budidaya karang yaitu mempertahankan kualitas bibit karang; memanfaatkan sumberdaya alam, sarana dan prasarana yang ada; menjaga hubungan yang baik antara atasan dan bawahan; meningkatkan kualitas produksi.

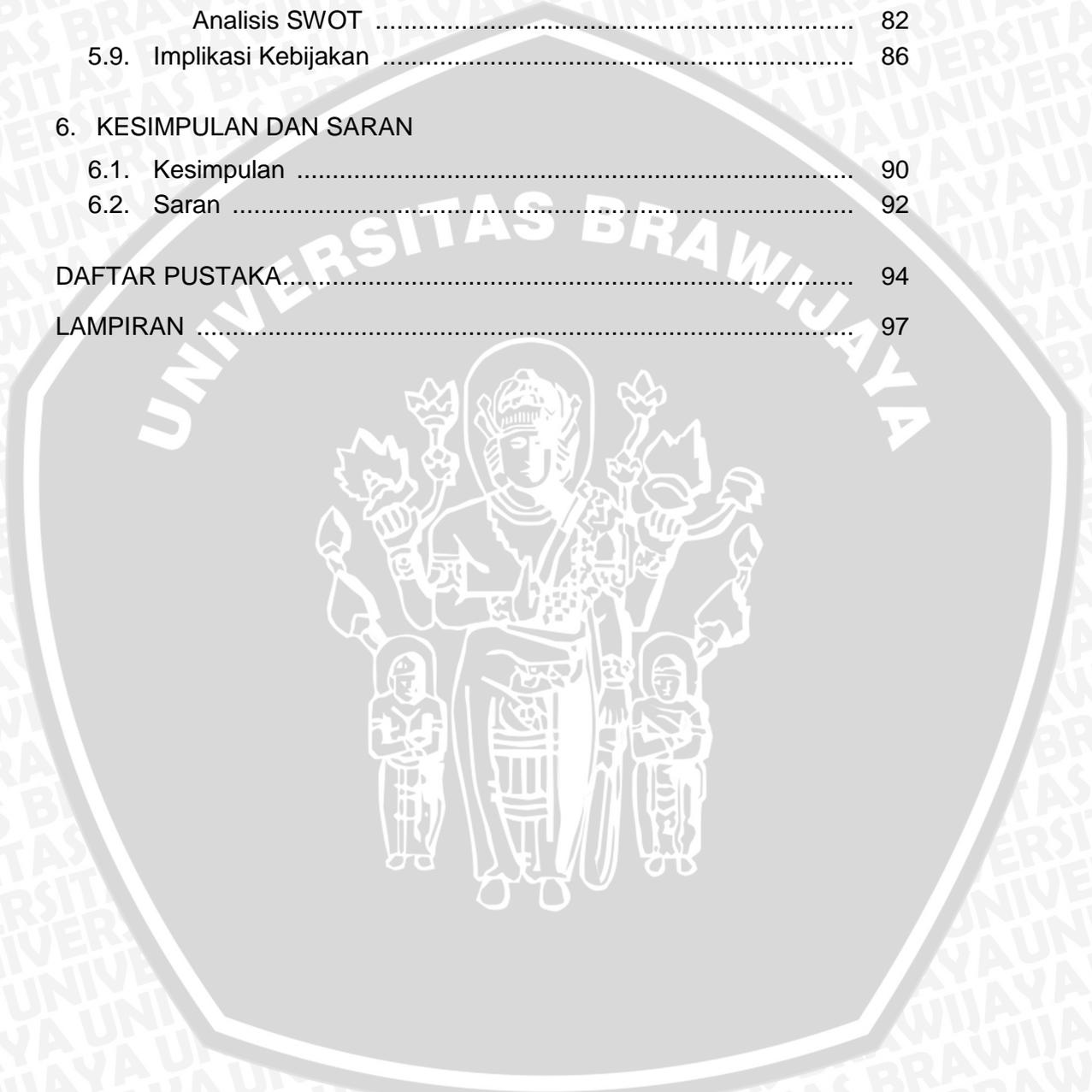


## DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>1. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan .....	3
1.4. Kegunaan.....	4
<b>2. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Penelitian Terdahulu .....	5
2.2. Terumbu Karang .....	7
2.2.1. Habitat Karang .....	8
2.2.2. Pertumbuhan Karang .....	9
2.2.3. Manfaat karang .....	10
2.3. Budidaya Karang .....	11
2.3.1. Persiapan Transplantasi Karang.....	11
2.3.2. Pemilihan Indukan Karang .....	11
2.3.3. Proses Transplantasi Karang .....	11
2.3.4. Pembesaran dan Perawatan .....	14
2.3.5. Pemanenan Karang .....	14
2.4. Aspek Manajemen .....	17
2.5. Aspek Pemasaran .....	17
2.6. Aspek Finansial .....	19
2.7. Aspek Internal dan Eksternal .....	19
2.8. Strategi Pengembangan Usaha .....	20
2.9. Kerangka Pemikiran Penelitian .....	20
<b>3. METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	23
3.2. Jenis Penelitian.....	23
3.3. Teknik Pengambilan Sampel.....	24
3.4. Pengumpulan Data .....	24
3.4.1. Wawancara .....	24
3.4.2. Observasi.....	25

3.4.3. Dokumentasi .....	25
3.5. Jenis dan Sumber Data .....	26
3.5.1. Data Primer .....	26
3.5.2. Data Sekunder .....	27
3.6. Analisis Data .....	27
3.6.1. Deskriptif Kualitatif .....	27
3.6.2. Deskriptif Kuantitatif .....	35
<b>4. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN</b>	
4.1. Lokasi Penelitian .....	40
4.2. Keadaan Penduduk Daerah Penelitian .....	40
4.3. Keadaan Umum Usaha Perikanan Daerah Penelitian .....	42
<b>5. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1. Sejarah Dan Perkembangan Perusahaan Budidaya Karang .....	45
5.2. Struktur Organisasi Perusahaan Budidaya .....	46
5.3. Klasifikasi Karang pada Perusahaan Budidaya .....	47
5.3.1. Acropora .....	49
5.3.2. Montipora .....	49
5.4. Aspek Teknis Usaha Budidaya Karang .....	50
5.4.1. Persiapan Transplantasi Budidaya Karang .....	50
5.4.2. Pemilihan Indukan Karang .....	53
5.4.3. Proses Transplantasi Karang .....	53
5.4.4. Pembesaran dan Perawatan .....	54
5.4.5. Pemanenan Karang .....	55
5.5. Aspek Manajemen .....	57
5.5.1. Perencanaan ( <i>Planning</i> ) .....	58
5.5.2. Pengorganisasian ( <i>Organizing</i> ) .....	59
5.5.3. Pergerakan ( <i>Actuating</i> ) .....	59
5.5.4. Pengawasan ( <i>Controlling</i> ) .....	60
5.6. Aspek Pemasaran .....	61
5.6.1. Strategi Pemasaran .....	61
5.6.2. Distribusi Pemasaran .....	62
A. Kegiatan Pengedaran Dalam Negeri .....	63
B. Kegiatan Pengedaran Luar Negeri .....	64
5.6.3. Cara Pemesanan dan Pembayaran .....	65
5.7. Aspek Finansial .....	67
5.8. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Karang .....	68
5.8.1. Aspek Internal dan Eksternal .....	69
A. IFAS .....	69
B. EFAS .....	74

5.8.2. Identifikasi Strategi Pengembangan Usaha .....	80
A. Strengths-Opportunities (SO) .....	81
B. Strengths-Threats (ST) .....	81
C. Weaknesses-Opportunities (WO) .....	82
D. Weaknesses-Threats (WT) .....	82
5.8.3. Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT .....	82
5.9. Implikasi Kebijakan .....	86
6. KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1. Kesimpulan .....	90
6.2. Saran .....	92
DAFTAR PUSTAKA.....	94
LAMPIRAN .....	97



**DAFTAR TABEL**

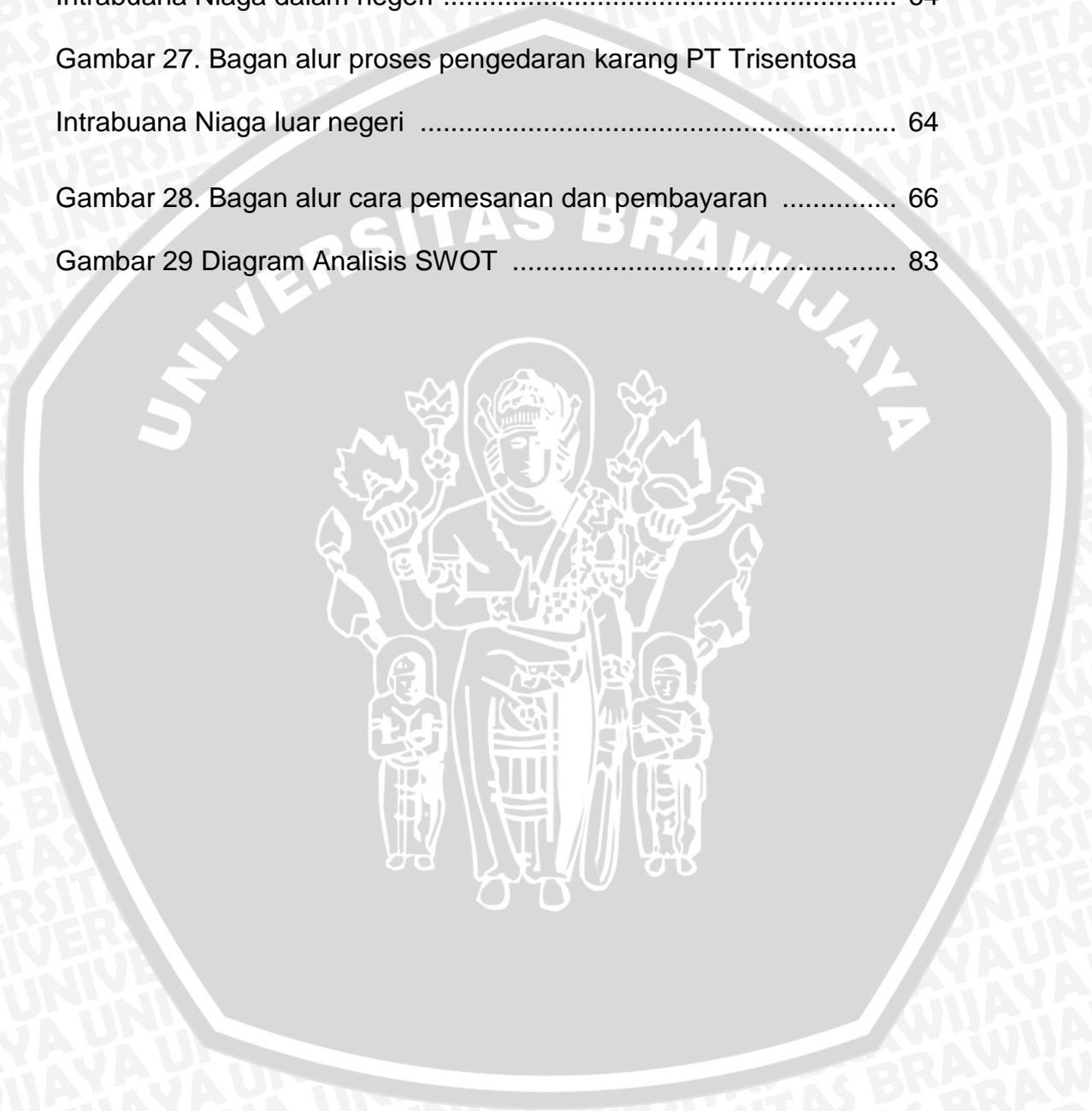
Tabel 1. Matrik SWOT .....	34
Tabel 2. Matrik Faktor Strategi Internal .....	36
Tabel 3. Matrik Faktor Strategi Eksternal .....	38
Tabel 4. Komposisi Penduduk Pulau Serangan Tahun 2013 .....	41
Tabel 5. Komposisi Penduduk Pulau Serangan Berdasarkan Agama Yang Dianut .....	41
Tabel 6. Komposisi Penduduk Pulau Serangan Usia Angkatan Kerja ...	42
Tabel 7. Produksi Perikanan Tangkap Pulau Serangan .....	42
Tabel 8. Jenis Karang yang dibudidaya oleh PT. Trisentosa Intrabuana Niaga .....	48
Tabel 9. Matriks IFAS Pada Usaha Budidaya Karang .....	73
Tabel 10. Matriks EFAS Pada Usaha Budidaya Karang .....	79
Tabel 11. Matriks SWOT Pada Usaha Budidaya Karang .....	80



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Indukan karang .....	12
Gambar 2. Transplantasi karang .....	13
Gambar 3. Bibit karang yang telah dikembalikan dilaut .....	13
Gambar 4. Membersihkan rak besi .....	14
Gambar 5. Karang yang dikarantina .....	15
Gambar 6. Karang yang telah dimasukkan kedalam wadah plastik ....	16
Gambar 7. Karang yang siap dikemas dan dikirim ke konsumen .....	16
Gambar 8. Skema kerangka pemikiran .....	22
Gambar 9. Diagram analisis SWOT .....	33
Gambar 10. Lokasi budidaya di laut .....	44
Gambar 11. Lokasi budidaya di darat .....	44
Gambar 12. Struktur organisasi .....	46
Gambar 13. <i>Acropora sp.</i> .....	49
Gambar 14. <i>Montipora sp</i> .....	49
Gambar 15. Peralatan menyelam .....	51
Gambar 16. Peralatan transplantasi .....	51
Gambar 17. Peralatan melaut .....	52
Gambar 18. Bahan yang digunakan .....	52
Gambar 19. Indukan karang .....	53
Gambar 20. Karang yang diletakkan di substrat .....	54
Gambar 21. Terumbu karang yang siap dibudidaya .....	54
Gambar 22. Pembersihan karang .....	55
Gambar 23. Proses karantina karang .....	56

Gambar 24. Karang yang sudah dimasukkan kedalam wadah plastik	56
Gambar 25. Karang yang siap dikirim .....	57
Gambar 26. Bagan alur proses pengedaran karang PT Trisentosa Intrabuana Niaga dalam negeri .....	64
Gambar 27. Bagan alur proses pengedaran karang PT Trisentosa Intrabuana Niaga luar negeri .....	64
Gambar 28. Bagan alur cara pemesanan dan pembayaran .....	66
Gambar 29 Diagram Analisis SWOT .....	83



## DAFTAR LAMPIRAN

### Lampiran

1. Peta Pulau Serangan.....	97
2. Denah kantor PT Trisentosa Intrabuana Niaga.....	98
3. Berita Acara Pemeriksaan Sediaan (Stok).....	99
4. Surat Angkut Tumbuhan Dan Satwa Liar Dalam Negeri ....	100
5. Surat Angkut Tumbuhan dan Satwa Liar Luar Negeri .....	101
6. Berita Acara Pemeriksaan Tumbuhan dan Satwa Liar yang akan Dieskpor.....	102
7. Contoh Form Kontrak Dagang Atau Surat Perjanjian Jual Beli .....	103
8. Lampiran 8. Website PT Trisentosa Intrabuana Niaga .....	105



## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Terumbu karang merupakan habitat (tempat hidup) bagi berbagai biota bernilai ekonomis tinggi. Karena itu, habitat ini merupakan salah satu sumber pangan bagi umat manusia. Terumbu karang merupakan sumber kehidupan bagi jutaan nelayan dan masyarakat, serta sumber devisa bagi negara. Ikan yang selama ini ditangkap di daerah terumbu karang antara lain kerapu (*Epinephelus*, *Cromileptes*, *Plectropoma*), kakap (*Lutjanus*, *Psammoperca*), napoleon (*Cheilinus*), kuwe (*Caranx*, *Gnatodon*, *Alectis*), beronang (*Siganus*), lencam/ssiwi (*Lethrinus*), ekor kuning (*Caesio*), kembung (*Rastrelliger*), dan berbagai jenis ikan hias (Kordi, 2010).

Tidak bisa dipungkiri terumbu karang juga merupakan salah satu devisa bagi negara termasuk usaha pariwisata. Keindahan dari keberagaman jenis terumbu karang ini menjadi daya tarik bagi wisatawan baik domestik maupun luar domestik. Banyak cara yang disediakan untuk menikmati keindahan terumbu karang ini, antara lain dengan *diving* atau menyelam ataupun dengan *snorkling* atau berenang di permukaan. Rusaknya ekosistem terumbu karang tentunya akan berdampak negatif ke berbagai sektor baik pariwisata maupun pendapatan nelayan.

Terumbu karang sendiri juga diminati untuk hiasan dalam aquarium. Akan tetapi terumbu karang menjadi salah satu biota yang dilindungi oleh dunia dan terancam rusak ekosistemnya, sehingga tidak diperbolehkan melakukan pengambilan terumbu karang yang terdapat di lautan. Oleh sebab itu, saat ini mulai banyak pengusaha yang memulai bisnis budidaya terumbu karang. Selain untuk komersial, terumbu karang yang dibudidaya juga digunakan untuk konservasi kelautan. Sehingga pembudidaya tidak hanya mengambil keuntungan

dari menjual terumbu karang untuk hiasan, tetapi juga untuk konservasi terumbu karang yang ada didunia.

Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang budidaya terumbu karang adalah PT. Trisentosa Intrabuana Niaga. Perusahaan ini telah didirikan sejak 1999 sebagai perusahaan eksportir karang laut dan invertebrata terkemuka yang ada di Indonesia. Pada akhir tahun 2007 perusahaan ini telah mengalami perubahan besar dengan melakukan teknik budidaya dan memperbaiki sistem manajemen yang modern.

Pada tahun 2010 PT. Trisentosa Intrabuana Niaga membuka cabang di Pulau Bali. Tujuan didirikannya cabang di Pulau Bali ini untuk meningkatkan produksi terumbu karang budidaya serta mengembangkan jaringan pemasaran. Untuk itu perlu adanya penelitian lebih lanjut tentang bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya terumbu karang pada PT. Trisentosa Intrabuana Niaga, serta faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang mendukung dalam pengembangan usaha budidaya terumbu karang.

## 1.2 Rumusan Masalah

PT. Trisentosa Intrabuana Niaga merupakan salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia. Perusahaan ini bergerak dibidang ekspor karang. Pada tahun 2010 perusahaan ini mengembangkan usahanya menjadi usaha budidaya karang yang berlokasi di Bali. Dalam upaya pengembangan usaha budidaya karang tersebut maka perlu dikaji permasalahan sebagai berikut:

- Bagaimana teknis budidaya, manajemen, dan pemasaran karang pada PT. Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali?
- Apa saja yang menjadi faktor *internal* dan *eksternal* dalam upaya pengembangan usaha budidaya karang pada PT. Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali?
- Bagaimana strategi mengembangkan usaha budidaya karang pada PT. Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali?

## 1.3 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

- Mengetahui gambaran secara umum, sistematis, dan faktual mengenai teknis pelaksanaan, manajemen, dan pemasaran karang oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali.
- Mengetahui dan menganalisis faktor-faktor *internal* dan *eksternal* dalam usaha budidaya karang PT. Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali.
- Menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya karang pada PT. Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali.

#### 1.4 Kegunaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

- Pengusaha Budidaya

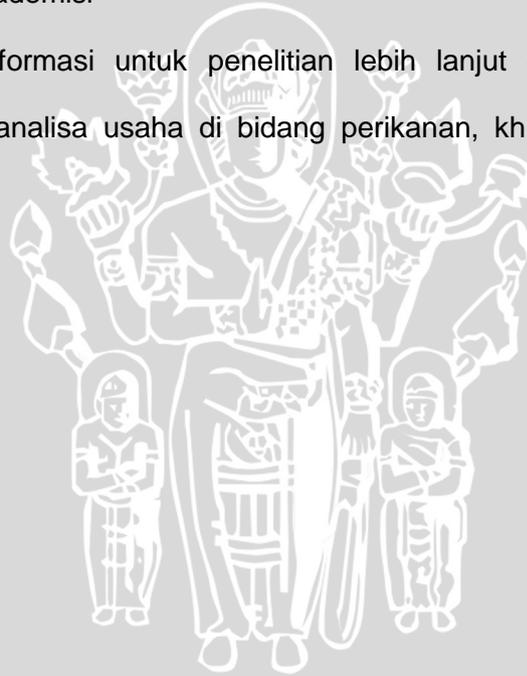
Sebagai sumber informasi yang dapat dijadikan sebagai landasan untuk mengembangkan usaha.

- Pemerintah

Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan usaha yang berkaitan dengan usaha di sektor perikanan, khususnya pengembangan usaha budidaya karang

- Mahasiswa dan Akademisi

Sebagai bahan informasi untuk penelitian lebih lanjut tentang hal yang berkaitan dengan analisa usaha di bidang perikanan, khususnya budidaya karang.



## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan judul “strategi pengembangan usaha budidaya karang pada PT. Trisentosa Intrabuana Niaga”, peneliti mencari informasi berdasarkan penelitian dan/atau kajian-kajian terdahulu yang berhubungan dengan budidaya karang dan strategi pengembangan usaha.

