

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANAME
(*Litopenaeus vannamei*) DI TAMBAK “ALIM” DESA BAYEMAN,
KECAMATAN TONGAS, KABUPATEN PROBOLINGGO, JAWA TIMUR**

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

Oleh :
**RADIAS TARWOCO PUTRO
NIM. 115080400111069**



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2017

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANAME
(*Litopenaeus vannamei*) DI TAMBAK “ALIM” DESA BAYEMAN,
KECAMATAN TONGAS, KABUPATEN PROBOLINGGO, JAWA TIMUR**

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

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

**Oleh :
RADIAS TARWOCO PUTRO
NIM. 115080400111069**



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

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANAME
(*Litopenaeus vannamei*) DI TAMBAK "ALIM" DESA BAYEMAN,
KECAMATAN TONGAS, KABUPATEN PROBOLINGGO, JAWA TIMUR

Oleh :
RADIUS TARWOCO PUTRO
NIM. 115080400111069

Telah dipertahankan didepan penguji
Pada tanggal 9 Januari 2017
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
SK Dekan No. : _____
Tanggal : _____

Menyetujui,
Dosen Penguji I

Dosen Pembimbing I



Dr. Ir. NUDDIN HARAHAH, MP
NIP. 19610417 199003 1 001
Tanggal: 24 JAN 2017

Dr. Ir. ANTHON EFANI, MP
NIP. 19650717 199103 1 006
Tanggal: 24 JAN 2017

Dosen Penguji II

Dosen Pembimbing II



ZAINAL ABIDIN, S.PI., MP. M.BA
NIP. 19770221 200212 1 008
Tanggal: 24 JAN 2017

TIWI NURJANNATI UTAMI, S.PI., MM
NIP. 19750322 200604 2 002
Tanggal: 24 JAN 2017



Mengetahui,
Ketua Jurusan

Dr. Ir. NUDDIN HARAHAH, MP
NIP. 19610417 199003 1 001
Tanggal: 24 JAN 2017

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam laporan skripsi yang saya tulis tentang “Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur” 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 hari terbukti atau dapat dibuktikan usulan skripsi ini hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia.



Malang, Januari 2017

Mahasiswa

Radias Tarwoco Putro

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan rasa syukur kepada Allah SWT, yang selalu memberikan rahmat dan berkah sehingga penulis dapat menghadapi segala kesulitan selama proses pengerjaan laporan ini. Dan juga tak lupa penulis mengucapkan terima kasih atas bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih:

1. Kepada Bapak Dr. Ir. Anthon Efani, MP dan Ibu Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi., MM selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia memberikan waktunya untuk membimbing penyusunan laporan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
2. Kepada Bapak Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP dan Bapak Zainal Abidin, S.Pi., MP., MBA selaku Dosen Penguji yang telah bersedia memberikan waktunya untuk menguji laporan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
3. Kepada Bapak Alim Muntasor yang telah memberikan ijin, bimbingan serta bantuan selama pelaksanaan penelitian Skripsi ini.
4. Kepada Kedua orang tua dan kakak atas do'a motivasi dan segala dukungan moril maupun spiritual.
5. Kepada sahabat – sahabat terdekat saya serta teman – teman seangkatan SEPK 2011.

Malang, Januari 2017

Penulis

RINGKASAN

RADIAS TARWOCO PUTRO. Skripsi tentang Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur (dibawah bimbingan **Dr. Ir. Anthon Efani, MP** dan **Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM**).

Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) adalah udang yang berasal dari bagian barat pantai Amerika Latin, udang ini telah berhasil dibudidayakan di beberapa wilayah Indonesia. Budidaya udang vaname menjanjikan keuntungan yang besar. Keuntungan dari budidaya udang vaname ini dapat diperoleh secara maksimal apabila udang yang dibudidayakan mencapai laju pertumbuhan maksimal dan pertumbuhan normal. Permintaan udang jenis ini sangat besar baik pasar lokal maupun internasional, karena memiliki keunggulan nilai gizi yang sangat tinggi serta memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi menyebabkan pesatnya budidaya udang vaname di berbagai daerah. Kabupaten Probolinggo yang berada di daerah pesisir utara Jawa Timur dinilai cocok untuk mengembangkan usaha budidaya udang vaname. Hal ini didukung dengan luas lahan tambak di Kabupaten Probolinggo yang mencapai 84.998 ha dan didukung pula dengan potensi sumberdaya perikanan yang besar dengan persediaan benur udang yang cukup.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis 1) Aspek teknis, aspek pemasaran, dan aspek manajemen usaha pembesaran udang vaname, 2) Kelayakan keuangan usaha pembesaran udang vaname 3) Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi terhadap pengembangan usaha pembesaran udang vaname, 4) Pengembangan usaha budidaya pembesaran udang vaname di Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2015 dan bertempat pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasordi Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Jenis penelitian menggunakan pendekatan studi kasus yang dilakukan pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data yang digunakan adalah analisa data secara deskriptif kualitatif dan analisis data secara kuantitatif.

Aspek teknis dalam kegiatan usaha pembesaran udang vaname ini meliputi sarana dan prasarana produksi, persiapan petakan tambak udang vaname, pengisian air tambak, penebaran benur udang vaname, perawatan dan pembesaran udang vaname, dan proses pemanenan

Aspek pemasaran pada usaha pembesaran udang vaname ini terdiri dari bauran pemasaran dan saluran pemasaran. Bauran pemasaran terdiri dari produk, harga, distribusi, dan promosi. Sedangkan saluran pemasaran dimulai dari produsen (pembudidaya) disalurkan ke pengepul, lalu disalurkan ke usaha pengolahan, selanjutnya hasil dari olahan udang vaname diekspor untuk memenuhi kebutuhan pasar internasional. Daerah pemasaran dari produk olahan udang vaname ini yaitu Jepang, Eropa, dan Amerika Serikat.

Aspek manajemen pada usaha pembesaran udang vaname ini masih dilakukan dengan sederhana yang terdiri dari Perencanaan dilakukan pada

keuangan sarana dan prasarana, tenaga kerja, dan pemasaran udang vaname. Pengorganisasian disusun dengan pemilik sebagai pimpinan membawahi koordinator lapang dan koordinator lapang membawahi beberapa divisi dan tenaga kerja tidak tetap. Penggerakan yang dilakukan oleh pemilik yaitu dengan datang langsung ke tambak atau dengan mempercayakan kepada koordinator lapang dan juga dengan memberikan bonus kepada tenaga kerja. Pengawasan yang dilakukan oleh pemilik yaitu dengan sesekali datang ke tambak dan mempercayakan kepada koordinator lapang dalam melakukan proses produksi

Aspek keuangan pada usaha pembesaran udang vaname ini menunjukkan bahwa usaha ini menguntungkan dan layak dari analisis keuangan jangka pendek maupun jangka panjang. Pada analisis keuangan jangka pendek, penerimaan yang diperoleh dalam setahun sebesar Rp. 5.280.000.000,-, nilai RC ratio yang diperoleh yaitu 1,64, yang berarti lebih dari 1, kemudian nilai rentabilitas yang diperoleh sebesar 64%, yang artinya setiap penambahan biaya sebesar Rp 100, maka akan dihasilkan keuntungan sebesar Rp 64. Pada analisis keuangan jangka panjang diperoleh nilai NPV Rp. 13.917.930.086, Net B/C sebesar 33,07, IRR sebesar 482%, dan PP selama 0,21 tahun. Sedangkan hasil dari analisis sensitivitas bahwa usaha pembesaran udang vaname ini kurang sensitiv.

Analisis diagram SWOT menghasilkan bahwa usaha pembesaran udang vaname berada pada kuadran I, yang menunjukkan kondisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi yang digunakan dalam mengembangkan usaha ini yaitu strategi SO (*Strength Opportunities*) dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang dimiliki. Strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor yaitu dengan meningkatkan produktifitas usaha pembesaran udang vaname, memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada dan juga lahan sekitar dengan baik, dan menjaga hubungan baik dengan Dinas Kelautan dan Perikanan dengan aktif mengikuti kegiatan yang diberikan.

Saran yang diberikan untuk pengembangan usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor yaitu pemilik harus lebih waspada terhadap hama dan penyakit pada udang vaname dengan melakukan pengawasan rutin terhadap pertumbuhan udang dan memilih benur dengan kualitas yang bagus, pemilik usaha sebaiknya dapat bekerja sama dengan peneliti untuk mencegah adanya hama dan penyakit yang dapat mengganggu produktifitas usaha, pemilik usaha pembesaran udang vaname sebaiknya memperluas sektor pemasaran udang vaname dan dapat melakukan manajemen usaha dengan lebih baik lagi, pemilik usaha pembesaran udang vaname sebaiknya dapat memaksimalkan lahan yang ada dan dapat menambah tenaga kerja tetap untuk meningkatkan produktifitas usaha, pemilik usaha pembesaran udang vaname sebaiknya dapat menerapkan strategi SO (*Strength Opportunities*) dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang telah dimiliki, dan diharapkan peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian lanjutan tentang strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah – Mu penulis dapat menyajikan Laporan Skripsi yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur. Tulisan ini menyajikan pokok – pokok bahasan yang meliputi bagaimana teknis pembesaran udang vaname, aspek pemasaran, aspek keuangan, dan aspek manajemen usaha pembesaran udang vanamei, dan bagaimana strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname.

Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki penulis, walaupun telah dikerahkan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi masih dirasakan banyak kekurangtepatan, oleh karena itu penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Malang, 9 Januari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
UCAPAN TERIMA KASIH	v
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Udang Vaname (<i>Litopenaeus vannamei</i>)	11
2.3 Aspek Teknis Pembesaran Udang Vaname	13
2.3.1 Persiapan Lahan.....	13
2.3.2 Penebaran Benur Udang Vaname	14
2.3.3 Pemeliharaan Udang Vaname	15
2.3.4 Pemanenan Udang Vaname	15
2.4 Aspek Pemasaran	17
2.4.1 Bauran Pemasaran	17
2.4.2 Saluran Pemasaran	18
2.4.3 Daerah Pemasaran.....	18
2.5 Aspek Manajemen.....	19
2.5.1 Perencanaan (<i>planning</i>).....	19
2.5.2 Pengorganisasian (<i>organizing</i>).....	19
2.5.3 Pengarahan (<i>leading</i>)	20

2.5.4 Pengawasan (<i>controlling</i>).....	20
2.6 Aspek Keuangan.....	20
2.6.1 Analisis Kelayakan Usaha Jangka Pendek	21
2.6.1.1 Permodalan	21
2.6.1.2 Biaya Produksi / Biaya Total	22
2.6.1.3 Penerimaan	22
2.6.1.4 <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C)	23
2.6.1.5 <i>Break Event Point</i> (BEP).....	23
2.6.1.6 Rentabilitas	24
2.6.1.7 <i>Keuntungan</i>	24
2.6.2 Analisa Kelayakan Usaha Jangka Panjang.....	25
2.6.2.1 <i>Net Present Value</i> (NPV)	25
2.6.2.2 <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	25
2.6.2.3 <i>Net Benefit Cost Ratio</i> (Net B/C).....	26
2.6.2.4 <i>Payback Period</i> (PP).....	27
2.6.2.5 Analisis Sensitivitas	27
2.7 Analisis SWOT	27
2.7.1 Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS).....	30
2.7.2 Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)	31
2.7.3 Matrik SWOT	32
2.8 Kerangka Berpikir.....	34
3. METODE PENELITIAN	36
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	36
3.2 Metode dan Jenis Penelitian	36
3.3 Jenis Sumber Data.....	37
3.3.1 Data Primer.....	37
3.3.2 Data Sekunder	37
3.4 Teknik Pengumpulan Data	38
3.4.1 Observasi	38
3.4.2 Wawancara.....	38
3.4.3 Kuesioner	39
3.5 Analisis Data	40
3.5.1 Deskriptif Kualitatif	40
3.5.2 Deskriptif Kuantitatif	41
4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	42
4.1 Lokasi dan Kondisi Umum Daerah Penelitian.....	42
4.2 Keadaan Penduduk Desa Bayeman.....	42

4.3 Keadaan Umum Perikanan	44
4.4 Gambaran Umum dan Sejarah Berdirinya Usaha.....	46
5. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	48
5.1 Aspek Teknis Pembesaran Udang Vaname	48
5.1.1 Sarana dan Prasarana Usaha Pembesaran Udang Vaname	48
5.1.2 Persiapan Petakan Tambak Udang Vaname	54
5.1.3 Pengisian Air Tambak.....	55
5.1.4 Penebaran Benur Udang Vaname	55
5.1.5 Proses Pembesaran dan Perawatan Udang Vaname	56
5.1.6 Proses Pemanenan	56
5.2 Aspek Pemasaran Udang Vaname	57
5.2.1 Bauran Pemasaran.....	58
5.2.2 Saluran Pemasaran	59
5.2.3 Daerah Pemasaran.....	60
5.2.4 Integrasi Vertikal	60
5.3 Aspek Manajemen Usaha Pembesaran Udang Vaname	61
5.4 Aspek Keuangan.....	64
5.4.1 Analisis Jangka Pendek.....	65
5.4.1.1 Permodalan	65
5.4.1.2 Pembiayaan	66
5.4.1.3 Penerimaan	66
5.4.1.5 <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C)	67
5.4.1.6 <i>Break Event Point</i> (BEP).....	67
5.4.1.7 Keuntungan	68
5.4.1.4 Rentabilitas	69
5.4.2 Analisis Jangka Panjang	69
5.4.2.1 <i>Net Present Value</i> (NPV)	70
5.4.2.2 <i>Net Benefit Cost Ratio</i> (Net B/C)	70
5.4.2.3 <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	71
5.4.2.4 <i>Payback Period</i> (PP).....	71
5.4.2.5 Analisis Sensitivitas	72
5.5 Strategi Pengembangan Usaha pembesaran Udang Vaname dengan Analisis SWOT	75
5.5.1 Faktor Internal.....	75
5.5.2 Faktor Eksternal.....	86
5.5.3 Analisis Matriks SWOT	96
5.5.4 Analisis Diagram SWOT	100
5.5.5 Implikasi Kebijakan	103

6. KESIMPULAN DAN SARAN.....	105
6.1 Kesimpulan	105
6.2 Saran	106
DAFTAR PUSTAKA.....	108
LAMPIRAN	108



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1 . Ringkasan Penelitian Terdahulu	9
2. Matriks SWOT	33
3. Jumlah Penduduk Desa Bayeman Berdasarkan Usia	43
4. Jumlah Penduduk Desa Bayeman Berdasarkan Mata Pencarian	43
5. Jumlah Penduduk Desa Bayeman Berdasarkan Tingkat Pendidikan	44
6. Produksi Perikanan Budidaya Kabupaten Probolinggo tahun 2010 – 2014 ..	45
7. Rincian Total Penerimaan Hasil Penjualan Usaha Udang Vaname.....	67
8. Hasil analisis sensitivitas asumsi biaya naik 83%	72
9. Hasil analisis sensitivitas asumsi benefit turun 51%	73
10. Hasil analisis sensitivitas asumsi biaya naik 53% dan benefit turun 18%	74
11. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pengetahuan dan Pengalaman Dalam Usaha	77
12. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Sarana dan Prasarana	78
13. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Kelayakan Usaha Secara Keuangan	79
14. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Hubungan Baik Dengan Pengepul....	80
15. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Keterbatasan Modal	81
16. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Sumber Daya Manusia Yang Masih Kurang	82
17. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Belum Memaksimalkan Lahan Yang Ada	83
18. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pengawasan Pimpinan Belum Optimal	84
19. Matriks IFAS Usaha Pembesaran Udang Vaname.....	85
20. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Permintaan Udang Vaname Yang Terus Meningkat	87

21. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Sumber Mendapat Dukungan Dari DKP	88
22. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Lahan Sekitar Yang Masih Kosong..	89
23. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Sedikitnya Pesaing	90
24. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Hama dan Penyakit	92
25. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Harga Pakan	93
26. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Cuaca.....	94
27. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Keamanan Lingkungan.....	95
28. Matriks EFAS Usaha Pembesaran Udang Vaname	96
29. Matriks SWOT Usaha Pembesaran Udang Vaname	Error! Bookmark not defined.
30. Implikasi Kebijakan	103



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Udang Vaname.....	12
2. Diagram Analisis SWOT	29
3. Kerangka Berpikir Usaha Pembesaran Udang Vaname.....	34
4. Tambak udang vaname	50
5. Saluran pemasaran udang vaname	59
6. Struktur Organisasi Usaha Pembesaran Udang Vaname Milik Bapak Alim Muntasor	62
7. Diagram SWOT	102



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Lokasi Penelitian.....	112
2. Permodalan	113
3. Pembiayaan.....	116
4. Produksi dan Penerimaan Usaha Pembesaran Udang Vaname Dalam Satu Tahun	117
5. <i>Revenue Cost Ratio</i> Usaha Pembesaran Udang Vaname	117
6. Break Event Point (BEP) Usaha Pembesaran Udang Vaname	118
7. Keuntungan Usaha Pembesaran Udang Vaname.....	119
8. Rentabilitas Usaha Pembesaran Udang Vaname	119
9. Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha Jangka Pendek Usaha Pembesaran Udang Vaname	120
10. Analisis Kelayakan Usaha Jangka Panjang Usaha Pembesaran Udang Vaname	121
11. Analisis Sensitivitas Biaya Naik 83%	122
12. Analisis Sensitivitas Benefit Turun 51%	123
13. Analisis Sensitivitas Biaya Naik 53% dan Benefit Turun 18%	124

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor perikanan sebagai sektor andalan pembangunan di Indonesia merupakan pilihan yang tepat, hal ini didasarkan atas potensi perikanan Indonesia dengan jumlah produksi perikanan yang menduduki peringkat ke-3 dibawah China dan India. Nilai potensi perikanan Indonesia diperkirakan mencapai 32 miliar dolar AS, dengan jumlah produksi perikanan budidaya yang mencapai 13.97 ton (Kemenkeu, 2015).

Indonesia memiliki potensi tambak yang diperkirakan kurang lebih 2 juta hektar. Berdasarkan data pada tahun 2006 baik untuk budidaya udang maupun bandeng baru mencapai 205.100 hektar atau kurang lebih 10% dari potensi yang ada. Area pertambakkan khususnya yang berada di daerah Jawa Timur mempunyai luas sekitar 54.000 hektar dimana hampir 85% diantaranya berada di Kabupaten Sidoarjo, Pasuruan, Gresik, dan Surabaya. Sedangkan sisanya terdapat di Kabupaten Situbondo, Bangkalan, Pamekasan, Sumenep, Probolinggo, Jember, dan Banyuwangi (Nyoman A.G, 2006).

Salah satu jenis udang yang potensial untuk dikembangkan adalah udang vaname. Budidaya udang vaname menjanjikan keuntungan yang besar. Keuntungan dari budidaya udang vaname ini dapat diperoleh secara maksimal apabila udang yang dibudidayakan mencapai laju pertumbuhan maksimal dan pertumbuhan normal. Permintaan udang jenis ini sangat besar baik pasar lokal maupun internasional, karena memiliki keunggulan nilai gizi yang sangat tinggi serta memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi menyebabkan pesatnya budidaya udang vaname di berbagai daerah. Petambak di Jawa Timur sangat antusias terhadap udang vaname, bahkan telah banyak petani petambak mengganti komoditas budidaya udang windu menjadi udang vaname.

Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) adalah udang yang berasal dari bagian barat pantai Amerika Latin, udang ini telah berhasil dibudidayakan di daerah tropis, di beberapa wilayah Indonesia. Daerah pengembangan usaha pembudidayaan udang vaname adalah Provinsi Lampung, Jawa Timur, Sulawesi Selatan, Sumatera Utara, Jawa Tengah, Nangroe Aceh Darusalam (NAD), Kalimantan Timur, Sulawesi Tenggara, Jawa Barat, Sumatera Selatan, Kalimantan Barat, Kalimantan Selatan (DKP, 2012).

Di Indonesia, dalam dekade terakhir ini budidaya udang dikembangkan secara mantap dalam rangka menanggapi permintaan pasar udang dunia. Pengembangan budidaya udang vannamei semakin pesat menggantikan budidaya udang windu. Alasan utama beralihnya komoditas budidaya udang windu ke udang vannamei antara lain adalah performa dan laju pertumbuhan udang windu yang rendah serta kerentanan yang tinggi terhadap penyakit. Hal ini ditunjukkan dengan mulai menurunnya produksi industri budidaya udang akibat patogen viral yang menyerang udang windu mulai tahun 1990. Produksi udang kemudian meningkat lagi dengan pesat setelah di budidayakannya udang vannamei. Hal ini kemungkinan disebabkan karena adanya anggapan bahwa udang vannamei bebas atau tahan terhadap penyakit *white spot* (Fariyanto, 2012).

Udang vannamei resmi diizinkan masuk ke Indonesia melalui SK Menteri Kelautan dan Perikanan RI. No. 41/2001, dimana produksi udang windu menurun sejak 1996 akibat serangan penyakit dan penurunan kualitas lingkungan. Pemerintah kemudian melakukan kajian pada komoditas udang laut jenis lain yang dapat menambah produksi udang selain udang windu di Indonesia (WWF-Indonesia, 2014).

Di Indonesia khususnya daerah Jawa Timur, salah satu daerah yang cocok untuk mengembangkan usaha budidaya udang vaname yaitu di

Kabupaten Probolinggo. Kabupaten Probolinggo yang berada di daerah pesisir utara Jawa Timur dinilai cocok untuk mengembangkan usaha budidaya udang vaname. Hal ini didukung dengan luas lahan tambak yang potensial di Kabupaten Probolinggo ini yang mencapai 84.998 ha. Tempatnya tersebar di pantai Tongas, Dringu, Pajarakan, Kraksaan dan Paiton. Luasnya Tongas 15.505 ha, Dringu 13.098 ha, Pajarakan 52.900 ha, Kraksaan 250 ha, dan Paiton 3.245 ha. Dari luas lahan tersebut, dimanfaatkan sebesar 10.322,8 ha. Dengan total produksi usaha budidaya tambak pada tahun 2006 sebanyak 2.500 ton. Produksi di Tongas mencapai 29,9 persen, Tala 41,4 persen dan Batola 17,9 persen (DKP Kabupaten Probolinggo, 2008).

Udang vaname merupakan komoditi perikanan darat yang memiliki potensi bagus untuk dikembangkan di daerah ini, karena didukung dengan potensi sumber daya perikanan yang cukup besar, seperti persediaan benur udang di daerah ini cukup, sehingga jika ingin melakukan usaha pembesaran udang vaname tidak perlu bersusah payah untuk mendatangkan benur udang dari daerah luar pulau. Adanya pengembangan usaha pembesaran udang vaname akan memberikan dampak positif terhadap perekonomian di daerah ini, selain itu dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar sehingga dapat menyerap tenaga kerja pada masyarakat sekitar dan untuk pengusaha. Maka dengan adanya pengembangan usaha pembesaran udang vaname ini akan meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat di Desa Bayeman. Untuk itu perlu dilakukanya penelitian tentang “ Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname Di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur “.

1.2 Rumusan Masalah

Beberapa permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aspek teknis, aspek pemasaran, dan aspek manajemen pada usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur?
2. Bagaimana kelayakan keuangan usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur?
3. Apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi terhadap pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur?
4. Bagaimana strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Aspek teknis, aspek pemasaran, dan aspek manajemen pada usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.
2. Kelayakan keuangan usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.
3. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi terhadap pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim”

Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

4. Strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Lembaga Akademis (Mahasiswa dan perguruan tinggi)
Sebagai informasi keilmuan, pengetahuan, dan pengalaman untuk pengembangan penelitian lebih lanjut tentang pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.
2. Pembudidaya dan masyarakat
Sebagai pengetahuan tentang tata cara bagaimana melakukan usaha pembesaran udang vaname dan menumbuhkan inspirasi masyarakat luas untuk mengembangkan usaha budidaya pembesaran udang vaname.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian Fariyanto (2012), menjelaskan bahwa, teknis budidaya udang Vannamei tidak sulit untuk dilaksanakan, terbukti budidaya udang Vannamei oleh petani petambak tidak pernah mengalami kesulitan apapun. Mulai dari pengolahan lahan sampai dengan panen. Budidaya udang Vannamei di Desa Rejotengah, Deket, Lamongan total biayanya adalah sebesar Rp. 6.665.242,88 per hektar. Penerimaan sebesar Rp. 7.453.470,18. Dengan demikian, maka petani petambak memperoleh keuntungan sebesar Rp. 788.227,30 per hektar. Perhitungan dengan analisis BEP menunjukkan : Produksi budidaya udang Vannamei adalah sebesar 288,6 kg per hektar telah melampaui titik impas (BEP) volume produksi yaitu sebesar 258,07 kg per hektar, harga udang Vannamei di daerah penelitian adalah sebesar Rp. 25.826,30/kg per hektar, telah melampaui titik impas (BEP) harga produksi sebesar Rp. 23.095,08/kg. Nilai R/C Ratio di Daerah penelitian diketahui sebesar 1,12. Dimana nilai $R/C > 1$. Sedangkan untuk Nilai B/C Ratio budidaya udang Vannamei adalah sebesar Rp. 0,12. Dimana $B/C > \text{Bunga bank}$.