Berdasarkan kajian PKL tentang Analisis Usaha Budidaya Karang Pada PT. Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali, Pulau Serangan, Denpasar Selatan, Bali oleh Alanshary (2013), didapatkan hasil penelitian sebagai berikut: aspek teknis meliputi peralatan, fasilitas, sarana prasarana, dan tenaga kerja dalam usaha budidaya karang ini sudah memadai. Aspek pemasaran meliputi strategi pemasaran yang dilakukan oleh usaha budidaya karang ini menggunakan strategi yang sederhana salah satunya media online. Aspek manajemen meliputi fungsi-fungsi manajemen yang diterapkan pemilik usaha yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan sudah berjalan dengan baik dan sebagaimana mestinya. Dari aspek finansialnya, usaha budidaya karang ini menguntungkan karena dalam waktu 3 bulan dengan modal investasi sebesar Rp 67.150.000.- dan modal kerja sebesar Rp 21.970.000,-, yang terdiri dari biaya tetap sebesar Rp 2.137.500,- dan biaya variabel sebesar Rp 19.832.500.-. didapatkan nilai *R/C ratio* sebesar 1,34. Besarnya keuntungan pemilik usaha dalam waktu 3 bulan adalah Rp. 7.430.000,-. Nilai *rentabilitas* usaha adalah sebesar 33% selama 1 siklus/ 3 bulan. Nilai efisiensi pemasaran adalah sebesar 74,7%, BEP unit sebanyak 2.297 unit, BEP *sales* sebesar Rp. 67.511.715,-, dan Nilai REC adalah sebesar 11,1%. Faktor pendukung pada usaha budidaya karang ini yaitu dekatnya dengan sumberdaya

alam yang tersedia, serta letak geografis dari pulau serangan yang cukup strategis sebagai usaha budidaya menjadikan usaha ini cepat untuk berkembang. Selain itu harga jual yang menggunakan nilai satuan dolar membuat usaha ini memiliki keuntungan yang cukup besar. Faktor penghambat pada usaha budidaya karang ini meliputi kurangnya maksimalnya strategi pemasaran, hama dan penyakit akibat buruknya kondisi perairan, pasang-surut laut, terbatasnya kemampuan dan sedikitnya sumberdaya manusia, serta kurangnya perawatan terhadap peralatan.

Sedang penelitian yang berhubungan dengan analisis SWOT peneliti menggunakan hasil penelitian yang dilakukan oleh Pinem (2011) tentang Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Benih Ikan Lele Sangkuriang (*Clarias Sp.*) pada UD. Cahaya Kita Gadog Bogor, Jawa Barat, yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa hasil analisis lingkungan internal dengan matriks IFE dapat dilihat bahwa Cahaya Kita memiliki posisi internal yang kuat maka diperoleh total bobot skor sebesar 2,81. Hal ini menunjukkan bahwa UD. Cahaya Kita telah mampu menggunakan kekuatan (produk yang berkualitas, tenaga kerja yang terampil dalam kegiatan budidaya, ketersediaan bahan baku terjamin, perusahaan sudah memiliki konsumen tetap, sudah melakukan penelitian yang mendukung kegiatan budidayanya) dan mengatasi kelemahan dengan cukup baik (kurangnya tenaga kerja, sistem penjualan yang dapat merugikan perusahaan dan kapasitas produksi belum memenuhi permintaan). Hasil analisis eksternal dengan matriks EFE dapat dilihat bahwa perusahaan memiliki posisi eksternal di bawah rata-rata total bobot skor sebesar 2,4. Hal ini menunjukkan bahwa UD. Cahaya Kita belum mampu merespon peluang (permintaan yang terus meningkat, jumlah pemasok pakan yang banyak, kemajuan teknologi, adanya pembinaan dan pelatihan yang dilakukan instansi pemerintah) dan mengatasi ancaman (adanya persaingan, belum adanya

sertifikasi, perubahan iklim dan cuaca). Maka strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah strategi yang tepat digunakan dalam kuadran ini adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk. Sedangkan hasil analisis SWOT didapatkan beberapa alternatif strategi pemasarannya yang didasarkan pada matriks IE adalah penetrasi pasar dan pengembangan proses, merekonstruksi hubungan dengan konsumen, dan mereorganisasi sumberdaya manusia (Pinem, 2011).

Hasil Penelitian yang berhubungan dengan strategi pengembangan usaha yang menggunakan analisis SWOT, peneliti menggunakan hasil penelitian yang dilakukan oleh Anton (2014) yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Kerapu di desa Labuhan, Lamongan, didapatkan bahwa strategi pengembangan usaha budidaya ikan kerapu di desa Labuhan dengan analisis SWOT berada pada kuadran I, dimana ada beberapa strategi yang harus dilakukan antara lain:(1) menjalin hubungan baik dengan para instansi dan pemerintah, (2) mengembangkan luas lahan tambak untuk meningkatkan produksi ikan kerapu dengan melihat aspek finansial dan aspek pasar, (3) mengembangkan usaha kelompok tani tambak hingga luar daerah Labuhan, (4) mengembangkan budidaya ikan kerapu khususnya jenis cantang, dan (5)memanfaatkan prestasi kelompok tani sebagai salah satu media promosi.

## 2.2. Terumbu Karang

Terumbu karang (*coral reefs*) merupakan kelompok organism yang hidup didasar perairan laut dangkal, terutama di daerah tropis. Terumbu karang disusun oleh karang-karang kelas *Anthozoa*, *filum Cnidaria*, yang termasuk karang hermatifik (*hermatypic coral*) atau jenis-jenis karang yang mampu menghasilkan bangunan atau kerangka dari kalsium karbonat ( $\text{CaCO}_3$ ). Terumbu karang dibedakan antara binatang karang (*reef coral*) sebagai individu organism

dan terumbu karang (*coral reef*) sebagai suatu ekosistem, termasuk didalamnya organism-organisme karang (Kordi, 2010).

Karang dikelompokkan sebagai karnivora dan pemakan zooplankton (hewan mikroskopis yang sifat hidupnya terbawa air), seperti larva udang dan larva moluska. Makanan karang berasal dari tiga sumber, yaitu (a) plankton yang ditangkap melalui tentakel yang dilengkapi dengan sel penyengat pelubuh mangsa (*nematocyst*); (b) nutrisi organik yang diserap secara langsung dari air; dan (c) senyawa organik yang dihasilkan *zooxanthellae*, yaitu sejenis algae yang hidup di polip karang. Untuk kepentingan pembentukan karang, *zooxanthellae* merupakan yang paling penting (Dahuri, 2003).

Menurut Prastiwi (2011), Karang lunak merupakan salah satu anggota Cnidaria yang mempunyai peranan dalam pembentukan terumbu karang yaitu sebagai pemasok senyawa karbonat dan meningkatkan keanekaragaman hayati. Hal ini terbukti sejak ditemukannya sejumlah besar spikula berkapur di dalam jaringan tubuhnya yang tidak ditemukan pada hewan lain (karang batu, anemone) yang hidup di terumbu karang yang sama.

### 2.2.1. Habitat Karang

Ekosistem terumbu karang merupakan habitat (tempat hidup) bagi ribuan biota, baik sementara maupun menetap sepanjang hidup. Biota yang menetap terus-menerus di terumbu karang seperti hewan karang, anemon, kima, dan akar bahar. Hewan tersebut selama hidupnya tidak berpindah-pindah, menetap, kecuali bila dipindahkan. Terumbu karang tidak dapat berkembang di perairan yang lebih dalam dari 50-70 m. Suhu yang dibutuhkan untuk pembentukan terumbu karang adalah 25-30 °C. Sedang salinitas yang sesuai untuk pertumbuhan dan pembentukan terumbu adalah 27-35 ppt (*part per thousand*) (Kordi, 2010).

Meskipun beberapa karang dapat dijumpai di lautan-lautan subtropis, tetapi spesies yang membentuk mereka hanya terdapat di daerah tropis. Kehidupan mereka di lautan dibatasi oleh kedalaman yang biasanya kurang dari 25 meter dan oleh area-area yang mempunyai suhu rata-rata minimum dalam setahun sebesar 20 °C. Pertumbuhan maksimum karang terjadi pada kedalaman kurang dari 10 meter dan suhu sekitar 25 °C sampai 29 °C (Hutabarat dan Evans, 1985 *dalam* Rismunanto, 2014).

Ekosistem karang disusun oleh koloni dari hewan karang kecil. Dalam hal kekayaan spesies dan kompleksitasnya, ekosistem lautan ini setara dengan hutan tropika humida. Ekosistem karang lunak (*soft coral*) dapat ditemui di perairan jernih. Terumbu karang terbentuk sebagai hasil dari kegiatan berbagai hewan laut seperti kerang, siput, cacing, Coelenterata dan alga kapur (Halimeda). Syarat hidup binatang karang, yaitu airnya jernih, arus gelombang kecil, dan lautnya dangkal. Ekosistem ini dapat kita temukan di pantai sebelah barat Sumatra, pantai selatan Jawa, Bali, Nusa Tenggara, serta pantai utara Sulawesi dan Maluku (Indrawan, et al. 2007).

### **2.2.2. Pertumbuhan Karang**

Laju pertumbuhan pada koloni-koloni karang dapat berbeda satu sama lainnya. Hal ini disebabkan adanya perbedaan spesies, umur, koloni, dan daerah hidup (Kordi, 2010).

Faktor utama dalam pertumbuhan karang adalah cahaya, salinitas, suhu, dan kedalaman. Jika karang dihindarkan dari cahaya maka pertumbuhannya akan berhenti dan jika cahaya yang diberikan tidak cukup maka karang akan mati. Kebutuhan akan cahaya ini untuk kepentingan *zooxanthellae* (Connel, 1961 *dalam* Kordi, 2010).

Faktor utama dalam pertumbuhan karang adalah cahaya, salinitas, suhu, dan kedalaman. Jika karang dihindarkan dari cahaya maka pertumbuhannya akan terhenti dan jika cahaya yang diberikan tidak cukup maka karang akan mati. Kebutuhan akan cahaya ini untuk kepentingan *zooxanthellae*. Cahaya bersama *zooxanthellae* merupakan faktor lingkungan yang mengontrol distribusi vertical karang, laju klasifikasi atau laju pembentukan terumbu, bentuk terumbu dan atol, dan bentuk individu dari setiap koloni karang (Supriharyono, 2000).

### 2.2.3. Manfaat Karang

Terumbu karang mempunyai fungsi dan manfaat penting, baik dari segi ekonomi maupun ekologi. Ditinjau dari fungsi ekologisnya, terumbu karang yang sangat beraneka ragam tersebut memegang peranan yang sangat penting dalam menjaga keseimbangan lingkungan dan menyumbangkan stabilitas fisik yaitu mampu menahan hempasan gelombang yang kuat. Adapun dari sisi sosial ekonomi, terumbu karang adalah lingkungan perikanan yang produktif, sehingga dapat meningkatkan pendapatan nelayan, penduduk pesisir, dan devisa negara yang berasal dari perikanan dan pariwisata (Fachrul, 2007).

Terumbu karang merupakan habitat (tempat hidup) bagi berbagai biota bernilai ekonomis tinggi. Karena itu, habitat ini merupakan salah satu sumber pangan bagi umat manusia. Terumbu karang merupakan sumber kehidupan bagi jutaan nelayan dan masyarakat, serta sumber devisa bagi negara. Ikan yang selama ini ditangkap di daerah karang antara lain kerapu (*Epinephelus*, *Cromileptes*, *Plectropoma*), kakap (*Lutjanus*, *Psammoperca*), napoleon (*Cheilinus*), kuwe (*Caranx*, *Gnatodon*, *Alectis*), beronang (*Siganus*), lencam/ssiwi (*Lethrinus*), ekor kuning (*Caesio*), kembung (*Rastrelliger*), dan berbagai jenis ikan hias (Kordi, 2010).

### 2.3. Budidaya Karang

Budidaya karang pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali menggunakan sistem transplantasi. Transplantasi karang adalah salah satu teknik pelestarian dan rehabilitasi karang dinilai sangat diperlukan untuk tetap menjaga ekosistem karang. Selain itu, transplantasi karang juga dinilai dapat mempercepat regenerasi karang yang telah rusak, sehingga pertumbuhannya tetap terjaga (Kordi, 2010).

#### 2.3.1. Persiapan Transplantasi Karang

Pada budidaya karang dengan teknik transplantasi, yang pertama dilakukan adalah persiapan alat dan bahan. Alat yang digunakan antara lain : rak budidaya, kapal, kotak stereofom, sikat, plastik, serta peralatan selam. Bahan yang digunakan antara lain : substrat sebagai media budidaya dan indukan karang (Alanshary, 2013).

#### 2.3.2. Pemilihan Indukan Karang

Bahan baku dalam transplantasi karang ini adalah karang itu sendiri. Karang yang digunakan adalah karang indukan yang memiliki umur lebih dari 4 bulan serta memiliki ukuran yang tertentu. Karang indukan tersebut didapatkan dari hasil budidaya sendiri, akan tetapi untuk beberapa jenis tertentu mendatangkan dari pembudidaya lain (Alanshary, 2013).

#### 2.3.3. Proses Transplantasi Karang

Menurut Tomy (2011), pembenihan adalah salah satu bentuk unit pengembangan budidaya ikan. Pembenihan ini merupakan salah satu titik awal untuk memulai budidaya. Ikan yang akan dibudidayakan harus dapat tumbuh dan berkembang biak agar kontinuitas produksi budidaya dapat berkelanjutan. Untuk dapat menghasilkan benih yang bermutu dalam jumlah yang memadai dan waktu

yang tepat mesti diimbangi dengan pengoptimalan penanganan induk dan larva yang dihasilkan melalui pembenihan yang baik dan berkualitas.

Menurut Alanshary (2013), transplantasi atau pencangkokan merupakan salah satu cara yang digunakan dalam usaha budidaya karang untuk mendapatkan bibit karang. Transplantasi digunakan agar ekosistem karang yang ada tetap terjaga.

Adapun gambar karang yang diambil dan diseleksi, untuk dijadikan indukan serta dilakukan transplantasi atau pembibitan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Indukan karang (Alanshary, 2013)

Indukan yang digunakan untuk dibudidaya merupakan hasil budidaya karang yang berumur lebih dari 5 bulan, akan tetapi untuk beberapa jenis tertentu indukan yang digunakan didapatkan dari pembudidaya lain. Alasan mengapa yang digunakan berumur 5 bulan, karena pada umur tersebut karang telah memiliki ukuran yang cukup untuk dilakukan stek (Alanshary, 2013).

Transplantasi dilakukan dengan cara menstek satu indukan karang besar menjadi beberapa bibit kecil, kemudian diletakkan pada substrat yang telah disiapkan. Adapun gambar teknik transplantasi dalam budidaya karang dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Transplantasi karang (Alanshary, 2013).

Menurut Alanshary (2013), bibit karang yang digunakan merupakan hasil transplantasi atau hasil stek dari indukannya. Setelah menstek dari indukannya, bibit karang diletakkan ke dalam substrat yang telah disiapkan dengan cara memberi lem perekat pada substrat kemudian memberi label dan meletakkan bibit karang pada substrat.

Adapun gambar bibit yang telah siap dipasangkan kembali pada rak, dan diletakkan kembali ke perairan dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Bibit karang yang telah dikembalikan dilaut (Alanshary, 2013).

Bibit karang yang telah siap dan telah selesai dipasangkan pada rak diletakkan kembali di perairan lepas. Hal ini harus dilakukan dengan cepat karena karang akan mati jika terlalu lama diluar air (Alanshary, 2013).

#### 2.3.4. Pembesaran dan Perawatan

Bibit terumbu karang yang telah diletakkan pada rak diperiksa rutin setiap 3 kali dalam seminggu. Apabila ada lumut atau jamur pada terumbu karang dibersihkan menggunakan sikat hingga bersih. Adapun alasan 3 kali dalam seminggu karena jumlah tenaga kerja yang terbatas dan biaya untuk transportasi melaut yang cukup besar.



Gambar 4. Membersihkan rak besi

Selain terumbu karang, rak-raknya pun ikut dibersihkan. Biasanya rak-rak yang ditumbuhi jamur, lumut dan sejenisnya dibersihkan dengan cara menyikat dan mengikis lumut-lumut yang menempel pada besi. Gambar dapat dilihat pada Gambar 4.

#### 2.3.5. Pemanenan Karang

Menurut Yulianda (2012), panen merupakan tahap akhir dari kegiatan budidaya ikan. Pemanenan benih harus sudah direncanakan sejak awal pemijahan induk karena menyangkut biaya pakan yang harus dikeluarkan dan jumlah produksi yang dihasilkan. Pemanenan dilakukan oleh pembudidaya pembenih apabila ada pembeli yang langsung datang ke lokasi pembenihan serta pemesanan benih dari pelanggannya. Waktu pemanenan biasanya dilakukan pada sore hari.

Apabila terdapat konsumen yang memesan, maka karang yang berada di rak akan dipindahkan dari tempat budidaya ke tempat karantina untuk dikarantina sebelum dijual kepada konsumen. Proses karantina ini untuk mengetahui apakah karang tersebut dalam kondisi sehat, layak, dan siap untuk diberikan kepada konsumen agar konsumen tidak kecewa nantinya (Alanshary, 2013).

Proses karantina dilakukan dengan cara meletakkan bibit karang pada kolam selama 2 hari. Proses ini dilakukan untuk mengetahui apakah karang siap untuk dijual kepada konsumen. Adapun gambar proses karantina dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. karang yang dikarantina (Alanshary, 2013).

Proses karantina digunakan untuk mengetahui apakah karang yang akan dijual ke konsumen dalam kondisi yang sehat atau tidak, proses karantina ini membutuhkan waktu sekitar 2 hari, untuk mengetahui ada atau tidaknya perubahan pada karang. Apabila karang tersebut telah melewati proses karantina, karang akan dikemas dengan menggunakan wadah plastik (Alanshary, 2013).

karang yang telah dikarantina akan dikemas dalam wadah plastik. Adapun gambar karang yang dikemas dalam wadah plastik dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. karang yang telah dimasukkan kedalam wadah plastik (Alanshary, 2013).

Pada wilayah lokal atau domestik wadah plastik dirangkap 2, sedangkan untuk diekspor keluar negeri wadah dirangkap 3 untuk mengantisipasi terjadinya kebocoran pada wadah plastik. Tiap wadah plastik berisikan 1 karang (Alanshary, 2013).

Bibit karang yang telah di masukkan kedalam wadah plastik kemudian di masukkan kedalam kotak styrofoam, dan dimasukkan lagi kedalam kotak kardus. Adapun gambar dari bibit karang dapat dilihat pada Gambar 7:



Gambar 7. karang yang siap dikemas dan dikirim ke konsumen (Alanshary, 2013).

Selanjutnya karang yang telah dimasukkan kedalam plastik diletakkan pada kotak styrofoam yang sebelumnya telah diberi *dry ice* serta alas berupa plastik. Tiap kotak styrofoam dapat berisikan 20-25 karang dan setiap kotak styrofoam memiliki berat sekitar 18-20 kg. kotak styrofoam yang telah terisi

kemudian dimasukkan kedalam kardus, dan setelah itu karang siap dikirim (Alanshary, 2013).

#### **2.4. Aspek Manajemen**

Menurut Handoko (2003), Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha – usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya – sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengordinasian, dan pengawasan anggota organisasi dalam proses penggunaan semua sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Secara umum, manajemen merupakan cara mengatur satu atau beberapa faktor untuk mencapai yang diharapkan. Demikian juga dalam usaha perikanan manajemen diperlukan agar bisnis berjalan lancar dan mendapat hasil seperti yang diharapkan.

Data yang diperoleh dan dianalisis pada pelaksanaan aspek manajemen usaha yaitu fungsi-fungsi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan pada pelaksanaan usaha budidaya karang.

#### **2.5. Aspek Pemasaran**

Aspek pemasaran adalah inti dari penyusunan studi kelayakan. Aspek pemasaran harus benar-benar diuraikan secara baik dan realistis baik mengenai masa lalu maupun prospek di masa yang akan datang. Serta melihat bermacam-macam peluang dan kendala yang akan dihadapi. Permintaan pasar dari produk yang dihasilkan, merupakan dasar dalam penyusunan jumlah produksi, jumlah produksi itu sendiri merupakan dasar dalam rencana pembelian bahan baku, jumlah tenaga kerja yang diperlukan, serta fasilitas lainnya yang dibutuhkan.

Uraian aspek pemasaran melingkupi peluang pasar, perkembangan pasar, penetapan pangsa pasar dan langkah-langkah yang perlu dilakukan disamping kebijaksanaan yang diperlukan (Ibrahim, 1998).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak bisa dipisahkan satu sama lain. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Pasar tanpa pemasaran tidak akan ada artinya, demikian pula pemasaran tanpa pasar juga tidak berarti. Dengan kata lain setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

Menurut Kotler (2008), dalam perusahaan hendaknya mengetahui pasar sebagai tempat jasa yang akan diproduksi dan ditawarkan. Ini berarti perusahaan harus menentukan pasar sasaran yang akan dituju. Hal ini dikarenakan perusahaan memiliki sumber daya terbatas untuk memenuhi pasar. Di dalam pemasaran meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan produk jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli. Jangkauan pemasaran sangat luas, berbagai kegiatan harus dilalui oleh jasa sebelum sampai ke tangan konsumen. Manajemen pemasaran juga mempunyai tugas untuk mempengaruhi tingkat, serta komposisi permintaan sehingga akan membantu organisasi mencapai sasarannya. Manajemen pemasaran pada dasarnya adalah manajemen terhadap permintaan akan suatu produk atau barang.

## 2.6. Aspek Finansial

Aspek finansial meliputi anggaran rutin dan pembangunan dari suatu instansi pemerintahan, aspek finansial dapat dianalogikan sebagai aliran darah dalam tubuh manusia, maka aspek finansial merupakan aspek penting yang perlu diperhatikan dalam pengukuran kinerja (Tangkilisan, 2005).

Analisis aspek finansial digunakan untuk menganalisis kelayakan suatu usaha dari segi keuangan melalui keputusan pengalokasian sumberdaya yang terbatas ke dalam suatu peluang investasi yang ada, sehingga dapat memberikan keuntungan yang maksimal (Fazri, 2010).

## 2.7. Aspek Internal dan Eksternal

Menurut Rangkuti (2013), faktor internal adalah faktor dari dalam usaha yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha budidaya karang.

- Kekuatan adalah kompetensi khusus yang terdapat pada usaha budidaya karang yang berakibat pada keunggulan dan kemampuan dalam pengembangan produksi usaha budidaya karang.
- Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang kinerja yang dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha budidaya karang.

Menurut Rangkuti (2013), faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha budidaya karang.

- Peluang adalah perubahan yang dapat dilihat sebelumnya untuk waktu dekat, dimasa mendatang dan akan memberikan keuntungan bagi kegiatan usaha budidaya karang.
- Ancaman adalah gejala-gejala yang merupakan dampak negatif, namun umumnya berada di luar kendali pada usaha budidaya karang.

## 2.8. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi untuk pengembangan usaha budidaya karang meliputi beberapa aspek antara lain: aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan aspek internal dan eksternal. Aspek-aspek tersebut akan dianalisis menggunakan metode analisis SWOT.

Metode analisis SWOT menggunakan faktor-faktor kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*theats*) yang ada pada usaha budidaya karang untuk menentukan arah perkembangan usaha. Faktor-faktor tersebut didapatkan dari beberapa aspek yang diteliti yaitu: aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan aspek internal dan eksternal.

## 2.9. Kerangka Pemikiran Penelitian

Potensi sumberdaya perikanan yang amat kaya dan memiliki potensial untuk dikembangkan. Potensi sumberdaya perikanan meliputi keanekaragaman jenis ikan dan lahan perikanan. Keanekaragaman jenis ikan yang ada tidak lepas dari adanya peran karang. Selain memiliki fungsi sebagai tempat tinggal berbagai jenis ikan, karang juga memiliki nilai estetika keindahan yang menjadi daya tarik tersendiri.

Kebutuhan akan ikan laut yang tinggi menyebabkan penangkapan ikan menjadi meningkat. Penggunaan bahan peledak dan alat tidak ramah lingkungan menjadi salah satu solusi mengatasi tingginya kebutuhan terhadap ikan laut. Akibat penggunaan bahan peledak dan alat tidak ramah lingkungan menyebabkan rusaknya ekosistem karang. Budidaya karang menjadi salah satu upaya konservasi yang dilakukan untuk memperbaiki ekosistem laut.

karang sendiri juga diminati untuk hiasan dalam aquarium. Akan tetapi karang menjadi salah satu biota yang dilindungi oleh dunia dan terancam rusak ekosistemnya, sehingga tidak diperbolehkan melakukan pengambilan karang

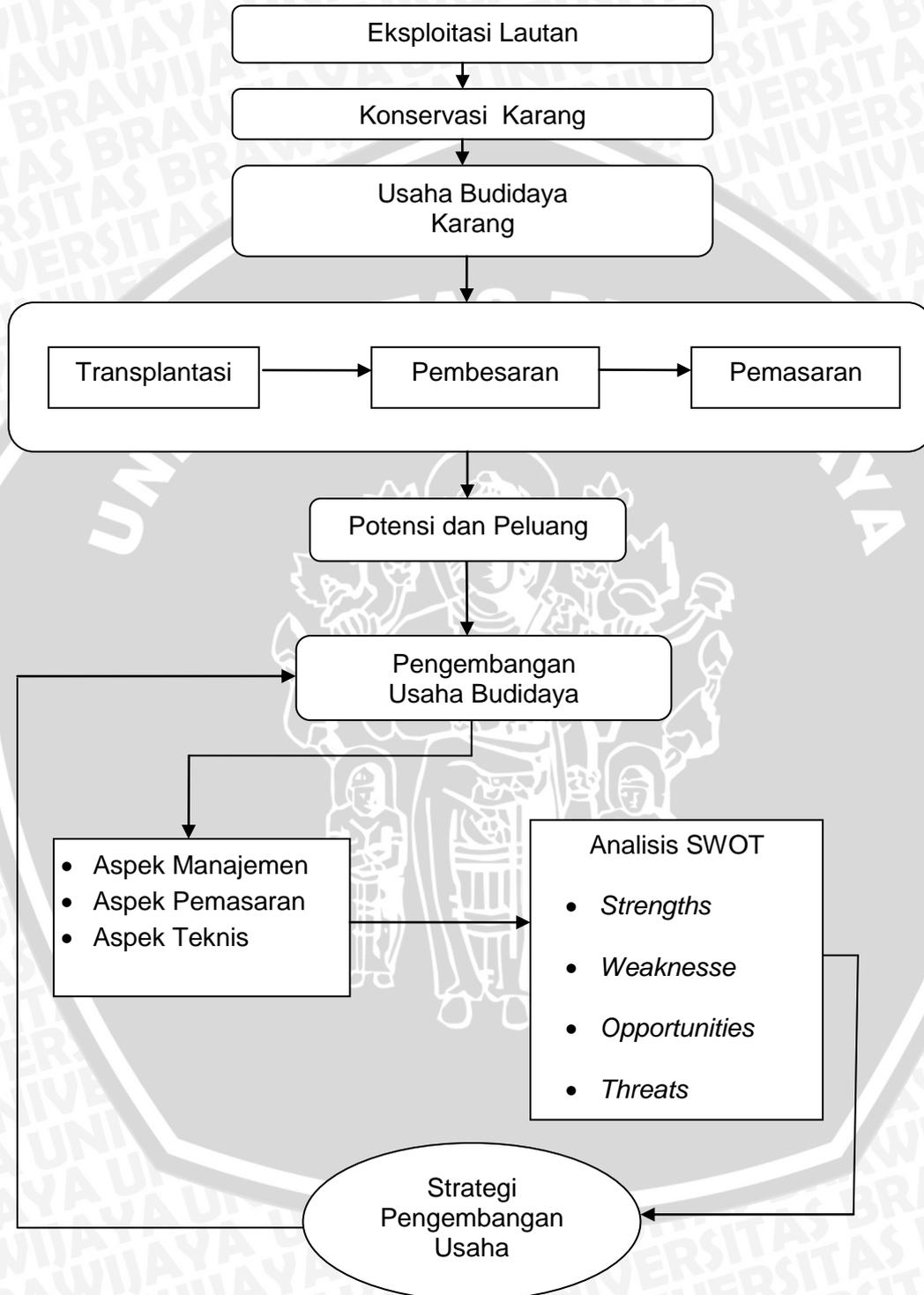
yang terdapat di lautan. Oleh sebab itu, saat ini mulai banyak pengusaha yang memulai bisnis budidaya karang. Selain untuk komersial, karang yang dibudidaya juga digunakan untuk konservasi kelautan. Sehingga pembudidaya tidak hanya mengambil keuntungan dari menjual karang untuk hiasan, tetapi juga untuk konservasi karang yang ada didunia.

Usaha budidaya karang terdiri dari tiga tahapan yaitu transplantasi/pembenihan, pembesaran, dan pemasaran. Kedua kegiatan ini tidak dapat dipisahkan dalam prosesnya, sebab kegiatan transplantasi/pembenihan merupakan kegiatan awal di dalam budidayadan tanpa kegiatan transplantasi kegiatan pembesaran tidak akan terlaksana. Transplantasi/pembenihan adalah salah satu bentuk unit pengembangan budidaya dan merupakan salah satu titik awal untuk memulai budidaya.

Usaha budidaya karang yang berada di Pulau Serangan merupakan anak cabang dari usaha budidaya yang ada di Jakarta. Di pulau Serangan sendiri terdapat 3 perusahaan berbeda yang bergerak dibidang budidaya karang dan semua merupakan usaha budidaya anak cabang. Pulau Serangan dipilih karena memiliki kondisi perairan yang baik dan layak untuk usaha budidaya karang. Tingginya permintaan terhadap karang baik untuk konservasi kelautan maupun untuk kepemilikan pribadi menjadi salah satu faktor usaha ini masih tetap bertahan.

Pengembangan usaha dengan melihat potensi dan peluang usaha budidaya karang, yang tujuannya untuk mengetahui dan menganalisis aspek teknis dalam usaha budidaya serta kelayakan usaha budidaya karang (aspek finansial, aspek manajemen, aspek pemasaran) dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dipakai untuk mengidentifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi pengembangan usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat

meminimalkan kelemahan dan ancaman. Gambar skema kerangka penelitian dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Skema Kerangka Pemikiran

### 3. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali dan waktu pelaksanaannya pada Bulan April - Mei 2014.

Pemilihan lokasi penelitian di PT. Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali, Pulau Serangan, Denpasar Selatan, Bali, secara sengaja (*purposive sampling*). Menurut Sugiono (2011), metode *purposive sampling* yaitu pemilihan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai tujuan penelitian. Penelitian dilakukan di PT. Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali, Pulau Serangan karena perusahaan tersebut merupakan salah satu pengeksport terumbu karang yang terbesar di Indonesia. Jumlah perusahaan pembudidaya terumbu karang yang ada di Pulau Serangan, Bali sebanyak 3 perusahaan.

#### 3.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini termasuk penelitian deskriptif. Menurut Sukmadinata (2006) dalam Aries (2008), Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia. Fenomena itu bisa berupa bentuk, aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lainnya.

Menurut Masyhuri dan Zainuddin (2008), penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud membuat 'penyandaran' secara sistematis, factual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi tertentu. Penelitian deskripsi sering disebut penelitian survey.

Penelitian yang bersifat deskriptif, bertujuan untuk menggambarkan dengan tepat dan sistematis secara faktual dan akurat keadaan/kondisi yang terjadi pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali. Sehingga data-data yang terdapat pada hasil penelitian ini merupakan data-data yang tepat, sistematis, faktual dan akurat.

Data yang diambil oleh peneliti dibagi menjadi kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif meliputi: aspek teknis, aspek pemasaran, aspek internal dan eksternal, dan swot. Sedangkan data kuantitatif yang diambil meliputi: analisis matriks swot.

### **3.3 Teknik Pengambilan Sampel**

Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik informasi. Informasi didapatkan dari informan yang dipilih secara sengaja (*purposive sampling*). Menurut Sugiono (2011), metode *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai tujuan penelitian. Informasi tersebut didapatkan dari kepala cabang dan 4 orang pegawai dari PT. Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali. Adapun pertimbangan yang digunakan untuk memilih adalah karena informan tersebut terjun langsung dilapang, sehingga data yang didapatkan lebih akurat, selain itu jumlah pegawai yang terdapat pada PT. Trisentosa Intrabuana Cabang Bali hanya 6 orang.

### **3.4 Pengumpulan Data**

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

#### **3.4.1. Wawancara**

Wawancara menurut Nazir (2008), adalah prosedur memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap

muka antara pewawancara dengan responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (penduan wawancara).

Menurut Sugiono (2011), wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

Wawancara pada penelitian ini dimaksudkan untuk melengkapi data pada yang dibutuhkan. Wawancara dilakukan dengan kepala cabang serta para pegawai pada pembudidaya terumbu karang yang meliputi teknik transplantasi, faktor penghambat dan pendorong usaha pembenihan, pemasaran, manajemen dalam usaha dan wawancara yang berhubungan dengan faktor internal dan/atau eksternal usaha.

#### **3.4.2. Observasi**

Teknik pengambilan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam, dan bila responden yang diamati tidak terlalu benar (Sugiyono, 2011).

Adapun observasi atau pengamatan langsung pada penelitian ini meliputi kegiatan dan teknik transplantasi pada usaha budidaya terumbu karang, keadaan usaha dan observasi lain yang berhubungan dengan usaha budidaya terumbu karang.

#### **3.4.3. Dokumentasi**

Menurut Yin (2009), untuk studi kasus, penggunaan dokumen adalah mendukung dan menambah bukti dari sumber- sumber lain. Pertama, dokumen membantu memverifikasikan ejaan dan judul atau nama yang benar dari organisasi yang telah disinggung dalam wawancara. Kedua, dokumen dapat menambah

rincian spesifik lainnya guna mendukung informasi dari sumber-sumber lain. Ketiga, referensi dapat dibuat dari dokumen-dokumen.

Dalam penelitian ini, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan arsip-arsip dari kantor kecamatan Pulau Serangan tentang kependudukan dan kondisi geografis Pulau Serangan, dokumentasi berupa foto ditempat penelitian serta arsip-arsip lain yang ada pada usaha budidaya terumbu karang seperti berita acara pemeriksaan stok oleh kementerian kehutanan, surat angkut, dan Rancangan Kerja Tahunan (RKT).

### **3.5 Jenis dan Sumber Data**

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder.

#### **3.5.1. Data primer**

Rianse dan Abdi (2009), menyatakan bahwa data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama atau sumber asli (langsung dari informan).

Menurut Hasan (2002), data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapang oleh orang yang melakukan penelitian atau yang memerlukan.

Adapun data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dari hasil observasi dan wawancara pada usaha budidaya terumbu karang yaitu aspek teknis budidaya karang, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek internal dan eksternal.

### 3.5.2. Data Sekunder

Menurut Marzuki (1993), data sekunder yaitu data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti. Sedangkan menurut Dharma (2008), data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada dan peneliti sebagai tangan kedua.

Adapun data sekunder dalam penelitian ini antara lain:

- Data letak geografis dan topografis
- Keadaan umum usaha budidaya terumbu karang
- Keadaan umum usaha perikanan dilokasi penelitian

Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber seperti :

- Kantor kelurahan Pulau Serangan
- Buku
- Laporan Skripsi dan Jurnal Ilmiah
- Dinas Kehutanan

### 3.6 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif yang meliputi deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

#### 3.6.1. Deskriptif Kualitatif

Menurut Bina (2012), penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Sedangkan menurut Sugiono (2011), metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah.

Di dalam penelitian kualitatif, peneliti sekaligus berperan sebagai instrumen penelitian. Berlangsungnya proses pengumpulan data, peneliti benar-benar diharapkan mampu berinteraksi dengan obyek (sampel) yang dijadikan sasaran penelitian. Keberhasilan penelitian amat tergantung dari data lapangan maka ketetapan, ketelitian, rincian, kelengkapan dan keluesan pencatatan informasi yang diamati dilapangan amat penting artinya pencatatan data di lapangan yang tidak cermat akan merugikan peneliti sendiri dan akan menyulitkan dalam analisis untuk penarikan kesimpulan penelitian (Fadlan, 2012).

Dalam penelitian ini data yang dianalisis dengan analisis deskriptif kualitatif adalah aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, faktor internal dan eksternal.

#### **A. Aspek Teknis**

Menurut Sunusi (2000), aspek teknis yakni aspek yang berkaitan dengan masalah *input* barang-barang dan jasa. Pada hakikatnya analisis ini merupakan analisis agronomis atau mekanis walaupun semua aspek dari teknologi yang digunakan pada proyek bersangkutan juga harus diperhitungkan. Sedangkan menurut Pramiyanti (2008), studi aspek teknis dan teknologi akan mengungkapkan kebutuhan apa yang diperlukan dan bagaimana secara teknis proses produksi akan dilaksanakan. Seperti contoh untuk bisnis industri manufaktur, perlu dikaji mengenai kapasitas produksi, jenis teknologi yang dipakai, pemakaian peralatan dan mesin, lokasi produksi, dan tata letak pabrik.

Data yang diperoleh meliputi kegiatan produksi seperti persiapan transplantasi terumbu karang, pemilihan indukan terumbu karang, proses transplantasi terumbu karang, proses pembesaran dan perawatan, dan proses pemanenan yang dianalisis secara deskriptif kualitatif. Analisis ini bertujuan untuk memberikan gambaran secara umum, sistematis, dan faktual mengenai

pelaksanaan kegiatan budidaya terumbu karang. Selain kegiatan produksi, jenis peralatan dan teknologi yang digunakan, serta lokasi budidaya akan dianalisis sebagai faktor internal dan eksternal dalam analisis SWOT.

#### **A. Aspek Manajemen**

Menurut Sanusi (2000), aspek manajemen yakni suatu aspek yang cukup sulit untuk dinilai, walaupun demikian aspek ini mungkin sebagai kunci berhasil atau gagalnya suatu proyek. Aspek ini menyangkut kemampuan staf atau sumberdaya manusia yang berada dalam/terkait dalam proyek untuk menjalankan administrasi kegiatan dalam ukuran besar. Sedangkan menurut Primayanti (2008), studi aspek manajemen dilaksanakan dua macam. Pertama, manajemen saat pembangunan proyek bisnis seperti menyusun rencana kerja, siapa saja yang terlibat, bagaimana mengkoordinasikan dan mengawasi pelaksanaan proyek. Kedua, manajemen saat bisnis dioperasionalkan seperti menentukan secara efektif dan efisien mengenai bentuk badan usaha, jenis-jenis pekerjaan, struktur organisasi, serta pengadaan tenaga kerja.

Pada pelaksanaan aspek manajemen usaha terdapat 4 fungsi. Pertama yaitu fungsi perencanaan, menurut Handoko (2003), perencanaan adalah suatu proses dasar dimana manajemen memutuskan tujuan dan cara mencapainya. Kedua yaitu fungsi pengorganisasian, menurut Handoko (2003), pengorganisasian merupakan suatu proses untuk merancang struktur formal, mengelompokkan dan mengatur serta membagi tugas-tugas atau pekerjaan diantara para anggota organisasi, agar tujuan organisasi dapat dicapai dengan efisien. Ketiga yaitu fungsi penggerakan, menurut Handoko (2003), Fungsi dari pergerakan ini secara sederhana adalah untuk membuat atau mendapatkan para karyawan/tenaga kerja melakukan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan. Keempat yaitu fungsi pengawasan, menurut Handoko (2003),

pengawasan adalah suatu usaha sistematis untuk menetapkan standar pelaksanaan dengan tujuan-tujuan perencanaan, merancang sistem informasi umpan balik, membandingkan kegiatan nyata dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya.

Data yang diperoleh pada pelaksanaan aspek manajemen akan dianalisis sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi usaha budidaya terumbu karang baik secara internal maupun eksternal. Dari hasil tersebut akan dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk mengembangkan usaha budidaya ini.

## **B. Aspek Pemasaran**

Menurut Kotler (2008), dalam perusahaan hendaknya mengetahui pasar sebagai tempat jasa yang akan diproduksi dan ditawarkan. Ini berarti perusahaan harus menentukan pasar sasaran yang akan dituju. Hal ini dikarenakan perusahaan memiliki sumber daya terbatas untuk memenuhi pasar. Di dalam pemasaran meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan produk jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli. Jangkauan pemasaran sangat luas, berbagai kegiatan harus dilalui oleh jasa sebelum sampai ke tangan konsumen. Manajemen pemasaran juga mempunyai tugas untuk mempengaruhi tingkat, serta komposisi permintaan sehingga akan membantu organisasi mencapai sasarannya. Manajemen pemasaran pada dasarnya adalah manajemen terhadap permintaan akan suatu produk atau barang.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak bisa dipisahkan satu sama lain. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Pasar tanpa pemasaran tidak akan ada artinya, demikian pula pemasaran tanpa

pasar juga tidak berarti. Dengan kata lain setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

Data yang diperoleh pada aspek pemasaran meliputi strategi pemasaran, distribusi pemasaran, cara pemesanan dan pembayaran. Dari hasil tersebut akan dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk mengembangkan usaha budidaya ini.

### **C. Aspek Internal dan Eksternal Perusahaan**

Aspek internal dan eksternal adalah salah satu aspek yang digunakan dalam pengembangan usaha. Menurut Rangkuti (2013), faktor internal adalah faktor dari dalam usaha yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha budidaya terumbu karang. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha budidaya terumbu karang.

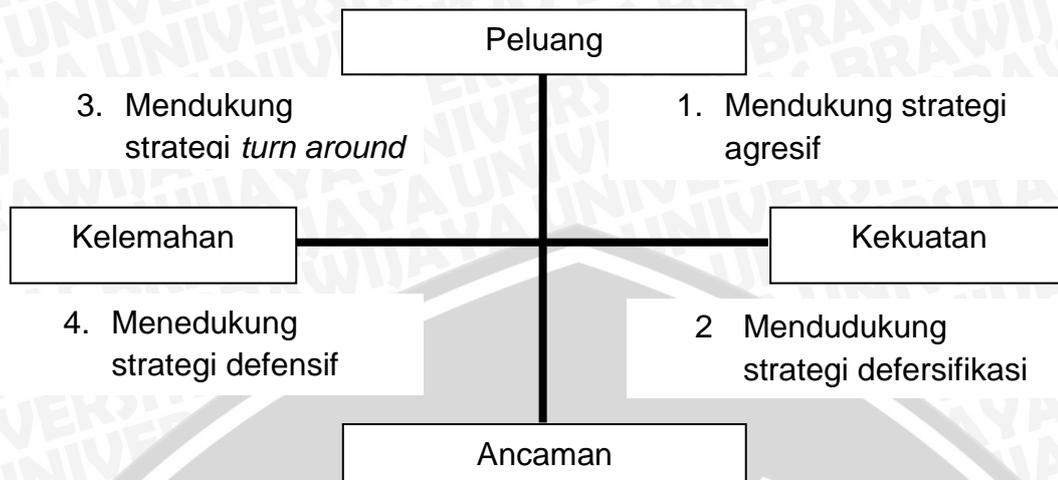
- Faktor internal adalah faktor dari dalam usaha yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha budidaya terumbu karang.
  - Kekuatan adalah kompetensi khusus yang terdapat pada usaha budidaya terumbu karang yang berakibat pada keunggulan dan kemampuan dalam pengembangan produksi usaha budidaya terumbu karang.
  - Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang kinerja yang dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha budidaya terumbu karang.
- Faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha budidaya terumbu karang.

- Peluang adalah perubahan yang dapat dilihat sebelumnya untuk waktu dekat, dimasa mendatang dan akan memberikan keuntungan bagi kegiatan usaha budidaya terumbu karang.
- Ancaman adalah gejala-gejala yang merupakan dampak negatif, namun umumnya berada di luar kendali pada usaha budidaya terumbu karang.

#### D. Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2013), analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha. Analisis SWOT ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunitis*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan yang strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.

Upaya pengembangan bisnis pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi/mendiagnosa faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman). Hasil identifikasi ini kemudian banyak digunakan sebagai landasan untuk memformulasikan kegiatan dan menentukan standar keberhasilan usaha. Teknik identifikasi ini disebut analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Chandler, 1962 dalam Rangkuti, 2013). Diagram analisis SWOT menurut rangkuti (2013), dapat dilihat pada Gambar 9



Gambar 9. Diagram Analisis SWOT

**Kuadran I :**

Ini merupakan situasi yang menguntungkan, perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

**Kuadran II :**

Meskipun menghadapi ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi *diversifikasi* (produk/pasar).

**Kuadran III :**

Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

**Kuadran IV :**

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi

yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensive*).