Menurut Herona (2014), menjelaskan bahwa hasil dari analisis finansial jangka pendek maupun jangka panjang pada usaha budidaya pembesaran udang vannamei di Tambak "Yaskun" Desa Kandang Semangkon Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan dikatakan menguntungkan dan layak untuk dikembangkan lebih lanjut lagi. Hal ini dapat dilihat dari hasil analisa jangka pendek meliputi penerimaan sebesar Rp.2.805.833.333,-, keuntungan sebesar Rp.652.643.333,-, R/C Ratio sebesar 1,30, rentabilitas sebesar 30%, BEP Sales sebesar 867.499.674, BEP Unit sebesar 13.346, dan REC sebesar 93,24%. Aspek finansial jangka panjang pada usaha budidaya pembesaran udang

vannamei ini yaitu NPV sebesar Rp.2.532.226.895,- ,Net B/C Ratio sebesar 6,59%,- IRR sebesar 147% dan *payback period* sebesar 0,73 sehingga usaha ini dikatakan menguntungkan dan layak dikembangkan. Analisis SWOT meliputi faktor internal, faktor eksternal, analisis matriks SWOT dan strategi pengembangan. Dari hasil perhitungan analisis matriks SWOT berada pada kuadran *strenghts opportunity* (SO) yang berarti usaha ini prospek dalam pengembangannya, karena usaha ini menggunakan strategi agresif dimana kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan matriks analisis SWOT maka alternatif strategi pengembangan yang diperoleh antara lain meliputi, memanfaatkan tersedianya lahan secara optimal karena meningkatnya permintaan udang vannamei, memanfaatkan harga udang vannamei yang stabil, dengan menambah jumlah produksi udang vannamei, Mengoptimalkan usaha ini lebih baik lagi dilihat dari aspek finansil yang layak, dan meningkatkan dan mengambil kerjasama untuk pengembangannya

Berdasarkan penelitian Sa'adah (2010), menunjukkan bahwa usaha budidaya udang vannamei dan ikan bandeng di Desa Sidokumpul Kecamatan Lamongan Kabupaten Lamongan layak dan menguntungkan untuk diusahakan. Usaha yang dilakukan pemilik tambak tergolong semi intensif ditinjau dari luas lahan dan pemberian pakan alami dan pakan buatan. Dari analisa ekonomi diperoleh hasil sebagai berikut : *Ratio cost* (R/C) rata-rata 1,7, Rentabilitas rata-rata 69,96% dan Analisa titik impas (BEP) sales : 2.868.427.

Menurut penelitian Saputra (2003), menunjukan bahwa pada bulan Maret Tahun 2005 sampai dengan bulan Februari Tahun 2006, usaha budidaya Udang Windu di CV Amri Ali, Kabupaten Selayar, Provinsi Sulawesi Selatan memperoleh keuntungan sebesar Rp 108.149.035,50 dengan nilai R/C Ratio sebesar 1,31, *payback period* sebesar 4,02 ,dan Break Even Point sebesar Rp 259.030.504,38. Berdasarkan perhitungan analisis kriteria investasi didapat nilai

NPV sebesar Rp 129.061.398,60, Net B/C sebesar 1,27 dan IRR sebesar 45,98 %. Hasil perhitungan kriteria investasi menunjukkan $NPV > 0$, $Net\ B/C > 1$ dan $IRR > discount\ rate$ maka usaha budidaya Udang Windu CV Amri Ali layak untuk dikembangkan. Analisis sensitivitas dilakukan dengan menentukan berapa persen variabel kenaikan harga pakan, kenaikan harga benih dan penurunan harga jual Udang Windu harus berubah sampai ke hasil perhitungan yang membuat budidaya Udang Windu tidak layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan analisis sensitivitas, usaha budidaya Udang Windu CV Amri Ali tidak layak dijalankan apabila kenaikan harga benur 256 %, kenaikan harga pakan 98 % dan penurunan harga jual Udang Windu 20,9 %

Berdasarkan penelitian Maulina, Asep, dan Indah (2012), menunjukkan bahwa budidaya udang vannamei di Mekarsari Kabupaten Garut dilakukan secara intensif dengan nilai R/C sebesar 1,9 dan hasil dari perhitungan matriks strategi perusahaan sekarang berada pada kuadran 1 yang cenderung mendukung strategi agresif (S-O). Pemaknaan strategi menghasilkan dua alternatif strategi yaitu peningkatan produksi melalui peningkatan teknologi secara intensif berwawasan lingkungan dan pengembangan produksi tambak dan usaha pembenihan sampai ke pembesaran.

Tabel 1 . Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti / Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Fariyanto, Muhammad. 2012.	Kelayakan Budidaya Udang Vannamei Di Rejotengah, Deket Lamongan.	• Budidaya tidak sulit • total biaya Rp. 6.665.242,88 per hektar. • Penerimaan Rp. 7.453.470,18 • Keuntungan Rp. 788.227,30 per hektar. • Produksi 288,6 kg per hektar • BEP volume produksi 258,07 kg per hektar, • harga udang Rp. 25.826,30/kg • BEP harga produksi Rp. 23.095,08/kg. • Nilai R/C Ratio 1,12. • Nilai B/C Ratio Rp. 0,12. (> bunga bank).
2	Herona, M, Akbar. 2014.	Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vannamei (<i>Litopaneus vannamei</i>) Di Tambak "Yaskun" Desa Kandang Semangkon Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan Jawa Timur	• Menguntungkan dan layak • penerimaan Rp.2.805.833.333,- • keuntungan Rp.652.643.333,- • R/C Ratio 1,30 • rentabilitas 30% • BEP Sales 867.499.674 • BEP Unit 13.346 • REC 93,24% • NPV Rp.2.532.226.895,- • Net B/C Ratio 6,59%,- • IRR sebesar 147% • <i>payback period</i> sebesar 0,73 • analisis matriks SWOT berada pada kuadran <i>strenghts opportunity</i> (SO) yang berarti usaha ini prospek dalam pengembangannya
3	Sa'adah, Wachidatus. 2010.	Analisa Usaha Udang Vannamei dan Ikan Bandeng di Desa Sidokumpul Kecamatan Lamongan Kabupaten Lamongan.	• Layak dan menguntungkan • <i>Ratio cost</i> (R/C) rata-rata 1,7, • Rentabilitas rata-rata 69,96% • Analisa titik impas (BEP) sales : 2.868.427.

Dilanjutkan

Lanjutan Tabel 1. Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
4	Saputra, N.R. 2003.	Analisis Finansial Usaha Budidaya Udang Windu di CV Amri Ali, Kabupaten Selayar, Provinsi Sulawesi Selatan	• Layak untuk dikembangkan • keuntungan Rp 108.149.035,50 • nilai R/C Ratio 1,31 • payback period 4,02 • BEP Rp 259.030.504,38. • NPV Rp 129.061.398,60 • Net B/C 1,27 • IRR 45,98 %. • Analisis sensitivitas usaha ini tidak layak dijalankan apabila kenaikan harga benur 256 %, kenaikan harga pakan 98 % dan penurunan harga jual Udang Windu 20,9 %
5	Maulina, Ine, Asep, Agus Handika dan Indah, Riyanti. 2010.	Analisis Prospek Budidaya Tambak Udang di Kabupaten Garut.	• nilai R/C 1,9 • matriks strategi perusahaan berada pada kuadran 1 • cenderung mendukung strategi agresif (S-O). • menghasilkan dua alternatif strategi yaitu peningkatan produksi melalui peningkatan teknologi secara intensif berwawasan lingkungan dan pengembangan produksi tambak dan usaha pembenihan sampai ke pembesaran.

(Sumber : Data Sekunder,2015)

Persamaan dari semua penelitian terdahulu pada tabel 1 memiliki hasil penelitian bahwa usaha budidaya udang vaname layak dan menguntungkan baik di Lamongan, Garut, dan Kabupaten Probolinggo. Hal ini dapat dilihat dari hasil analisa jangka pendek maupun jangka panjang dari penelitian.

Sedangkan untuk perbedaannya yaitu pada setiap daerah atau pada setiap usaha budidaya udang vaname memiliki harga pasaran maupun jumlah produksi udang vaname yang berbeda. Hal ini yang menyebabkan hasil analisa jangka pendek dan analisa jangka panjang yang berbeda.

Jika dibandingkan dengan usaha sejenis namun dengan *varietas* yang berbeda, seperti pada usaha budidaya udang windu. Usaha budidaya udang vaname cenderung sama, namun usaha budidaya udang vaname ini digunakan oleh para petani tambak sebagai alternatif lain setelah banyaknya tambak udang windu yang terserang penyakit seperti *white spot* di Indonesia.

Perbedaan penelitian ini jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu yaitu, pada penelitian ini aspek – aspek yang akan diteliti lebih lengkap. Aspek yang akan diteliti pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini yaitu aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek keuangan jangka pendek, aspek keuangan jangka panjang, dan dengan menggunakan Analisis SWOT untuk menentukan strategi yang tepat.

2.2 Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*)

Udang vaname merupakan jenis udang yang hidup di perairan payau yang mampu bertahan hidup di beberapa daerah di Indonesia. Udang vaname mempunyai ciri-ciri, yaitu udang yang berukuran sedang dengan warna putih yang cenderung abu-abu. Berikut ini merupakan beberapa penjelasan tentang udang vaname adalah:

Menurut Pusat Penyuluhan Kelautan dan Perikanan (2011), klasifikasi udang vaname adalah sebagai berikut:

Phylum	: Arthropoda
Kelas	: Crustacea
Sub kelas	: Malacostraca
Series	: Eumalacostraca
Super ordo	: Eucarida
Ordo	: Decapoda
Sub ordo	: Dendrobranchiata

Infra ordo : Perlaeidea
Famili : Penaeidae
Genus : Litopenaeus
Spesies : *Litopenaeus vannamei*



Gambar 1. Udang Vaname (Pusat Penyuluhan Kelautan dan Perikanan, 2011)

Menurut Amri dan Kanna (2008), udang vaname memiliki tubuh yang dibalut kulit tipis keras dari bahan *chitin* berwarna putih kekuning-kuningan dengan kaki berwarna putih. Jika dibandingkan dengan udang windu atau udang jrebung, sosok tubuh udang vaname jauh lebih kecil.

Tubuh udang vaname dibagi menjadi dua bagian besar, yakni bagian *cephalothorax* yang terdiri atas kepala dan dada serta bagian abdomen yang terdiri atas perut dan ekor. *Cephalothorax* dilindungi oleh kulit *chitin* yang tebal atau disebut juga dengan karapas (*carapace*). Bagian *cephalothorax* ini terdiri atas lima ruas kepala dan delapan ruas dada, sementara tubuhnya (*abdomen*) terdiri atas enam ruas dan satu ekor (*telson*). Bagian depan kepala yang menjorok merupakan kelopak kepala yang memanjang dengan bagian pinggir bergerigi yang disebut juga dengan cucuk (*rostrum*). Bagian *rostrum* bergerigi dengan 9 gerigi pada bagian atas dan dua gerigi pada bagian bawah. Sementara itu, dibawah pangkal kepala terdapat sepasang mata.

Udang vaname atau biasa juga disebut udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) merupakan udang introduksi. Habitat asli udang ini adalah di perairan

pantai dan laut Amerika Latin seperti Meksiko, Nikaragua, dan Puerto Rico. Lalu kemudian udang ini diimpor oleh negara-negara pembudidaya udang di Asia seperti China, India, Thailand, Bangladesh, Vietnam, dan Malaysia. Setelah melihat perkembangannya, kemudian Indonesia juga memasukan udang vaname sebagai salah satu jenis udang budidaya tambak, selain udang windu (*Penaeus monodon*) dan udang putih/udang jrebung (*Penaeus merguensis*) yang sudah terkenal lebih dahulu. Udang vaname hidup dalam tambak dengan salinitas (kadar garam) air tambak pemeliharaan berkisar 5-35 ‰ (permil) (Amri dan Kanna, 2008).

2.3 Aspek Teknis Pembesaran Udang Vaname

Aspek teknis merupakan penjelasan mengenai proses produksi dalam suatu usaha dan apa saja yang harus dipersiapkan sebelum proses produksi berjalan. Menurut WWF-Indonesia (2014), berikut ini merupakan aspek teknis pembesaran udang vaname.

2.3.1 Persiapan Lahan

Sebelum lahan digunakan untuk produksi udang vaname, ada beberapa tahapan untuk mempersiapkan lahan. Yang pertama yaitu melakukan perbaikan konstruksi tambak, perbaikan konstruksi tambak dilakukan dengan memperbaiki pematang, saluran air, penggantian peralatan yang rusak, mempersiapkan kondisi kincir air, mesin penggerak kincir air, dan mesin pompa air. Proses perbaikan konstruksi tambak dilakukan untuk menghindari kebocoran tambak dan mencegah terjadinya udang yang lolos terbuang.

Selama proses perbaikan konstruksi tambak, proses pengeringan juga berlangsung. Proses pengeringan dilakukan dengan memanfaatkan sinar matahari, sampai pada pecah atau retaknya dasar tambak untuk memudahkan

pengambilan lumpur, sisa makanan, dan kotoran udang yang berada di dasar tambak.

Setelah tambak bersih dari lumpur, sisa makanan, dan kotoran udang maka selanjutnya dilakukan proses pengapuran dan pemupukan. Proses pengapuran dilakukan untuk menstabilkan pH perairan sesuai dengan habitat udang vaname. Sedangkan proses pemupukan bertujuan untuk memperbaiki kualitas air dan meningkatkan suplai pakan alami berupa plankton

Selanjutnya yang dilakukan yaitu pengisian air tambak dengan kualitas air yang harus diperiksa terlebih dahulu, dengan cara mengendapkannya dalam tandon air. Setelah ketinggian air dirasa sudah cukup, maka selanjutnya dilakukan pembersihan lumut atau klekap yang berada di permukaan perairan tambak.

2.3.2 Penebaran Benur Udang Vaname

Benur yang digunakan dalam proses produksi pastikan terbebas dari segala virus dan diperoleh dari pembenihan (*hatchery*) yang bersertifikat dengan menerapkan Cara Pembenihan Ikan yang Baik (CPIB) dan telah memenuhi kriteria SPF (*Specific Pathogen Free*). Benur dikirim ke tambak dengan dikemas kantong plastik yang sudah diisi oksigen dan dimasukkan ke dalam *cool box*.

Setelah air tambak siap, maka dilakukan penebaran benur yang diawali dengan proses aklimatisasi suhu media angkut benur dengan cara mengapungkan kantong plastik ke perairan tambak. Adaptasi salinitas dilakukan dengan cara memasukkan air tambak ke dalam kantong plastik secara bertahap, hingga salinitas air dalam kantong plastik relatif sama dengan salinitas air di tambak.

Selanjutnya benur dilepaskan ke tambak dengan menenggelamkan kantong plastik ke air tambak secara perlahan. Benur keluar dengan sendirinya

ke air tambak. Sisa benur yang tidak keluar dari kantong, dibantu pengeluarannya secara hati-hati.

Proses tebar benur dilakukan pada waktu sore menjelang malam hari, yang dikarenakan suhu perairan pada waktu tersebut cenderung lebih rendah dan tidak dilakukan pada area tambak yang tidak terdapat arus.

2.3.3 Pemeliharaan Udang Vaname

Proses pembesaran udang vaname dilakukan sejak proses penebaran hingga waktu panen tiba. Proses ini berlangsung selama 110 – 120 hari. Selama waktu itu, udang vaname harus mendapatkan perlakuan yang baik agar tidak stress dan mati.

Proses perawatan udang vaname dilakukan dengan pemberian pakan yang rutin, pemberian vitamin, suplemen, menjaga kualitas air, dan kebersihan tambak. Pakan yang diberikan sebaiknya adalah pakan yang mengandung nutrisi lengkap, tidak rusak, tidak berjamur dan menggunakan pakan dari perusahaan yang telah memperoleh sertifikat dari Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya (DJPB).

Pakan disimpan pada tempat yang terlindung, kering, dan bebas dari hewan pengganggu, seperti tikus, ayam dan serangga, karena dapat menyebabkan masuknya patogen ke pakan. Untuk meyakinkan kecukupan dosis pemberian pakan dapat dilakukan dengan cara mengamati usus udang pada saat udang sudah dapat diamati dengan menggunakan anco. Apabila usus udang penuh dengan makanan, berarti dosis yang diberikan telah cukup.

2.3.4 Pemanenan Udang Vaname

Panen merupakan proses akhir dari pembesaran udang. Dalam menentukan waktu panen, selain dengan melihat umur udang, Udang dapat dipanen setelah memasuki ukuran pasar (100 – 30ind./kg). Untuk mendapatkan kualitas udang yang baik, sebelum panen dapat dilakukan penambahan dolomit

untuk mengeraskan kulit udang dengan dosis 6 - 7 ppm. Selain dolomit juga dapat menggunakan kapur CaOH dengan dosis 5 – 20 ppm sehari sebelum panen untuk menaikkan pH air hingga 9 agar udang tidak *molting*.

Di tengah-tengah proses pembesaran biasanya pengelola juga melakukan panen *partial*. Hal ini dilakukan untuk mengurangi kepadatan tambak, yang akan mengganggu laju pertumbuhan udang. Proses panen dilakukan pada pagi hari, untuk menghindari turunnya kualitas udang yang dikarenakan *molting* dan juga menghindari DO perairan rendah.

Panen parsial pertama dilakukan pada saat udang berukuran 100 ind/kg sebanyak 20 – 30 % dari jumlah keseluruhan. Panen parsial berikutnya dilakukan pada ukuran 80 hingga 60 ind/kg. Panen parsial dilakukan menggunakan jala kantong yang baik sehingga udang yang tertangkap tidak mudah terlepas; dasar tempat penjalaan harus keras serta tidak berlumpur agar lumpur tidak mudah teraduk.

Panen total biasanya ketika udang telah mencapai ukuran 40 ind./kg. Panen total dilakukan dengan menggunakan jaring kantong yang dipasang pada pintu air, kemudian dilanjutkan dengan jaring tarik (jaring arad). Udang yang masih tersisa dapat diambil menggunakan tangan. Pengeringan air untuk panen total dilakukan dengan cepat untuk menghindari udang *molting*. Waktu pemanenan maksimal 3 jam, lebih dari itu udang akan stress.

Agar udang yang dipanen dapat terjaga kualitasnya, sebelum panen harus dipersiapkan wadah/tempat udang, air dan es dengan jumlah yang cukup dan menjaga kebersihannya. Udang yang telah dipanen dicuci dengan air bersih dan dibenamkan dalam wadah yang berisi air es dengan suhu – 4°C, kemudian dibawa ke tempat penampungan untuk dilakukan penyortiran.

Udang yang telah disortir berdasarkan kualitas dan ukuran tersebut ditiriskan kemudian ditimbang. Selanjutnya masukkan udang ke dalam wadah

dengan rapi, lalu tambahkan es curah dengan perbandingan 1 : 1. Model penyusunan udang berlapis-bertumpuk (antara es-udang-es-udang-es).

2.4 Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi dan manajerial dari masing-masing individu maupun kelompok untuk mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditas (Rangkuti, 2014)

Pemasaran adalah kesepakatan bersama antara produsen dengan konsumen dalam suatu kegiatan perpindahan barang melalui proses produksi dari produsen ke konsumen dengan upaya memberikan kepuasan sehingga menciptakan permintaan yang berkelanjutan.

2.4.1 Bauran Pemasaran

Menurut Kotler (2002) Marketing Mix atau Bauran Pemasaran, dapat diartikan sebagai sekumpulan dari variable-variabel yang dapat dikendalikan yang digunakan oleh perusahaan untuk mengejar tingkat penjualan yang diinginkan dalam pasar sasaran” atau dengan kata lain 4P merupakan kombinasi dari variabel-variabel pemasaran yang merupakan faktor internal yang berada dalam jangkauan yang dapat dikendalikan oleh perusahaan. Adapun variabel-variabel tersebut sebagai berikut :

1. Produk: adalah kombinasi barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dan ditawarkan kepada pasar sasaran. Bauran produk mempunyai sarana-sarana yaitu: mutu, cirikhas, gaya merk dagang, pembungkus, pelayanan dan jaminan.
2. Harga: adalah sejumlah uang yang dibayarkan oleh konsumen kepada produsen untuk mendapatkan suatu produk. Variabel ini mempunyai saran-

saran yaitu: daftar harga, potongan harga, syarat kredit dan periode pembayaran.

3. Distribusi: adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan agar produk dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen. Variable ini mempunyai sarana-sarana seperti lokasi, transportasi, persediaan barang distributor dan pengecer.
4. Promosi : merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan konsumen sasaran untuk membeli produknya. Adapun sarana-sarana yang terkandung didalamnya adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan publisitas

2.4.2 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Keputusan saluran pemasaran merupakan keputusan yang paling kritis yang dihadapi manajemen. Saluran yang dipilih perusahaan sangat mempengaruhi saluran pemasaran lain. Fungsi saluran pemasaran adalah melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen secara tepat (Kotler, 2002).

2.4.3 Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran merupakan suatu wilayah dimana suatu produk dapat dijual. Menurut Kotler dan Armstrong (2008), Lingkungan pemasaran adalah lingkungan perusahaan yang terdiri dari pelaku dan kekuatan di luar pemasaran yang mempengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk membangun dan mempertahankan hubungan yang berhasil dengan pelanggan sasaran.

2.5 Aspek Manajemen

Manajemen adalah seni dan ilmu dalam perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pemotivasian dan pengendalian terhadap orang dan mekanisme kerja untuk mencapai tujuan (Siswanto, 2013).

Manajemen merupakan suatu kegiatan yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengawasan, dan evaluasi yang bertujuan mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan. Agar perusahaan bisa berjalan dengan baik dan mencapai semua tujuan yang ditentukan maka perlu adanya manajemen yang baik. Menurut Handoko (2003), manajemen meliputi beberapa aspek, yaitu:

2.5.1 Perencanaan (*planning*)

Sebelum pemimpin/manajer dapat mengorganisasi, mengarahkan atau mengawasi, mereka harus membuat rencana-rencana yang memberikan tujuan dan arah organisasi. Dalam perencanaan pemimpin harus bisa menentukan “apa yang harus dilakukan, kapan harus dilakukan, kapan melakukannya dan siapa yang melakukannya”. Perencanaan adalah pemilihan sekumpulan kegiatan dan keputusan terhadap apa yang harus dilakukan, kapan, bagaimana dan siapa. Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan mempertimbangkan kondisi di waktu yang akan datang, dimana perencanaan dan kegiatan yang diputuskan akan dilaksanakan.

2.5.2 Pengorganisasian (*organizing*)

Setelah menentukan semua tujuan seorang manajer harus menyusun rencana atau program-program untuk mencapainya, maka perlu adanya suatu penyusunan organisasi yang akan dapat melaksanakan berbagai program tersebut secara baik. Pengorganisasian diperlukan untuk memudahkan kegiatan organisasi/perusahaan, yaitu 1) penentuan sumberdaya dan kegiatan untuk mencapai tujuan, 2) pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang dapat membawa hal-hal kearah tujuan, 3) memberikan tugas atau wewenang

kepada individu-individu untuk melaksanakan tugas-tugasnya. Fungsi pengorganisasian ini menciptakan struktur formal dalam organisasi dimana pekerjaan dibagi dan dikoordinasikan.

2.5.3 Pengarahan (*leading*)

Pengarahan merupakan kegiatan bagaimana membuat para karyawan agar bisa melakukan apa yang diinginkan oleh atasan dan harus mereka lakukan agar tujuan organisasi berjalan dengan baik. Fungsi ini melibatkan kualitas, gaya, dan kekuasaan pemimpin serta kegiatan pemimpin seperti komunikasi, motivasi, dan disiplin. Fungsi pengarahan atau *leading* sering disebut dengan istilah *actuating*.

2.5.4 Pengawasan (*controlling*)

Semua fungsi dalam kegiatan organisasi tidak akan efektif apabila tidak ada fungsi pengawasan atau pengendalian. Pengawasan merupakan penemuan atau penerapan cara dan peralatan untuk menjamin bahwa rencana yang dilakukan dalam organisasi sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Fungsi pengawasan pada dasarnya adalah pengambilan tindakan koreksi yang diperlukan bila dalam pelaksanaan kegiatan pada organisasi dirasa ada yang menyimpang.

2.6 Aspek Keuangan

Menurut Arifin (2007), Aspek keuangan mempunyai peran strategis sebagai dasar pengambilan keputusan. Di samping itu ada suatu studi kelayakan proyek. Studi kelayakan proyek di bidang keuangan bertujuan melakukan serangkaian analisis dengan perhitungan – perhitungan secara tepat dan akurat dari suatu investasi modal dengan membandingkan aliran biaya (*cost*) dengan kemanfaatan (*benefit*).

Aspek keuangan merupakan aspek yang berhubungan dengan perhitungan keuangan perusahaan. Dalam penelitian ini aspek keuangan yang akan dianalisis adalah aspek kelayakan usaha jangka pendek yang meliputi, permodalan, biaya, keuntungan, penerimaan, rentabilitas, *R/C Ratio* dan *Break Event Point* (BEP). Sedangkan aspek kelayakan usaha jangka panjang meliputi, *Net Present Value* (NPV), *Net B/C Ratio*, *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP) dan sensitivitas.

2.6.1 Analisis Kelayakan Usaha Jangka Pendek

2.6.1.1 Permodalan

Modal merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam memulai suatu kegiatan usaha. Modal adalah suatu barang atau jasa, baik berupa uang atau kemampuan/skill yang digunakan untuk menjalankan suatu kegiatan usaha. Modal merupakan aspek yang penting untuk menjalankan suatu usaha.

Menurut Riyanto (2009), modal meliputi baik modal dalam bentuk uang (*geldkapital*), maupun dalam bentuk barang (*sachkapital*), misalnya mesin, barang-barang dagangan, dan lain sebagainya. Modal dibagi menjadi dua yaitu, modal aktif dan modal pasif. Modal aktif terdiri dari aktiva tetap dan aktiva lancar. Aktiva tetap merupakan aktiva yang tahan lama tidak habis dalam proses produksi atau yang secara berangsur-angsur habis turut serta dalam proses produksi. Sedangkan aktiva lancar ialah aktiva yang habis dalam satu kali berputar dalam proses produksi. Modal pasif dibagi menjadi dua yaitu, modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri atau sering disebut modal badan usaha adalah modal yang berasal dari perusahaan sendiri (cadangan, laba) atau berasal dari pengambil bagian, peserta, atau pemilik (modal saham, modal peserta, dan lain-lain). Sedangkan modal asing sering disebut modal kreditur,

adalah modal yang berasal dari kreditur, yang merupakan utang perusahaan yang bersangkutan.

2.6.1.2 Biaya Produksi/Biaya Total

Biaya produksi merupakan biaya yang dikorbankan untuk menghasilkan produk, biaya produksi bisa juga disebut dengan ongkos produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap (FC), biaya variabel (VC), dan biaya total (TC) (Widjajanta, 2007).

Biaya produksi atau biaya total dapat ditulis secara matematis adalah:

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

TC : Total cost (biaya total)

FC : Fixed Cost (biaya tetap)

VC : Variable Cost (biaya tidak tetap)

2.6.1.3 Penerimaan

Penerimaan adalah nilai dari total produk yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu, dimana besar penerimaan tergantung pada jumlah harga dan penjualan produk.

Menurut Riyanto (2009), penerimaan adalah harga jual dikalikan dengan jumlah barang yang diproduksi. Penerimaan dapat ditulis dengan rumus matematis yaitu:

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR : Total Revenue (Total penerimaan)

P : Harga jual per unit

Q : Jumlah barang per unit

2.6.1.4 Revenue Cost Ratio (R/C)

Analisis R/C merupakan alat analisis yang digunakan untuk melihat pendapatan relative suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan produksi tersebut. Semakin besar nilai R/C, maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin besar (Mahyuddin, 2010). R/C ratio dapat dirumuskan:

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

Dimana,

TR : Total pendapatan

TC : Total biaya produksi

2.6.1.5 Break Event Point (BEP)

Break Event Point (BEP) merupakan alat analisis untuk mengetahui batas nilai produksi atau volume produksi suatu usaha untuk mencapai titik impas, yaitu tidak untung dan tidak rugi. Usaha dikatakan layak apabila nilai BEP produksi lebih besar dari jumlah BEP unit yang diproduksi (Mahyuddin, 2010).

Menurut Riyanto (2009), Break Event Point adalah suatu alat analisis yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. BEP dibagi menjadi dua, yaitu:

- BEP atas dasar unit

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

Dimana:

P : Harga jual per unit

V : Biaya variabel per unit

FC : Biaya tetap

Q : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

- BEP atas dasar sales

$$\text{BEP sales} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana:

FC : Biaya tetap

VC : Biaya tidak tetap

S : Volume penjualan

2.6.1.6 Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara pendapatan dengan total biaya (produksi). Keuntungan diperoleh jika selisih antara pendapatan dengan total biaya produksi adalah positif (Mahyuddin, 2010).

Keuntungan dapat ditulis dengan rumus:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana,

P : Keuntungan

TR : Total Penerimaan

TC : Total Biaya

2.6.1.7 Rentabilitas

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan menggunakan modal untuk menghasilkan laba selama periode waktu tertentu (Riyanto, 2009).

Rentabilitas dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Dimana,

L : Jumlah laba dalam periode tertentu

M : Modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut

2.6.2 Analisa Kelayakan Usaha Jangka Panjang

2.6.2.1 Net Present Value (NPV)

Net Present Value adalah alat analisis yang digunakan untuk menghitung selisih nilai investasi sekarang (aliran kas keluar/cash out) dengan nilai penerimaan sekarang (aliran kas masuk/cash in) di waktu yang akan datang, jika hasil menunjukkan angka positif, maka usulan investasi dapat dipertimbangkan, karena layak untuk dilakukan. Sebaliknya jika, hasil menunjukkan angka negatif maka usulan investasi sebaiknya ditolak karena investasi tidak layak untuk dilakukan (Arifin, 2007).

Menurut Riyanto (1995), *net present value* atau nilai sekarang neto ialah selisih dari PV dari keseluruhan *proceeds* dengan PV dari pengeluaran modal (*capital outlays* atau *initial invesment*). *Proceeds* yang digunakan dalam perhitungan NPV ialah *cash flows* yang didiskontokan atas dasar biaya modal atau *rate of return* yang diinginkan. Apabila jumlah PV dari keseluruhan *proceeds* yang diharapkan lebih besar dibandingkan PV dari investasinya, maka usul investasi dapat diterima. Rumus NPV ialah sebagai berikut:

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

Dimana:

k = *discount rate* yang digunakan

At = *cash flow* pada periode t

n = periode yang terakhir dimana *cash flow* diharapkan

2.6.2.2 Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Riyanto (2009), *Internal Rate of Return* dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceeds*

yang diharapkan akan diterima (*pv of future proceeds*) sama dengan jumlah nilai sekarang dan pengeluaran modal (*pv of capital outlays*).

Internal Rate of Return merupakan tingkat suku bunga yang di isyaratkan agar nilai NPV sama dengan nol atau lebih agar suatu investasi dikatakan layak.

Adapun rumus untuk menghitung IRR menurut Gray (1997) adalah sebagai

berikut:
$$IRR = Ir + \frac{NPV Ir}{NPV Ir - NPV It} (It - Ir)$$

Dimana Ir = Bunga rendah

It = Bunga tinggi

2.6.2.3 Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Net benefit cost ratio adalah angka perbandingan antara jumlah *present value* yang positif (sebagai pembilang) dengan *present value* yang negatif (sebagai penyebut) atau perbandingan antara biaya dengan keuntungan. Apabila NPV proyek sama dengan nol, maka hasil dari perhitungan Net B/C akan lebih dari satu sehingga proyek tersebut dapat dikatakan layak dan menguntungkan untuk dijalankan, apabila nilai Net B/C kurang dari satu maka proyek tersebut masih belum layak untuk dijalankan. Adapun rumus menurut Gray (1997), untuk menghitung Net B/C adalah sebagai berikut:

$$NetB/C = \frac{\sum_{i=1}^n NB_i(+)}{\sum_{i=1}^n NB_i(-)}$$

Indikator :

Net B/C > 1 (satu) berarti proyek (usaha) layak dikerjakan

Net B/C < 1 (satu) berarti proyek tidak layak dikerjakan

Net B/C = 1 (satu) berarti cash in flows = cash out flows (BEP)

2.6.2.4 Payback Period (PP)

Analisis *Payback Period* bertujuan untuk mengetahui waktu tingkat pengembalian investasi yang telah ditanamkan pada suatu usaha (Mahyuddin, 2010).

Menurut Riyanto (2009), *Payback Period* adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutupi kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan “*proceeds*” atau aliran kas neto (*net cash flow*). Dengan demikian *Payback Period* dari suatu investasi menggambarkan panjangnya waktu yang diperlukan agar dana yang tertanam pada suatu investasi dapat diperoleh kembali seluruhnya. *Payback Period* dapat dirumuskan:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Proceed 1 tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

2.6.2.5 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas atau sering pula disebut analisa kepekaan sebenarnya bukanlah teknik untuk mengukur resiko, tetapi merupakan suatu teknik untuk menilai dampak berbagai perubahan dalam masing-masing variabel penting terhadap hasil yang mungkin terjadi (*possible outcomes*).

Analisis sensitivitas merupakan suatu analisis simulasi yang dilakukan untuk mengetahui bagaimana dampak variabel yang berubah-ubah terhadap hasil yang diharapkan. Dengan analisis sensitivitas ini diharapkan perusahaan dapat mengetahui sampai seberapa jauh tingkat kepekaan terhadap arus kas yang dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing variabel penyebab (Riyanto, 2009).

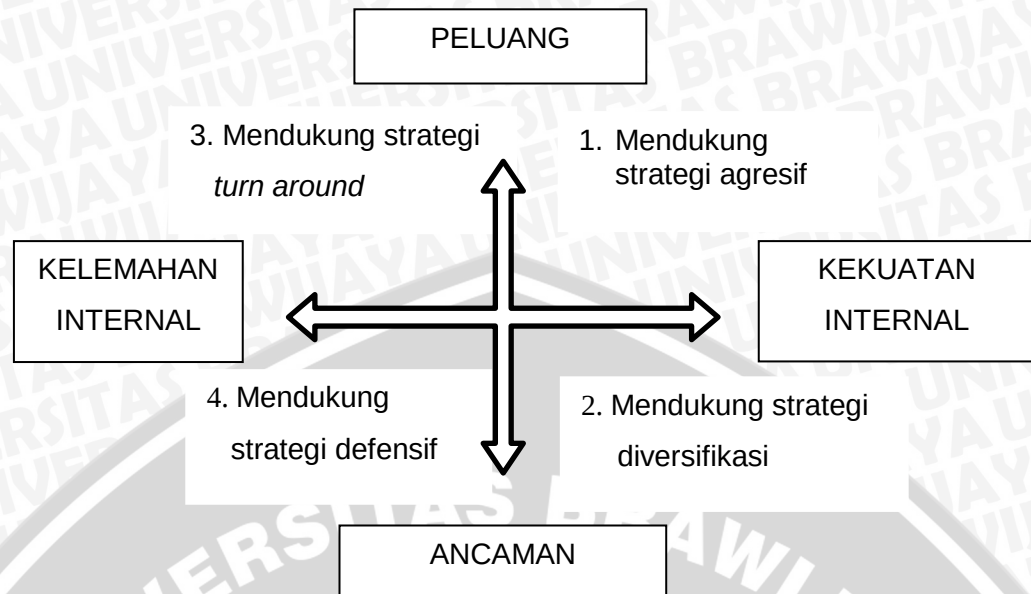
2.7 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2014), Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan

peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*Strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) dengan faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Berikut ini terdapat penjelasan diagram Analisis SWOT.





Keterangan :

- Kuadran 1 : ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan.
- Kuadran 2 : meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal.
- Kuadran 3 : perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.
- Kuadran 4 : ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Beberapa hal yang berhubungan dengan apa yang terjadi pada usaha pembesaran udang vaname ini didapatkan beberapa informasi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi untuk mengetahui faktor – faktor internal dan faktor – faktor eksternal. Matriks SWOT ialah alat yang digunakan untuk penyusunan faktor-faktor strategis perusahaan, karena dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi

perusahaan dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Hasil yang diperoleh dari matriks SWOT ini berupa empat set kemungkinan alternatif strategis (Rangkuti, 2011).

2.7.1 Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS)

Menurut Rangkuti (2014), Faktor-faktor strategi internal suatu perusahaan diidentifikasi pada suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal tersebut dalam kerangka strength dan weakness perusahaan. Cara menentukan faktor strategi internal adalah sebagai berikut:

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot pada 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 perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. 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 perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk dalam katagori kekuatan) diberi nilai mulai +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negative, sebaliknya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.
- d. 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*).

- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan catatan atau komentar mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lain dalam kelompok industri yang sama.

2.7.2 Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Menurut Rangkuti (2014), Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui faktor strategi eksternal (EFAS). Berikut ini adalah cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal (EFAS):

- a. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- b. Beri bobot 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.
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- d. 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).

- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa factor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotanya dihitung.
- f. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap factor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainya dalam kelompok industri yang sama.

2.7.3 Matrik SWOT

Menurut Rangkuti (2014), Matriks SWOT ialah alat yang digunakan untuk penyusunan faktor-faktor strategis perusahaan, karena dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Hasil yang diperoleh dari matriks SWOT ini berupa empat set kemungkinan alternatif strategis.

Tabel 2. Matriks SWOT

IFAS	<i>Strengths (S)</i> Tentukan 5 – 10 faktor-faktor kekuatan internal	<i>Weakness (W)</i> Tentukan 5 – 10 faktor-faktor kelemahan internal
EFAS		
<i>Opportunities (O)</i> Tentukan 5 – 10 faktor-faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i> Tentukan 5 – 10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

a) Strategi SO

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

b) Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

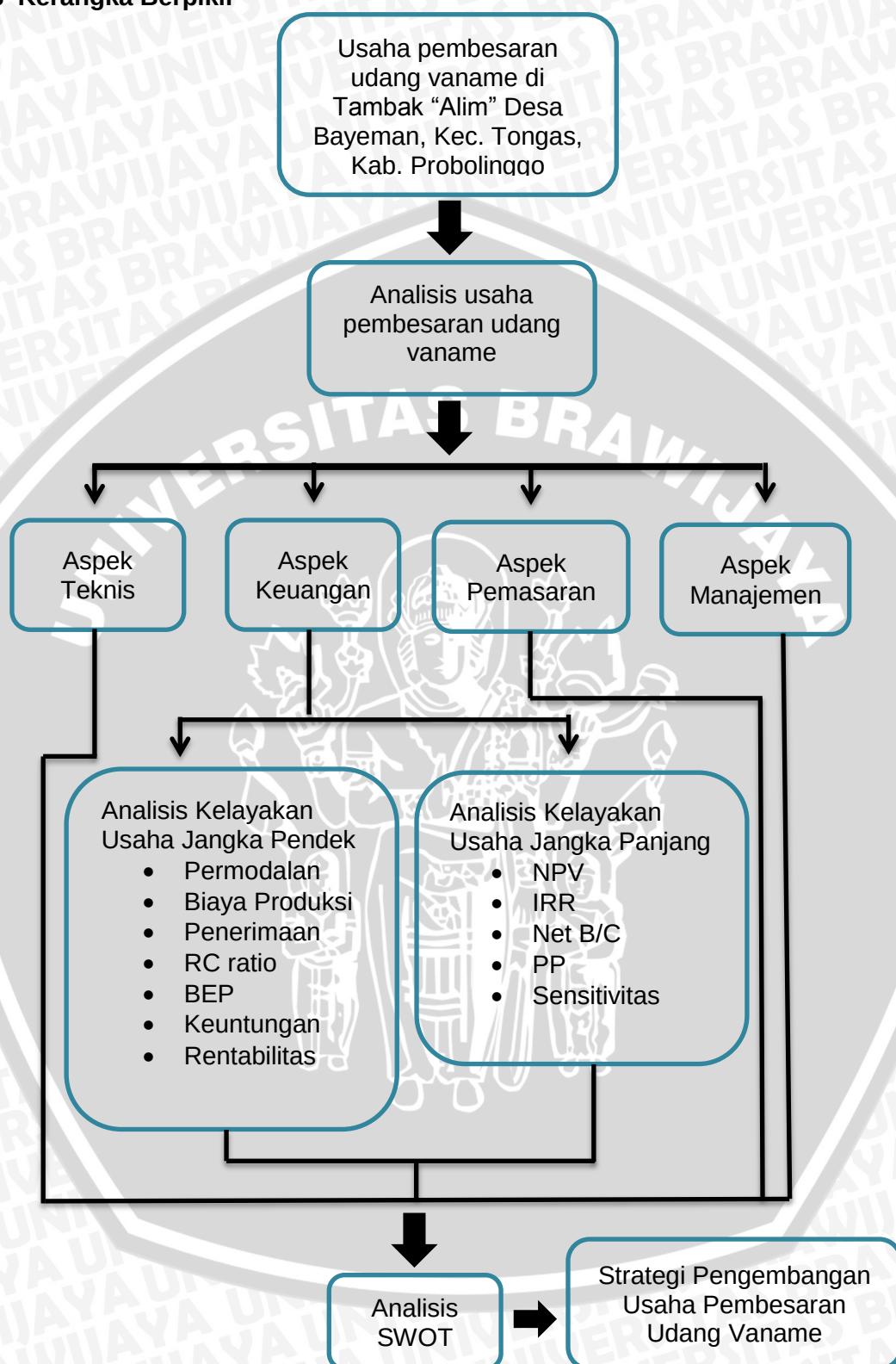
c) Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

d) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

2.8 Kerangka Berpikir



Gambar 3. Kerangka Berpikir Penelitian

Tambak Udang Alim Muntasor yang berlokasi di Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo Jawa Timur merupakan usaha tambak yang akan diuji kelayakan bisnis nya terlebih dahulu dengan menganalisis aspek-aspek yang saling berkaitan, seperti aspek teknis, manajemen, pemasaran dan aspek keuangan.

Aspek teknis dalam penelitian ini yaitu menyangkut persiapan lahan, penebaran benur udang vaname, pemeliharaan udang vaname dan pemanenan udang vaname. Sedangkan untuk aspek pemasaran yang dianalisis pada penelitian ini berupa saluran pemasaran, bauran pemasaran, serta hal-hal yang mendukung jalannya pemasaran agar sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Selanjutnya menganalisis aspek manajemen yang bertujuan untuk memberi gambaran umum apakah usaha budidaya udang vaname ini sudah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, antara lain perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan.

Aspek keuangan yang di analisis meliputi analisis kelayakan usaha jangka pendek dan analisis kelayakan usaha jangka panjang. Analisis kelayakan usaha jangka pendek menyangkut Permodalan, Biaya Produksi, Penerimaan, RC ratio, Keuntungan, Rentabilitas, dan BEP. Sedangkan analisis kelayakan usaha jangka panjang NPV, IRR, Net B/C, PP, dan Sensitivitas.

Data yang sudah diperoleh dari semua aspek kemudian akan dianalisis menggunakan analisis SWOT dengan mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari usaha budidaya udang vaname, untuk menentukan strategi apa yang akan digunakan dalam perencanaan pengembangan usaha pembesaran udang vaname tersebut.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di tambak udang vaname “Alim” milik Bapak Alim Muntasor yang terletak Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur pada bulan Oktober 2015. Penelitian ini memilih di tambak ini, karena usaha ditambak ini dianggap lebih berkembang daripada dengan petambak yang lain di Desa tersebut.

3.2 Metode dan Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif. Metode deskriptif ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan yang menyangkut sesuatu pada proses riset sedang berlangsung. Selain itu metode deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menyelidiki keadaan lapang, kondisi yang dimana hasilnya akan dibentuk dalam bentuk laporan penelitian. Penelitian deskriptif bisa dikatakan penelitian yang paling sederhana daripada penelitian yang lain, karena pada penelitian deskriptif peneliti tidak mengubah, menambah atau memanipulasi penelitian yang sudah dilakukan.

Menurut Danim (2003) penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan mendeskripsikan secara sistematis dan akurat terhadap situasi atau populasi tertentu yang bersifat faktual. Dalam penelitian ini, metode penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan segala sesuatu yang ada di lapang secara faktual seperti keadaan umum usaha tersebut, aspek teknis usaha pembesaran udang vaname, kegiatan pemasaran udang vaname, strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname, dan aspek keuangan pada usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

Jenis penelitian menurut pendekatannya yang dilakukan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan studi kasus. Studi kasus merupakan penelitian yang mengkaji suatu kasus tertentu yang dilakukan secara intensif, mendalam, mendetail dan komprehensif (Agung, 2012).

Pada penelitian ini pendekatan studi kasus dilakukan dengan melakukan penelitian pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor yang berada di Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

3.3 Jenis Sumber Data

3.3.1 Data Primer

Menurut Zulganef (2008), data primer merupakan data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung misalnya melalui, wawancara atau pengisian kuisioner. Metode yang digunakan untuk mendapatkan data primer yaitu dengan melakukan survey, observasi, atau wawancara langsung kepada narasumber (pengusaha pembesaran udang vaname), yaitu kepada Bapak Alim Muntasor.

Wawancara langsung kepada narasumber bertujuan untuk mendapatkan data tentang aspek teknis, aspek keuangan, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Tambak "Alim" Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

3.3.2 Data Sekunder

Menurut Zulganef (2008), data sekunder adalah data yang diperoleh melalui sumber lain, artinya data diperoleh secara tidak langsung. Data tersebut bisa diperoleh misalnya melalui catatan atau arsip perusahaan, publikasi yang pernah dilakukan oleh pemerintah, atau yang ada pada media massa.

Sumber data sekunder diperoleh dari :

- Balai Desa Bayeman
- Kepustakaan
- Studi Literatur

Jenis data sekunder yang dikumpulkan antara lain :

- Letak geografis dan topografis daerah
- Keadaan umum lokasi praktek kerja lapang

3.4 Teknik Pengumpulan Data

3.4.1 Observasi

Observasi sering kali diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Observasi dibagi menjadi dua yakni observasi langsung dan observasi tidak langsung. Observasi langsung adalah observasi yang dilakukan secara langsung terhadap obyek di tempat berlangsungnya peristiwa, sehingga pelaku observasi (observer) berada bersama obyek yang sedang diselidiki. Sedangkan observasi tidak langsung adalah pengamatan yang dilakukan tidak pada saat berlangsungnya peristiwa. Observasi dapat dilakukan misalnya dengan mengamati peristiwa melalui film, rangkaian slide atau rangkaian foto (Nawawi, 2012).

Dalam penelitian ini observasi yang dilakukan adalah mencatat dan mengamati tentang kegiatan yang dilakukan pada usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

3.4.2 Wawancara

Menurut Nawawi (2012) wawancara atau interviu adalah usaha pengumpulan informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan, untuk dijawab secara lisan pula. Ciri utama dari interviu adalah kontak langsung dengan tatap muka (*face to face relationship*) antara si pencari informasi

(*interviewer* atau *interviewer hunter*) dengan sumber informasi (*interviewer*).
Interviu secara sederhana dapat diartikan sebagai alat pengumpul data dengan menggunakan tanya jawab sebagai medianya.

Dalam penelitian ini wawancara akan dilakukan pada pimpinan perusahaan, karyawan, serta pihak lain yang terkait dengan usaha pembesaran udang vaname. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi atau data mengenai perusahaan mulai dari sejarah berdirinya perusahaan dan perkembangannya, struktur organisasi perusahaan, fasilitas dan kesejahteraan tenaga kerja, permodalan, biaya produksi, proses pemasaran hingga faktor-faktor yang menghambat dan mendukung jalannya usaha serta segala sesuatu yang berhubungan dengan usaha pembesaran udang vaname.

3.4.3 Kuesioner

Kuesioner atau daftar isian adalah satu set pertanyaan yang tersusun secara sistematis dan standar sehingga pertanyaan yang sama dapat diajukan terhadap setiap responden. Tujuan menggunakan kuesioner adalah memperoleh informasi/data yang berhubungan dengan kecermatan dan ketelitian yang dapat dipertanggungjawabkan (Suprianto, 2000).

Pertanyaan yang diajukan terhadap responden melalui kuesioner adalah tentang aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek keuangan, faktor pendukung dan penghambat pada usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.

3.4.4 Dokumentasi

Menurut Gulo (2000), dokumen merupakan catatan tertulis tentang berbagai kegiatan dalam proses penelitian. Jurnal dalam suatu subjek tertentu juga termasuk ke dalam dokumen yang penting untuk acuan bagi peneliti untuk memahami obyek penelitiannya. Literatur yang bersangkutan dengan objek

penelitian dimasukkan pula dalam kategori dokumen yang mendukung penelitian. Semua dokumen yang berhubungan dengan penelitian yang bersangkutan perlu dicatat sebagai sumber informasi.