Matrik SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : strategi SO (*strengths-opportunities*), strategi WO (*weaknesses-opportunities*), strategi ST (*strengths-threats*) dan strategi WT (*weaknesses-threats*). Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis, seperti pada

Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Matrik SWOT

Faktor Internal / Faktor Eksternal	<i>Strengths (S)</i> Menentukan beberapa faktor kekuatan internal	<i>Weaknesses (W)</i> Menentukan beberapa faktor kelemahan internal
<i>Opportunities (O)</i> Menentukan beberapa faktor peluang eksternal	Strategi (SO) Menciptakan situasi yang menggunakan kekuatan, untuk memanfaatkan peluang	Strategi (WO) Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i> Menentukan beberapa faktor ancaman eksternal	Strategi (ST) Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (WT) Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

(Sumber : Rangkuti, 2013).

Berdasarkan matriks SWOT menurut Rangkuti (2013), maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut:

### 1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

## 2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

## 3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

## 4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

### 3.6.2. Deskriptif Kuantitatif

Sugiyono (2011), mengatakan metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu.

Menurut Usman dan Akbar (2009), deskriptif kuantitatif adalah menggambarkan sesuatu berupa angka yang dapat digambarkan dalam bentuk statistik deskriptif, antara lain berupa skala pengukuran, hubungan, variabilitas dan sentral tendensi. Analisis data secara deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini dipergunakan untuk menganalisis dan pemberian skor pada analisis SWOT.

#### A. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan pemberian penilaian.

Tabel 2. Matrik Faktor Strategi Internal

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Kekuatan ( <i>Strengths /S</i> )			
kekuatan 1	bobot kekuatan 1	rating kekuatan 1	
kekuatan 2	bobot kekuatan 2	rating kekuatan 2	
Jumlah S	A		B
Kelemahan ( <i>Weaknesses /W</i> )			
kelemahan 1	bobot kelemahan 1	rating kelemahan 1	
kelemahan 2	bobot kelemahan 2	rating kelemahan 2	
Jumlah W	C		D
Total	(A+C) = 1		(B+D)

(Sumber : Rangkuti, 2013).

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis internal adalah sebagai berikut:

- ✓ Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan pada usaha budidaya terumbu karang (kolom 1), masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis pada usaha budidaya terumbu karang. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut:

0,05 = di bawah rata-rata

0,10 = rata-rata

0,15 = diatas rata-rata

0,20 = sangat kuat

✓ Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha budidaya terumbu karang. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Dengan keterangan sebagai berikut:

1 = di bawah rata-rata

2 = rata-rata

3 = di atas rata-rata

4 = sangat bagus

✓ Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

✓ Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan pada usaha budidaya terumbu karang. Nilai total ini menunjukkan bagaimana usaha budidaya terumbu karang bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Tabel 3. Matrik Faktor Strategi Eksternal

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Peluang ( <i>Opportunities /O</i> )			
peluang 1	bobot peluang 1	rating peluang1	
peluang 2	bobot peluang 2	rating peluang 2	
Jumlah O	A		B
Ancaman ( <i>Threats /T</i> ) :			
ancaman 1	bobot ancaman 1	rating ancaman 1	
ancaman 2	bobot ancaman 2	rating ancaman 2	
Jumlah T	C		D
Total	(A+C) = 1		(B+D)

(Sumber : Rangkuti, 2013).

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis eksternal adalah sebagai berikut:

✓ Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman pada usaha budidaya terumbu karang (kolom 1), masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut:

0,05 = di bawah rata-rata

0,10 = rata-rata

0,15 = diatas rata-rata

0,20 = sangat kuat

✓ Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap usaha budidaya terumbu karang. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Dengan keterangan sebagai berikut:

1 = di bawah rata-rata

2 = rata-rata

3 = di atas rata-rata

4 = sangat bagus

✓ Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

✓ Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana usaha budidaya terumbu karang bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

## 4. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

### 4.1. Lokasi Penelitian

Pulau Serangan merupakan salah satu pulau yang terapat di Provinsi Bali. Berdasarkan data Kantor Kelurahan tahun 2013, pulau yang termasuk wilayah Denpasar Selatan ini memiliki luas total sekitar 481.000 ha/m<sup>2</sup>. Adapun pembagian wilayah berdasarkan luasnya yaitu 76.675 ha/m<sup>2</sup> wilayah pemukiman, 20.869 ha/m<sup>2</sup> wilayah perkarangan, 1.261 ha/m<sup>2</sup> kuburan, 1.057 ha/m<sup>2</sup> wilayah taman, 0.138 ha/m<sup>2</sup> wilayah perkantoran, dan 381.000 ha/m<sup>2</sup> sarana umum.

Berdasarkan data kantor kelurahan Pulau Serangan tahun 2013, Pulau ini dihuni oleh sekitar 3.780 jiwa yang terbagi dalam 7 desa, 950 kk dan terletak kurang lebih 3 kilometer dari pusat kota dengan lama tempuh kira-kira 15 menit. Peta Pulau Serangan dapat dilihat pada Lampiran 1.

Adapun kondisi topografi dari Pulau Serangan terdiri dari daratan rendah yang dikelilingi oleh tepi pantai atau pesisir dengan batas- batas wilayah sebagai berikut:

Sebelah utara	: Denpasar Selatan
Sebelah selatan	: Kuta Selatan, Badung
Selebah timur	: Laut Bali
Sebelah barat	: Denpasar Selatan

### 4.2. Keadaan Penduduk Daerah Penelitian

Sebagian besar penduduk suku yang tinggal di Pulau Serangan ini adalah asli Suku Bali yang telah tinggal sejak dahulu. Selain Suku Bali terdapat pula Suku Bugis, Suku Flores, dan Suku Jawa. Bahasa yang biasa digunakan Bahasa Bali, tetapi untuk bahasa yang formal menggunakan Bahasa Indonesia.

Bedasarkan data kependudukan Pulau Serangan tahun 2013 yang telah diolah, diperoleh data jumlah penduduk pulau serangan sebanyak 3.780 jiwa

dengan klasifikasi laki-laki sebanyak 1.860 jiwa atau sebanyak 49,20% dan perempuan sebanyak 1.920 jiwa atau sebanyak 50,80%. Data kependudukan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Komposisi Penduduk Pulau Serangan Tahun 2013

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Laki-Laki	1.860	49,20
2.	Perempuan	1.920	50,80
	Jumlah	3.780	100

Sumber: Kantor Kelurahan, 2013.

Agama yang dianut oleh sebagian besar penduduk Pulau Serangan adalah Agama Hindu sebanyak 3.396 jiwa atau sebanyak 90%. Selain Agama Hindu terdapat pula agama lain yang dianut oleh penduduk Pulau Serangan yaitu Agama Islam sebanyak 348 jiwa atau sebanyak 9%, dan Agama Katolik sebanyak 36 jiwa atau sebanyak 1%. Penduduk yang menganut agama selain Hindu merupakan orang-orang pendatang dari luar daerah Pulau Serangan yang dimana kebanyakan dari mereka adalah perantau. Komposisi penduduk Pulau Serangan menurut agama yang dianutnya dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Komposisi Penduduk Pulau Serangan Berdasarkan Agama Yang Dianut Tahun 2013

No	Agama	Jumlah	Persentase (%)
1	Islam	348	9
2	Katolik	36	1
3	Hindu	3.396	90
	Jumlah	3.780	100

Sumber: Kantor Kelurahan, 2013.

Jumlah penduduk usia angkatan kerja di Pulau Serangan adalah sebanyak 2.031 jiwa dengan penduduk usia kerja yang bekerja sebanyak 1.970 jiwa atau sebesar 97% dan yang belum bekerja sebanyak 61 jiwa atau sebesar 3%. Komposisi tersebut dapat dilihat lebih jelas pada Tabel 6 di bawah ini.

Tabel 6. Komposisi Penduduk Usia Angkatan Kerja Tahun 2013

No	Tenaga Kerja	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Penduduk usia 18-56 tahun yang bekerja	1.970	97
2.	Penduduk usia 18-56 tahun yang belum bekerja	61	3
Jumlah		2.031	100

Sumber: Kantor Kelurahan, 2013.

#### 4.3. Keadaan Umum Usaha Perikanan Daerah Penelitian

Pulau Serangan memiliki potensi perikanan yang sangat besar. Hampir sebagian besar wilayahnya adalah perairan. Berdasarkan data penelitian di lapang tercatat hasil usaha perikanan tangkap Pulau Serangan tahun 2013 yaitu meliputi ikan kerapu, bawal, udang/lobster, tembang, bandeng dan kerang. Untuk data perikanan tangkap Pulau Serangan dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Produksi Perikanan Tangkap Pulau Serangan

No.	Jenis Ikan	Jumlah (ton/th)	Prosentase (%)
1.	Bawal	140 ton/th	20,47
2.	Kerapu / Sunuk	260 ton/th	38,01
3.	Udang / Lobster	200 ton/th	29,24
4.	Tembang	24 ton/th	3,51
5.	Bandeng	25 ton/th	3,60
6.	Kerang	35 ton/th	5,17
Jumlah		684 ton/th	100

Sumber: Kantor Kelurahan, 2013.

Dari data pada tabel diatas pulau ini memiliki potensi dibidang perikanan yang sangat besar dan bagus. Potensi perikanan yang bagus ini dikarenakan sebagian wilayah perairan di Pulau Serangan banyak ditumbuhi oleh terumbu karang. Mengingat terumbu karang berfungsi sebagai rumah ikan-ikan kecil, tempat memijah, tempat ikan mencari makan dan tempat ikan berkembang biak. Pulau ini juga menjadi salah satu wilayah yang sangat berpotensi untuk membudidayakan karang, karena pantai-pantai di wilayah ini masih belum menjadi obyek wisata, sehingga perairannya belum tercemar oleh wisatawan karena pantai-pantai di wilayah ini masih belum menjadi obyek wisata, sehingga perairannya belum tercemar oleh wisatawan. Adapun wisatawan yang datang adalah untuk menikmati pemandangan karang yang ada pada wilayah ini.

Pada Pulau Serangan terdapat berbagai macam usaha yang ada di dalamnya, baik yang bergerak dibidang pariwisata maupun dibidang perikanan. Salah satu yang cukup terkenal pada wilayah ini adalah konservasi penyu. Selain konservasi penyu juga terdapat budidaya karang dan ikan hias laut.

Di Pulau Serangan usaha di bidang perikanan umumnya didominasi oleh perusahaan swasta. Banyaknya perusahaan swasta yang bergerak di bidang ekspor ikan hias dikarenakan potensi yang sangat luar biasa berkembang biaknya spesies ikan hias yang beragam di wilayah perairan Pulau Serangan dipicu oleh bersihnya kondisi perairan, beragamnya terumbu karang yang hidup dan minimnya wisatawan yang berkunjung.

Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang budidaya karang adalah PT Trisentosa Intrabuana Niaga. Perusahaan yang terletak di Pulau Serangan, Bali ini merupakan cabang dari perusahaan yang berpusat di kota Jakarta. Perusahaan cabang ini berdiri sejak tahun 2010 dan hanya bergerak pada bidang budidaya karang, sedang perusahaan pusat di Jakarta sebagai kantor pemasaran.



Gambar 10. Lokasi budidaya di laut

Usaha budidaya karang pada perusahaan ini memiliki 2 tempat budidaya.

Tempat budidaya yang pertama terletak di tengah laut sejauh 300 m dari bibir pantai dengan luas 332 m<sup>2</sup> (Gambar 10) untuk pembesaran. Tempat untuk pembesaran ini adalah yang utama, karena semua pusat kegiatan budidaya terletak pada tempat ini.



Gambar 11. Lokasi budidaya di darat

Tempat budidaya yang kedua terletak di darat dan lahan seluas 75 m<sup>2</sup> yang terdiri dari satu bangunan untuk tempat pegawai serta kantor, dan 3 kolam untuk karantina (Gambar 11). Tempat budidaya ini selain berfungsi sebagai tempat kegiatan sekunder seperti pengemasan, perawatan peralatan, dan karantina, juga sebagai tempat tinggal dari sebagian para pegawai yang bekerja di perusahaan ini. Denah dari PT Trisentosa Intrabuana Niaga ini dapat dilihat di Lampiran 2.

## 5. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan Budidaya Karang

Trisentosa Coral (PT. Trisentosa Intrabuana Niaga) telah didirikan sejak 1999 sebagai perusahaan eksportir karang laut dan invertebrata terkemuka yang ada di Indonesia. Pada akhir tahun 2007 perusahaan ini telah mengalami perubahan besar dengan melakukan teknik budidaya dan memperbaiki sistem manajemen yang modern. Perusahaan yang semula terletak di Kota Jakarta, DKI Jakarta ini hanya bergerak dibidang ekspor terumbu karang, dimana terumbu karang yang diekspor didapat dari pembudidaya. Seiring berjalannya waktu dan meningkatnya kebutuhan ekspor, perusahaan ini berkembang dan membuka cabang untuk budidaya di Pulau Serangan, Bali.

Pada tahun 2010 Trisentosa Coral (PT. Trisentosa Intrabuana Niaga) membuka cabang di Pulau Bali. Cabang Pulau Bali ini terletak di Jalan Tukad Punggawa, Pulau Serangan, Bali. Pada cabang Pulau Bali ini perusahaan Trisentosa Coral memiliki seorang kepala cabang dengan 4 orang pegawai dan seorang di bidang keuangan. Tujuan didirikannya cabang di Pulau Bali ini untuk meningkatkan produksi budidaya serta mengembangkan jaringan pemasaran.

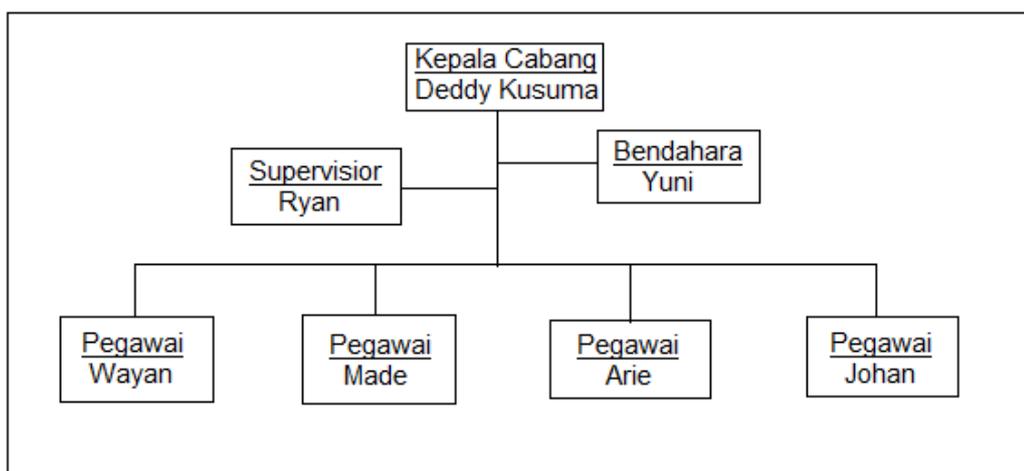
Pada awal September 2013 kepala cabang Bali sukses mengembangkan wilayah budidayanya di daerah Pulau Nusa Penida. Pulau ini terletak di tenggara Bali yang berjarak tempuh kurang lebih setengah jam dengan menggunakan *speedboat* atau kapal cepat dari pulau serangan. Tempat ini dipilih karena perairannya langsung menuju laut lepas. Selain itu di wilayah ini terdapat habitat alami dari karang yang masih sehat, dimana itu menunjukkan bahwa perairan di wilayah itu masih alami dan belum tercemar oleh polusi ataupun limbah.

## 5.2. Struktur Organisasi Perusahaan Budidaya

Struktur organisasi (desain organisasi) dapat didefinisikan sebagai mekanisme-mekanisme formal dengan manajemen organisasi dikelola (Handoko, 2003).

Pengorganisasian dimaksudkan untuk membagi pekerjaan secara sistematis sehingga mereka dapat melakukan tugasnya dengan efektif. Kepala cabang dan karyawan yang terorganisir ini melakukan kegiatan secara bersama, terpadu dan terarah untuk mencapai tujuan dengan baik yaitu dapat melaksanakan kegiatan budidaya terumbu karang dengan kualitas terbaik dan kuantitas penjualan yang maksimal.

Struktur organisasi dalam usaha ini terdiri dari kerangka dan susunannya, yang menghubungkan antara bagian-bagian dengan fungsi-fungsinya serta tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Adapun bagan struktur organisasi tersebut yang terstruktur ini dapat dilihat pada Gambar 12.



Gambar 12. Struktur organisasi di PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali.

Gambar 12 merupakan struktur organisasi berbentuk bagan piramid dengan departementalisasi fungsional. Struktur organisasi ini menjelaskan pembagian kerja berdasarkan fungsionalnya yang dimana pada usaha budidaya

karang ini fungsionalnya sangat sederhana. Yang dimaksud sederhana adalah dimana kepala cabang bisa langsung berkoordinasi dengan para pegawai atau bawahannya. Dengan menggunakan sistem ini terjadi sebuah komunikasi yang bagus antara bawahan dan atasan, yang dimana komunikasi tersebut berpengaruh terhadap kinerja dari para pegawai sehingga hasil yang dicapai dapat maksimal.

Struktur organisasi yang digunakan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali memiliki beberapa kelebihan antara lain, adanya komunikasi yang baik dari kepala cabang dengan pegawainya, dan kendali kekuasaan tetap terjaga antara kepala cabang dengan pegawainya. Kekurangan dari struktur organisasi ini yaitu tidak adanya klasifikasi tingkatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki sehingga efisiensi dalam kinerja kurang.

### **5.3. Klasifikasi Karang pada Perusahaan Budidaya**

Ada lebih dari ratusan jenis spesies karang yang ada di dunia, dan hanya ada beberapa diantaranya yang bisa dibudidayakan dan diperjualbelikan. Jenis karang pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga tidak dilindungi oleh Undang-Undang tetapi dibatasi dalam kegiatan budidaya dan komersil. PT Trisentosa Intrabuana Niaga harus melengkapi semua aspek hukum untuk mendapatkan izin budidaya hingga kegiatan ekspor ke luar negeri. Jenis karang yang dibudidaya PT Trisentosa Intrabuana Niaga ada sekitar lebih dari 50 jenis spesies karang. Berikut jenis-jenis karang yang dibudidaya oleh PT. Trisentosa Intrabuana Niaga dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Jenis-Jenis Karang yang dibudidayakan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga.

NO.	JENIS KARANG	NO.	JENIS KARANG
1	<i>Acropora aboltanoides</i>	27	<i>Pocillopora damicornis</i>
2	<i>Acropora carduus</i>	28	<i>Seriopora hystrix</i>
3	<i>Acropora caroliliana</i>	29	<i>Stylophora pistillata</i>
4	<i>Acropora desalwii</i>	30	<i>Acanthastrea echinata</i>
5	<i>Acropora echinata</i>	31	<i>Acanthastrea lordhowensis</i>
6	<i>Acropora efflorescens</i>	32	<i>Caulastrea sp.</i>
7	<i>Acropora fenneri</i>	33	<i>Cyphastrea sp.</i>
8	<i>Acropora formosa</i>	34	<i>Echinophyllia aspera</i>
9	<i>Acropora glanulosa</i>	35	<i>Echinopora lamellosa</i>
10	<i>Acropora gomezi</i>	36	<i>Euphyllia ancora</i>
11	<i>Acropora hoksemai</i>	37	<i>Euphyllia divisa</i>
12	<i>Acropora horida</i>	38	<i>Euphyllia cristata</i>
13	<i>Acropora humillis</i>	39	<i>Euphyllia glabrescens</i>
14	<i>Acropora loripes</i>	40	<i>Euphyllia parancora</i>
15	<i>Acropora parahenprichi</i>	41	<i>Favia sp.</i>
16	<i>Acropora secale</i>	42	<i>Favites sp.</i>
17	<i>Acropora subulata</i>	43	<i>Galaxea fascicularis</i>
18	<i>Acropora suharsonoi</i>	44	<i>Lobophyllia corymbosa</i>
19	<i>Acropora tenius</i>	45	<i>Lobophyllia hemprichii</i>
20	<i>Acropora valida</i>	46	<i>Montastrea sp.</i>
21	<i>Hydnophora rigida</i>	47	<i>Nemenezophyllia turbida</i>
22	<i>Merulina ampliata</i>	48	<i>Oxypora sp.</i>
23	<i>Montipora capricornis</i>	49	<i>Platygyra sp.</i>
24	<i>Montipora digitata</i>	50	<i>Plerogyra sinuosa</i>
25	<i>Montipora tuberculosa</i>	51	<i>Turbinaria mesenterina</i>
26	<i>Montipora undata</i>	52	<i>Turbinaria peltata</i>

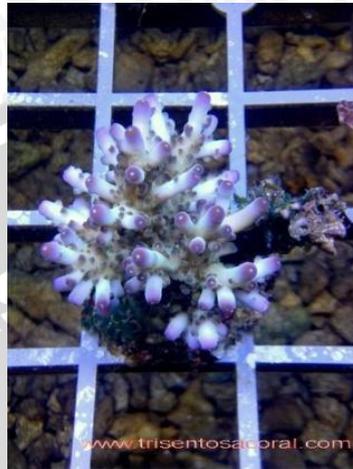
Sumber: PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali, 2014

Namun dari 52 jenis itu ada 2 jenis karang yang paling banyak diminati oleh konsumen. hal itu terbukti dari banyaknya jumlah permintaan terhadap 2 jenis karang tersebut. Adapun klasifikasi dan morfologi dari 2 jenis karang yang paling

repository.ub.ac.id

banyak diminati dan sering diperjual-belikan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga  
antara lain:

### 5.3.1. Acropora



Gambar 13. *Acropora* (Trisentosacoral, 2013).

Menurut Suharsono (2010), klasifikasi dari *Acropora* adalah sebagai berikut:

Kingdom : Animalia  
Class : Anthozoa  
Family : Acroporidae  
Genus : Acropora

### 5.3.2. Montipora



Gambar 14. *Montipora* (Trisentosacoral, 2013).