Dokumentasi digunakan sebagai bukti untuk memperkuat hasil riset yang dilakukan oleh peneliti. Dokumentasi yang diambil dari kegiatan penelitian ini adalah dalam bentuk foto tentang keadaan usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur

3.5 Analisis Data

3.5.1 Deskriptif Kualitatif

Menurut Sarwono (2006), analisis kualitatif adalah analisis yang mendasar pada adanya hubungan antar variabel yang sedang diteliti. Prinsip pokok-pokok teknik analisis kualitatif adalah mengolah data-data yang terkumpul menjadi data yang sistematis. Analisis data deskriptif kualitatif dalam penelitian ini meliputi, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, dan Strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname.

Pada aspek teknis, analisis data kualitatif meliputi sarana dan prasarana usaha, persiapan tambak udang vaname, pengisian air tambak, penebaran benur udang vaname, proses pembesaran dan perawatan udang vaname, dan proses pemanenan. Sedangkan pada aspek pemasaran, analisis data kualitatif meliputi bauran pemasaran, saluran pemasaran, dan daerah pemasaran. Selanjutnya pada aspek manajemen, analisis data kualitatif meliputi, perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan. Untuk menentukan strategi pengembangan usaha, dilakukan analisis data kualitatif dengan menentukan faktor internal maupun faktor eksternal yang mempengaruhi usaha pembesaran udang vaname.

3.5.2 Deskriptif Kuantitatif

Analisa Pendekatan Kuantitatif adalah pendekatan yang di dalam usulan penelitian, proses, hipotesis, turun ke lapangan, analisis data dan kesimpulan data sampai dengan penulisannya mempergunakan aspek pengukuran, perhitungan, rumus dan kepastian data numerik (Musianto, 2002).

Pada penelitian ini data yang diperoleh akan di analisis secara deskriptif kuantitatif yang meliputi, aspek keuangan yang terdiri dari analisis kelayakan usaha jangka pendek dan analisis kelayakan usaha jangka panjang. Selain itu, analisis data kuantitatif digunakan untuk pemberian skor pembobotan pada matrik SWOT untuk menentukan faktor-faktor strategi pada usaha pembesaran udang vaname. Pada aspek kelayakan jangka pendek analisis data kuantitatif meliputi permodalan, pembiayaan, penerimaan, R/C ratio, BEP, keuntungan, dan rentabilitas. Sedangkan pada aspek kelayakan jangka panjang analisis data kuantitatif meliputi NPV, Net B/C, IRR, PP, dan Analisis Sensitivitas.

4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Lokasi dan Kondisi Umum Daerah Penelitian

Kecamatan Tongas merupakan salah satu kecamatan yang terletak di wilayah Kabupaten Probolinggo yang berada di bagian Barat Ibu Kota Kabupaten Probolinggo yang memiliki luas wilayah sebesar 7.859,700 ha,. Adapun batas-batas secara administrasi Kecamatan Tongas antara lain sebelah utara berbatasan dengan Selat Madura, sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Sumberasih, sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Lumbang, dan sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Pasuruan.

Desa Bayeman merupakan salah satu desa dari 14 desa yang berada di Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo. Desa Bayeman memiliki luas wilayah sebesar 422,060 ha dengan batas-batas administrasi antara lain :

Sebelah Utara : Selat Madura

Sebelah Timur : Desa Banjarsari

Sebelah Selatan : Desa Wringin Anom

Sebelah Barat : Desa Dungun.

Lokasi penelitian dapat dilihat pada Lampiran 1.

4.2 Keadaan Penduduk Desa Bayeman

Desa Bayeman memiliki jumlah penduduk sebesar 6.525 jiwa dengan jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki sebesar 3.159 jiwa dan penduduk yang berjenis kelamin perempuan sebesar 3.366 jiwa. Berdasarkan usianya, penduduk Desa Bayeman di dominasi oleh kelompok usia 20 – 29 tahun dengan jumlah penduduk 1177 jiwa atau sebanyak 18,03% dari jumlah keseluruhan penduduk. Sedangkan kelompok usia yang paling sedikit yaitu pada kelompok usia 70 tahun lebih, sebanyak 245 jiwa dengan jumlah persentase sebesar

3,75%. Jumlah penduduk Desa Bayeman berdasarkan usia dapat dilihat pada

Tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Penduduk Desa Bayeman Berdasarkan Usia

No	Usia	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Persentase (%)
1	0 – 9	551	587	1138	17,44
2	10 – 19	540	576	1116	17,10
3	20 – 29	570	607	1177	18,03
4	30 – 39	542	577	1119	17,14
5	40 – 49	409	435	844	12,93
6	50 – 59	252	269	521	7,98
7	60 – 69	177	188	365	5,59
8	70+	118	127	245	3,75
TOTAL		3159	3366	6525	100

(Sumber: Desa Bayeman, 2015)

Penduduk di Desa Bayeman memiliki mata pencaharian yang beragam, diantaranya adalah PNS, ABRI, petani/nelayan, buruh tani, pedagang, buruh industri, usaha industri rumah tangga, jasa angkutan, buruh bangunan, jas, pensiunan, dan lain- lain. Mata pencaharian paling banyak yaitu petani/nelayan sebanyak 2122 jiwa, hal ini dikarenakan sebagian wilayah Desa Bayeman adalah sawah atau ladang, dan Desa Bayeman terletak di pesisir pantai utara Pulau Jawa. Sedangkan mata pencaharian paling sedikit yaitu ABRI yang hanya 26 jiwa. Jumlah penduduk Desa Bayeman berdasarkan mata pencahariannya dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Desa Bayeman Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah	Persentase (%)
1	Belum bekerja	2053	31,46
2	PNS	91	1,39
3	ABRI	26	0,39
4	Petani / Nelayan	2122	32,52
5	Buruh Tani	1056	16,18
6	Pedagang	339	5,19
7	Buruh Industri	71	1,08
8	Usaha Industri Rumah Tangga	55	0,84
9	Jasa Angkutan	98	1,50
10	Buruh Bangunan	67	1,02
11	Jasa	66	1,01
12	Pensiunan	59	0,90
13	Lainya	411	6,29
TOTAL		6525	100

(Sumber: Desa Bayeman, 2015)

Tingkat pendidikan terakhir penduduk Desa Bayeman bervariasi mulai dari tamatan SD sederajat sampai tamatan Perguruan Tinggi. Tingkat pendidikan penduduk di Desa Bayeman yang terbanyak yaitu pada tamatan SD / sederajat sebanyak 3356 jiwa, sedangkan yang terendah yaitu tamat Perguruan Tinggi sebanyak 54 jiwa. Jumlah penduduk Desa Bayeman berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Desa Bayeman Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
1	Belum / Tidak Sekolah	1003	15,37
2	Tidak tamat SD / Sederajat	423	6,48
3	Tamat SD / Sederajat	3356	51,43
4	Tamat SMP / Sederajat	1306	20,01
5	Tamat SMA / Sederajat	383	5,86
6	Tamat Perguruan Tinggi / Sederajat	54	0,82
TOTAL		6525	100

(Sumber: Desa Bayeman, 2015)

4.3 Keadaan Umum Perikanan

Letak Kabupaten Probolinggo yang berada pada pesisir utara Pulau Jawa secara tidak langsung mampu mendukung pembangunan daerah tersebut melalui sektor perikanan. Dengan besarnya pendapatan yang diperoleh dari sektor perikanan, maka dapat membantu daerah tersebut untuk meningkatkan pembangunan dengan meningkatkan infrastruktur dan menyediakan fasilitas kepada masyarakat Kabupaten Probolinggo.

Salah satu pemasukan finansial Kabupaten Probolinggo diperoleh dari pengelolaan sumber daya perikanan yang berupa penangkapan maupun budidaya air tawar dan budidaya pada air payau. Dengan besarnya pendapatan yang diperoleh dari sektor perikanan dan kelautan yang juga di dukung dengan sumber daya alam yang melimpah, maka dari itu sebaiknya pemerintah daerah lebih memfokuskan pada sektor ini, sehingga memperoleh hasil yang maksimal.

Produksi perikanan budidaya Kabupaten Probolinggo pada tahun 2010 – 2014 dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Produksi Perikanan Budidaya Kabupaten Probolinggo tahun 2010 – 2014

Komoditas	Produksi (ton)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Nila	97	120,53	161,94	291,66	153,57
Mujair	226,5	180	166,82	75,23	131,44
Bandeng	770	932,5	1.143,56	1.319,67	1.465,77
Belanak	236,5	207,64	150,14	101,31	75,34
Lele	138,1	156,72	217,38	313,44	842,52
Gurami	27,9	31,22	28,62	20,17	4,98
Udang Windu	153,1	147,55	100,15	97,08	10,50
Udang Putih	220,9	201,66	62,74	162,82	37,81
Udang Api	334	246,25	226,36	339,31	485,79
Udang	1195,3	1345,33	1.700,5	2.084,05	3.426,60
Vaname	68,4	83,9	84,51	136,83	130,60
Kepiting	361,4	388,28	396,81	365,94	385,23
Rumput Laut					
TOTAL	3829,1	4041,58	4439,53	5307,51	7150,15

(Sumber: DKP Kabupaten Probolinggo, 2015)

Berdasarkan jumlah produksi budidaya perikanan Kabupaten Probolinggo pada tahun 2010 – 2014, menunjukkan bahwa setiap tahun mengalami peningkatan produksi. Komoditas perikanan yang stabil mengalami peningkatan tiap tahunnya yaitu budidaya Ikan Bandeng, budidaya Ikan Lele, dan budidaya Udang Vaname, sedangkan komoditas yang terus mengalami kemerosotan jumlah produksi di setiap tahunnya yaitu pada komoditas budidaya ikan belanak dan budidaya udang windu. Untuk komoditas yang lainya memiliki jumlah produksi yang tidak stabil setiap tahunnya.

Dari keseluruhan komoditas budidaya perikanan di Kabupaten Probolinggo, Udang Vaname merupakan komoditas budidaya yang terbaik jika dibandingkan dengan komoditas yang lainnya, hal ini dapat dilihat dari jumlah produksi yang paling banyak dan peningkatan jumlah produksi di setiap tahunnya.

Dari banyaknya usaha pembesaran udang vaname di Kabupaten Probolinggo, beberapa usaha tersebut terletak di Desa Bayeman, Kecamatan Tongas. Salah satu usaha pembesaran udang vaname yang paling produktif dan

paling lama di desa tersebut, yaitu usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor.

4.4 Gambaran Umum dan Sejarah Berdirinya Usaha

Usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor berlokasi di Desa Bayeman, lebih tepatnya di Dusun Jaringan Utara. Usaha ini memiliki lokasi yang sangat strategis karena berbatasan langsung dengan laut utara Pulau Jawa. Selain itu disebelah utara tambak ini terdapat pantai yang ditumbuhi tanaman mangrove yang cukup melimpah.

Usaha pembesaran udang vaname ini berdiri diatas tanah seluas 8 ha atas kepemilikan Bapak H. Daud. Pada mulanya tanah ini dahulu merupakan bekas tambak udang windu, karena merebaknya penyakit dan virus yang menyerang udang windu, maka pemilik usaha udang windu yang menyewa tambak dari Bapak H. Daud mengalami kerugian yang cukup banyak dan memilih untuk gulung tikar.

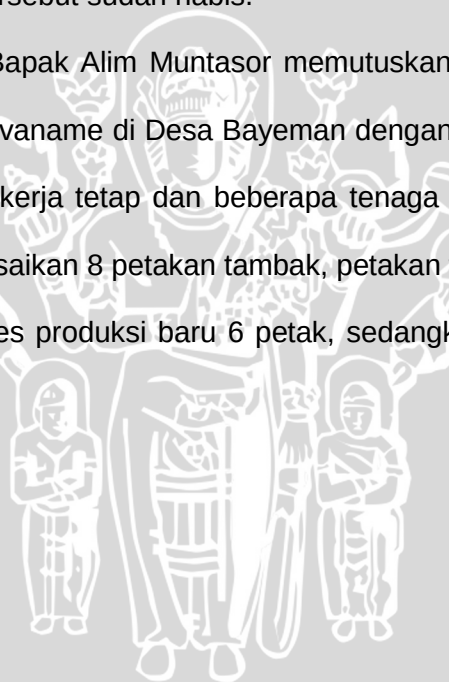
Bapak Alim Muntasor adalah pemilik dari usaha pembesaran udang vaname yang berada di Desa Bayeman, yang merupakan tempat dilakukannya penelitian ini. Beliau merupakan responden/narasumber pada penelitian ini, yang merupakan salah satu warga Kota Probolinggo beralamat di Jalan W.R Supratman No 52. Bapak Alim Muntasor yang berusia 51 tahun ini sudah menggeluti usaha pembesaran udang vaname selama 8 tahun.

Pada awalnya, setelah Bapak Alim Muntasor lulus dari Fakultas Perikanan, Universitas Brawijaya Malang pada tahun 1982, beliau bekerja sebagai teknisi tambak udang di beberapa perusahaan tambak udang dengan berpindah-pindah tempat, mulai dari Sumbawa, Malang, Probolinggo dan Situbondo. Selama beliau kerja sebagai teknisi tambak udang vanamei, Bapak

Alim Muntasor juga belajar bagaimana mekanisme usaha tambak udang vaname bisa berjalan dengan baik.

Pada tahun 2003, dengan bermodal pengalaman yang cukup sebagai teknisi tambak dan dengan bantuan dari beberapa teman, Bapak Alim Muntasor meberanikan diri untuk memulai usaha pembesaran udang vaname dengan dibantu oleh 3 karyawannya. Bapak Alim Muntasor mengawali usaha ini dengan menyewa tanah seluas 4 ha di Desa Banjarsari selama 4 tahun. Setelah 4 tahun usaha pembesaran udang vaname berjalan dengan hasil yang cukup memuaskan, maka Bapak Alim Muntasor harus mulai mencari tempat baru, dikarenakan sewa tanah tersebut sudah habis.

Pada tahun 2010 Bapak Alim Muntasor memutuskan untuk melanjutkan usaha pembesaran udang vaname di Desa Bayeman dengan tanah seluas 8 ha. Dengan dibantu 6 tenaga kerja tetap dan beberapa tenaga harian, Bapak Alim muntasor mampu menyelesaikan 8 petakan tambak, petakan tambak yang sudah pernah dipakai untuk proses produksi baru 6 petak, sedangkan 2 petak lainnya masih dalam perbaikan.



5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Teknis Pembesaran Udang Vaname

Aspek teknis pada usaha pembesaran udang vaname di tambak udang milik Bapak Alim Muntasor ini memiliki proses yang cukup panjang dan rumit. Mulai dari sarana dan prasarana, perbaikan konstruksi tambak, pengisian air, penebaran benur udang vaname, pemeliharaan dan perawatan udang vaname, dan pemanenan udang vaname. Tahapan dari seluruh proses produksi pada usaha pembesaran udang vaname di tambak milik Bapak Alim Muntasor ini dapat dilihat sebagai berikut.

5.1.1 Sarana dan Prasarana Usaha Pembesaran Udang Vaname

a) Sarana Usaha Pembesaran Udang Vaname

Sarana yang digunakan pada usaha pembesaran udang vaname di tambak milik Bapak Alim Muntasor antara lain

- **Benur Udang Vaname**

Untuk mendapatkan hasil panen yang berkualitas dan melimpah, dengan tingkat kematian benur yang rendah, benur yang digunakan dalam usaha pembesaran udang vaname harus memenuhi syarat dan telah diuji mutunya melalui SPF (*specific pathogen free*) atau SPR (*specific pathogen resistance*) yang telah ditetapkan.

Sedangkan ciri-ciri umum dari benur udang vaname yang memiliki kualitas baik biasanya mempunyai ciri-ciri warna yang cerah, tidak bengkok, jika diciduk dengan gayung bersama dengan airnya dan dituangkan ketempat lain biasanya udang tersebut selalu berusaha menempel didasar gayung, dan jika air di dalam gayung tersebut diputar menggunakan tangan, biasanya udang yang masih sehat berenang melawan arus.

Benur udang vaname yang digunakan pada usaha pembesaran udang vaname di tambak milik Bapak Alim Muntasor yaitu benur udang vaname yang masih dalam fase Post Larva. Pemilihan benur pada fase Post Larva ini dikarenakan pada fase ini benur memiliki tingkat mortalitas yang tinggi dan mudah beradaptasi. Benur udang vaname ini didapatkan dari tempat pemijahan benih DEWI WINDU. Pengelola memilih menggunakan benur dari DEWI WINDU dikarenakan kualitas benur yang baik dengan harga yang relatif murah. Selain itu pengelola juga sudah menaruh kepercayaan penuh dengan pemilik usaha benur DEWI WINDU.

- **Kolam atau PetakanTambak**

Dengan menggunakan kolam atau petakan tambak yang baik, akan mempengaruhi hasil produksi dari sebuah usaha pembesaran udang vaname. Jika kolam atau petakan yang digunakan salah atau tidak sesuai, maka akan mempersulit dalam proses produksi pada sebuah usaha pembesaran udang vaname.

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor memiliki 8 petakan tambak dengan luas petakan yang berbeda-beda. Kolam atau petakan tambak berbentuk persegi dengan lahan yang mengandung lumpur dan berpasir yang juga dilengkapi dengan saluran masuk air (*inlet*) dan saluran keluar air (*outlet*). Untuk mempermudah proses pemanenan dan pembuangan limbah pakan maupun kotoran udang, maka dasar kolam dibuat miring ke arah pembuangan.



Gambar 4. Tambak udang vaname
(Sumber : Dokumentasi, 2015)

- **Peralatan dan Perlengkapan**

Dalam sebuah usaha pembesaran udang vaname, peralatan dan perlengkapan digunakan untuk membantu atau mempermudah karyawan dalam menyelesaikan pekerjaan selama berlangsungnya proses pembesaran udang vaname. Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor, peralatan dan perlengkapan yang digunakan cukup sederhana dan sudah sesuai dengan kebutuhan selama proses produksi.

Peralatan yang digunakan dalam proses produksi pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor diantaranya yaitu

- ✓ Pompa Air : Untuk mengangkat air tanah ke permukaan.
- ✓ Kincir air : Meningkatkan pertukaran oksigen di perairan tambak.
- ✓ Pintu Jaring Outlet : Alat bantu yang digunakan untuk mempermudah proses panen.
- ✓ Kargo / Gerobak : Untuk mempermudah dalam memindahkan barang / udang
- ✓ Anco : Untuk mengawasi jumlah sample pakan yang tersedia
- ✓ Pipa Paralon : Untuk menyalurkan air dengan skala besar.
- ✓ Refraktometer : Untuk mengetahui kadar salinitas air

Sedangkan perlengkapan yang digunakan pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor meliputi ember, bak, baskom, selang, timbangan, cangkul, skop, lampu senter dan alat untuk perbaikan kincir.

- **Pakan**

Pakan yang digunakan selama proses pembesaran udang vaname sebaiknya menggunakan pakan yang berkualitas, dengan takaran yang memenuhi kebutuhan udang vaname untuk meningkatkan laju pertumbuhan udang vaname.

Pakan yang digunakan pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor yaitu berupa pakan alami dan pakan buatan. Pakan buatan yang diberikan berupa pelet *Super Intensive Shrimp Feed Kaiohji* yang diproduksi oleh PT. Matahari Sakti. Pelet yang diberikan untuk udang memiliki beragam ukuran, yang menyesuaikan dengan bukaan mulut udang. Ukuran pelet paling kecil yaitu 1a, sedangkan untuk ukuran terbesar yaitu 3M.

Sedangkan pakan alami yang diberikan untuk udang vaname yaitu berupa campuran pelet dengan bahan-bahan lain diantaranya air, kapur, susu skim, fermipan, vitamin C, tetes tebu dan Bioshrimp yang difermentasikan selama 2 hari.

- **Suplemen dan Obat-obatan**

Dengan banyaknya penyakit atau virus yang menyerang udang vaname baik dari faktor internal maupun eksternal, maka dari itu sebelumnya harus dilakukan pencegahan agar udang vaname tetap dalam keadaan sehat dan memiliki pertumbuhan yang baik. Selama proses pembesaran udang vaname obat-obatan yang diberikan untuk mencegah atau mengobati udang

vaname dari serangan virus dan penyakit diantaranya yaitu saponin, bestacin, dan kaporit.

Sedangkan suplemen yang diberikan berupa vitamin C, vitamin B kompleks, dan grofas. Suplemen diberikan untuk meningkatkan kekuatan dan kekebalan fisik udang vaname, juga digunakan untuk meningkatkan pertumbuhan udang vaname.

b) Prasarana Usaha Pembesaran Udang Vaname

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor, prasarana nya meliputi

- **Sistem Pengairan**

Air sebagai habitat atau tempat hidup dari udang vaname juga merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan dalam proses produksi pada usaha pembesaran udang vaname. Air yang digunakan pada tambak harus sesuai dengan habitat asli dari udang vaname.

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, air yang digunakan selama proses produksi didapatkan dari hasil resapan tanah. Penggunaan air resapan tanah ini dimaksudkan untuk mendapatkan air yang payau, karena letak tambak yang berada di dekat laut. Sumber air tersebut didapatkan dengan cara mengebor tanah, penentuan titik bor disesuaikan dengan kondisi air dan letak tambak.

- **Akses Jalan dan Transportasi**

Akses jalan untuk menuju tambak udang vaname milik Bapak Alim Muntasor, tergolong mudah diakses. Ini dikarenakan letak tambak yang berada tidak jauh dari jalur pantura atau jalur utama yang menghubungkan Kabupaten Pasuruan dengan Kota Probolinggo. Untuk menuju tambak, jarak yang harus ditempuh dari jalan utama kurang lebih 1 km. Dengan

kondisi jalan yang lebar dan beraspal dapat mempermudah sistem transportasi pengiriman pakan, benur dan lain sebagainya.

Pengelola tambak juga telah memberikan fasilitas transportasi yang digunakan untuk keperluan tambak berupa 1 (satu) unit sepeda motor bebek dengan kondisi yang baik. Fasilitas ini sangat membantu tenaga kerja untuk membeli peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan tambak.

- **Bangunan Usaha Pembesaran Udang Vaname**

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor, bangunan yang tersedia selain petakan tambak juga terdapat beberapa bangunan yang dapat membantu keberlangsungan usaha. Bangunan tersebut diantaranya, gudang, tempat penyortiran udang vaname, pos penjagaan, kantor, tempat tinggal karyawan, dan gardu listrik.

Gudang digunakan untuk menyimpan pakan udang vaname, obat-obatan udang vaname, peralatan dan perlengkapan tambak, disebelah gudang terdapat tempat untuk penyortiran udang setelah dipanen dan juga terdapat gardu listrik sebagai tempat untuk mengatur seluruh listrik yang ada di tambak dan juga sebagai tempat penyimpanan mesin genset.

Di beberapa titik yang ditentukan, juga tersebar pos pejagaan untuk menjaga keamanan tambak, pada tambak udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, juga terdapat kantor dan tempat tinggal karyawan yang sudah dilengkapi juga sudah dilengkapi beberapa fasilitas antara lain televisi, lemari es, kasur, lemari, kamar mandi / WC, dan dapur yang dilengkapi kompor dan gas.

- **Listrik dan Alat Komunikasi**

Listrik merupakan salah satu komponen penting untuk berlangsungnya usaha pembesaran udang vaname ini. Hal ini dikarenakan listrik selain digunakan untuk penerangan, juga digunakan sebagai energi yang

dibutuhkan untuk menggerakkan kincir air. Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, listrik yang digunakan sudah mencukupi kebutuhan listrik yang dibutuhkan.

Dengan kondisi signal yang cukup baik di daerah setempat, dapat berdampak positif terhadap keberlangsungan tambak. Pemilik dapat berkomunikasi dengan baik melalui telepon seluler dengan penyedia benur, pengepul udang vaname, maupun dengan karyawan tambak.

5.1.2 Persiapan Petakan Tambak Udang Vaname

Dalam sebuah siklus produksi pada usaha pembesaran udang vaname, hal yang paling pertama dilakukan yaitu melakukan persiapan petakan tambak yang akan digunakan sebagai tempat hidup udang vaname.

Tahapan yang pertama dalam persiapan tambak udang vaname yaitu dengan melakukan perbaikan konstruksi tambak, perbaikan konstruksi tambak dilakukan dengan memperbaiki pematang, saluran air, penggantian peralatan yang rusak, mempersiapkan kondisi kincir air, dan mesin pompa air. Proses perbaikan konstruksi tambak dilakukan untuk menghindari kebocoran tambak dan mencegah terjadinya udang yang lolos terbang. Selama proses perbaikan konstruksi tambak, proses pengeringan juga berlangsung. Proses pengeringan dilakukan dengan memanfaatkan sinar matahari, sampai pada pecah atau retaknya dasar tambak untuk memudahkan pengambilan lumpur, sisa makanan, dan kotoran udang.

Setelah proses perbaikan konstruksi tambak dan proses pengeringan selesai, para pekerja selanjutnya mengambil lumpur yang ada di dasar tambak, dari sisa makanan, dan kotoran udang. Selanjutnya, setelah tambak bersih dari lumpur, sisa makanan, dan kotoran udang, maka dilakukan proses pengapuran. Proses pengapuran dilakukan untuk menstabilkan pH perairan sesuai dengan habitat udang vaname. Proses pengapuran dilakukan dengan cara

menyebarkan kapur secara merata pada dasar tambak pada 1-2 hari sebelum pengisian air dan memberikan kaporit pada saluran keluar air. Pemberian kaporit ditujukan untuk mematikan biota-biota lain yang hidup di perairan tambak.

5.1.3 Pengisian Air Tambak

Setelah petakan tambak sudah siap, maka proses selanjutnya yaitu pengisian air tambak. Sumber air diperoleh dari resapan air tanah yang di pompa menggunakan mesin diesel, pengisian air dilakukan 1-2 hari setelah pengapuran. Pengisian air dilakukan dengan bertahap sampai mencapai ketinggian air 120 – 130 cm.

Setelah sampai pada ketinggian air yang dirasa sudah cukup, selanjutnya karyawan akan membuat fermentasi pakan alami. Pakan alami di fermentasikan selama 2 hari dan diberikan setiap 5 hari sekali. Pembuatan fermentasi alami ini ditujukan untuk menumbuhkan plankton sebagai pakan alami dari udang vaname.

5.1.4 Penebaran Benur Udang Vaname

Pada usaha penbesaran udang vaname ini, benur yang digunakan dalam proses produksi berukuran *Post Larva 7 – 8*, penggunaan benur pada ukuran ini dikarenakan benur akan mudah beradaptasi dengan lingkungan. Benur dikirim oleh *hatchery* ke tambak dengan dikemas kantong plastik yang sudah diisi oksigen dan dimasukkan ke dalam *cool box*.

Setelah benur yang ada dalam *cool box* diturunkan dari truck, selanjutnya langsung dimasukkan ke dalam tambak dengan kondisi masih berada dalam kantong plastik. Benur yang masih berada dalam kantong plastik diletakan mengambang di permukaan air tambak selama 15-30 menit, hal tersebut dilakukan agar benur dapat beradaptasi dengan lingkungan baru. Setelah 30 menit, karet pada kantong plastik yang berisi benur dibuka, dan benur dimasukkan ke perairan dengan perlahan dan hati –hati.

Proses tebar benur dilakukan pada waktu sore menjelang malam hari, dikarenakan suhu perairan pada waktu tersebut cenderung lebih rendah.

5.1.5 Proses Pembesaran dan Perawatan Udang Vaname

Proses pembesaran udang vaname dilakukan sejak proses penebaran hingga waktu panen tiba. Proses ini berlangsung selama 110 – 120 hari. Selama waktu itu, udang vaname harus mendapatkan perlakuan yang baik agar tidak stress dan mati.

Proses perawatan udang vaname dilakukan dengan pemberian pakan yang rutin, pemberian vitamin, suplemen, menjaga kualitas air, dan kebersihan tambak.

Pemberian pakan buatan berupa pelet diberikan sebanyak 3-4 kali dalam sehari dengan takaran yang sudah ditentukan. Sedangkan pakan alami diberikan 5 – 7 hari sekali.

Suplemen diberikan agar menambah kekebalan tubuh dan agar udang terhindar dari berbagai virus dan penyakit. Pakan diberikan dengan menebar dari bagian tepi tambak, untuk mengetahui habis atau tidaknya pakan, maka diletakkannya 100 gram pelet pada anco sebagai sampel.

5.1.6 Proses Pemanenan

Setelah umur udang sudah mencapai 110 -120 hari, langkah selanjutnya yaitu proses panen udang. Panen merupakan proses akhir dari pembesaran udang. Dalam menentukan waktu panen, selain dengan melihat umur udang, pengelola juga bergantung dengan harga udang di pasaran. Semakin tinggi harga udang maka akan semakin baik. Size udang yang didapatkan setelah umur 120 hari bisa mencapai 36 ekor per kg dengan harga mencapai Rp. 99.000,- per kg nya.

Di tengah-tengah proses pembesaran biasanya pengelola juga melakukan panen *partial*. Hal ini dilakukan untuk mengurangi kepadatan tambak, yang akan mengganggu laju pertumbuhan udang.

Proses panen dilakukan pada pagi hari, untuk menghindari turunnya kualitas udang yang dikarenakan panas matahari langsung dan juga pada saat kondisi air laut surut, ini dilakukan untuk mempermudah pembuangan air tambak. Sebelum udang di panen, untuk mendapatkan cangkang udang yang keras karyawan menebarkan semen secara rata pada kolam.

Panen dilakukan melalui pintu pembuangan yang di buka dan digantikan dengan pintu yang sudah dilengkapi dengan jaring yang mengekor sepanjang 5 meter dengan lobang pada ujungnya. Udang akan hanyut dan masuk ke jaring secara bertahap. Setelah udang masuk kedalam jaring para karyawan sudah mempersiapkan kantong- kantong jaring untuk memasukan udang dan mempermudah pengangkutan udang menuju proses penyortiran. Udang – udang yang berada di kantong – kantong jaring diangkut menggunakan kargo menuju proses penyortiran.

Pada proses penyortiran, udang disortir berdasarkan ukuran dan kemudian ditimbang. Setelah ditimbang udang dimasukan kedalam *cool box* dengan ukuran yang besar yang sudah dilengkapi dengan es. Ini dilakukan agar kualitas udang tetap terjaga.

5.2 Aspek Pemasaran Udang Vaname

Pada penelitian ini, aspek pemasaran sebagai salah satu faktor yang merupakan bagian dari menentukan strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname dengan melihat dari bauran pemasaran dan saluran pemasaran.

5.2.1 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran atau *marketing mix* merupakan seperangkat alat pemasaran yang terdiri dari variabel-variabel untuk mencapai atau memenuhi target pasar. Menurut Tjiptono (2008), variabel bauran pemasaran ada 4 yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi. Dalam usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor variabel bauran pemasaran yaitu :

a) Produk

Produk yang dapat ditawarkan oleh pemilik usaha atau sebagai produsen yaitu berupa udang vaname sehat dan segar, dengan ukuran yang sudah ditentukan dan juga kelengkapan anggota tubuh yang sudah diperhatikan sebelumnya. Produk berupa udang vaname ditawarkan untuk dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan.

b) Harga

Pada usaha pembesaran udang vaname ini, harga sebagai ukuran yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa, ditetapkan dengan melakukan kesepakatan oleh pemilik usaha dan pengepul dengan menyesuaikan harga udang vaname dipasaran.

c) Distribusi

Distribusi sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa. Pada usaha ini, udang vaname yang diproduksi didistribusikan langsung melalui pengepul kemudian dilanjutkan kepada perusahaan-perusahaan *cold storage* untuk memenuhi pasar internasional.

d) Promosi

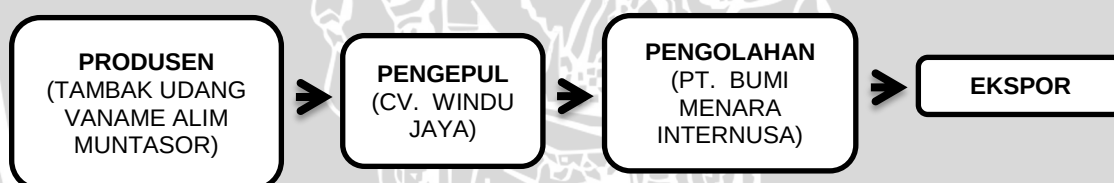
Promosi sebagai suatu bentuk komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh usaha pembesaran ini yaitu dengan memberikan hasil udang yang

berkualitas lalu menawarkan kepada pengepul yang sudah dipercaya untuk kemudian dijual dengan melalui kesepakatan harga terlebih dahulu.

5.2.2 Saluran Pemasaran

Menurut Tjiptono (2008), saluran pemasaran merupakan rute atau rangkaian perantara dalam menyampaikan barang dari produsen ke konsumen yang dikelola oleh independen maupun pemasar. Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, saluran pemasarannya melalui 4 tahapan untuk sampai ke tangan konsumen.

Dimula dari produsen yaitu usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor, kemudian pengepul yaitu CV. Windu Jaya dari Bangil Jawa Timur, lalu ke perusahaan pengolahan perikanan yaitu PT. Bumi Menara Internusa di Surabaya dan terakhir di ekspor untuk dijual pada konsumen di luar negeri. Yang dapat dilihat seperti pada gambar berikut.



Gambar 5. Saluran pemasaran udang vaname

Proses saluran pemasaran pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini yaitu setelah udang siap panen, pemilik usaha akan menghubungi pengepul yaitu dari CV. Windu Jaya untuk melakukan negosiasi harga udang vaname, setelah sepakat pihak dari pengepul akan mengirimkan beberapa pegawainya untuk mengambil udang vaname yang sudah dipanen dengan melakukan penyortiran udang vaname dan pengemasan udang vaname sesuai prosedur, lalu selanjutnya dari pihak pengepul akan menjual udang vaname kepada perusahaan olahan hasil perikanan yaitu PT. Bumi Menara Internusa yang ada di Surabaya, setelah itu pihak dari PT. Bumi Menara

Internusa akan menjual udang vaname yang sudah dalam bentuk olahan ke Pasar Internasional.

5.2.3 Daerah Pemasaran

Menurut Raphel dan Raye (2007), daerah pemasaran merupakan daerah geografis darimana sebagian pelanggan atau konsumen berasal. Dengan mengetahui daerah pemasaran suatu usaha, maka pelaku usaha tersebut dapat mengetahui latar belakang dari konsumennya.

Daerah pemasaran dari produk udang vaname yang sudah diolah oleh PT. Bumi Menara Internusa cukup luas, produk olahan udang vaname dipasarkan hingga ke berbagai benua seperti Afrika, Amerika, Asia, Australia dan Eropa. Dengan pasar utama yaitu Jepang, Eropa, dan Amerika Serikat

5.2.4 Integrasi Vertikal

Menurut Komisi Pengawas Persaingan Usaha (2010), Integrasi vertikal adalah perjanjian yang dilakukan antara beberapa pelaku usaha yang berada pada tahapan produksi dan atau distribusi yang berbeda namun saling terkait. Bentuk perjanjian yang terjadi berupa penggabungan beberapa atau seluruh kegiatan operasi yang berurutan dalam sebuah rangkaian produksi.

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, integrasi vertikal juga dapat dilihat pada Gambar 5 yaitu pada gambar saluran pemasaran udang vaname. Berdasarkan gambar tersebut integrasi vertikal terjadi antara suatu pelaku usaha dengan pelaku usaha lain yang berperan sebagai pemasok dan pembeli.

Integrasi vertikal terjadi dengan adanya perjanjian antara suatu pelaku usaha dengan pelaku usaha yang lain. Pada usaha pembesaran udang vaname di "Tambak Alim" ini, proses terjadinya perjanjian antara "Tambak Alim" sebagai produsen dengan CV. Windu Jaya sebagai pengepul dilakukan berdasarkan harga udang vaname yang bagus dan kepercayaan satu sama lain. Sedangkan

perjanjian yang dilakukan antara CV. Windu Jaya dengan PT. Bumi Menara Internusa dilakukan dengan sistem kontrak.

5.3 Aspek Manajemen Usaha Pembesaran Udang Vaname

Menurut Terry dan Rue (2009), manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata yang dilakukan oleh seorang manager. Untuk melaksanakan tugasnya, seorang manajer melakukan fungsi-fungsi manajemen dengan sebaik mungkin. Fungsi-fungsi manajemen tersebut yaitu

a) Perencanaan

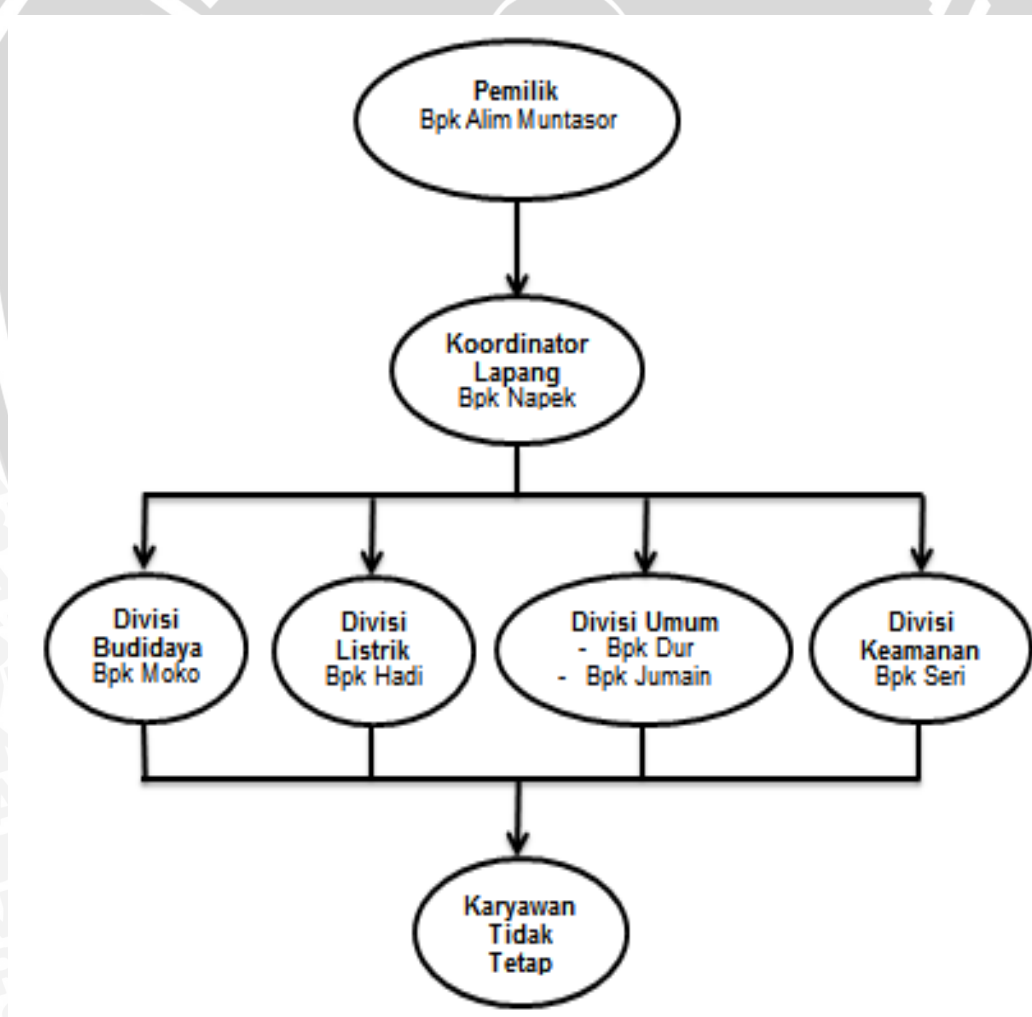
Pada usaha pembesaran udang vaname ini, aspek perencanaan yang dilakukan guna memutuskan tujuan-tujuan apa yang akan dikejar selama suatu waktu yaitu dengan membuat rencana budidaya dalam satu siklus mulai dari kapan dan apa yang perlu dilakukan untuk persiapan tambak hingga pemanenan. Berikut ini perencanaan pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor :

- Merencanakan keuangan yang akan dikeluarkan selama satu siklus pembesaran udang vaname
- Merencanakan sarana dan prasarana yang akan digunakan dalam usaha pembesaran udang vaname yang meliputi petakan tambak, air, benur, pakan dan suplemen
- Merencanakan karyawan tidak tetap yang akan digunakan untuk perbaikan konstruksi tambak dan pemanenan udang vaname
- Merencanakan pemasaran udang vaname setelah panen

Bapak Alim Muntasor sebagai pemilik melakukan perencanaan dalam usaha pembesaran udang vaname dengan berkoordinasi bersama koordinator lapangan.

b) Pengorganisasian

Pada usaha pembesaran udang vaname ini fungsi pengorganisasian sebagai proses pengelompokan kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan-tujuan dan penugasan setiap anggota dilakukan oleh pemilik usaha sebagai pimpinan organisasi yang perlu untuk mengawasi pegawai nya sebagai anggota organisasi. Struktur organisasi usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Gambar 6. Struktur Organisasi Usaha Pembesaran Udang Vaname Milik Bapak Alim Muntasor

Usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor memiliki struktur organisasi seperti pada gambar 6. Bapak Alim Muntasor sebagai pemilik sekaligus pimpinan bertanggung jawab penuh atas tambak tersebut. Untuk menjalankan usaha tersebut Bapak Alim Muntasor dibantu oleh 6 karyawan tetap dan beberapa karyawan tidak tetap yang jumlahnya tergantung pada kebutuhan.

Bapak Alim sebagai pemilik usaha memberikan kepercayaan kepada Bapak Napek sebagai koordinator lapang. Bapak Napek sebagai koordinator lapang bertugas mengawasi tambak dan menerima arahan dari Bapak Alim Muntasor dengan ikut membantu pekerjaan karyawan yang lain.

Pada divisi listrik terdapat Bapak Hadi yang bertugas atas semua instalasi listrik yang ada pada tambak dan juga bertugas untuk pengecekan kincir air. Sedangkan pada divisi budidaya diisi oleh Bapak Moko, yang bertanggung jawab atas pelaksanaan aspek teknis tambak, mulai dari pemberian pakan, pemberian suplemen, dan pergantian air tambak.

Divisi umum yaitu Bapak Dur dan Bapak Jumain bertugas untuk membantu pekerjaan pada divisi lain sesuai dengan kebutuhan. Dan yang bertugas untuk mengamankan tambak yaitu Bapak Seri pada Divisi Keamanan. Sedangkan karyawan tidak tetap bekerja jika dibutuhkan untuk perbaikan konstruksi tambak, dan pada saat pemanenan udang vaname.

c) Pergerakan

Fungsi pergerakan pada usaha pembesaran udang vaname ini yang dimaksud adalah pergerakan teknis atau kegiatan dalam proses produksi udang vaname dengan mengarahkan setiap karyawan, sehingga dengan selesainya tugas-tugas yang diserahkan kepada mereka, mereka dapat memenuhi tujuan-tujuan individual dan kelompok.

Bapak Alim Muntasor selaku pemilik usaha melaksanakan fungsi pergerakan dengan datang langsung ke tambak kurang lebih 3 kali dalam seminggu. Selebihnya, Bapak Alim Muntasor mempercayakan tambak kepada koordinator lapang yang selalu berada di tambak dengan berkomunikasi melalui telepon seluler.

Untuk memacu semangat kerja karyawannya, Bapak Alim Muntasor selaku pemilik selalu memberikan bonus kepada karyawannya dengan jumlah tergantung kepada jumlah hasil panen yang didapat dan sesuai masa kerja karyawannya.

d) Pengawasan

Pelaksanaan fungsi pengawasan pada usaha pembesaran udang vaname ini yang perlu dilakukan meliputi pengawasan terhadap kinerja pegawai dan kegiatan teknis seperti, pengontrolan air, pemberantasan hama, pengawasan terhadap keamanan lokasi usaha, pengawasan terhadap kualitas udang serta permasalahan yang ada di lapang beserta solusinya.

Pemilik usaha melakukan pengawasan dengan sesekali datang ke tambak untuk memastikan bahwa apa yang sudah dikerjakan oleh karyawan sudah sesuai dengan apa yang diharapkan melalui arahan yang telah diberikan kepada koordinator lapang. Sedangkan koordinator lapang bertugas mengawasi segala kejadian yang ada di tambak untuk di laporkan kepada pemilik tambak agar pemilik waspada terhadap suatu persoalan potensial sebelum persoalan itu menjadi serius.

5.4 Aspek Keuangan

Aspek keuangan yang akan dianalisis pada penelitian ini meliputi jangka pendek dan jangka panjang. Aspek keuangan dianalisis dengan tujuan agar pemilik usaha dapat menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Pada

analisis jangka pendek meliputi permodalan, pembiayaan, penerimaan, R/C Ratio, keuntungan, rentabilitas, *Break Event Point* (BEP), dan REC. Sedangkan analisis jangka panjang meliputi *Net present Value* (NPV), *Net B/C Ratio*, *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP) dan analisis sensitivitas. Pada aspek perhitungan analisis jangka pendek pembesaran udang vaname pada penelitian ini yaitu dihitung dalam 1 tahun terdapat 4x siklus.

5.4.1 Analisis Jangka Pendek

5.4.1.1 Permodalan

Menurut Riyanto (2001), keberlangsungan sebuah usaha akan berjalan dengan baik apabila terdapat modal yang telah memenuhi usaha tersebut. Berdasarkan fungsi bekerjanya aktiva dalam sebuah perusahaan, modal dapat dibagi menjadi dua yaitu modal kerja dan modal tetap. Modal kerja dapat dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel atau biaya tidak tetap. Sedangkan berdasarkan asalnya modal dibedakan menjadi modal sendiri, modal asing dan modal badan usaha.

Dalam usaha pembesaran Udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, modal yang digunakan terdiri dari modal tetap, modal lancar, dan modal kerja. Modal tetap yang digunakan pada usaha pembesaran udang vaname ini sebesar Rp 433.925.000.-. Modal lancar pada usaha pembesaran udang vaname ini selama satu tahun sebesar Rp 3.123.980.000,-. Modal kerja pada usaha pembesaran udang vaname ini dalam satu tahun sebesar Rp 3.224.242.500.-. Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, keseluruhan modal yang digunakan berasal dari modal pemilik yaitu Bapak Alim Muntasor sendiri. Perincian permodalan dapat dilihat pada Lampiran 2.

5.4.1.2 Pembiayaan

Menurut Larsito (2005), biaya produksi dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu yang pertama adalah biaya tetap dan yang kedua adalah biaya

variabel. Jumlah biaya tetap secara keseluruhan dan jumlah biaya variabel keseluruhan adalah biaya total produksi.

Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya pengeluaran tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi dan sangat berpengaruh pada modal kerja dikarenakan biaya yang digunakan tergantung pada keuangan yang diperlukan dalam melakukan usaha. Sedangkan biaya variabel atau biaya tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan dipengaruhi oleh jumlah produksi.

Biaya total (TC) yang digunakan dalam usaha budidaya pembesaran udang vaname ini sebesar Rp.3.224.242.500,- yang diperoleh dari biaya tetap sebesar Rp.100.262.500,- dan biaya variabel atau biaya tidak tetap sebesar Rp.3.123.980.000,-. Sedangkan biaya penambahan investasi dalam usaha pembesaran udang vaname ini sebesar Rp.65.887.500,- dan biaya perawatan sebesar Rp.20.000.000,-. Perincian pembiayaan dapat dilihat pada lampiran 3.

5.4.1.3 Penerimaan

Penerimaan total atau *total revenue* (TR) ialah keseluruhan penerimaan yang diterima oleh produsen dari hasil penjualan barang-barang yang dapat dihitung dari jumlah barang yang dijual dikalikan tingkat harga (Ahman, 2007).

Pada kegiatan usaha pembesaran udang vaname ini dalam 4 siklus selama 1 tahun diperoleh penerimaan sebesar Rp.5.280.000.000,- dengan total produksi sebesar 78.000 kg yang terdiri dari 60.000 kg hasil dari panen total dan 18.000 kg hasil dari panen partial. Harga perunit pada panen partial rata-rata sebesar Rp.60.000,- dan harga perunit pada panen total rata-rata sebesar Rp.70.000,-. Perincian penerimaan hasil penjualan usaha pembesaran udang vaname ini dapat dilihat pada Lampiran 4 dan pada Tabel 7 berikut.

Tabel 7. Rincian Total Penerimaan Hasil Penjualan Usaha Udang Vaname

Uraian	Jumlah
Total produksi dalam 1 siklus panen	19.500 kg
Harga udang pada panen partial per kg	Rp.60.000
Harga udang pada panen total per kg	Rp.70.000
Total penerimaan dalam 1 siklus	Rp.1.320.000.000
Total penerimaan dalam setahun (4x siklus panen)	Rp.5.280.000.000

5.4.1.4 Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Perhitungan *Revenue Cost Ratio* ialah perbandingan antara penerimaan total atau *Total Revenue* dengan biaya total atau *Total Cost*. Perhitungan R/C Ratio digunakan untuk mengetahui imbalan antara penerimaan dan biaya dari suatu usaha yang dijalankan. Semakin besar angka *Revenue Cost Ratio*, maka semakin besar tingkat efisiensi usaha yang dijalankan tersebut (Tim Lentera, 2002).

Revenue Cost Ratio (RC Ratio) yang didapat pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor per 4 siklus panen atau selama 1 tahun adalah sebesar 1,64. Dengan demikian usaha dikatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan dikarenakan nilai RC Ratio yang diperoleh lebih dari 1. Hasil dari analisis ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang menghasilkan nilai RC Ratio diatas 1. Untuk lebih jelasnya perhitungan nilai R/C Ratio dapat dilihat pada lampiran 5.