Menurut Suharsono (2010), klasifikasi dari *Montipora* adalah sebagai berikut:

Kingdom : Animalia  
Class : Anthozoa  
Family : Acroporidae  
Genus : Montipora

#### 5.4. Aspek Teknis Usaha Budidaya Karang

Pada aspek teknis usaha budidaya karang yang dilakukan PT. Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali terdapat beberapa proses yang dilakukan salah satunya proses transplantasi karang. Proses transplantasi karang tersebut terdapat beberapa tahapan antara lain: persiapan transplantasi budidaya karang meliputi persiapan alat dan bahan, pemilihan indukan karang, proses transplantasi karang, hingga pemanenan karang.

##### 5.4.1. Persiapan Transplantasi Budidaya Karang

Sebelum melakukan proses transplantasi ada beberapa hal yang perlu disiapkan yaitu peralatan dan bahan atau media yang digunakan. Peralatan yang digunakan antara lain: peralatan menyelam meliputi kaki katak (*Fin*), kaca mata selam (*Snorkel*), dan sarung tangan, peralatan transplantasi meliputi gunting, pencapit, sendok, dan papan, peralatan melaut meliputi perahu. Bahan yang digunakan antara lain: substrat, perekat, dan kertas label.

Peralatan menyelam yang digunakan adalah kaki katak (*Fin*), kaca mata selam (*Snorkel*), dan sarung tangan. Sarung tangan digunakan untuk melindungi tangan dari karang yang tajam. Adapun gambar dari peralatan menyelam dapat dilihat pada Gambar 15.



Gambar 15. Peralatan menyelam.

Peralatan menyelam digunakan untuk membantu pekerja dalam proses pengambilan indukan ataupun peletakan bibit karang. Hal tersebut dikarenakan letak budidaya karang yang berada  $\pm 1-2$  meter dibawah permukaan laut.

Peralatan transplantasi yang digunakan adalah gunting, pencapit, sendok, dan papan. Gunting dan pencapit digunakan untuk memotong karang indukan menjadi kecil, sedangkan sendok dan papan digunakan untuk mengaduk campuran lem. Adapun gambar peralatan transplantasi dapat dilihat pada Gambar 16.



Gambar 16. Peralatan transplantasi.

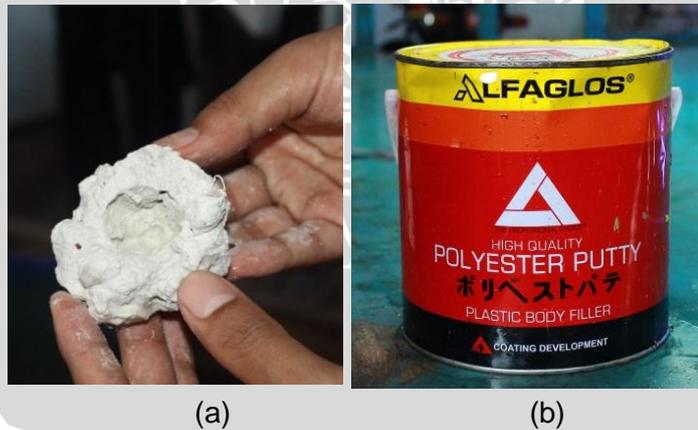
Peralatan transplantasi digunakan untuk melakukan proses pembudidayaan karang, karena pada usaha budidaya ini teknik budidaya yang digunakan adalah teknik transplantasi. Transplantasi merupakan teknik budidaya dengan cara *stek*. Selain peralatan menyelam dan peralatan transplantasi

terdapat peralatan melaut. Peralatan melaut tersebut adalah perahu. Adapun gambar dari peralatan melaut dapat dilihat pada Gambar 17.



Gambar 17. Peralatan melaut.

Perahu berkapasitas 5-7 orang dengan ukuran panjang 4x2meter dengan mesin berkekuatan 15 Hp ini digunakan untuk membawa perlengkapan menyelam dan perlengkapan transplantasi beserta beberapa pegawai hingga kepantai lepas tempat karang dibudidayakan. Bahan-bahan yang digunakan ada proses transplantasi adalah substrat, dan lem perekat. Adapun gambar bahan yang digunakan dapat dilihat pada Gambar 18.



Gambar 18. Bahan yang digunakan (a)substrat, (b)perekat.

Substrat merupakan wadah atau tempat menempelnya karang yang akan dibudidayakan, perekat berfungsi menempelkan karang dengan substrat yang telah disiapkan.

#### 5.4.2. Pemilihan Indukan Karang

Pada proses budidaya diawali dari menanam bibit karang. Bibit karang tersebut didapatkan dari hasil stek atau transplantasi terhadap indukan. Adapun gambar dari indukan karang dapat dilihat pada Gambar 19.



Gambar 19. Indukan karang.

Indukan karang yang digunakan adalah karang indukan yang memiliki umur lebih dari 4 bulan serta memiliki ukuran yang tertentu. Karang indukan tersebut didapatkan dari hasil budidaya sendiri, akan tetapi untuk beberapa jenis tertentu mendatangkan dari pembudidaya lain.

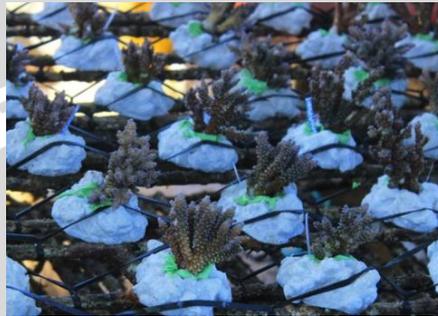
#### 5.4.3. Proses Transplantasi Karang

Karang yang siap dijadikan indukan selanjutnya distek atau dipotong menjadi bagian-bagian yang lebih kecil, dan diletakkan pada substrat yang telah diberi perekat serta kertas label. Kertas label dipasangkan untuk mempermudah mengetahui umur karang. Adapun gambar karang yang diletakkan pada substrat dapat dilihat pada Gambar 20.



Gambar 20. Karang yang diletakkan pada substrat.

Setelah menstek dari indukan, bibit karang diletakkan kedalam substrat yang telah disiapkan dengan cara memberi lem perekat pada substrat kemudian memberi label dan meletakkan bibit terumbu karang pada substrat. Karang yang telah menempel pada substrat telah siap dibudidaya dan selanjutnya dikembalikan segera kedalam laut agar karang tidak mati. Adapun gambar karang yang siap budidaya dapat dilihat pada Gambar 21.



Gambar 21. Terumbu karang yang siap dibudidaya.

Bibit karang yang telah siap dan telah selesai dipasangkan pada rak diletakkan kembali pada meja di perairan lepas. Hal ini harus dilakukan dengan cepat karena karang akan mati jika terlalu lama diluar air.

#### **5.4.4. Pembesaran dan Perawatan**

Proses pembesaran dan perawatan karang merupakan tahapan yang dilakukan setelah proses transplantasi selesai. Proses ini merupakan proses yang penting karena pada proses pembesaran dan perawatan, perusahaan dapat mengetahui berapa banyak karang yang masih hidup dan layak untuk dijual.

Proses pembesaran dan perawatan karang dilakukan dengan cara memeriksa keadaan karang selama 2-3 kali seminggu tergantung dari pasang-surut air laut. Apabila ada lumut atau jamur pada terumbu karang dibersihkan menggunakan sikat hingga bersih. Adapun gambar dari proses perawatan karang dapat dilihat pada Gambar 22.



Gambar 22. Pembersihan karang

Karang yang mengalami *bleaching* atau pemutihan harus dipisahkan dari karang yang lain agar tidak menyebar karang lainnya. Karang yang terkena lumut juga harus dipisahkan dari lainnya, karena karang yang terkena lumut pertumbuhannya menjadi lambat bahkan bisa mengalami *bleaching* atau pemutihan karang.

#### 5.4.5. Pemanenan Karang

Apabila terdapat konsumen yang membeli, maka karang yang berada di rak akan diambil dan dipindah dari tempat budidaya yang berada di laut ke kolam karantina untuk diproses karantina terlebih dahulu sebelum dijual kepada konsumen, proses karantina dilakukan karena karang merupakan hewan yang dapat stress, dan terkena penyakit. Proses karantina berlangsung selama 1-2 hari, hal ini untuk mengetahui apakah karang tersebut dalam kondisi sehat, layak, dan siap untuk diberikan kepada konsumen agar konsumen tidak kecewa nantinya. Adapun gambar proses karantina dapat dilihat pada Gambar 23.



Gambar 23. Proses karantina karang.

Proses karantina digunakan untuk mengetahui apakah karang yang akan dijual ke konsumen dalam kondisi yang sehat atau tidak, proses karantina ini membutuhkan waktu sekitar 1 hingga 2 hari, untuk mengetahui ada atau tidaknya perubahan pada karang. Apabila karang tersebut mengalami perubahan maka karang tersebut tidak akan diberikan kepada konsumen. Untuk karang yang tidak mengalami perubahan, karang akan dikemas dengan menggunakan wadah plastik dan dimasukkan kedalam kotak styrofoam. Adapun gambar dari karang yang dimasukkan kedalam plastik dan dimasukkan kedalam kotak styrofoam dapat dilihat pada Gambar 24.



Gambar 24. karang yang telah dimasukkan kedalam wadah plastik.

Pada wilayah lokal atau domestik wadah plastik dirangkap 2, sedangkan untuk diekspor keluar negeri wadah dirangkap 3 untuk mengantisipasi terjadinya kebocoran pada wadah plastik. Setiap 1 wadah plastik hanya berisikan 1 karang. Karang yang telah dimasukkan kedalam wadah plastik kemudian dimasukkan kedalam kotak kardus dan ditimbang. Adapun gambar dari karang yang siap dikirim dapat dilihat pada Gambar 25.



Gambar 25. Karang yang siap dikemas dan dikirim.

Selanjutnya karang yang telah dimasukkan kedalam plastik diletakkan pada kotak sterofom yang sebelumnya telah diberi *dry ice* serta alas berupa plastik. Tiap kotak sterofom dapat berisikan 20-25 terumbu karang dan setiap kotak sterofom memiliki berat sekitar 18-20 kg. Kotak sterofom yang telah penuh kemudian dirangkap dengan kardus, dan setelah itu karang siap dikirim.

### **5.5. Aspek Manajemen**

Aspek manajemen adalah tahap rencana pembangunan suatu usaha, meliputi proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan

Menurut Stoner (1982) dalam Handoko (2003), mengatakan bahwa manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumberdaya-sumberdaya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Usaha budidaya terumbu karang ini diperlukan sebuah manajemen yang baik agar dapat mencapai efisiensi sekaligus efektifitas dengan baik.

Pada usaha budidaya karang ini perusahaan cabang melakukan beberapa proses dalam manajemen yaitu perencanaan usaha, pengorganisasian, pelaksanaan budidaya, dan pengawasan yang dimana semua tercantum dalam rancangan program kerja tahunan.

#### **5.5.1. Perencanaan (*Planning*)**

Perencanaan adalah suatu proses dasar dimana manajemen memutuskan tujuan dan cara mencapainya (Handoko, 2003).

Pada usaha budidaya karang ini, kepala cabang menggunakan perencanaan yang sederhana. Perencanaan tersebut antara lain: pengadaan indukan, pembenihan karang, perawatan karang, perencanaan tenaga kerja, dan perencanaan teknis tentang pemasaran karang.

Pengadaan indukan yang dilakukan adalah dengan melakukan pembenihan untuk calon indukan, dan untuk beberapa jenis tertentu mendatangkan indukan dari luar perusahaan. Hal ini bertujuan agar ketersediaan indukan karang tetap ada, sehingga nantinya tidak ada kendala dalam penyediaan indukan untuk pembenihan. Pembenihan karang yang dilakukan adalah dengan melakukan proses transplantasi pada indukan, pembenihan dilakukan setiap 2 minggu sekali. Hal ini bertujuan agar ketersediaan karang tetap ada sehingga perusahaan tidak perlu mendatangkan karang dari luar perusahaan. Perawatan karang yang dilakukan dengan melakukan pengecekan dan pembersihan karang. Hal ini bertujuan agar meminimalkan karang yang mati akibat pemutihan karang. Perencanaan tenaga kerja yang dilakukan dengan membagi pekerjaan sesuai kemampuan, dan banyaknya pekerja. Hal ini bertujuan untuk mengefektifkan dan mengefisiensikan pekerjaan.

Perencanaan yang sederhana digunakan untuk mengefisiensikan sistem operasi, karena jumlah tenaga kerja yang terbatas. Hal tersebut sesuai dengan Rencana Kerja Tahunan (RKT) yang telah disusun setiap tahunnya oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga. Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), perencanaan (*planning*) adalah proses menentukan arah yang akan ditempuh dan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

### **5.5.2. Pengorganisasian (*Organizing*)**

Pengorganisasian merupakan suatu proses untuk merancang struktur formal, mengelompokkan dan mengatur serta membagi tugas-tugas atau pekerjaan di antara para anggota organisasi, agar tujuan organisasi dapat dicapai dengan efisien (Handoko, 2003).

Sistem organisasi yang digunakan oleh usaha budidaya karang ini masih menggunakan sistem yang sederhana. Pada Gambar 11, Bapak Deddy Kusuma

selaku kepala cabang usaha budidaya terumbu karang ini, dibantu oleh 6 orang pegawai 1 sebagai bendahara yaitu Ibu Yuni, 1 sebagai supervisor Pak Ryan, dan 4 orang sebagai pegawai Pak Wayan, Pak Made, Pak Johan, dan Pak Arie. Empat orang pegawai ini bekerja merangkap pada semua pekerjaan seperti pembenihan, perawatan, dan pengemasan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pengorganisasian (*organizing*) adalah proses mengelompokkan kegiatan-kegiatan atau pekerjaan-pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya adalah supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja berjalan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.

### 5.5.3. Pergerakan (*Actuating*)

Setelah proses pengorganisasian dilakukan, langkah selanjutnya adalah menugaskan para tenaga kerja untuk bergerak menuju tujuan yang diinginkan. Fungsi dari pergerakan ini secara sederhana adalah untuk membuat atau mendapatkan para karyawan/tenaga kerja melakukan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan (Handoko, 2003).

Fungsi dari pergerakan ini secara sederhana adalah untuk membuat atau mendapatkan para karyawan/tenaga kerja melakukan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan. Tujuan tersebut sesuai dengan Rencana Kerja tahunan (RKT) yang telah disusun setiap tahunnya oleh perusahaan tersebut yakni PT Trisentosa Intrabuana Niaga. Dalam mencapai tujuan tersebut kepala cabang melakukan pendekatan yang baik kepada pegawainya sehingga para pegawai termotivasi dan semangat dalam melakukan pekerjaannya, tak jarang pak deddy selaku kepala cabang ikut turun ke lapang untuk membantu para pegawainya. Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), Pelaksanaan/penggerakan (*actuating*) adalah proses untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam konteks

manajerial, pergerakan adalah suatu usaha atau kiat manajemen untuk meningkatkan kinerja para pegawai.

#### **5.5.4. Pengawasan (*Controlling*)**

Pengawasan adalah dapat didefinisikan sebagai proses untuk “menjamin” bahwa tujuan-tujuan organisasi dan manajemen tercapai (Handoko, 2003).

Pada usaha budidaya terumbu karang ini, pengawasan merupakan kegiatan yang sangat penting untuk dilakukan. Kegiatan ini dimaksudkan untuk menjaga agar pelaksanaan budidaya sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Pelaksanaan pengawasan yang dilakukan oleh kepala cabang PT Trisentosa Intrabuana Niaga bersifat *concurrent control* atau pengawasan saat kegiatan sedang dilaksanakan. Pengawasan dilakukan mulai saat pembenihan, perawatan, dan juga pengemasan. Kepala cabang yang dibantu oleh supervisor melakukan pengawasan langsung dalam setiap kegiatan yang berhubungan dengan budidaya karang. Selain pengawasan langsung juga terdapat kamera pengawas atau biasa dikenal *Closed Circuit Television (CCTV)* yang digunakan untuk mengetahui kinerja dari para pegawai. Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pengawasan adalah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan, maka akan segera dikembalikan.

#### **5.6. Aspek Pemasaran**

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2008).

Ada 3 pokok pembahasan dari aspek pemasaran yang menjadi landasan dari penelitian di PT. Trisentosa Intrabuana Niaga antara lain Strategi Pemasaran, Distribusi Pemasaran dan Cara Pemesanan dan Pembayaran.

### 5.6.1. Strategi Pemasaran

Salah satu dari strategi pemasaran yang sering dilakukan oleh suatu perusahaan adalah dengan cara melakukan penyebaran pemasaran itu sendiri, atau lebih sering dikenal dengan istilah bauran pemasaran. Menurut Kotler (2008), bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus-menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran.

McCarthy (1996), mengklasifikasikan alat-alat tersebut menjadi empat kelompok dalam pemasaran yaitu: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*). Produk (*product*) yang dihasilkan pembudidaya berupa karang dengan umur dan ukuran yang bervariasi dengan kualitas yang baik. Karang dengan kualitas yang baik didapatkan dari baiknya kondisi perairan dan perawatan terhadap karang tersebut. Berikutnya adalah harga, harga (*price*) yang ditawarkan oleh perusahaan ini sangat bersaing, antara 3-15 \$USD/karang tergantung dari ukuran dan spesies dari karang tersebut. Harga tersebut ditentukan dari biaya produksi yang dibagi dengan banyaknya produk yang dihasilkan. Untuk alat pemasaran berikutnya yaitu tempat, tempat (*place*) yang dimaksud disini adalah konsumen tidak perlu datang langsung ke tempat pembudidaya karang, konsumen bisa langsung memesan melalui web perusahaan yaitu [www.trisentosacoral.com](http://www.trisentosacoral.com) (lampiran 8). Alat pemasaran yang terakhir adalah promosi, promosi (*promotion*) yang dilakukan oleh usaha budidaya ini menggunakan media online, beberapa web yang digunakan untuk promosi antara lain [www.indonetwork.co.id](http://www.indonetwork.co.id), dan [www.trisentosacoral.com](http://www.trisentosacoral.com). Selain

media online usaha budidaya ini juga mempromosikan dengan mengikuti beberapa event-event tertentu.

Ditambahkan lagi menurut Kotler (2002), (manajemen) pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi, serta penyalur gagasan, barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dan organisasi.

### **5.6.2. Distribusi Pemasaran**

Terumbu karang merupakan salah satu komoditi yang bersifat eksklusif, atau hanya memiliki konsumen yang tertentu. Distribusi pemasaran perusahaan ini melakukan distribusi secara langsung, yaitu dari perusahaan langsung kepada konsumen tanpa perantara. Karena karang ini bersifat eksklusif sehingga PT Trisentosa Intrabuana Niaga memiliki saingan yang tidak banyak terutama untuk kegiatan ekspor.

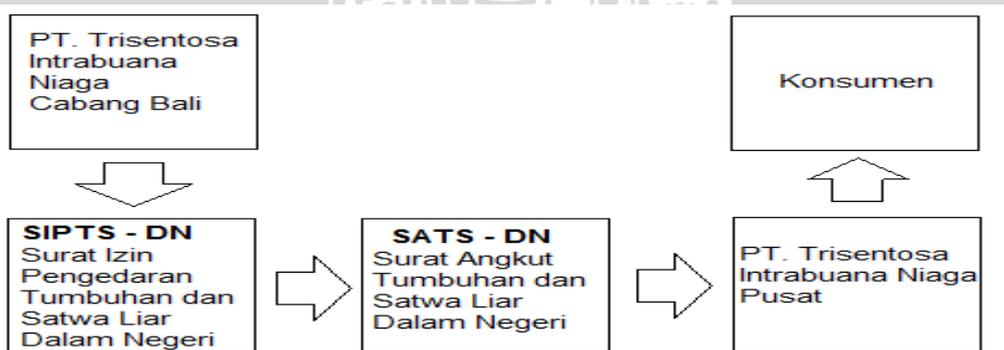
Untuk kegiatan distribusi pemasaran karang, PT Trisentosa Intrabuana Niaga memiliki lingkup pemasaran dalam negeri dan luar negeri atau ekspor. Konsumen yang membeli karang pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga antara lain dari lembaga konservasi dan masyarakat kalangan tertentu. Untuk lembaga konservasi yang menjadi konsumen berasal dari Jepang, Philippines, India, dan negara yang memiliki kawasan pantai lainnya. Pengiriman menggunakan kapal terbang karena lebih efisien secara waktu, dan meminimalkan resiko karang mati. Karang merupakan organisme hidup yang masuk dalam keluarga hewan, maka dalam kegiatan jual-belinya terdapat izin yang harus dilengkapi oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga selaku perusahaan yang menjual-belikan. Dalam mengurus surat perizinan edar, tumbuhan atau satwa liar harus sesuai dengan spesies yang tidak dilindungi dan diperbolehkan dalam CITES (*Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora*). CITES

adalah konvensi (perjanjian) internasional yang bertujuan untuk membantu pelestarian populasi di habitat alamnya melalui pengendalian perdagangan internasional spesimen tumbuhan dan satwa liar.

#### A. Kegiatan Pengedaran Dalam Negeri

PT Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali hanya melakukan pengiriman lokal ke kantor PT Trisentosa Intrabuana Niaga pusat yang berada di Jakarta. Dalam Keputusan Menteri Kehutanan Nomor 447/Kpts-II/2003 pasal 61 untuk peredaran tumbuhan dan satwa liar dalam negeri wajib disertai Surat Angkut Tumbuhan dan Satwa Liar Dalam Negeri (SATS-DN). Untuk penerbitan SATS-DN dapat dilakukan setelah Surat Izin Pengedar Tumbuhan dan Satwa Liar Dalam Negeri (SIPTS-DN) terkait dengan legalitas asal usul spesimen dan laporan mutasi stok tumbuhan dan satwa liar (Lampiran 3) dilengkapi.

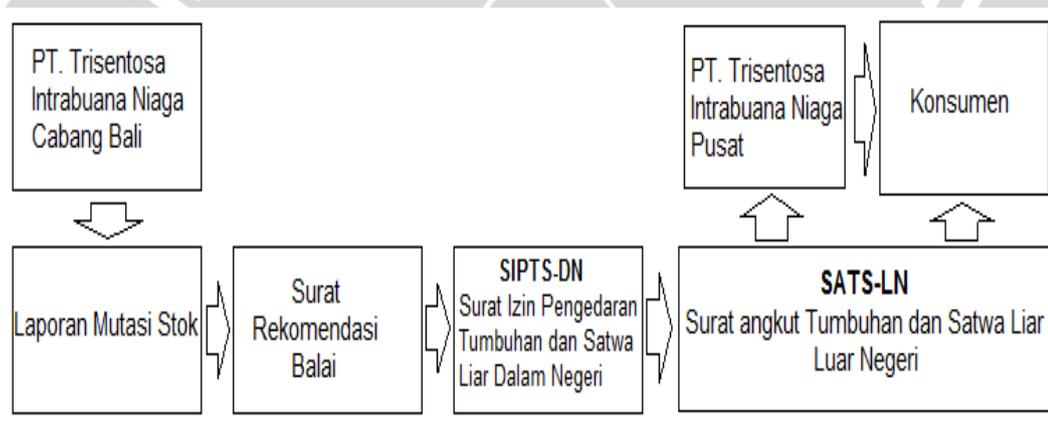
Setelah surat izin dan surat angkut terpenuhi barulah karang tersebut dapat dikirim ke kantor pusat yang kemudian diberikan kepada konsumen dalam negeri. Adapun bagan alur proses kegiatan pengedaran dalam negeri ini dapat dilihat pada Gambar 26.



Gambar 26. Bagan Alur Proses Pengedaran Karang PT. Trisentosa Intrabuana Niaga Dalam Negeri.

## B. Kegiatan Pengedaran Luar Negeri

PT Trisentosa Intrabuana Niaga memiliki konsumen tetap dalam kegiatan ekspornya yaitu beberapa perusahaan di Amerika Serikat, Tokyo, dan Jepang. Tidak jauh berbeda dengan pengedaran dalam negeri, pengedaran keluar negeri pun memiliki alur perizinan. Menurut Keputusan Menteri Kehutanan Nomor 447/Kpts-II/2003 pasal 63 ayat (1) dijelaskan bahwa peredaran komersial luar negeri baik ekspor, impor, re-ekspor maupun introduksi dari laut wajib disertai dengan Surat Angkut Tumbuhan dan Satwa Liar Luar Negeri (SATS-LN) atau form CITES. Adapun bagan alur proses pengedaran luar negeri dapat dilihat pada Gambar 27.



Gambar 27. Bagan Alur Proses Pengedaran Karang PT. Trisentosa Intrabuana Niaga Luar Negeri.

Untuk Surat Angkut Tumbuhan dan Satwa Liar Luar Negeri (SATS-LN) atau form CITES dapat dilihat pada Lampiran 5. Surat Angkut Tumbuhan dan Satwa Liar Luar Negeri (SATS-LN) atau form CITES dapat diperoleh dengan melampirkan izin usaha pengedar jenis tumbuhan dan satwa liar luar negeri, dokumen legalitas asal usul specimen seperti izin pengambilan atau penangkapan tumbuhan dan satwa liar atau SATS-DN (Lampiran 4), laporan mutasi stok tumbuhan dan satwa liar (Lampiran 3) dan rekomendasi dari Kepala Balai dengan dilampiri Berita Acara Pemeriksaan Tumbuhan dan Satwa Liar

yang akan diedarkan. Untuk berita Acara Pemeriksaan Tumbuhan dan Satwa Liar yang akan dieskpor/diedarkan dapat dilihat pada Lampiran 6. Setelah semua berkas perizinan terkumpul, kegiatan ekspor baru boleh dijalankan.

### 5.6.3. Cara Pemesanan dan Pembayaran

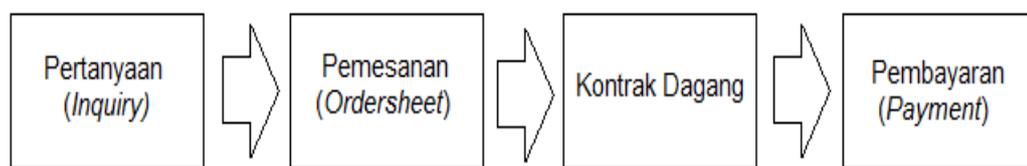
Untuk pemesanan karang pada perusahaan Trisentosa Intrabuana Niaga dilakukan dengan cara online maupun menghubungi bagian pemasaran perusahaan. Cara online tersebut dilakukan dengan terlebih dahulu masuk kedalam situs website resmi dari PT Trisentosa Intrabuana Niaga yaitu [www.trisentosacoral.com](http://www.trisentosacoral.com). Pada situs tersebut terdapat sejarah perusahaan, jenis karang yang diperjual-belikan, dan cara pemesanan.

Pada cara pemesanan terdapat beberapa tahapan. Tahapan yang pertama adalah pertanyaan (*Inquiry*), yaitu konsumen bertanya tentang spesifikasi beserta harga dari barang yang diinginkan oleh konsumen dengan menghubungi bagian pemasaran atau melihat pada situs website. Setelah mengetahui spesifikasi dan harga yang ditawarkan tahapan yang kedua adalah pemesanan (*ordersheet*) dengan menghubungi bagian pemasaran atau dapat langsung memesan kepada pegawai untuk konsumen lokal, dan juga dapat memesan melalui situs website yang dimiliki oleh perusahaan dengan mengisi lembar pemesanan untuk konsumen internasional. Tahap pemesanan berupa menyebutkan jenis karang yang dipesan, ukuran karang, banyaknya karang, dan daerah pengiriman.

Tahapan yang ketiga adalah kontrak dagang, dimana isi kontrak dagang ini adalah kesepakatan yang telah disepakati oleh konsumen selaku importir dan perusahaan budidaya selaku eksportir. Dimana pada beberapa pasal dikatakan konsumen menanggung segala biaya diluar dari karang, seperti biaya pengiriman, kotak sterofoam, plastik pembungkus yang dimana biaya tersebut dibayarkan terlebih dahulu setelah menyetujui kontrak dagang. Setelah sepakat dengan kontrak dagang, perusahaan akan mengirim karang menuju daerah yang

dituju menggunakan jasa pengiriman. Contoh kontrak dagang terdapat pada Lampiran 7.

Tahapan yang terakhir adalah pembayaran. Pada tahap ini karang telah sampai kepada konsumen, dan konsumen membayar sebanyak karang yang masih hidup. Pembayaran bisa dilakukan cash atau transfer ke rekening kepala cabang PT Trisentosa Intrabuana Niaga Bali. Sedangkan untuk karang yang mati tidak perlu dibayar tetapi perlu menunjukkan kepada produsen (dalam hal ini pengusaha karang) gambar karang yang mati tersebut. Adapun bagan alur cara pemesanan dan pembayaran dapat dilihat pada Gambar 28.



Gambar 28. Bagan Alur Cara Pemesanan dan Pembayaran Terumbu Karang.

### 5.7. Aspek Finansial

Secara aspek finansial usaha budidaya karang ini dikatakan baik dan cukup layak untuk dikembangkan. Pada hasil kajian dengan judul dan tempat yang sama menurut Alanshary (2013), Dilihat dari finansialnya, usaha budidaya terumbu karang ini menguntungkan karena dalam waktu 3 bulan dengan modal investasi sebesar Rp 67.150.000,- dan modal kerja sebesar Rp 21.970.000,-, yang terdiri dari biaya tetap sebesar Rp 2.137.500,- dan biaya variabel sebesar Rp 19.832.500,-. didapatkan nilai R/C ratio sebesar 1,34. Besarnya keuntungan pemilik usaha dalam waktu 3 bulan adalah Rp. 7.430.000,-. Nilai rentabilitas usaha adalah sebesar 33%. Nilai efisiensi pemasaran adalah sebesar 74,7%, BEP unit sebanyak 2297 unit, BEP sales sebesar Rp. 67.511.715,-, dan Nilai REC adalah sebesar 11,1%.

Selain itu hal yang serupa juga dikemukakan oleh Abadi (2014), Dilihat dari aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang perencanaan dengan hasil RC Ratio 1,87, Rentabilitas 87 %, NPV 708.838.962, Net B/C 16,42 dan IRR 96% pengawasan sudah memberikan hasil yang baik terlihat setiap tahunnya PT Trisentosa Intrabuana Niaga mengalami peningkatan keuntungan yang artinya pengawasan untuk pelaksanaan tugas sudah sesuai dengan rencana yang nantinya dengan peningkatan keuntungan sebesar 50% diharapkan pengawasan perlu ditingkatkan kembali.

Bedasarkan hasil penelitian tersebut didapatkan bahwa usaha ini secara finansial layak untuk dikembangkan. Hal tersebut terlihat dari RC ratio yang didapatkan pada tahun 2013 sebesar 1,34 dan pada tahun 2014 meningkat menjadi 1,87. Rentabilitas dari usaha ini juga mengalami peningkatan dari tahun 2013 hingga 2014, yaitu sebesar 54%.

#### **5.8. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Karang**

Perumusan strategi pengembangan usaha budidaya karang oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali meliputi beberapa tahapan yaitu: mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, merumuskan strategi alternatif pengembangan, melihat arah perkembangan usaha dan menentukan strategi pengembangan berdasarkan alat analisis SWOT.

Adapun kriteria pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor internal dan eksternal adalah sebagai berikut:

- ✓ Beri bobot pada faktor internal dan eksternal pada usaha budidaya terumbu karang dengan masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis pada usaha budidaya karang. Semua bobot

tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut:

0,05 = sedang

0,10 = cukup kuat

0,15 = kuat

0,20 = sangat kuat

- ✓ Beri nilai rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha budidaya karang dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Untuk faktor kelemahan dan faktor ancaman nilai rating yang diberikan bernilai negative atau keterbalikan dari faktor kekuatan dan faktor peluang. Adapun keterangan nilai rating adalah sebagai berikut:

1 = sedang

2 = cukup bagus

3 = bagus

4 = sangat bagus

#### 5.8.1. Aspek Internal dan Eksternal

Perumusan strategi dimulai dengan mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal dan pemberian skor pada faktor-faktor strategis yang menjadi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam pengembangan usaha budidaya karang oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali.

##### A. Internal Factors Analysis Summary (IFAS)

Internal Factors Analysis Summary (IFAS) atau analisis faktor internal adalah faktor dari dalam usaha tersebut yang meliputi kekuatan dan kelemahan.

Faktor-faktor internal tersebut dapat diidentifikasi sebagai kekuatan dan kelemahan bagi pengembangan usaha budidaya karang. Kekuatan dan kelemahan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan.

➤ **Identifikasi Faktor Kekuatan**

Kekuatan merupakan kompetensi khusus yang terdapat dalam usaha yang berakibat pada pemilihan keunggulan dan kemampuan dalam pengembangan usaha. Adapun kekuatan pada usaha budidaya karang antara lain:

1. Kualitas karang yang baik

Karang yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik, karena kondisi perairan ditempat budidaya juga baik, dalam proses pemeliharaan dilakukan secara rutin rata-rata seminggu dua hingga tiga kali tergantung kondisi pasang surut air laut. Selain itu adanya proses karantina juga menjaga kualitas karang yang akan dijual kepada konsumen. Oleh karena itu faktor kualitas karang yang baik memiliki nilai bobot maksimal sebesar 0,20 yang berarti faktor ini memiliki pengaruh yang sangat kuat dalam faktor internal dan nilai rating sebesar 4 yang berarti faktor tersebut dikategorikan sangat bagus daripada pesaing lainnya. Hal ini terbukti dari tingginya permintaan karang pada usaha budidaya karang yang dilakukan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga.

2. Lokasi budidaya yang strategis

Lokasi dari budidaya karang cabang Bali ini sangat strategis, letaknya yang dekat dengan sumberdaya alam membuat usaha ini tidak perlu mengeluarkan biaya yang lebih untuk mendapatkan sumberdaya alam, serta akses jalan menuju usaha budidaya ini yang baik membuat pemasaran karang lebih mudah dan cepat. Oleh karena itu faktor lokasi budidaya yang strategis hanya memiliki nilai bobot sebesar 0,10 yang berarti faktor ini hanya memiliki pengaruh cukup

kuat dalam faktor internal dan nilai rating sebesar 3 yang berarti faktor tersebut dikategorikan bagus dibandingkan dengan pesaingnya karena beberapa usaha budidaya yang lain memiliki letak yang tidak strategis.

### 3. Sistem manajemen yang baik

Sistem manajemen yang digunakan oleh usaha budidaya karang ini sangat sederhana, sehingga hubungan antara kepala cabang dengan pegawainya terjalin dengan baik. Akibatnya para pegawai melakukan pekerjaan dengan baik dan maksimal. Oleh karena itu faktor sistem manajemen yang baik memiliki nilai bobot 0,10 yang berarti faktor ini berpengaruh kuat dalam faktor internal dan nilai rating sebesar 3 yang berarti faktor tersebut dikategorikan bagus dibandingkan pembudidaya yang lain. Hal tersebut karena pengawas atau pemilik budidaya karang yang lain tidak melakukan pendekatan terhadap pegawainya.

### 4. Perhitungan secara finansial yang menguntungkan

Berdasarkan perhitungan finansial usaha ini sangat menguntungkan, bahkan dalam 1 (satu) tahun mengalami peningkatan yang signifikan. Faktor finansial merupakan faktor yang penting dalam pengembangan usaha, karena dalam pengembangan usaha sedikit banyak membutuhkan finansial. Oleh karena itu faktor perhitungan secara finansial memiliki nilai bobot 0,15 yang berarti faktor ini berpengaruh kuat dalam faktor internal dan nilai rating sebesar 3 yang berarti faktor tersebut dikategorikan bagus dibandingkan para pesaing.

#### ➤ **Identifikasi Faktor Kelemahan**

Kelemahan merupakan keterbatasan/kekurangan yang menjadi penghalang dan dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha.

Adapun kelemahan pada usaha budidaya karang antara lain:

1. Tidak mengikuti perkembangan teknologi

Perlengkapan yang digunakan pada usaha budidaya karang masih tergolong teknologi sederhana, sehingga akan berpengaruh terhadap produksi karang. Teknologi yang dimaksud seperti kapal yang digunakan kurang besar tenaganya, peralatan menyelam yang digunakan masih sederhana. Hal tersebut yang menyebabkan faktor tidak mengikuti perkembangan teknologi menjadi kelemahan dalam pengembangan usaha. Faktor ini bernilai bobot 0,05 yang berarti faktor tidak mengikuti perkembangan teknologi memiliki pengaruh sedang, karena dalam usaha budidaya ini tidak terlalu dibutuhkan peralatan yang modern. Tetapi memiliki nilai rating 2 yang berarti faktor tersebut dikategorikan cukup bagus terhadap pesaingnya, dimana pembudidaya yang lain sudah menggunakan peralatan yang modern untuk meningkatkan produksinya.

2. Kurangnya jumlah tenaga kerja

Kegiatan pada usaha budidaya karang meliputi beberapa tahapan. Apabila terjadi kelalaian ketika melakukan kegiatan pembenihan maka akan mengurangi produktifitas karang yang dihasilkan. Jumlah pekerja yang sedikit tentu saja merupakan kendala untuk meningkatkan produktifitas karang yang dihasilkan karena kurang tenaga kerja untuk mengelola usaha. Hal ini yang menyebabkan faktor kurangnya jumlah tenaga kerja menjadi kelemahan dalam pengembangan usaha dan memiliki nilai bobot 0,15 yang berarti faktor tenaga kerja berpengaruh cukup kuat terhadap pengembangan usaha. Dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor tersebut dikategorikan cukup bagus jika dibandingkan dengan para pesaing karena usaha budidaya yang lain memiliki pegawai yang cukup banyak.

3. Terbatasnya kualitas sumberdaya manusia

Kemampuan dari sumberdaya manusia yang ada pada usaha budidaya karang ini sangat terbatas, para pegawai tidak memiliki keahlian khusus,

sehingga yang dikerjakan terbatas pada kemampuan saja, dan setiap pegawai dapat merangkap pekerjaan. Hal tersebut yang menyebabkan kualitas sumberdaya manusia menjadi faktor kelemahan dalam pengembangan usaha. Faktor kualitas memiliki nilai bobot sebesar 0,15 yang berarti faktor kualitas berpengaruh kuat terhadap pengembangan usaha dan nilai rating sebesar 4 yang berarti faktor tersebut dikategorikan sangat kuat dibandingkan dengan para pesaing karena sumberdaya manusia yang ada di budidaya pesaing memiliki kualitas yang lebih baik.

#### 4. Kurang efektifnya media promosi yang digunakan

Pemasaran yang dilakukan oleh usaha budidaya karang ini hanya mencakup media online, dimana para konsumennya adalah yang benar-benar mengetahui tentang karang sehingga pangsa pasar yang dicakup terbatas. Media online yang digunakan bersifat pasif, dimana konsumenlah yang mencari karang. Oleh karena itu faktor kurangnya media promosi yang digunakan memiliki nilai bobot 0,10 yang berarti faktor ini memiliki pengaruh cukup kuat terhadap perkembangan usaha dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor tersebut dikategorikan cukup kuat dibandingkan para pesaing karena para pesaing juga kurang memaksimalkan media promosi.

Setelah faktor-faktor strategis internal pada usaha budidaya karang diidentifikasi, data faktor-faktor strategi internal dimasukkan pada tabel analisis faktor strategis internal (IFAS) dan dilakukan pemberian skor. Matriks IFAS pada usaha budidaya karang dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Matriks IFAS Pada Usaha Budidaya Karang

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
<b>a. Kekuatan</b>				
1.	Kualitas karang yang dihasilkan baik	0,20	4	0,80
2.	Lokasi budidaya yang strategis	0,10	3	0,30
3.	Sistem manajemen yang baik	0,10	3	0,30
4.	Perhitungan secara finansial yang menguntungkan	0,15	3	0,45
Jumlah		0,55	-	1,85
<b>b. Kelemahan</b>				
1.	Tidak mengikuti perkembangan teknologi yang modern	0,05	3	0,15
2.	Kurangnya jumlah tenaga kerja	0,15	2	0,30
3.	Terbatasnya kualitas sumberdaya manusia	0,15	4	0,60
4.	Kurang efektifnya media promosi yang digunakan	0,10	2	0,20
Jumlah		0,45	-	1,25
Total		1,00	-	3,10

Berdasarkan Tabel 9, matriks hasil analisis faktor strategis internal (IFAS) pada usaha budidaya karang diperoleh skor pada faktor kekuatan sebesar 1,85 lebih besar 0,60 dibandingkan faktor kelemahan yang sebesar 1,25. Sehingga dalam pengembangan usaha budidaya karang pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali dari faktor internal yaitu faktor kekuatan lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor kelemahan. Nilai ini nantinya akan mempengaruhi letak kuadran pada diagram analisis SWOT.

#### B. Eksternal Factors Analysis Summary (EFAS)

Faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha budidaya karang. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor di luar usaha budidaya untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman pengembangan usaha budidaya karang sehingga memudahkan untuk menentukan strategi pengembangan usaha yang akan dilakukan nanti.

### ➤ **Identifikasi Faktor Peluang**

Peluang adalah perubahan yang dapat dilihat sebelumnya dalam waktu dekat dan dimasa mendatang yang akan memberikan keuntungan untuk pengembangan usaha. Adapun peluang pada usaha budidaya karang antara lain:

#### 1. Permintaan bibit karang yang terus meningkat

Karang merupakan komoditi yang eksklusif, sehingga pangsa pasarnya pun berbeda, dan para pesaingnya pun berbeda. Pesaing budidaya karang saat ini masih sangat sedikit, sedangkan peminat dari karang semakin meningkat akibat adanya konservasi kelautan dan kepemilikan karang sebagai hiasan aquarium. Hal tersebut menjadi peluang dalam usaha budidaya karang yang dilakukan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga. Oleh karena itu faktor permintaan bibit memiliki nilai bobot maksimal yaitu sebesar 0,20 yang berarti faktor ini memiliki pengaruh sangat kuat terhadap faktor eksternal yang mempengaruhi usaha dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor tersebut dikategorikan cukup bagus dibandingkan dengan pembudidaya lain karena pembudidaya lain juga akan mengalami peningkatan permintaan terhadap karang.

#### 2. Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung

Potensi sumberdaya alam (SDA) yang ada di Pulau Serangan, Denpasar Selatan seperti ketersediaan air, dekatnya dengan laut, dan kondisi perairan yang masih baik merupakan faktor penunjang dalam usaha budidaya karang. Tanpa adanya Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung maka usaha budidaya karang tidak akan berjalan dengan baik. Hal tersebut menjadikan faktor sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung sebagai peluang untuk mengembangkan usaha. Oleh karena itu faktor sumberdaya alam memiliki nilai

bobot sebesar 0,05 yang berarti faktor sumberdaya berpengaruh sedang terhadap pengembangan usaha dan nilai rating sebesar 3 yang berarti faktor tersebut memiliki pengaruh yang cukup bagus dibandingkan dengan pesaingnya karena tidak semua pesaing memiliki sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung seperti kondisi perairan yang tidak baik.

### 3. Dampak adanya konservasi kelautan

Saat ini banyak negara di dunia yang mulai melakukan pelestarian atau perlindungan terhadap karang di wilayah negara mereka. Pelestarian atau konservasi kelautan yang dilakukan oleh banyak negara tersebut yang menyebabkan permintaan terhadap bibit karang terus meningkat setiap tahun. Indonesia merupakan negara penghasil karang dengan kualitas yang baik di dunia, dan PT Trisentosa Intrabuana Niaga merupakan salah satu pembudidaya karang yang ada. Hal tersebut yang menyebabkan faktor konservasi kelautan menjadi peluang dalam pengembangan usaha. Faktor konservasi kelautan memiliki nilai bobot sebesar 0,10 yang berarti faktor konservasi memiliki pengaruh yang cukup kuat dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor tersebut dikategorikan cukup bagus dibandingkan dengan para pesaing karena para budidaya pesaing juga akan mengalami peningkatan terhadap dampak adanya konservasi kelautan.