5.4.1.5 Break Event Point (BEP)

Break Event Point atau titik impas digunakan sebagai acuan oleh suatu usaha agar tidak mengalami kerugian, dengan mengusahakan agar penerimaan lebih besar dari titik impas. Menurut Mahyuddin (2010), *Break Events Point* (BEP) merupakan alat analisis untuk mengetahui batas nilai produksi atau volume produksi suatu usaha mencapai titik impas, yaitu tidak untung dan tidak

rugi. Usaha dikatakan layak apabila nilai BEP produksi lebih besar dari jumlah BEP unit yang diproduksi.

Pada usaha pembesaran udang vaname ini diperoleh nilai BEP Sales sebesar Rp.245.538.539. Nilai BEP sales tersebut menunjukkan bahwa usaha pembesaran udang vaname ini mengalami titik impas yang diperoleh sama dengan 0 ketika nilai penerimaan sebesar Rp.245.538.539.-. Agar usaha dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan nilai BEP maka udang yang dihasilkan pada saat panen total dan panen partial adalah sebagai berikut :

- Pada usaha pembesaran udang vaname ini, Bapak Alim Muntasor sebagai pemilik usaha harus menghasilkan udang vaname pada saat panen total sebanyak 2.790,21 kg dengan harga Rp.70.000/kg dan hasil penerimaan yang diperoleh sebesar Rp.195.314.746,62
- Pada usaha pembesaran udang vaname ini, Bapak Alim Muntasor sebagai pemilik usaha harus menghasilkan udang vaname pada saat panen partial sebanyak 837,06 kg dengan harga Rp.60.000/kg dan hasil penerimaan yang diperoleh sebesar Rp.50.223.791,99

Hasil dari analisis ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang menghasilkan nilai BEP rata-rata diatas Rp. 200.000.000. Perhitungan BEP usaha pembesaran udang vaname dapat dilihat pada lampiran 6.

5.4.1.6 Keuntungan

Menurut Primyastanto dan Istikharo. (2006), keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan total dengan total biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi (biaya tetap dan biaya tidak tetap). Keuntungan bisa didapatkan dengan mengurangi penerimaan total dengan biaya total yang dikeluarkan untuk proses produksi.

Pada usaha pembesaran udang vaname ini keuntungan yang diperoleh 1 tahun (4 siklus) sebesar Rp.2.055.757.500,-. Total dari keuntungan diperoleh dari

selisih antara hasil total penerimaan sebesar Rp.5.280.000.000.- dengan total biaya sebesar Rp.3.224.242.500.- yang digunakan dalam 1 tahun (4 siklus produksi). Hasil dari analisis ini lebih besar dengan hasil penelitian terdahulu yang menghasilkan keuntungan sekitar Rp. 600.000.000. Adapun perincian hasil keuntungan usaha pembesaran udang vannamei ini dapat dilihat pada lampiran 7.

5.4.1.7 Rentabilitas

Menurut Riyanto (2009), Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan menggunakan modal untuk menghasilkan laba selama periode waktu tertentu.

Pada usaha pembesaran udang vaname ini diperoleh nilai rentabilitas sebesar 64%. Dengan demikian usaha ini telah menghasilkan keuntungan sebesar 64% dari modal kerja yang telah dikeluarkan. Dan juga dapat diartikan bahwa setiap penambahan investasi sebesar Rp.100,- pada usaha ini maka akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp.64,-. Hasil dari analisis ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yaitu pada penelitian yang dilakukan oleh Wachidatus Sa'adah menghasilkan nilai Rentabilitas diantara 60%-70%. Rincian perhitungan nilai rentabilitas bisa dilihat pada lampiran 8.

5.4.2 Analisis Jangka Panjang

Pada penelitian ini analisis jangka panjang yang dianalisis meliputi : *Net Present Value* (NPV), *Net B/C Ratio*, *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), dan analisis sensitivitas.

5.4.2.1 Net Present Value (NPV)

Menurut Bastian (2007), *Net Present Value* atau NPV dapat dihitung dengan cara mendiskontokan arus kas di masa datang dengan diskon faktor

tertentu yang merefleksikan biaya kesempatan modal. NPV didapat dari pengurangan investasi awal yang dikeluarkan dengan nilai sekarang arus kas di masa depan. Apabila suatu proyek memperoleh nilai NPV positif, maka proyek tersebut memiliki prioritas untuk diterima, sedangkan apabila proyek tersebut memperoleh NPV negatif, maka proyek tersebut harus ditolak

Pada usaha pembesaran udang vaname ini telah didapatkan hasil penelitian NPV dengan menggunakan *discount rate* sebesar 14%, maka nilai NPV yang diperoleh sebesar Rp.13.917,930.086,-. Analisis nilai NPV berguna untuk mengetahui kelayakan usaha tersebut dalam jangka panjang. Dilihat dari hasil NPV ini, maka menunjukkan usaha pembesaran udang vaname ini dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif. Hasil dari analisis ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang menghasilkan nilai NPV yang positif. Untuk lebih jelasnya rincian perhitungan NPV ini dapat dilihat pada lampiran 10.

5.4.2.2 Net Benefit Cost (Net B/C Ratio)

Menurut Ervina (2011) Nilai Net B/C ratio digunakan untuk menunjukan besarnya tingkat tambahan manfaat pada setiap tambahan biaya sebesar satu rupiah. Apabila nilai Net B/C ratio menunjukan angka lebih dari satu maka investasi dapat dikatakan layak untuk dilakukan, sebaliknya apabila Net B/C ratio menunjukan angka kurang dari satu maka investasi tidak layak dilakukan.

Pada usaha pembesaran udang vaname ini telah didapatkan hasil penelitian perhitungan nilai *Net Benefit Cost* sebesar 33,07%. Maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan karena telah memenuhi kriteria kelayakan *Net Benefit Cost* dengan menghasilkan nilai *profitabilitas indeks* lebih besar dari satu. Hasil dari analisis ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang menghasilkan nilai Net B/C Ratio diatas 1. Untuk lebih jelasnya nilai rincian perhitungan *Net Benefit Cost* dapat dilihat pada lampiran 10.

5.4.2.3 Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Arifin (2007), *Internal Rate of Return* (IRR) digunakan untuk menghitung tingkat bunga yang dihasilkan dari suatu aliran kas masuk atau *proceed* (laba+penyusutan) yang diharapkan akan diterima karena terjadi pengeluaran modal (Investasi).

Pada usaha pembesaran udang vaname ini telah didapatkan hasil penelitian perhitungan IRR sebesar 482%, nilai ini dikatakan sangat normal karena nilai IRR lebih tinggi dan jauh diatas suku bunga relevan atau suku bunga yang sudah ditetapkan yaitu sebesar 14%, sehingga usaha ini dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan. Hasil dari analisis ini lebih tinggi jika dibandingkan dengan hasil penelitian terdahulu yang menghasilkan nilai IRR dibawah 150%. Untuk lebih jelasnya rincian perhitungan IRR dapat dilihat pada lampiran 10.

5.4.2.4 Payback Period (PP)

Metode payback period ini digunakan untuk mengukur cepat atau tidaknya suatu investasi dapat kembali dari hasil pendapatan bersih atau aliran kas netto. Period adalah jangka waktu yang diperlukan oleh perusahaan untuk mengembalikan modal investasinya dari *cash flow* semakin cepat dana investasi diperoleh kembali, maka semakin kecil resiko yang ditanggung oleh perusahaan (Widjajanta,2001).

Pada usaha pembesaran udang vaname ini telah didapatkan hasil penelitian perhitungan nilai PP yaitu 0,21 tahun. Sehingga jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan sebesar 0,21 tahun. Hasil dari analisis ini lebih baik jika dibandingkan dengan hasil penelitian terdahulu karena pada penelitian ini jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan lebih cepat jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu. Untuk lebih jelasnya rincian perhitungan nilai PP dapat dilihat pada lampiran 10.

5.4.2.5 Analisis Sensitivitas

Menurut Sanusi (2000), Analisis sensitivitas pada perubahan harga output perlu dilakukan terutama bagi proyek-proyek dengan umur ekonomis yang panjang dan dalam ukuran besar, karena kemungkinan besar bahwa dengan adanya proyek penawaran (supply) produk tersebut di pasar akan bertambah dan harga akan relatif menjadi turun. Analisis sensitivitas dapat membentuk pengelola proyek (pimpinan proyek) dengan menunjukkan bagian-bagian yang peka yang membutuhkan pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan akan menguntungkan perekonomian.

Pada usaha pembesaran udang vaname ini, analisis sensitivitas diharapkan dapat digunakan untuk mengetahui seberapa jauh tingkat kepekaan arus kas yang dipengaruhi oleh berbagai perubahan masing-masing variabel penyebab, apabila variabel tertentu berubah, sedangkan variabel lainnya dianggap tetap atau tidak berubah. Pada usaha pembesaran udang vaname ini analisis sensitivitas digunakan untuk mengetahui suatu keadaan tidak layak dijalankan. Analisis sensitivitas ini dilakukan dengan beberapa asumsi, diantaranya asumsi biaya naik 83%, benefit turun 51%, dan biaya naik 53% dan benefit turun 18%.

a) Asumsi biaya naik 83%

Hasil analisis sensitivitas pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dengan asumsi biaya naik 83% dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 8. Hasil Analisis Sensitivitas Asumsi Biaya Naik 83%

Uraian	Rasio Keuangan	Nilai Rasio Keuangan
Biaya naik 83%	NPV	-2.346.518
	Net B/C	0,99
	IRR	13,98%
	PP	-0,71

Berdasarkan tabel 8, diperoleh hasil NPV dengan nilai negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -2.346.518%. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 13,98%. PP yang diperoleh ialah -0,71 tahun. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis sensitivitas usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dengan asumsi biaya naik 83%, tidak layak untuk dijalankan. Uraian lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 11.

b) Asumsi benefit turun 51%

Hasil analisis sensitivitas pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dengan asumsi benefit turun 51% dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 9. Hasil Analisis Sensitivitas Asumsi Benefit Turun 51%

Uraian	Rasio Keuangan	Nilai Rasio Keuangan
Benefit Turun 51%	NPV	-2.438.753
	Net B/C	0,99
	IRR	13,97%
	PP	-0,71

Berdasarkan tabel 9, diperoleh hasil NPV dengan nilai negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -2.438.753. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 13,97%. PP yang diperoleh ialah -0,71 tahun. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis sensitivitas usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dengan asumsi benefit turun 51%, tidak layak untuk dijalankan. Uraian lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 12.

c) Asumsi biaya naik 53% dan benefit turun 18%.

Hasil analisis sensitivitas pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dengan asumsi biaya naik 53% dan benefit turun 18% dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 10. Hasil Analisis Sensitivitas Asumsi Biaya Naik 53% dan Benefit Turun 18%

Uraian	Rasio Keuangan	Nilai Rasio Keuangan
Biaya naik 53% dan benefit turun 18%	NPV	-2.591.716
	Net B/C	0,99
	IRR	14%
	PP	-0,71

Berdasarkan tabel 10, diperoleh hasil NPV dengan nilai negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -2.591.716. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 14%. PP yang diperoleh ialah -0,71 tahun. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis sensitivitas usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dengan asumsi biaya naik 53% dan benefit turun 18%, tidak layak untuk dijalankan. Uraian lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 13.

Berdasarkan hasil analisis sensitivitas yang telah dilakukan pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor, maka dapat diperoleh hasil bahwa keuangan pada usaha tersebut kurang sensitiv. Hal ini dikarenakan selisih antara biaya naik lebih tinggi jika dibandingkan dengan selisih benefit turun. Dan dari hasil analisis sensitivitas tersebut, benefit turun lebih sensitiv jika dibandingkan dengan biaya naik. Hasil dari analisis ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang menghasilkan bahwa benefit turun lebih sensitiv jika dibandingkan dengan biaya naik.

5.5 Strategi Pengembangan Usaha pembesaran Udang Vaname dengan

Analisis SWOT

Perkembangan dan pertumbuhan suatu usaha dapat dipengaruhi oleh lingkungan sekitar, baik dari lingkungan internal maupun eksternal. Untuk mengetahui hal tersebut cara yang dapat dilakukan yaitu dengan mengenali dengan baik faktor-faktor yang dapat mempengaruhi jalannya usaha tersebut, baik faktor pendukung atau faktor penghambat dari lingkungan internal dan eksternal. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi dan menghadapi segala sesuatu yang akan terjadi pada suatu usaha, baik maupun buruk sekalipun.

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor, strategi pengembangan usaha yang dilakukan yaitu dengan menggunakan analisis SWOT, Faktor yang diidentifikasi pada analisis ini yaitu faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal yang diidentifikasi meliputi peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*) dan faktor internal yang diidentifikasi meliputi kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*). Faktor-faktor tersebut ditentukan dari hal-hal yang dapat mempengaruhi usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor tersebut.

5.5.1 Faktor Internal

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor untuk membantu dalam strategi pengembangan usaha, dilakukan analisis faktor internal. Analisis faktor internal digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dari usaha tersebut.

a) Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan yang ada pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor adalah sebagai berikut:

- Pengetahuan dan pengalaman dalam usaha

Pengetahuan adalah akumulasi dari pengalaman-pengalaman yang dialami manusia yang diperolehnya melalui penginderaan. Dengan penginderaan, pengetahuan diperoleh dengan cara membaca, melihat, mendengar, bahkan merasakan berbagai objek sosial yang terjadi di sepanjang hidupnya. Pengetahuan yang terbentuk dari pengalaman-pengalaman dapat saja terjadi secara langsung maupun tidak langsung. Pengetahuan manusia itu selain digunakan sebagai alat ukur terhadap kecerdasan atau kualitas seseorang, ia juga dapat berfungsi sebagai pembentukan sikap dan perilaku (Ramadhan, 2009).

Latar belakang Bapak Alim Muntasor sebagai pemilik usaha pembesaran udang vaname ini tidak diragukan lagi. Bapak Alim Muntasor adalah seorang sarjana perikanan, ditambah lagi dengan pengalaman selama menjadi teknisi tambak dan sudah menjalankan usaha ini selama hampir 15 tahun. Selain itu, Bapak Alim Muntasor juga telah mengalami jatuh bangun dalam usaha tersebut, sehingga sudah mengetahui bagaimana menjalankan usaha ini dengan baik. Berdasarkan pada kondisi lapang, pengetahuan dan pengalaman dalam usaha diberikan bobot sebesar 0,20 karena faktor tersebut sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating pengetahuan dan pengalaman dalam usaha diberikan sebesar 4 karena faktor ini sangat berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating pengetahuan dan pengalaman dalam usaha dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pengetahuan dan Pengalaman Dalam Usaha

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika pengetahuan dan pengalaman dalam usaha tidak penting bagi usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika pengetahuan dan pengalaman dalam usaha cukup penting bagi usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika pengetahuan dan pengalaman dalam usaha lebih penting bagi usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika pengetahuan dan pengalaman dalam usaha sangat penting bagi usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika pengetahuan dan pengalaman dalam usaha tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika pengetahuan dan pengalaman dalam usaha cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika pengetahuan dan pengalaman dalam usaha lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika pengetahuan dan pengalaman dalam usaha sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Sarana dan Prasarana

Menurut Arimawati (2015), sarana kantor merupakan sesuatu fasilitas pelengkap berupa barang atau benda bergerak yang secara langsung dapat digunakan untuk memudahkan pelaksanaan proses kegiatan kantor dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sedangkan prasarana kantor merupakan segala sesuatu yang digunakan sebagai penunjang pelaksanaan proses kegiatan kantor yang bersifat permanen atau tetap. Sarana dan prasarana pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini cukup baik. Lokasi berdirinya usaha juga sangat strategis, hal ini dapat dijadikan sebagai salah satu yang menentukan keberhasilan sebuah usaha.

Berdasarkan pada kondisi lapang, sarana dan prasarana diberikan bobot sebesar 0,15 karena faktor tersebut lebih mendukung bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating sarana dan prasarana diberikan sebesar 3, karena faktor ini lebih berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang

vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating sarana dan prasarana dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Sarana dan Prasarana

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika sarana dan prasarana yang ada tidak mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika sarana dan prasarana yang ada cukup mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika sarana dan prasarana yang ada lebih mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika sarana dan prasarana yang ada sangat mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika sarana dan prasarana yang ada tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika sarana dan prasarana yang ada cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika sarana dan prasarana yang ada lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika sarana dan prasarana yang ada sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Kelayakan usaha secara keuangan

Menurut Iswanaji (2013), studi kelayakan usaha/bisnis (*business feasibility study*) atau disebut analisis proyek bisnis ialah penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara kontinue. Hasil dari studi kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan antara lain untuk merintis atau mengembangkan usaha yang sudah ada dan untuk memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan. Dilihat dari hasil analisis kelayakan usaha jangka pendek maupun analisis kelayakan usaha jangka panjang usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini layak dan menguntungkan untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut.

Berdasarkan pada kondisi lapang, kelayakan usaha secara keuangan diberikan bobot sebesar 0,10 karena faktor tersebut cukup mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname. Rating kelayakan usaha secara keuangan diberikan sebesar 3 karena pengaruh faktor ini mendukung lebih bagi kelancaran

usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating kelayakan usaha secara keuangan dapat dilihat pada tabel 13.

Tabel 13. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Kelayakan Usaha Secara Keuangan

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika kelayakan usaha secara keuangan tidak mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika kelayakan usaha secara keuangan cukup mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika kelayakan usaha secara keuangan lebih mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika kelayakan usaha secara keuangan sangat mendukung bagi usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika pengaruh kelayakan usaha secara keuangan tidak mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika pengaruh kelayakan usaha secara keuangan cukup mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika pengaruh kelayakan usaha secara keuangan mendukung lebih terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika pengaruh kelayakan usaha secara keuangan sangat mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Hubungan baik dengan pengepul

Menurut Loka Pengkajian Teknologi Pertanian (2000), kemitraan usaha merupakan jalinan kerja sama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar atau menengah (Perusahaan Mitra), disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan, dan memperkuat. Bapak Alim Muntasor sebagai pemilik usaha pembesaran udang vaname memiliki hubungan yang baik dengan pengepul. Bapak Alim hanya menjual kepada satu pengepul yang sudah menjadi langganan sejak awal berdirinya usaha. Setiap waktu panen akan tiba, Bapak Alim langsung menghubungi pihak pengepul untuk mengambil hasil panen. Hal ini dapat mempermudah dalam proses pemasaran.

Berdasarkan pada kondisi lapang, hubungan baik dengan pengepul diberikan bobot sebesar 0,10 karena faktor tersebut cukup penting bagi

kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating hubungan baik dengan pengepul diberikan sebesar 2 karena faktor ini cukup berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating hubungan baik dengan pengepul dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Hubungan Baik Dengan Pengepul

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika hubungan baik dengan pengepul tidak penting bagi usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika hubungan baik dengan pengepul cukup penting bagi usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika hubungan baik dengan pengepul lebih penting bagi usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika hubungan baik dengan pengepul sangat penting bagi usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika hubungan baik dengan pengepul tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika hubungan baik dengan pengepul cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika hubungan baik dengan pengepul lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika hubungan baik dengan pengepul sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

b) Kelemahan (*Weaknes*)

Kelemahan yang ada pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor adalah sebagai berikut:

- Keterbatasan modal

Menurut Wicaksono (2010), sumberdaya modal yang dimiliki oleh pelaku rantai pasokan udang vaname diperoleh dari beberapa sumber seperti modal milik pribadi, Bank, Koperasi, Kerabat, Renternir, dan tengkulak. Kelemahan yang ada pada sumberdaya modal adalah terbatasnya modal yang dimiliki khususnya yang dialami oleh para produsen benih dan petani udang vaname. Persoalan permodalan yang ada saat ini disebabkan karena kepemilikan modal masing masing individu yang terbatas sehingga permodalan para produsen benih dan

petani udang vaname umumnya diperoleh dari para renternir atau tengkulak.

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini sumber modal berasal dari pemilik dan sebagian dari pinjaman. Dengan besarnya modal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha ini, terkadang pemilik kesulitan mendapatkan modal untuk perkembangan usaha tersebut. Hal ini dapat berpengaruh terhadap kelancaran dan keberlangsungan usaha.

Berdasarkan pada kondisi lapang, keterbatasan modal diberikan bobot sebesar 0,15 karena faktor tersebut lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating keterbatasan modal diberikan sebesar 2 karena faktor ini lebih berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating keterbatasan modal dapat dilihat pada tabel 15

Tabel 15. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Keterbatasan Modal

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika keterbatasan modal tidak penting dibandingkan dengan faktor kelemahan yang lain pada usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika keterbatasan modal cukup penting dibandingkan dengan faktor kelemahan yang lain pada usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika keterbatasan modal lebih penting dibandingkan dengan faktor kelemahan yang lain pada usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika keterbatasan modal sangat penting dibandingkan dengan faktor kelemahan yang lain pada usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika keterbatasan modal sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika keterbatasan modal lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika keterbatasan modal cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika keterbatasan modal tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Sumber Daya Manusia yang masih kurang

Menurut Rayadi (2012), salah satu masalah besar bagi perusahaan adalah menemukan SDM yang profesional dan terampil dalam waktu yang instan, baik dari segi teknologi, terlebih lagi dari segi manajerial. Jika

permasalahan-permasalahan SDM tersebut tidak diperbaiki, maka hal ini akan berdampak negatif terhadap produktivitas, efisiensi dan daya saing perusahaan. Oleh sebab itu, salah satu tujuan dan strategi perusahaan adalah mengembangkan kemampuan teknologi, manajerial, dan profesionalisme dari sumber daya manusia, Serta peningkatan produktivitas dengan meningkatkan *value-added contents* dari produk dan atau jasa lebih cepat dari pesaing-pesaingnya. Pada usaha pembesaran udang vaname ini tenaga kerja dirasa masih kurang, baik tenaga kerja tetap maupun tenaga kerja harian.

Berdasarkan pada kondisi lapang, sumber daya manusia yang masih kurang diberikan bobot sebesar 0,15 karena faktor tersebut lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating sumber daya manusia yang masih kurang diberikan sebesar 3 karena faktor ini cukup berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating sumber daya manusia yang masih kurang dapat dilihat pada tabel 16

Tabel 16. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Sumber Daya Manusia Yang Masih Kurang

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika sumber daya manusia yang masih kurang tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika sumber daya manusia yang masih kurang cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika sumber daya manusia yang masih kurang lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika sumber daya manusia yang masih kurang sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika sumber daya manusia yang masih kurang sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika sumber daya manusia yang masih kurang lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika sumber daya manusia yang masih kurang cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika sumber daya manusia yang masih kurang tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Belum memaksimalkan lahan yang ada

Menurut Supratno (2006), evaluasi kesesuaian lahan merupakan proses untuk menduga serta menilai sejauh mana potensi sumberdaya lahan dapat dimanfaatkan. Kerangka dasar dari evaluasi lahan adalah membandingkan persyaratan yang diperlukan untuk suatu penggunaan lahan tertentu dengan sifat sumberdaya yang ada pada lahan tersebut. Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini memiliki jumlah petakan keseluruhan yaitu 8 petakan tambak. Akan tetapi pada setiap siklus produksi yang digunakan hanya 3 petak saja. Petakan yang digunakan bergantian, namun tidak semuanya dipakai.

Berdasarkan pada kondisi lapang, belum memaksimalkan lahan yang ada diberikan bobot sebesar 0,10 karena faktor tersebut cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating belum memaksimalkan lahan yang ada diberikan sebesar 3 karena faktor ini cukup berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating belum memaksimalkan lahan yang ada dapat dilihat pada tabel 17

Tabel 17. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Belum Memaksimalkan Lahan Yang Ada

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika belum memaksimalkan lahan yang ada tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika belum memaksimalkan lahan yang ada cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika belum memaksimalkan lahan yang ada lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika belum memaksimalkan lahan yang ada sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika belum memaksimalkan lahan yang ada sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika belum memaksimalkan lahan yang ada lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika belum memaksimalkan lahan yang ada cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika belum memaksimalkan lahan yang ada tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Pengawasan pimpinan belum optimal

Menurut Marbun (2011), pengawasan merupakan suatu tindakan pemantauan atau pemeriksaan kegiatan perusahaan untuk menjamin pencapaian tujuan sesuai dengan rencana yang ditetapkan sebelumnya dan melakukan tindakan korektif yang diperlukan untuk memperbaiki kesalahan-kesalahan yang ada sebelumnya. Pengawasan yang efektif membantu usaha dalam mengatur pekerjaan agar dapat terlaksana dengan baik. Fungsi pengawasan merupakan fungsi terakhir dari proses manajemen. Fungsi ini terdiri dari tugas-tugas memonitor dan mengevaluasi aktivitas perusahaan agar target perusahaan tercapai. Dengan kata lain fungsi pengawasan menilai apakah rencana yang ditetapkan pada fungsi perencanaan telah tercapai. Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, selama proses produksi berlangsung pemilik jarang untuk turun ke lapang, pemilik hanya sesekali melakukan pengawasan dan selanjutnya diserahkan atau dipercayakan kepada koordinator lapang.