### 4. Maraknya tren memelihara biota laut di masyarakat

Tren yang berkembang di masyarakat saat ini adalah memelihara biota laut dalam aquarium, keindahan biota laut mulai dari biota ikan hingga karang menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat. Seperti halnya konservasi kelautan, tren ini menyebabkan permintaan terhadap karang terus meningkat. PT Trisentosa Intrabuana Niaga merupakan salah satu perusahaan budidaya karang, sehingga dampak dari tren memelihara biota laut menjadi faktor peluang

untuk mengembangkan usaha budidaya. Oleh karena itu faktor tren memelihara biota laut memiliki nilai bobot sebesar 0,10 yang berarti faktor memelihara biota laut berpengaruh cukup kuat terhadap faktor peluang dalam pengembangan usaha budidaya karang dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor tersebut memiliki pengaruh yang cukup bagus dibandingkan dengan pesaing dari budidaya yang lain karena para pesaing juga akan mengalami peningkatan permintaan akibat adanya tren memelihara biota laut.

➤ **Identifikasi Faktor Ancaman**

Ancaman adalah gejala-gejala yang merupakan dampak negatif atas keberhasilan usaha, namun umumnya berada diluar kendali usaha. Apabila ancaman tersebut tidak diatasi maka akan menjadi kendala bagi pengembangan usaha. Adapun ancaman pada usaha budidaya karang antara lain:

1. Perubahan Iklim dan cuaca

Perubahan iklim dan cuaca secara tiba-tiba akan membuat kualitas dari karang tersebut akan menurun. Selain itu pasang surut yang tidak menentu membuat para pegawai tidak dapat melaut untuk melakukan perawatan kepada karang, sehingga karang rentan terkena hama atau penyakit. Hal tersebut akan berdampak terhadap kualitas karang yang akan dipasarkan, ini yang menjadi alasan perubahan iklim dan cuaca menjadi faktor ancaman terhadap usaha budidaya karang. Oleh karena itu faktor perubahan iklim dan cuaca memiliki nilai bobot 0,15 yang berarti faktor perubahan iklim dan cuaca memiliki pengaruh cukup kuat terhadap faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha budidaya karang dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor ini memiliki pengaruh yang cukup menjadi ancaman bagi usaha budidaya ini jika dibandingkan para pesaing karena para budidaya pesaing juga mengalami dampak dari perubahan iklim dan cuaca.

## 2. Berkembangnya teknologi budidaya karang di daerah lain

Adanya perkembangan teknologi dipembudidaya lain seperti ukuran dan tenaga kapal yang lebih besar, peralatan menyelam yang lebih modern menyebabkan para pembudidaya pesaing lebih cepat berkembang. Hal ini dapat mempengaruhi jumlah dan kontinuitas produksi, sehingga benih karang dari pembudidaya lain dapat membanjiri pasaran. Oleh karena itu faktor berkembangnya teknologi di daerah lain menjadi faktor ancaman terhadap usaha budidaya karang yang dilakukan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga. faktor berkembangnya teknologi di daerah lain memiliki nilai bobot 0,15 yang berarti faktor ini memiliki pengaruh cukup kuat terhadap faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor ini hanya memiliki pengaruh yang cukup menjadi ancaman bagi usaha budidaya ini jika dibandingkan dengan pesaing karena para pesaing sudah menggunakan teknologi yang lebih berkembang.

## 3. Serangan hama dan penyakit

Hama merupakan hewan yang menjadi ancaman bagi karang, hama dapat mengganggu pertumbuhan dari karang tersebut. Penyakit yang menyerang umumnya penyakit yang disebabkan oleh bakteri, jamur, dan parasit. Penyakit yang menyerang karang akan mengakibatkan karang menjadi *bleaching* atau pemutihan karang. Hal tersebut yang menjadi dasar faktor serangan hama dan penyakit menjadi faktor ancaman terhadap usaha budidaya karang. Oleh karena itu faktor serangan hama dan penyakit memiliki nilai bobot 0,15 yang berarti faktor serangan hama berpengaruh kuat terhadap faktor eksternal dalam pengembangan usaha dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor ini dikategorikan cukup menjadi ancaman bagi usaha budidaya ini jika dibandingkan

dengan para pesaing karena pada pesaing juga mengalami serangan hama dan penyakit.

#### 4. Kebijakan pemerintah

Peran pemerintah sangat berpengaruh terhadap usaha ini, salah satunya adalah pembatasan kuota ekspor dan pemberian ijin yang cukup sulit untuk melakukan ekspor. Dengan adanya pembatasan kuota ekspor membuat usaha ini tidak dapat memaksimalkan penjualannya yang dapat berakibat pemasukan terhadap negara ikut terbatas. Sedangkan permintaan pasar terhadap karang sangat tinggi, bahkan dapat melampaui kuota ekspor. Oleh karena itu faktor kebijakan pemerintah memiliki nilai bobot sebesar 0,15 yang berarti faktor kebijakan pemerintah berpengaruh kuat terhadap faktor eksternal dalam pengembangan usaha dan nilai rating sebesar 2 yang berarti faktor ini dikategorikan cukup menjadi ancaman bagi usaha budidaya ini jika dibandingkan dengan para pesaing karena usaha budidaya pesaing juga mendapatkan pembatasan kuota dan perijinan cukup sulit.

Setelah faktor-faktor strategis eksternal pada usaha budidaya karang diidentifikasi, data faktor-faktor strategi eksternal dimasukkan pada tabel analisis faktor strategis eksternal (EFAS) dan dilakukan pemberian skor. Matriks EFAS pada usaha budidaya karang dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Matriks EFAS Pada Usaha Budidaya Karang

No.	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
<b>a. Peluang</b>				
1.	Permintaan bibit karang yang terus meningkat	0,20	2	0,40
2.	SDA dan lingkungan yang mendukung	0,10	3	0,30
3.	Dampak adanya konservasi kelautan	0,10	2	0,20
4.	Maraknya tren memelihara biota laut di masyarakat	0,10	2	0,20
Jumlah		0,50	-	1,10
<b>b. Ancaman</b>				
1.	Perubahan iklim dan cuaca	0,15	2	0,30
2.	Berkembangnya teknologi budidaya karang di daerah lain	0,10	2	0,20
3.	Serangan hama dan penyakit	0,15	2	0,30
4.	Kebijakan pemerintah	0,10	2	0,20
Jumlah		0,50	-	1,00
Total		1,00	-	2,10

Berdasarkan Tabel 10, matriks hasil analisis faktor strategis eksternal (EFAS) pada usaha budidaya karang oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali diperoleh skor pada faktor peluang sebesar 1,10 lebih besar 0,10 dari faktor ancaman yang bernilai 1,00. Sehingga dalam pengembangan usaha budidaya karang dari faktor eksternal yaitu faktor peluang lebih berpengaruh dibandingkan faktor ancaman. Nilai ini nantinya akan mempengaruhi letak kuadran pada diagram analisis SWOT.

### 5.8.2. Identifikasi Strategi Pengembangan Usaha

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi strategi pengembangan usaha dengan melihat faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha budidaya karang. Analisis matrik SWOT dengan alternatif strategi dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Matriks SWOT Pada Usaha Budidaya Karang

<p><b>Faktor Internal</b></p> <p><b>Faktor Eksternal</b></p>	<p><b>Kekuatan (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas karang yang dihasilkan baik</li> <li>2. Lokasi budidaya strategis</li> <li>3. Sistem manajemen yang baik</li> <li>4. Perhitungan secara finansial yang menguntungkan</li> </ol>	<p><b>Kelemahan (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak mengikuti perkembangan teknologi yang modern</li> <li>2. Kurangnya jumlah tenaga kerja</li> <li>3. Terbatasnya kualitas SDM yang ada</li> <li>4. Kurang efektifnya media promosi yang digunakan</li> </ol>
<p><b>Peluang (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan bibit karang yang terus meningkat</li> <li>2. SDA dan lingkungan yang mendukung</li> <li>3. Dampak adanya konservasi kelautan</li> <li>4. Maraknya tren memelihara biota laut di masyarakat</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan kualitas bibit karang</li> <li>2. Memanfaatkan SDA, untuk mendukung usaha</li> <li>3. Mempertahankan hubungan yang baik terhadap karyawan</li> <li>4. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengikuti perkembangan teknologi</li> <li>2. Melakukan penambahan pegawai dan meningkatkan produktifitas pegawai</li> <li>3. Memberikan pelatihan khusus tentang budidaya karang kepada pegawai</li> <li>4. Mengembangkan dan meluaskan jaringan media promosi</li> </ol>
<p><b>Ancaman (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perubahan iklim dan cuaca</li> <li>2. Berkembangnya teknologi budidaya karang di daerah lain</li> <li>3. Serangan hama dan penyakit</li> <li>4. Kebijakan pemerintah</li> </ol>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan pembenihan diwaktu yang tepat</li> <li>2. Melakukan perawatan lebih intensif</li> <li>3. Menaikkan harga jual karang</li> </ol>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbaharui teknologi yang dimiliki untuk budidaya karang</li> <li>2. Meningkatkan softskill pegawai tentang teknologi yang modern dan manipulasi iklim, cuaca, serangan hama, dan penyakit</li> </ol>

Berdasarkan hasil matrik SWOT diatas didapatkan beberapa strategi yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha. Strategi tersebut didapatkan dari menggabungkan antara faktor internal dan faktor eksternal. Adapun penggabungan dari faktor tersebut yaitu:

**A. Strengths-Opportunities (SO)**

- Kualitas karang yang dihasilkan baik >< permintaan bibit karang yang terus meningkat = mempertahankan kualitas bibit karang.
- Lokasi budidaya strategis >< Perhitungan secara finansial yang menguntungkan >< SDA dan lingkungan yang mendukung = memanfaatkan SDA, sarana, dan prasarana untuk mendukung usaha.
- Sistem manajemen yang baik >< permintaan bibit karang yang terus meningkat = mempertahankan hubungan yang baik dengan karyawan.
- Kualitas karang yang dihasilkan baik >< lokasi budidaya strategis >< Perhitungan secara finansial yang menguntungkan >< permintaan bibit yang meningkat >< SDA dan lingkungan yang mendukung >< adanya konservasi kelautan >< maraknya tren memelihara biota laut = meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.

**B. Strengths-Threats (ST)**

- Kualitas karang yang dihasilkan baik >< perubahan iklim dan cuaca = melakukan pembenihan di waktu yang tepat.
- Kualitas karang yang dihasilkan baik >< serangan hama dan penyakit = melakukan perawatan intensif.
- Kualitas karang yang dihasilkan baik >< kebijakan pemerintah = menaikkan harga karang

**C. Weaknesses-Opportunities (WO)**

- Tidak mengikuti perkembangan teknologi yang modern >< permintaan bibit karang terus meningkat >< maraknya tren memelihara biota laut = mengikuti perkembangan teknologi.
- Kurangnya jumlah tenaga kerja >< permintaan bibit karang terus meningkat = melakukan penambahan pegawai dan meningkatkan produktifitas pegawai.

- Kurangnya tenaga kerja >< terbatasnya kualitas SDM yang ada >< SDA dan lingkungan yang mendukung = memberikan pelatihan khusus budidaya karang kepada pegawai.
- Kurang efektifnya media promosi yang digunakan >< permintaan bibit karang yang terus meningkat = mengembangkan dan meluaskan jaringan media promosi.

#### D. Weaknesses-Threats (WT)

- Tidak mengikuti perkembangan teknologi >< berkembangnya teknologi budidaya karang didaerah lain = memperbaharui teknologi yang dimiliki.
- Terbatasnya kualitas SDM yang ada >< berkembangnya teknologi budidaya karang didaerah yang lain = meningkatkan softskill pegawai tentang teknologi budidaya serta tentang manipulasi iklim, cuaca, serangan hama, dan penyakit.

#### 5.8.3. Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Dari hasil pengolahan data faktor internal dan eksternal pada usaha budidaya karang PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali, diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut:

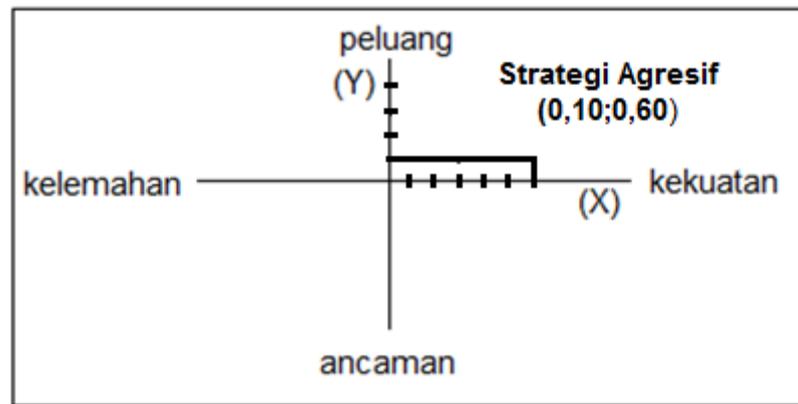
- Skor untuk faktor kekuatan = 1,85
- Skor untuk faktor kelemahan = 1,25
- Skor untuk faktor peluang = 1,10
- Skor untuk faktor ancaman = 1,00

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha budidaya karang, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (x) sebesar :  $X = 1,85 - 1,25 = 0,60$

- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar :  $Y = 1,10 - 1,00 = 0,10$

Nilai-nilai koordinat pada diagram SWOT berilai positif, sumbu horizontal (x) sebesar 0,60 dan sumbu vertikal (y) sebesar 0,10. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 29.



Gambar 29. Diagram Analisis SWOT

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

Berdasarkan diagram analisis SWOT, strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan usaha budidaya karang pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali adalah sebagai berikut:

- Mempertahankan kualitas bibit karang

Mempertahankan kualitas bibit karang yang sudah baik, agar bibit karang dapat bertahan di pasaran dan untuk memenuhi tuntutan pembeli terhadap kualitas yang baik.

- Memanfaatkan SDA, sarana dan prasarana untuk mendukung usaha

Sumberdaya alam (SDA) yang ada di Pulau Serangan, Denpasar Selatan dimanfaatkan sebagai penunjang untuk usaha budidaya karang seperti: lahan yang ada dan ketersediaan air.

- Menjaga hubungan baik dengan bawahan/pegawai

Manfaat dari sistem organisasi yang baik adalah adanya hubungan yang baik antara kepala cabang dengan pegawainya. Hal ini yang menyebabkan kinerja dari para pegawai lebih maksimal karena bekerja tanpa tekanan.

- Meningkatkan kualitas produksi

Permintaan yang tinggi terhadap karang harus diikuti dengan penambahan kapasitas produksi agar permintaan pasar terhadap karang dapat terpenuhi. Selain peningkatan kapasitas produksi kualitas dari karang itu sendiri juga perlu diperhatikan agar tidak terjadi penurunan permintaan pasar terhadap karang akibat buruknya kualitas karang itu sendiri.

Berdasarkan arah perkembangan usaha budidaya karang pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) dan menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Namun demikian, pada usaha budidaya karang yang dilakukan PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali masih terdapat kelemahan dan ancaman yang dapat menghambat perkembangan usaha sehingga perlu adanya strategi lain untuk pengembangan usaha.

A. Strategi WO (*Weaknesses Opportunies*)

Strategi dengan memanfaatkan peluang dan meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO (*Weaknesses Opportunies*) untuk pengembangan usaha yaitu:

- Mengikuti perkembangan teknologi yang sedang berkembang.
- Memberikan pelatihan kepada pegawai terkait teknik budidaya, sehingga setiap pegawai memiliki keahlian yang lebih khusus dan spesifik.
- Mengembangkan dan memperluas jaringan media promosi, seperti media cetak, ataupun media-media promosi yang lain.

B. Strategi ST (*Strengths Treaths*)

Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST (*Strengths Treaths*) untuk pengembangan usaha yaitu:

- Pembenihan dilakukan diwaktu yang tepat sehingga tidak ada terjadinya *stok devisit* atau kosongnya bibit karang.
- Menggunakan peralatan yang modern untuk memanipulasi iklim dan cuaca.
- Melakukan perawatan lebih intensif agar dapat mengantisipasi terjadinya *bleaching* atau pemutihan terhadap karang akibat hama dan penyakit.
- Menaikkan harga harga karang sehingga dengan kuota yang terbatas pendapatan yang diterima bisa untuk tetap berproduksi.

C. Strategi WT (*Weaknesses Treaths*)

Strategi dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki serta menghindari ancaman yang ada. Strategi WT (*Weaknesses Treaths*) untuk pengembangan usaha yaitu:

- Memperbaharui peralatan yang ada dengan mengikuti perkembangan teknologi seperti peningkatan kapasitas dan tenaga kapal.

- Meningkatkan softskill pegawai tentang teknologi budidaya serta tentang manipulasi iklim, cuaca, serangan hama, dan penyakit.

### 5.9. Implikasi kebijakan

Berdasarkan arah perkembangan usaha budidaya karang pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan usaha budidaya karang pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali adalah sebagai berikut:

- Mempertahankan kualitas bibit karang

Karang yang dihasilkan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga memiliki kualitas yang baik, kualitas karang yang baik ini harus dipertahankan karena permintaan terhadap karang saat ini sangat tinggi yang dimana hal ini juga diikuti dengan tingginya tuntutan permintaan terhadap kualitas karang yang baik. Upaya yang dilakukan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga untuk mempertahankan kualitas karang telah baik, seperti melakukan pemeriksaan dan perawatan terhadap karang, dan melakukan karantina terhadap karang sebelum dipasarkan.

Upaya tersebut perlu ditingkatkan lagi antara lain dengan cara menggunakan peralatan yang tepat dalam teknis budidaya, dan penerapan terhadap teknologi yang modern. seperti penggunaan kapal yang lebih besar, penggunaan peralatan menyelam yang lebih modern, penggunaan peralatan untuk budidaya yang lebih modern, intensitas perawatan terhadap karang harus lebih sering dilakukan, lebih selektif untuk pemilihan indukan karang sehingga bibit karang yang didapatkan juga baik.

- Memanfaatkan SDA, sarana dan prasarana untuk mendukung usaha

Faktor sumberdaya alam (SDA) tidak dapat dipisahkan pada suatu usaha budidaya dan faktor ini memiliki peranan yang penting dalam proses budidaya. Oleh karena itu sangat penting untuk memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia sebagai penunjang usaha. Sumberdaya alam (SDA) yang ada di Pulau Serangan sangat melimpah seperti ketersediaan sumber air, lahan budidaya, serta sarana dan prasarana yang ada seperti akses jalan, listrik, dan saluran telepon harus dapat dimanfaatkan dengan baik oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali dalam proses produksi maupun proses pemasaran karang.

Pemanfaatan yang harus dilakukan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga cabang Bali seperti memanfaatkan sumber air yang tersedia untuk menjaga kualitas air untuk karang yang dikarantina, memanfaatkan listrik yang tersedia untuk menggunakan teknologi peralatan yang lebih modern, atau perluasan lahan untuk meningkatkan produktifitas budidaya karang.

- Menjaga hubungan baik dengan bawahan/pegawai

Struktur organisasi yang baik merupakan salah satu keuntungan yang dimiliki oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga. Dengan struktur organisasi yang baik menjadikan adanya hubungan yang baik antara kepala cabang dengan pegawainya. Hal ini yang menyebabkan kinerja dari para pegawai lebih maksimal karena bekerja tanpa tekanan. Selain struktur organisasi yang baik, seringkali Pak Deddy selaku kepala cabang ikut serta dalam proses budidaya maupun pemanenan membuat hubungan dengan para pegawainya lebih baik.

Upaya yang dilakukan perlu ditingkatkan lagi dengan memberikan kebijakan-kebijakan seperti pemberian bonus, atau pemberian fasilitas kepada

pegawai yang berprestasi agar para pegawai termotivasi untuk bekerja lebih giat dan tekun.

- Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi

Adanya konservasi kelautan di banyak negara, serta maraknya tren memelihara ikan laut sebagai hiasan menyebabkan meningkatnya permintaan terhadap bibit dari karang. Peningkatan ini harus diikuti dengan penambahan kapasitas produksi agar permintaan pasar terhadap karang dapat terpenuhi. Kapasitas produksi yang dihasilkan oleh PT Trisentosa Inrabuana Niaga sangat terbatas oleh banyaknya jumlah media rak dan kaki meja yang digunakan untuk budidaya karang. Beberapa upaya yang sedang dilakukan oleh PT Trisentosa Inrabuana Niaga antara lain menambah jumlah media yang digunakan dalam proses budidaya, serta membuka cabang di wilayah Nusa Penida.

Upaya lain yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi seperti penambahan jumlah pegawai, memberikan pelatihan kemampuan tentang budidaya karang kepada pegawai, dan penerapan peralatan yang modern untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.

## 6. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Karang Pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Denpasar, Bali dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Usaha budidaya karang masih menggunakan teknis sederhana meliputi: persiapan transplantasi karang (peralatan dan bahan), pemilihan indukan karang, proses transplantasi karang, pemanenan karang.
2. Manajemen perencanaan (*Planning*) yang dilakukan oleh perusahaan meliputi perencanaan ketersediaan bahan baku, perencanaan tenaga kerja, dan peningkatan hasil produksi yang sudah tersusun dalam Rencana Kerja Tahunan (RKT). Manajemen pengorganisasian (*Organizing*) meliputi kepala cabang tugasnya memberikan arahan kepada karyawan dan mengawasi pada saat proses produksi sampai pemasarannya. Tenaga kerja terdiri dari 7 orang dengan merangkap semua pekerjaan seperti tugas pembibitan, perawatan dan pengemasan. Manajemen pergerakan (*Actuating*) yang dilakukan kepala cabang yaitu dengan sistem pendekatan dengan selalu membantu setiap pekerjaan bawahan dan berkordinasi dengan baik sehingga dapat tercapai tujuan sesuai yang diinginkan perusahaan. Manajemen pengawasan (*Controlling*) dilakukan secara langsung oleh

pemilik usaha kepada karyawan. Mulai dari pembibitan, perawatan, pemanenan dan juga pengemasan.

3. Pemasaran produk yang dilakukan oleh PT Trisentosa Intrabuana Niaga meliputi: strategi pemasaran, distribusi pemasaran dan cara pemesanan dan pembayaran. Strategi pemasaran pada usaha budidaya karang PT Trisentosa Intrabuana Niaga meliputi kualitas produk, penentuan harga produk, tempat budidaya, media promosi. Distribusi pemasaran pada usaha budidaya karang PT Trisentosa Intrabuana Niaga dilakukan secara langsung tanpa perantara. Pelanggan PT Trisentosa Intrabuana Niaga kebanyakan berasal dari luar negeri oleh karena itu kegiatan ekspor harus dilengkapi dengan surat-surat hukum yang berlaku yaitu dengan Surat Angkut Tumbuhan dan Satwa Liar Luar Negeri (SATS-LN) untuk ekspor dan Surat Angkut Tumbuhan Dan Satwa Liar Dalam Negeri (SATS-DN) untuk konsumen dalam negeri. Cara pemesanan dan pembayaran memiliki berbagai tahapan pertama adalah pertanyaan (*Inquiry*), yaitu konsumen bertanya tentang spesifikasi beserta harga dari barang yang diinginkan oleh konsumen dengan menghubungi bagian pemasaran atau melihat pada situs website. Tahapan yang kedua adalah pemesanan (*ordersheet*) dengan menghubungi bagian pemasaran. Tahapan yang ketiga adalah kontrak dagang, dimana isi kontrak dagang ini adalah kesepakatan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (konsumen dan produsen). Tahapan yang terakhir adalah pembayaran

4. Pada diagram analisis SWOT terletak di kuadran I yaitu posisi dan arah pengembangan usaha dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*), menggunakan strategi *strength opportunities* (SO) dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan usaha budidaya karang yaitu mempertahankan kualitas bibit karang; memanfaatkan sumberdaya alam, sarana dan prasarana yang ada; menjaga hubungan yang baik antara atasan dan bawahan; meningkatkan kualitas produksi.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Karang Pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Denpasar, Bali terdapat beberapa saran antara lain:

### 1. Untuk Pengusaha Budidaya Karang

- Mempertahankan kualitas bibit karang agar dapat bertahan di pasaran dan untuk memenuhi tuntutan pembeli terhadap kualitas bibit karang yang baik.
- Memanfaatkan SDA, sarana dan prasarana untuk mendukung usaha budidaya karang dengan memanaatkan lahan yang ada dan ketersediaan air. Fasilitas, sarana, dan prasarana yang ada dapat dimanfaatkan dalam proses produksi dan memudahkan pemasaran bibit karang.

- Mengikuti perkembangan teknologi yang sedang berkembang seperti memperbaharui mesin kapal dengan tenaga yang lebih besar.
- Memberikan pelatihan kepada pegawai terkait teknik budidaya, sehingga setiap pegawai memiliki keahlian yang lebih khusus dan spesifik agar hasil produksi dapat meningkat.
- Mengembangkan, memperluas, dan mengefisiensikan jaringan media promosi, seperti media cetak, ataupun media-media promosi yang lain dengan cara mengiklankan pada website-website lainnya.
- Melakukan perawatan lebih intensif agar dapat mengantisipasi terjadinya *bleaching* atau pemutihan terhadap karang akibat hama dan penyakit.
- Memperbaharui peralatan yang ada dengan mengikuti perkembangan teknologi seperti peningkatan kapasitas dan tenaga kapal.

## 2. Untuk Pemerintah

- Memberikan akses yang lebih mudah untuk ekspor maupun impor karang.
- Memberikan perlindungan dan jaminan kepada konsumen dan pengusaha budidaya.
- Ikut serta dalam mempromosikan hasil budidaya karang yang ada diindonesia.

3. Untuk mahasiswa dan akademisi

- Melakukan penelitian ini lebih lanjut dengan lebih teliti.
- Dapat mengembangkan hasil penelitian ini dengan lebih spesifik.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, G.B. 2014. **Evaluasi Kelayakan Usaha Budidaya Karang Di PT Trisentosa Intrabuana Niaga Denpasar, Bali**. Laporan Skripsi. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang
- Alanshary, S.H. 2013. **Analisa Usaha Budidaya Terumbu Karang Pada PT Trisentosa Intrabuana Niaga Cabang Bali**. Laporan *Praktek Kerja Lapang*. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Anton. 2014. **Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Kerapu di desa Labuhan, Lamongan**. Laporan Skripsi. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya. Malang.
- Aries, Febru. 2008. **Penelitian Deskriptif**.  
<http://ardhana12.wordpress.com>. Diakses tanggal 26 Maret 2014.
- Bina, D. 2012. **Pengertian Deskriptif Kualitatif**.  
<http://dani.blog.fisip.uns.ac.id/2012/03/07/deskriptif-kualitatif/.html>.  
Diakses tanggal 16 Maret 2013.
- Dahuri, R. 2003. **Keanekaragaman Hayati Laut, Aset Pembangunan Berkelanjutan Indonesia**. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Dharma, S. 2008. **Pengolahan Dan Analisis Data Penelitian**. Direktorat Tenaga Kependidikan. Jakarta.
- Fachrul, M. F. 2007. **Metode Sampling Bioekologi**. Bumi Aksara. Jakarta.
- Fadlan, 2012. **Strategi Pengumpulan Data Kualitatif**. *From:* <http://fadlan-network.blogspot.com/2012/03/strategi-pengumpulan-data-kualitatif.html>.  
Diakses tanggal 20 maret 2014.
- Fazri, A. 2012. **Modul Aspek Ekonomi dan Finansial**.  
[www.fantasticblue.net/2012/12/modul-aspek-ekonomi-dan-finansial.html](http://www.fantasticblue.net/2012/12/modul-aspek-ekonomi-dan-finansial.html).  
Diakses tanggal 28 desember 2014.
- Handoko, T.H. 2003. **Manajemen**. BPFE.Yogyakarta.
- Hasan, I.M. 2002. **Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian Dan Aplikasinya**. Graha Indonesia. Jakarta.

- Ibrahim, Y. 1998. **Studi Kelayakan Bisnis**. Rineka Cipta. Jakarta.
- Indrawan, et.al., 2007. **Biologi Konservasi**. Edisi revisi. Yayasan obor Indonesia. Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. **Studi Kelayakan Bisnis**. Kencana. Jakarta.
- Kordi, K. M. 2010. **Ekosistem Terumbu Karang Potensi, Fungsi, dan Pengelolaan. Edisi Pertama**. PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Kotler, P. 2008. **Manajemen Pemasaran**. Jilid 1 Edisi 13. Erlangga. Jakarta.
- Marzuki. 1993. **Metodologi Riset**. Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.
- Masyhuri dan Zainuddin. 2008. **Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dan Aplikatif**. Refika Aditama. Bandung.
- Nazir, M. 1988. **Metode Penelitian**. Cetakan Ketiga. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Pramiyanti, A. 2008. **Studi Kelayakan Bisnis Untuk UKM**. Cetakan Pertama. Media Pressindo. Yogyakarta.
- Pinem, R.F. 2011. **Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Benih Ikan Lele Sangkuriang (*Clarias Sp.*) Di Cahaya Kita Bogor, Jawa Barat**. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. Bogor. Diakses tanggal 20 Maret 2014.
- Prastiwi, D. I. 2011. **Pertumbuhan Karang Lunak *Lobophytum strictum* Hasil Transplantasi Pada Sistem Resikulasi Dengan Kondisi Cahaya Berbeda**. Laporan Penelitian *Skripsi*. Program Sarjana Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Rangkuti, F. 2013. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis**. PT, Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rianse, U dan Abdi. 2009. **Metode Penelitian Sosial Ekonomi**. Alfabeta. Bandung.
- Rismunanto, K. 2014. **Dampak Perubahan Lingkungan Terhadap Komposisi Spesies Karang Keras (*scleractinia*) Pada Dua Kedalaman Berbeda Di Perairan Pantai Pasir Putih Situbondo, Jawa Timur**. Laporan Penelitian *Skripsi*. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Suharsono. 2010. **Jenis-Jenis Karang Di Indonesia**. Lipi press. Jakarta.
- Sanusi, B. 2000. **Pengantar Evaluasi Proyek**. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.

Sugiono. 2011. **Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D.** Cetakan Keempat belas. Alfabeta. Bandung.

Supriharyono. 2000. **Pengelolaan Ekosistem Terumbu Karang.** Djambatan. Jakarta.

Tangkilisan, Hessel Nogi S. 2005. **Manajemen Publik.** Grasindo. Jakarta

Tomy. 2011. **Laporan Pembenihan Ikan 2011.** From: [Http://id.Scribd.Com /Doc/Laporan-Pembenihan-Ikan.](http://id.scribd.com/Doc/Laporan-Pembenihan-Ikan) Diakses Tanggal 18 maret 2014.

Trisentosa. 2013. [www.trisentosacoral.com](http://www.trisentosacoral.com). Diakses tanggal 22 februari 2014.

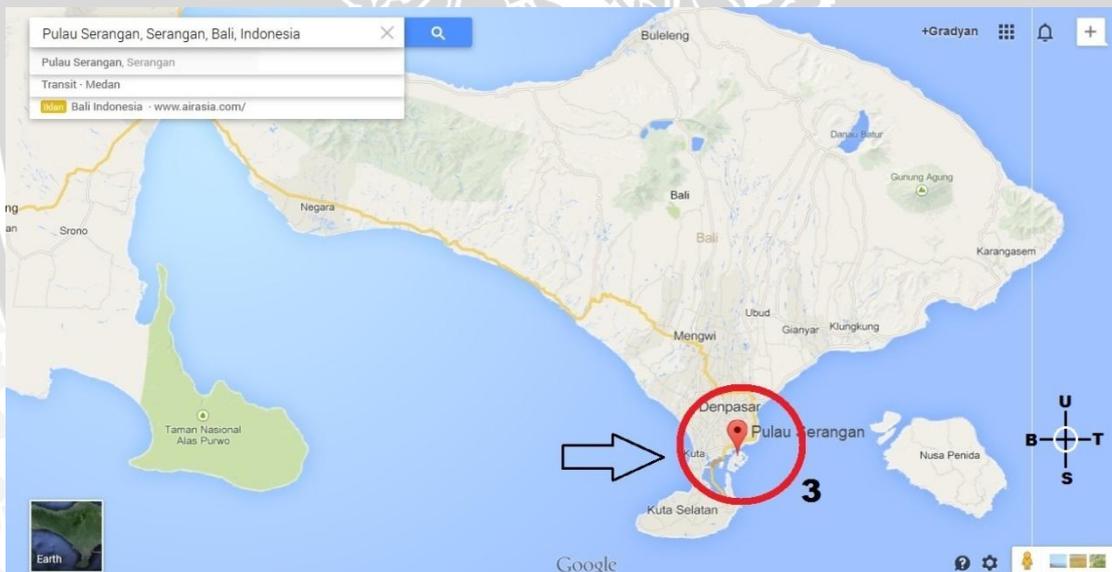
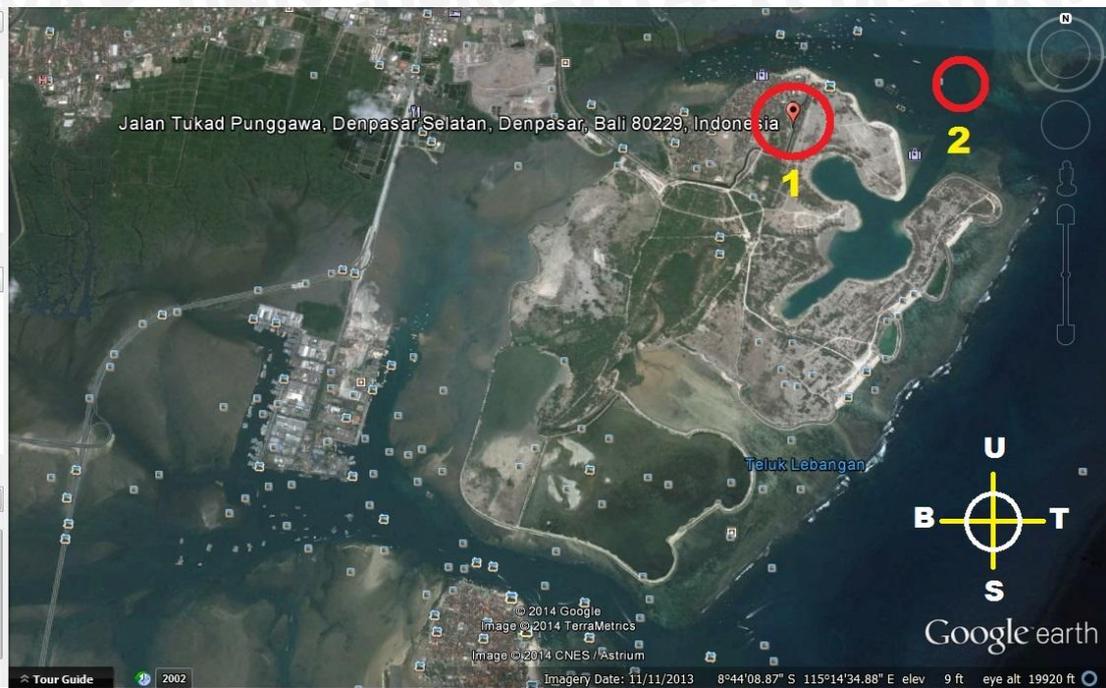
Usman, H dan P.S. Akbar, 2009. **Metodologi Penelitian Sosial.** Bumi kasara. Jakarta.

Yin, Robert K. 2009. **Studi Kasus.** Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Yulianda, E. 2012. **Analisis Finansial Usaha Pembenihan Ikan Lele Dumbo (*Clarias gariepinus*) Di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru Provinsi Riau.** Jurnal Perikanan dan Kelautan 17,1 (2012) : 38-55. Diakses tanggal 20 Maret 2014.



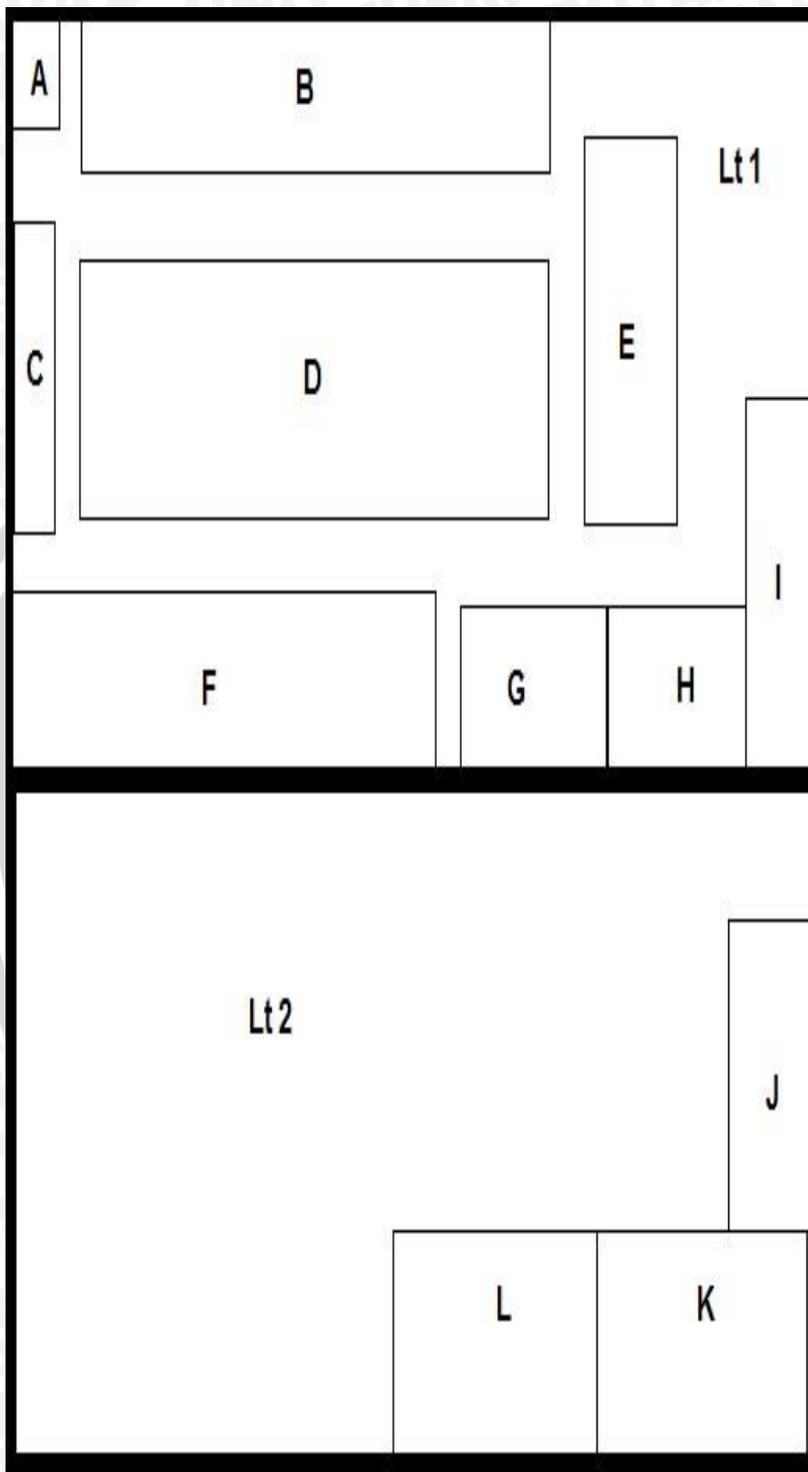
Lampiran 1. Peta Pulau Serangan



Keterangan :

- 1 : Lokasi penelitian, kantor PT Trisentosa Intrabuana Niaga.
- 2 : Lokasi tempat budidaya lapang PT Trisentosa Intrabuana Niaga.
- 3 : Letak Pulau Serangan yang berada di sebelah selatan Kota Denpasar.

Lampiran 2. Denah kantor PT Trisentosa Intrabuana Niaga



Ket :

- A : Pure
- B : Kolam 1
- C : Alat Chiller
- D : Kolam 2 dan 3
- E : Tempat Pengemasan
- F : Gudang Peralatan
- G : Kamar Pekerja
- H : Kantor
- I : Tangga
- J : Tangga
- K : Tempat Pengemasan
- L : Kamar pekerja

Lampiran 3. Berita Acara Pemeriksaan Sediaan (Stok)



Lampiran 4. Surat Angkut Tumbuhan Dan Satwa Liar Dalam Negeri  
(SATS-DN)



Lampiran 5. Surat Angkut Tumbuhan Dan Satwa Liar Luar Negeri (SATS-LN)



Lampiran 6. Berita Acara Pemeriksaan Tumbuhan Dan Satwa Liar yang akan diekspor/diedarkan



Lampiran 7. Contoh Form Kontrak Dagang Atau Surat Perjanjian Jual Beli

SURAT PERJANJIAN JUAL BELI

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : I Ketut Kertajaya  
Tempat Tanggal Lahir : Denpasar, 12 Desember 1977  
Alamat : Banjar Kawan Kelurahan Serangan,  
Denpasar  
NIK : 5171011212770006  
Pekerjaan : Swasta

Dalam hal ini sebagai penjual yang selanjutnya disebut sebagai pihak pertama

Nama : Samsul Bachrie  
Tempat Tanggal Lahir : Surakarta, 20 September 1989  
Alamat : Jalan Semeru 20, Surakarta  
NIK : 9778878374873  
Pekerjaan : Swasta

Telah melakukan perjanjian Jual Beli pada 20 September 2012 dengan persyaratan dan ketentuan sebagai berikut dalam Pasal-pasal yang telah disepakati bersama antara kedua belah pihak PERTAMA dan pihak KEDUA.

PASAL 1  
BARANG

Seratus unit karang jenis *Acropora sp* dengan ukuran small atau kecil dengan sepuluh warna dan corak yang berbeda dibungkus dengan plastik ukuran medium dan dikemas menggunakan sterofoam. Setiap sterofoam berisi 20 karang.

PASAL 2  
HARGA

Jual beli karang tersebut telah dilakukan dan disetujui oleh masing-masing pihak dengan ketentuan harga sebagai berikut :

1. Harga satu unit karang *Acropora sp* 3\$ USD (tiga dolar amerika) atau Rp. 37.500,00 (tiga puluh tujuh ribu lima ratus rupiah)
2. Harga seluruh karang jenis *Acropora sp* adalah sebesar Rp. 375.000,00 (tiga ratus tujuh puluh lima ribu rupiah)
3. Konsumen menanggung segala biaya diluar dari karang, seperti biaya pengiriman, kotak styrofoam, plastik pembungkus yang dimana biaya tersebut dibayarkan terlebih dahulu setelah menyetujui kontrak dagang sebesar Rp. 110.000,00 (seratus sepuluh ribu rupiah)
4. Harga keseluruhan karang, biaya pengiriman, kotak styrofoam, plastik pembungkus adalah sebesar Rp. 485.000,00 (empat ratus delapan puluh lima ribu rupiah)

### PASAL 3

#### CARA PEMBAYARAN

1. PIHAK KEDUA membayar kepada PIHAK PERTAMA atas biaya keseluruhan karang dan biaya diluar karang sebesar Rp. 485.000,00 (empat ratus delapan puluh lima ribu rupiah) secara kredit dengan uang muka sebesar 50% dari total pembayaran yang harus dibayarkan melalui rekening Bank Mandiri beserta bunga sebesar 1% setelah ditandatanganinya Surat Perjanjian ini.
2. Pelunasan dilakukan paling lambat 7 hari setelah barang tiba di lokasi tujuan.
3. Komplain mengenai rusaknya karang akan dilayani paling lambat 7 hari setelah barang tiba di lokasi tujuan, selebihnya tidak akan dilayani dan diangkap memenuhi kesepakatan yang berlaku.

Pihak Kedua

Denpasar, 20 September 2012  
Pihak Pertama

Samsul Bachrie

I Ketut Kertajaya

## Lampiran 8. Website PT Trisentosa Intrabuana Niaga