Berdasarkan pada kondisi lapang, pengawasan pimpinan belum optimal diberikan bobot sebesar 0,10 karena faktor tersebut cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating pengawasan pimpinan belum optimal diberikan sebesar 3 karena pengaruh faktor ini cukup mendukung bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating pengawasan pimpinan belum optimal dapat dilihat pada tabel 18

Tabel 18. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Pengawasan Pimpinan Belum Optimal

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika pengawasan pimpinan belum optimal tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika pengawasan pimpinan belum optimal cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika pengawasan pimpinan belum optimal lebih penting bagi

	kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika pengawasan pimpinan belum optimal sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika pengaruh pengawasan pimpinan belum optimal sangat mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika pengaruh pengawasan pimpinan belum optimal lebih mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika pengaruh pengawasan pimpinan belum optimal cukup mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika pengaruh pengawasan pimpinan belum optimal tidak mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

Setelah dilakukan analisis dan identifikasi faktor internal pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, selanjutnya data-data faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan dimasukkan ke dalam tabel analisis faktor strategi internal (IFAS) dan kemudian diberikan nilai atau skor. Adapun matrik IFAS pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dapat dilihat pada tabel 19

Tabel 19. Matriks IFAS Usaha Pembesaran Udang Vaname

No	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
Kekuatan				
1	Pengetahuan dan pengalaman dalam usaha	0,20	4	0,80
2	Sarana dan Prasarana	0,15	3	0,45
3	Kelayakan usaha secara keuangan	0,10	3	0,30
4	Hubungan baik dengan pengepul	0,10	2	0,20
	Jumlah	0,55		1,75
Kelemahan				
1	Keterbatasan modal	0,15	2	0,30
2	Sumber daya manusia yang masih kurang	0,10	3	0,30
3	Belum memaksimalkan lahan yang ada	0,10	3	0,30
4	Pengawasan pimpinan belum optimal	0,10	3	0,30
	Jumlah	0,45		1,20
	Total	1,00		2,95

Berdasarkan hasil pada tabel matrik IFAS usaha pembesaran udang vaname tersebut diperoleh hasil skor untuk kekuatan sebesar 1,75 sedangkan hasil skor untuk kelemahan sebesar 1,20. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam usaha pembesaran udang vaname ini diperoleh hasil dari analisis faktor strategi internal dimana faktor kekuatan lebih mempengaruhi usaha yang dijalankan tersebut dibandingkan faktor kelemahan yang dimiliki.

5.5.2 Faktor Eksternal

Pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor untuk membantu dalam strategi pengembangan usaha, dilakukan analisis faktor eksternal. Analisis faktor eksternal digunakan untuk mengetahui peluang dan ancaman dari usaha tersebut.

a) Peluang (*Opportunity*)

Peluang yang ada pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor adalah sebagai berikut:

- Permintaan Udang vaname yang terus meningkat

Menurut Adam (2000), ekspor komoditi perikanan bertumpuh pada dua jenis komoditi utama, yaitu udang dan kelompok ikan laut seperti tuna, cakalang dan tongkol. Komoditi udang sangat berperan dalam peningkatan ekspor sub-sektor perikanan, karena mempunyai kontribusi 60% dari total nilai ekspor sub-sektor perikanan dengan nilai ekspor diatas satu milyar dolar Amerika setahun.

Ekspor Udang Indonesia sampai saat ini masih sangat mengandalkan pada pasar Jepang dengan nilai ekspor US\$ 635.174.000 dan kontribusinya sebesar 62,9% dari total ekspor udang Indonesia di tahun 1998. Walaupun Jepang merupakan pasar utama udang dunia, tetapi pasar Eropa, Asia dan Amerika Serikat yang masih terus tumbuh merupakan pasar yang menarik dan dapat dikembangkan dalam jangka panjang.

Ekspor Udang Indonesia merupakan 12,1% dari total ekspor udang dunia dengan permintaan pasar dunia senilai US\$ 11 milyar setahun. Ini merupakan peluang yang besar bagi Bapak Alim muntasor selaku pemilik usaha pembesaran udang vaname guna memenuhi kebutuhan pasar yang masih kurang.

Berdasarkan pada kondisi lapang, permintaan udang vaname yang terus meningkat diberikan bobot sebesar 0,20 karena faktor tersebut sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating permintaan udang vaname yang terus meningkat diberikan sebesar 4 karena pengaruh faktor ini sangat mendukung bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating permintaan udang vaname yang terus meningkat dapat dilihat pada tabel 20

Tabel 20. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Permintaan Udang Vaname Yang Terus Meningkat

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika permintaan udang vaname yang terus meningkat tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika permintaan udang vaname yang terus meningkat cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika permintaan udang vaname yang terus meningkat lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika permintaan udang vaname yang terus meningkat sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika pengaruh permintaan udang vaname yang terus meningkat tidak mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika pengaruh permintaan udang vaname yang terus meningkat cukup mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika pengaruh permintaan udang vaname yang terus meningkat lebih mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika pengaruh permintaan udang vaname yang terus meningkat sangat mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Mendapat dukungan dari DKP

Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Probolinggo sering memberikan dukungan kepada Bapak Alim Muntasor selaku pemilik usaha

pembesaran udang vaname. Bantuan yang diberikan sangat baik untuk perkembangan usaha pembesaran udang vaname ini untuk kedepannya. Bantuan yang diberikan yaitu berupa penyuluhan tentang pembesaran udang vaname, pemberian solusi terhadap masalah yang dihadapi pemilik usaha, dan bantuan berupa peralatan yang digunakan selama proses produksi seperti kincir air.

Berdasarkan pada kondisi lapang, mendapat dukungan dari DKP diberikan bobot sebesar 0,15 karena faktor tersebut lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan faktor lain. Rating mendapat dukungan dari DKP diberikan sebesar 3 karena faktor ini lebih berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating mendapat dukungan dari DKP dapat dilihat pada tabel 21

Tabel 21. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Mendapat Dukungan Dari DKP

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika mendapat dukungan dari DKP tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan dengan faktor lain
2.	0,10 jika mendapat dukungan dari DKP cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan dengan faktor lain
3.	0,15 jika mendapat dukungan dari DKP lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan dengan faktor lain
4.	0,20 jika mendapat dukungan dari DKP sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan dengan faktor lain
Rating	
1.	1 jika mendapat dukungan dari DKP tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika mendapat dukungan dari DKP cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika mendapat dukungan dari DKP lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika mendapat dukungan dari DKP sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Lahan sekitar yang masih kosong

Menurut Utojo dan Ratnawati (2013), pemanfaatan dan pengelolaan di wilayah pesisir yang tidak terkendali dengan penataan ruang wilayah yang belum ada batasan dan peruntukannya secara jelas menyebabkan terjadinya degradasi biofisik lingkungan pesisir, konflik pemanfaatan, dan kewenangan penggunaan wilayah pesisir sehingga dapat merusak sumberdaya lahan dan ekosistem pesisir, serta mengurangi efektivitas pengelolaan. Oleh karena itu, dalam pengembangan usaha budidaya tambak harus berhati-hati, terkendali, efektif, ekonomis, dan ramah lingkungan. Di sekitar tempat usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, ada beberapa lahan bekas tambak udang maupun bandeng yang masih kosong. Bapak Alim Muntasor sebagai pemilik usaha dapat memanfaatkan peluang ini untuk mengembangkan usahanya.

Berdasarkan pada kondisi lapang, lahan sekitar yang masih kosong diberikan bobot sebesar 0,15 karena faktor tersebut lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating lahan sekitar yang masih kosong diberikan sebesar 3 karena faktor ini lebih berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating lahan sekitar yang masih kosong dapat dilihat pada tabel 22

Tabel 22. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Lahan Sekitar Yang Masih Kosong

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika lahan sekitar yang masih kosong tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika lahan sekitar yang masih kosong cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika lahan sekitar yang masih kosong lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika lahan sekitar yang masih kosong sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika lahan sekitar yang masih kosong tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika lahan sekitar yang masih kosong cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

3.	3 jika lahan sekitar yang masih kosong lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika lahan sekitar yang masih kosong sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Sedikitnya pesaing

Masih jarang nya usaha pembesaran udang vaname di Indonesia, maka dapat menjadikan suatu peluang bagi Bapak Alim Muntasor selaku pemilik usaha pembesaran udang vaname untuk menguasai pasar. Di sisi lain, pemilik usaha pembesaran udang vaname juga akan dimudahkan dalam memasarkan produknya.

Berdasarkan pada kondisi lapang, sedikitnya pesaing diberikan bobot sebesar 0,05 karena faktor tersebut tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating sedikitnya pesaing diberikan sebesar 2 karena pengaruh faktor ini cukup mendukung bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating sedikitnya pesaing dapat dilihat pada tabel 23

Tabel 23. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Sedikitnya Pesaing

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika sedikitnya pesaing tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika sedikitnya pesaing cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika sedikitnya pesaing lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika sedikitnya pesaing sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika pengaruh sedikitnya pesaing tidak mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika pengaruh sedikitnya pesaing cukup mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika pengaruh sedikitnya pesaing lebih mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika pengaruh sedikitnya pesaing sangat mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

b) Ancaman (*Threat*)

Ancaman yang ada pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor adalah sebagai berikut:

- Hama dan penyakit

Menurut Gunarto dan Mansyur (2010), sejak di introduksi ke Indonesia pada tahun 1999, pada masa sekarang ini budidaya udang vanamei baik tradisional, semi intensif, maupun intensif telah berkembang di beberapa daerah di Indonesia dan telah mampu menyumbang 70% dari total produksi udang di Indonesia. Namun demikian permasalahan budidaya udang vanamei belakangan ini telah muncul serangan penyakit yaitu *Taura Syndrome Virus* (TSV), *White Spot Syndrome Virus* (WSSV), dan *Infectious Mionecrosis Virus* (IMNV) yang telah banyak menyebabkan gagal panen udang vaname di tambak

Salah satu yang perlu diperhatikan dalam usaha pembesaran udang vaname yaitu virus dan penyakit yang menyerang udang vaname. Ini dikarenakan virus atau penyakit yang biasa menyerang udang vaname sifatnya cepat menular, baik ke udang vaname yang lain dalam satu petakan maupun udang vaname yang berada di petakan sekitarnya. Jika keberadaan virus ataupun penyakit pada udang vaname tidak segera diatasi maka akan merugikan usaha tersebut karena mengalami gagal panen.

Berdasarkan pada kondisi lapang, hama dan penyakit diberikan bobot sebesar 0,20 karena faktor tersebut sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating hama dan penyakit diberikan sebesar 1 karena faktor ini sangat berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating hama dan penyakit dapat dilihat pada tabel 24

Tabel 24. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Hama dan Penyakit

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika hama dan penyakit tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika hama dan penyakit cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika hama dan penyakit lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika hama dan penyakit sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika adanya hama dan penyakit sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika adanya hama dan penyakit lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika adanya hama dan penyakit cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika adanya hama dan penyakit tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- **Harga pakan**

Menurut Gunarto dan Mansyur (2010), selain permasalahan penyakit harga pakan udang juga semakin tinggi, sehingga biaya produksi udang budidaya semakin meningkat, sementara harga udang stabil. Maka budidaya udang harus dilakukan secara efisien dan efektif dan satu diantaranya adalah dengan penambahan sumber karbohidrat yang berfungsi untuk pertumbuhan bakteri heterotrof, yang selanjutnya bakteri heterotroph tersebut dapat dijadikan sumber substitusi pakan bagi udang yang dibudidayakan. Sehingga diharapkan akan terjadi efisiensi biaya produksi.

Pakan merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha pembesaran udang vaname. Harga pakan yang tidak stabil dan cenderung terus naik menjadikan pemilik usaha mengalami kesulitan untuk memenuhi kebutuhan pakan udang vaname, selain itu dengan tidak stabilnya harga pakan maka biaya produksi yang dikeluarkan juga tidak stabil.

Berdasarkan pada kondisi lapang, harga pakan diberikan bobot sebesar 0,10 karena faktor tersebut cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran

udang vaname dibandingkan dengan faktor lain. Rating harga pakan diberikan sebesar 3 karena faktor ini cukup berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating harga pakan seperti pada tabel 25

Tabel 25. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Harga Pakan

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika harga pakan tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan dengan faktor lain
2.	0,10 jika harga pakan cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan dengan faktor lain
3.	0,15 jika harga pakan lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan dengan faktor lain
4.	0,20 jika harga pakan sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname dibandingkan dengan faktor lain
Rating	
1.	1 jika harga pakan sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika harga pakan lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika harga pakan cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika harga pakan tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Cuaca

Menurut Kristianto, Setiawan, dan Sumardi (2012), banyaknya petambak udang yang gagal panen karena perubahan cuaca yang tak menentu ini mengakibatkan buruknya kondisi air tambak sehingga menyebabkan banyak udang yang mati dan hal ini kian meresahkan petambak udang. Petambak udang saat ini bergantung pada kondisi lingkungan dan keadaan cuaca yang secara langsung mempengaruhi keadaan air tambak dalam budidaya udangnya. Pengaruh keadaan air memang sangat penting karena ada beberapa parameter air yang berpengaruh pada udang seperti suhu air, kadar oksigen, pH, dan salinitas. Perubahan cuaca yang terjadi secara tiba-tiba akan berdampak pada udang vaname karena adanya perubahan suhu. Perubahan suhu yang terjadi

akan mempengaruhi pola makan udang vaname untuk beradaptasi dengan lingkungan.

Berdasarkan pada kondisi lapang, cuaca diberikan bobot sebesar 0,10 karena faktor tersebut cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating cuaca diberikan sebesar 3 karena faktor ini cukup berpengaruh bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating cuaca dapat dilihat pada tabel 26

Tabel 26. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Cuaca

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika faktor cuaca tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika faktor cuaca cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika faktor cuaca lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika faktor cuaca sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika faktor cuaca sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika faktor cuaca lebih berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika faktor cuaca cukup berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika faktor cuaca tidak berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

- Keamanan lingkungan

Menurut Maulina, Asep, dan Indah (2012), masalah lingkungan dalam tambak udang, banyak terkait dengan proses pemilihan lokasi yang tidak dilaksanakan dengan cermat dan manajemen usaha budidaya yang tidak tepat, misalnya pengelolaan kualitas air, pemberian pakan kualitas dan kuantitas kulturan dan kurangnya koordinasi antar petambak. Keberadaan lokasi usaha pembesaran udang vaname yang tidak jauh dari pemukiman warga menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap keamanan lingkungan usaha.

Pemilik usaha pembesaran udang vaname harus dapat memperhatikan kondisi sekitar tambak untuk menghindari hal yang tidak diinginkan .

Berdasarkan pada kondisi lapang, keamanan lingkungan diberikan bobot sebesar 0,05 karena faktor tersebut tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Rating keamanan lingkungan diberikan sebesar 3 karena pengaruh faktor ini cukup mendukung bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname. Kriteria pemberian bobot dan rating keamanan lingkungan dapat dilihat pada tabel 27

Tabel 27. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Keamanan Lingkungan

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,05 jika keamanan lingkungan tidak penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	0,10 jika keamanan lingkungan cukup penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	0,15 jika keamanan lingkungan lebih penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	0,20 jika keamanan lingkungan sangat penting bagi kelancaran usaha pembesaran udang vaname
Rating	
1.	1 jika pengaruh keamanan lingkungan sangat mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
2.	2 jika pengaruh keamanan lingkungan lebih mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
3.	3 jika pengaruh keamanan lingkungan cukup mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname
4.	4 jika pengaruh keamanan lingkungan tidak mendukung terhadap kelancaran usaha pembesaran udang vaname

Setelah dilakukan analisis dan identifikasi faktor eksternal pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor ini, selanjutnya data-data faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman dimasukan ke dalam tabel analisis faktor strategi eksternal (EFAS) dan kemudian diberikan nilai atau skor. Adapun matrik EFAS pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dapat dilihat pada tabel 28

Tabel 28. Matriks EFAS Usaha Pembesaran Udang Vaname

No	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
Peluang				
1	Permintaan udang yang terus meningkat	0,20	4	0,80
2	Mendapat dukungan dari DKP	0,15	3	0,45
3	Lahan sekitar yang masih kosong	0,15	3	0,45
4	Sedikitnya pesaing	0,05	2	0,10
	Jumlah	0,55		1,80
Ancaman				
1	Hama dan penyakit	0,20	1	0,20
2	Harga pakan	0,10	3	0,30
3	Cuaca	0,10	3	0,30
4	Keamanan lingkungan	0,05	3	0,15
	Jumlah	0,45		0,95
	Total	1,00		2,75

Berdasarkan hasil pada tabel matrik EFAS usaha pembesaran udang vaname tersebut diperoleh hasil skor untuk peluang sebesar 1,80 sedangkan hasil skor untuk ancaman sebesar 0,95. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam usaha pembesaran udang vaname ini diperoleh hasil dari analisis faktor strategi eksternal dimana faktor peluang lebih mempengaruhi usaha yang dijalankan tersebut dibandingkan faktor ancaman yang dimiliki.

5.5.3 Analisis Matriks SWOT

Untuk pengembangan usaha pembesaran udang vaname, diperlukan strategi pengembangan usaha yang baik dan cocok dengan usaha tersebut. Suatu rencana strategi dapat di susun dengan menggunakan matrik SWOT dengan menggunakan alternatif strategi yang terdiri dari strategi SO (*Strength Opportunities*), strategi WO (*Weakness Opportunities*), strategi ST (*Strength Threats*), dan strategi WT (*Weakness Threats*). Matrik SWOT usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dapat dilihat pada tabel

Tabel 29. Matriks SWOT Usaha Pembesaran Udang Vaname

Faktor Internal Faktor Eksternal	Kekuatan (S) 1. Pengetahuan dan pengalaman dalam usaha 2. Sarana dan Prasarana 3. Kelayakan usaha secara keuangan 4. Hubungan baik dengan pengepul	Kelemahan (W) 1. Keterbatasan modal 2. Sumber Daya Manusia yang masih kurang 3. Belum memaksimalkan lahan yang ada 4. Pengawasan pimpinan belum optimal
	Peluang (O) 1. Permintaan udang yang terus meningkat 2. Mendapat dukungan dari DKP 3. Lahan sekitar yang masih kosong 4. Sedikitnya pesaing	Strategi SO ➤ Meningkatkan produktifitas dan kualitas usaha pembesaran udang vaname ➤ Memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada dan juga lahan sekitar dengan baik ➤ Menjaga hubungan baik dengan mitra usaha dan Dinas Kelautan dan Perikanan dengan aktif mengikuti kegiatan yang diberikan
	Ancaman (T) 1. Hama dan penyakit 2. Harga pakan 3. Cuaca 4. Keamanan Lingkungan	Strategi WO • Mengajukan pinjaman modal pada lembaga keuangan untuk meningkatkan produktifitas usaha • Meningkatkan fungsi manajemen usaha • Memanfaatkan fasilitas yang telah diberikan Dinas Kelautan dan Perikanan dengan baik
	Strategi ST ➤ Memberikan pengawasan lebih terhadap pertumbuhan udang vaname dan keamanan lingkungan ➤ Membuat pakan alami sebagai alternatif lain dari pakan utama	Strategi WT ➤ Menambah tenaga kerja tetap dan memberikan pelatihan terhadap tenaga kerja ➤ Menjaga hubungan baik dengan masyarakat sekitar usaha.

Berdasarkan tabel analisis matriks SWOT, untuk mengembangkan usaha pembesaran udang vaname strategi yang digunakan yaitu strategi SO (*Strength Opportunities*) dimana usaha tersebut dapat mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang dimiliki. Hasil ini berdasarkan dari analisis diagram SWOT usaha pembesaran udang vaname yang berada pada posisi kuadran I,

yang menunjukkan kondisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname adalah sebagai berikut :

- Meningkatkan produktifitas dan kualitas usaha pembesaran udang vaname

Untuk memenuhi kebutuhan udang vaname yang terus meningkat, pemilik usaha harus dapat memanfaatkan peluang tersebut dengan meningkatkan produktifitas usahanya. Selain meningkatkan volume produksi, pemilik usaha juga sebaiknya dapat mempertahankan kualitas udang vaname yang selama ini sudah cukup baik.

- Memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada dan juga lahan sekitar dengan baik

Sarana dan prasarana yang baik, sebagai salah satu faktor yang berpengaruh sebagai modal pengembangan usaha harus dapat dimanfaatkan secara baik pula untuk kelancaran proses produksi. Selain itu, lokasi usaha yang strategis dan ditunjang dengan masih banyaknya lahan yang masih kosong merupakan peluang untuk mengembangkan usaha dengan memanfaatkan secara optimal.

- Menjaga hubungan baik dengan mitra usaha dan Dinas Kelautan dan Perikanan dengan aktif mengikuti kegiatan yang diberikan

Dengan menjaga hubungan baik dengan mitra usaha dan aktif mengikuti kegiatan yang diberikan oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Probolinggo, pemilik usaha akan mendapatkan keuntungan banyak yaitu berupa informasi yang penting tentang usaha udang vaname, solusi terhadap masalah atau kendala yang sedang dihadapi pemilik usaha pembesaran udang vaname, dan pemilik usaha juga mendapatkan bantuan dari Dinas Kelautan dan

Perikanan Kabupaten Probolinggo berupa peralatan yang dibutuhkan untuk proses produksi seperti kincir air.

Guna mengatasi ancaman dan kelemahan yang ada, usaha pembesaran udang vaname juga dapat menggunakan alternatif strategi lain, selain strategi SO (*Strength Opportunities*). Berikut adalah strategi alternatif guna mengembangkan usaha pembesaran udang vaname :

➤ Strategi WO (*Weakness Opportunities*)

Strategi WO merupakan alternatif strategi yang memanfaatkan peluang serta mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh suatu usaha. Pada usaha pembesaran udang vaname ini strategi alternatif WO yang dapat digunakan ialah:

- Mengajukan pinjaman modal pada lembaga keuangan untuk meningkatkan produktifitas usaha dan dapat memanfaatkan pinjaman tersebut dengan baik untuk pengembangan usaha pembesaran udang vaname.
- Meningkatkan fungsi manajemen usaha yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dengan lebih baik lagi agar usaha tersebut dapat berjalan dengan baik dan lancar.
- Memanfaatkan fasilitas yang telah diberikan Dinas Kelautan dan Perikanan dengan baik

➤ Strategi ST (*Strength Threats*)

Strategi ST merupakan alternatif strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki suatu usaha untuk mengatasi dan menghindari ancaman yang ada. Pada usaha pembesaran udang vaname ini strategi alternatif ST yang dapat digunakan ialah:

- Memberikan pengawasan lebih terhadap pertumbuhan udang vaname dan keamanan lingkungan untuk menghindari terjangkitnya penyakit pada udang vaname yang akan berakibat buruk pada usaha tersebut
- Membuat pakan alami sebagai alternatif lain dari pakan utama, dengan mengkombinasikan antara pakan utama dengan pakan alam. Untuk mengurangi biaya pengeluaran pada pembelian pakan yang harganya terus naik.

➤ Strategi WT (*Weakness Threats*)

Strategi WT merupakan alternatif strategi dimana kelemahan yang dimiliki oleh suatu usaha sebisa mungkin diminimalisir dan ancaman yang mungkin terjadi dapat dihindari. Pada usaha pembesaran udang vaname ini strategi alternatif WT yang dapat digunakan ialah:

- Menambah tenaga kerja tetap dan memberikan pelatihan terhadap tenaga kerja untuk meningkatkan produktifitas dan kualitas produk yang dapat dihasilkan oleh usaha pembesaran udang vaname tersebut
- Menjaga hubungan baik dengan masyarakat sekitar usaha dengan ikut aktif pada kegiatan yang diadakan masyarakat dan dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar dengan merekrut masyarakat sekitar untuk dapat bekerja pada usaha pembesaran udang vaname tersebut.

5.5.4 Analisis Diagram SWOT

Analisis diagram SWOT digunakan untuk menjelaskan hasil perhitungan nilai faktor internal dan faktor eksternal agar memperoleh strategi yang tepat untuk mengembangkan suatu usaha. Untuk mendapatkan nilai dari perhitungan faktor internal dan faktor eksternal dapat diperoleh dengan, *Strength-Weakness* sebagai sumbu horizontal (x) yang dihasilkan dengan cara mengurangi antara kekuatan dan kelemahan dari faktor internal, sedangkan *Opportunities-Threats*

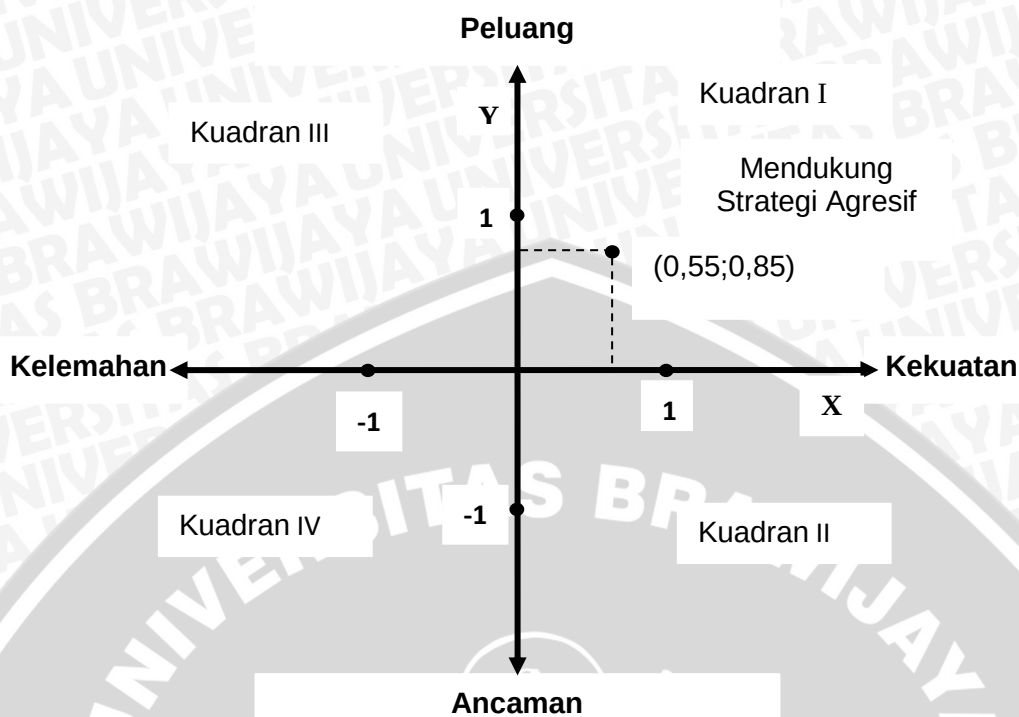
sebagai sumbu vertikal (y) yang dihasilkan dengan mengurangi antara peluang dan ancaman dari faktor eksternal.

Nilai yang dihasilkan dari faktor internal pada usaha pembesaran udang vaname pada kekuatan menghasilkan skor sebesar 1,75 sedangkan skor untuk kelemahan sebesar 1,20, maka hasil dari penjumlahan kekuatan dan kelemahan ialah sebesar 2,95. Kemudian nilai yang dihasilkan untuk faktor eksternal pada usaha pembesaran udang vaname pada peluang sebesar 1,80, sedangkan skor untuk ancaman sebesar 0,95, maka hasil dari penjumlahan peluang dan ancaman ialah sebesar 2,75.

Setelah skor faktor internal dan faktor eksternal sudah diketahui hasilnya, tahap selanjutnya yaitu menentukan titik koordinat dengan menghitung faktor internal dan eksternal untuk mendapatkan sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan didapatkan hasil nilai koordinat $X = 1,75 - 1,20 = 0,55$
- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman didapatkan hasil nilai koordinat $Y = 1,80 - 0,95 = 0,85$

Dari hasil perhitungan kedua sumbu tersebut didapatkan nilai untuk sumbu horizontal (x) dengan nilai 0,55 dan sumbu vertikal (y) dengan nilai 0,85. Kedua nilai sumbu tersebut bersifat positif. Gambar diagram SWOT dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Diagram SWOT

Hasil analisis diagram SWOT dapat diperoleh sumbu X dan Y, dengan cara melakukan pengurangan pada faktor internal antara kekuatan yang bernilai 1,75 dengan kelemahan yang bernilai 1,20 yang didapatkan hasil sebesar 0,55 untuk sumbu X. Kemudian pengurangan pada faktor eksternal antara peluang yang bernilai 1,80 dengan ancaman yang bernilai 0,95 yang didapatkan hasil sebesar 0,85 untuk sumbu Y. Selanjutnya jika ditarik garis lurus maka diperoleh titik koordinat pada posisi (0,55 ; 0,85) yang berada pada posisi kuadran I. Kuadran I ialah situasi yang menguntungkan dimana usaha pembesaran udang vaname ini memiliki peluang dan kekuatan perusahaan yang tinggi, sehingga peluang dan kekuatan yang dimiliki usaha pembesaran udang vaname tersebut dapat dimanfaatkan untuk membuat strategi pengembangan usaha dengan menggunakan strategi SO atau *Strength Opportunities* dan didukung oleh strategi pertumbuhan agresif atau *Growth Oriented Strategy*. Hasil dari analisis ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang mendukung strategi

pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) dengan Strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.

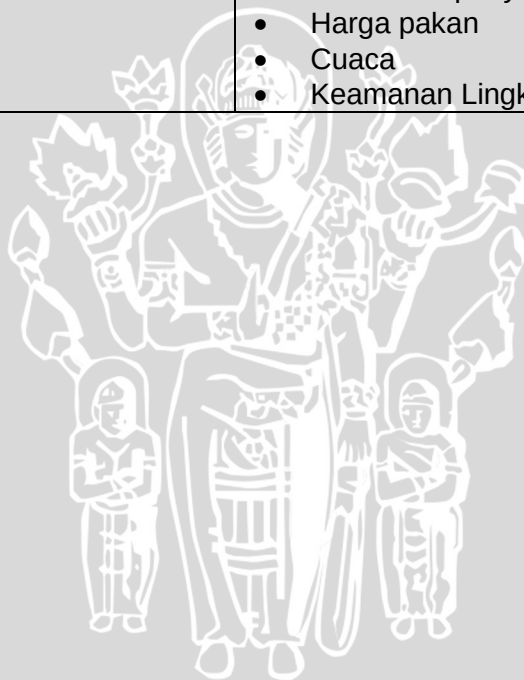
5.5.5 Implikasi Kebijakan

Berdasarkan arah pengembangan usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor mendukung strategi pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) dengan Strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Namun pada usaha pembesaran udang vaname ini masih memiliki kelemahan dan ancaman yang dapat menghambat pengembangan usaha ini. Untuk itu perlu adanya strategi alternatif untuk pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Tambak “Alim” diantaranya :

Tabel 30. Implikasi Kebijakan

No	Komponen	Keterangan
1	Strategi SO (<i>Strengths Opportunities</i>)	• Pengetahuan dan pengalaman dalam usaha • Sarana dan Prasarana • Kelayakan usaha secara keuangan • Hubungan baik dengan pengepul • Permintaan udang yang terus meningkat • Mendapat dukungan dari DKP • Lahan sekitar yang masih kosong • Sedikitnya pesaing
2	Strategi WO (<i>Weakness Opportunities</i>)	• Keterbatasan modal • Sumber Daya Manusia yang masih kurang • Belum memaksimalkan lahan yang ada • Pengawasan pimpinan belum optimal • Permintaan udang yang terus meningkat • Mendapat dukungan dari DKP • Lahan sekitar yang masih kosong • Sedikitnya pesaing

3	Strategi ST (<i>Strengths Threats</i>)	• Pengetahuan dan pengalaman dalam usaha • Sarana dan Prasarana • Kelayakan usaha secara keuangan • Hubungan baik dengan pengepul • Hama dan penyakit • Harga pakan • Cuaca • Keamanan Lingkungan
4	Strategi WT (<i>Weakness Threats</i>)	• Keterbatasan modal • Sumber Daya Manusia yang masih kurang • Belum memaksimalkan lahan yang ada • Pengawasan pimpinan belum optimal • Hama dan penyakit • Harga pakan • Cuaca • Keamanan Lingkungan



6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan tentang Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Tambak “Alim” Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) - Aspek teknis pada usaha pembesaran udang vaname ini sudah baik, hal ini dapat dilihat dari adanya sarana dan prasarana yang mendukung kelancaran usaha, dan proses pembesaran udang vaname yang dimulai dari persiapan petakan tambak udang vaname, pengisian air tambak, penebaran benur udang vaname, pembesaran dan perawatan udang vaname, dan yang terakhir yaitu proses pemanenan.
 - Aspek pemasaran pada usaha pembesaran udang vaname ini cukup baik, hal ini dapat dilihat dari produk yang berupa udang vaname segar dapat terjual habis dengan harga yang sesuai dengan kualitas udang vaname yang dihasilkan.
 - Aspek manajemen pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor yang terdiri dari perencanaan, pengorganisaian, pergerakan, dan pengawasan masih dilakukan dengan sederhana.
- 2) Kelayakan usaha pembesaran udang vaname ini dapat dibuktikan dengan besaran nilai RC ratio yang diperoleh yaitu 1,64 , yang berarti lebih dari 1, kemudian nilai rentabilitas yang diperoleh sebesar 64%, yang artinya setiap penambahan biaya sebesar Rp 100, maka akan dihasilkan keuntungan sebesar Rp 64. Pada analaisis kuangan jangka panjang diperoleh nilai NPV Rp. 13.917.930.086, Net B/C sebesar 33,07, IRR sebesar 482%, dan PP selama 0,21 tahun.

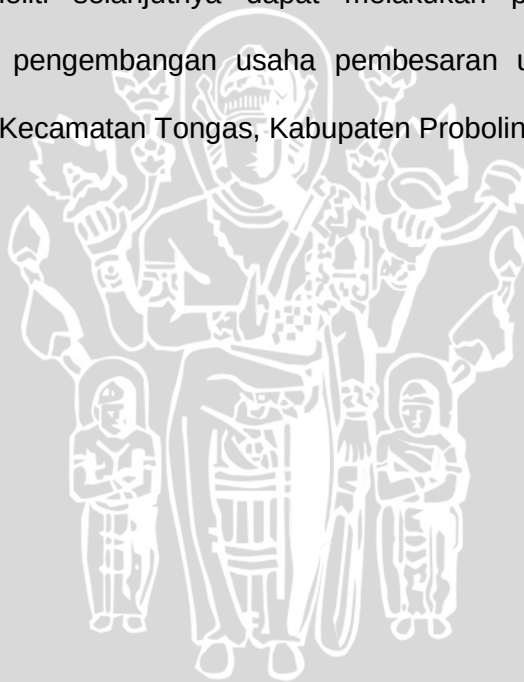
- 3) Faktor internal yang mempengaruhi pengembangan usaha pembesaran udang vaname yaitu keterbatasan modal yang dimiliki oleh pengelola dan sumber daya manusia yang masih kurang. Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha pembesaran udang vaname yaitu hama penyakit dan harga pakan
- 4) Hasil dari analisis diagram SWOT, usaha pembesaran udang vaname berada pada kuadran I, yang menunjukkan kondisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi yang digunakan dalam mengembangkan usaha ini yaitu strategi SO (*Strength Opportunities*) dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang dimiliki. Strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntsaor yaitu dengan meningkatkan produktifitas usaha pembesaran udang vaname, memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada dan juga lahan sekitar dengan baik, dan menjaga hubungan baik dengan Dinas Kelautan dan Perikanan dengan aktif mengikuti kegiatan yang diberikan.

6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti untuk pengembangan usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor antara lain :

1. Pemilik harus lebih waspada terhadap hama dan penyakit pada udang vaname dengan melakukan pengawasan rutin terhadap pertumbuhan udang dan memilih benur dengan kualitas yang bagus
2. Pemilik usaha sebaiknya dapat bekerja sama dengan peneliti untuk mencegah adanya hama dan penyakit yang dapat mengganggu produktifitas usaha

3. Pemilik usaha pembesaran udang vaname sebaiknya memperluas sektor pemasaran udang vaname dan dapat melakukan manajemen usaha dengan lebih baik lagi
4. Pemilik usaha pembesaran udang vaname sebaiknya dapat memaksimalkan lahan yang ada dan dapat menambah tenaga kerja tetap untuk meningkatkan produktifitas usaha
5. Pemilik usaha pembesaran udang vaname sebaiknya dapat menerapkan strategi SO (*Strength Opportunities*) dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang telah dimiliki.
6. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian lanjutan tentang strategi pengembangan usaha pembesaran udang vaname di Desa Bayeman, Kecamatan Tongas, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur.



DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Adi K. K. P. 2000. Tesis Industri dan Ekspor Udang Indonesia. Universitas Indonesia.
- Agung, Putu, A. A. 2012. Metodologi Penelitian Bisnis. UB Press. Malang
- Ahman, E. 2007. Ekonomi dan Akuntansi: Membina Kompetensi Ekonomi. Grafindo Media Pratama. Bandung.
- Amri, Khairul dan Kanna, Iskandar. 2008. Budidaya Udang Vaname Secara Intensif, Semi Intensif dan Tradisional. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Arifin, Johar. 2007. Aplikasi Exel Untuk Perencanaan Bisnis (*Business Plan*). PT Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Arimawati, Dyah Suci. 2015. Skripsi Pemeliharaan Sarana dan Prasarana Kantor di Kantor Balai Pengembangan Kegiatan Belajar (BPKB) Daerah Istimewa Yogyakarta. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Bastian, I. 2007. Akuntansi Yayasan dan Lembaga Publik. Erlangga. Yogyakarta.
- Danim, Sudarwan. 2003. Riset Keperawatan: Sejarah dan Metodologi. Buku Kedokteran EGC. Jakarta.
- Dinas Kelautan dan Perikanan. 2012. Budidaya Udang Vannamei Intensif Plastik Mulsa. Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya. Jakarta Selatan.
- Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Probolinggo. 2008. Potensi Perikanan di Kab. Probolinggo. <http://dinasperikanankelautankabprobolinggo.blogspot.co.id/>. Diakses pada tanggal 16 September 2015 pukul 16.00 WIB.
- Ervina, Silvi, 2011. ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI PENGUSAHAAN IKAN GURAMI (Studi Kasus di Perusahaan Mekar Tambak Sari, Kecamatan Sawangan, Kota Depok) Jurnal. Institut Pertanian Bogor (ITB).
- Fariyanto, Muhammad. 2012. Kelayakan Budidaya Udang Vannamei Di Rejotengah, Deket Lamongan. Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Pembangunan Nasional "VETERAN" Jatim. Surabaya.
- Gray, Clive, dkk. 1997. Pengantar Evaluasi Proyek Edisi Kedua Jilid 1. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Gulo, W. 2000. Metodologi Penelitian. Jakarta. Grasindo.
- Gunarto, dan Mansyur, Abdul. 2010. Penambahan Tepung Tapioka Pada Budidaya Udang Penaeid Di Tambak. Balai Penelitian Dan Pengembangan Budidaya Air Payau. Sulawesi Selatan.

- Handoko, T. Hani. 2003. Manajemen. BPFE-YOGYAKARTA. Yogyakarta.
- Herona, M, Akbar. 2014. Pengembangan Usaha Pembesaran Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) Di Tambak “Yaskun” Desa Kandang Semangkon Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan Jawa Timur. Universitas Brawijaya Malang.
- Iswanadi, Chaidir. 2013. Analisis Bisnis dan Studi Kelayakan Usaha. Universitas Tidar Magelang.
- Kemenkeu. 2015. Potensi Lautan Indonesia. <http://www.kemenkeu.go.id/Infografis/infografis-april-2015>. Diakses pada tanggal 3 September 2015 pukul 16.00 WIB.
- Komisi Pengawas Persaingan Usaha. 2010. Draft Larangan Integrasi Vertikal. Jakarta.
- Kotler, Philip. 2002. Manajemen Pemasaran. Prenhallindo. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Kristianto, Andrian., Setawan, Iwan dan Sumardi. 2012. Pengendalian pH Air Dengan Metode PID Pada Model Tambak Udang. Fakultas Teknik. Universitas Diponegoro Semarang.
- Larsito, Sigit. 2005. Analisis Keuntungan Usaha Tani Tembakau Rakyat dan Efisiensi Ekonomi Relatif Menurut Skala Luas Lahan Garapan.
- Loka Pengkajian Teknologi Pertanian. 2000. Lembar Informasi Pertanian (LIPTAN). Kemitraan Usaha. Jayapura.
- Mahyuddin, K. 2010. Panduan Lengkap Agribisnis Patin. Penebar Swadaya. Bogor.
- Marbun, Nora Roselila. 2011. Skripsi Analisis Pengaruh Pengawasan Terhadap Efisiensi Kerja Karyawan Pada Perum Pegadaian Kanwil I Medan. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Maulina, Ine, Asep, Agus Handika dan Indah, Riyanti. 2010. Analisis Prospek Budidaya Tambak Udang di Kabupaten Garut. Jurnal Akuatika Vol.III No 1/Maret 2012 (49-62). <http://fpik.unpad.ac.id/wp-content/uploadads.pdf>. Diakses pada tanggal 5 september 2015.
- Musianto, L. S. 2002. Perbedaan Pendekatan Kuantitatif dengan Pendekatan Kualitatif dalam Metode Penelitian. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol. 4, No. 2 : 123 – 136
- Nawawi, Hadari. 2012. Metode Penelitian Bidang Sosial. Gadjah Mada University Press. Jogjakarta.

Nyoman, A.G. 2006. Pemijahan dan Pemeliharaan Larva Ikan Bandeng. Jurnal Penelitian Budidaya Pantai. Maros.

Primyastanto, Mimit dan Istikharoh, N. 2006. Potensi dan Peluang Bisnis Usaha Unggulan Ikan Gurami dan Nila. Bahtera Press: Malang.

Pusat Penyuluhan Kelautan dan Perikanan. 2011. Materi Penyuluhan Kelautan dan Perikanan. Jakarta.

Ramadhan, Ben Fauzi. 2009. Gambaran Persepsi. Fakultas Kesehatan Masyarakat. Universitas Indonesia

Rangkuti, Freddy. 2014. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Raphel, Murray., Raphel, Neil., dan Raye, Janis. 2007. Winning Customer Loyalty. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Rayadi. 2012. Faktor Sumber Daya Manusia Yang Meningkatkan Kinerja Karyawan dan Perusahaan Di Kalbar. AMIK Panca Bakti Pontianak.

Riyanto, Bambang. 1995. "Dasar Dasar Pembelanjaan Perusahaan". Yogyakarta. BPFE- Yogyakarta.

_____. 2001. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE- Yogyakarta.

_____. 2009. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE: Yogyakarta.

Sa'adah, Wachidatus. 2010. Analisa Usaha Udang Vannamei dan Ikan Bandeng di Desa Sidokumpul Kecamatan Lamongan Kabupaten Lamongan. <http://journal.unisla.ac.id/pdf/17112010/4.pdf>. Diakses pada tanggal 5 September 2015.

Sanusi, B. 2000. Pengantar Evaluasi Proyek. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Depok.

Saputra, N.R. 2003. Dengan penelitian yang berjudul Analisis Finansial Usaha Budidaya Udang Windu di CV Amri Ali, Kabupaten Selayar, Provinsi Sulawesi Selatan. Skripsi

Sarwono. J. 2006. Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif. Graha Ilmu. Yogyakarta.

Siswanto, Bedjo. 2013. Pengantar Manajemen. Bumi Aksara. Jakarta

Supratno, Tri. 2006. Tesis Evaluasi Lahan Tambak Wilayah Pesisir Jepara Untuk Pemanfaatan Budidaya Ikan Kerapu. Universitas Diponegoro Semarang.

Suprianto, J. 2000. Statistik Teori dan Aplikasi. Erlangga. Jakarta.

- Terry, George dan Rue, Leslie. 2009. Dasar-Dasar Manajemen. Bumi Aksara. Jakarta
- Tim Lentera, 2002. Pembesaran Ikan Mas di Kolam Air Deras. Agromedia. Jakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran. Andi Offset. Yogyakarta
- Utojo dan Ratnawati, Erna. 2013. Kajian Kesesuaian Lahan Budidaya Tambak Di Wilayah Pesisir Kabupaten Pangkep, Sulawesi Selatan Dengan Aplikasi Sistem Informasi Geografis. Balai Penelitian Dan Pengembangan Budidaya Air Payau. Sulawesi Selatan.
- Wicaksono, Dwita Adi. 2010. Skripsi Analisis Strategi Rantai Pasokan Udang Vaname (Studi Kasus Petani Plasma Tambak PanduKrawang, Kabupaten Karawang, Jawa Barat)
- Widjajanta, Bambang. 2007. Mengasah Kemampuan Ekonomi. Citra Praya. Bandung.
- WWF-Indonesia. 2014. *Better Management Practices (BMP) Budidaya Udang Vannamei (*Litopenaus vannameii*)*, Tambak Semi Intensif dengan Instalasi Pengolahan Air Limbah. Jakarta Selatan.
- Zulganef. 2008. Metode Penelitian Sosial & Bisnis. Graha Ilmu. Yogyakarta.





Lampiran 2. Permodalan

a) Modal Tetap Usaha Pembesaran Udang Vaname

No	Jenis Modal Tetap	Jumlah (Unit)	Harga per Unit (Rp)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan per Tahun (Rp)
1	Pompa Air	4	4.000.000	16.000.000	5	3.200.000
2	Kincir Lengkap	30	5.000.000	150.000.000	5	30.000.000
3	Instalasi Listrik	1	200.000.000	200.000.000	10	20.000.000
4	Pipa	4	500.000	2.000.000	2	1.000.000
5	Pipa Spiral	4	400.000	1.600.000	2	800.000
6	Anco	12	60.000	720.000	2	360.000
7	Refraktometer	1	50.000	50.000	4	12.500
8	Serok Klekap	2	60.000	120.000	2	60.000
9	Tanki Kultur 1000	4	650.000	2.600.000	4	650.000
10	Lampu	16	40.000	640.000	2	320.000
11	Alat Pertukangan	1	300.000	300.000	2	150.000
12	Timbangan Digital	1	1.500.000	1.500.000	5	300.000
13	Timba Pakan	2	25.000	50.000	2	25.000
14	Gayung	2	10.000	20.000	2	10.000
15	Jala Panen	1	500.000	500.000	2	250.000
16	Karung Panen	25	20.000	500.000	2	250.000
17	Cangkul	4	45.000	180.000	2	90.000
18	Sekrop	4	45.000	180.000	2	90.000
19	Kereta Kargo	3	450.000	1.350.000	2	675.000
20	Sanyo	1	650.000	650.000	4	162.500
21	Kabel Listrik	42	2.500	105.000	2	52.500
22	Terpal (300m x 2m)	1	2.400.000	2.400.000	2	1.200.000
23	Terpal (160m x 3m)	1	2.160.000	2.160.000	2	1.080.000
24	Drum Ban	10	30.000	300.000	2	150.000
25	Mesin Genset	1	50.000.000	50.000.000	10	5.000.000
Total				433.925.000		65.887.500

b) Modal Lancar Usaha Pembesaran Udang Vaname

No	Jenis Modal Lancar	Jumlah (Unit)	Harga per Unit (Rp)	Jumlah Siklus per Tahun	Harga Total (Rp)
1	Benur	1.296.000	40	4	207.360.000
2	Pakan (kg)	36.785	14.500	4	2.133.530.000
3	Kapur Gamping (kg)	700	6.500	4	18.200.000
4	Reklamasi Lahan	1	6.000.000	4	24.000.000
5	Listrik (per Bulan)	3	20.000.000	4	240.000.000
6	Saprotam	1	28.000.000	4	112.000.000
7	Solar	3	497.500	4	5.970.000
8	Bensin	3	60.000	4	720.000
9	Oli	1	1.600.000	4	6.400.000
10	Lain-lain	1	39.500.000	4	158.000.000
11	Bonus pegawai tetap	6	9.000.000	4	216.000.000
12	Upah pegawai harian panen	9	50.000	4	1.800.000
Total			104.728.540		3.123.980.000



c) Modal Kerja Usaha Pembesaran Udang Vaname

No	Jenis Modal Kerja	Jumlah (Unit)	Harga per Unit (Rp)	Jumlah Siklus per Tahun	Harga Total (Rp)
1	Penyusutan Investasi (Setahun)				65.887.500
2	Perawatan Tambak				20.000.000
3	Pajak Bumi Bangunan				100.000
4	Sewa Tanah				5.875.000
5	Gaji pegawai tetap	6	1.400.000		8.400.000
6	Benur	1.296.000	40	4	207.360.000
7	Pakan (kg)	36.785	14.500	4	2.133.530.000
8	Kapur Gamping (kg)	700	6.500	4	18.200.000
9	Reklamasi Lahan	1	6.000.000	4	24.000.000
10	Listrik (per Bulan)	3	20.000.000	4	240.000.000
11	Saprotam	1	28.000.000	4	112.000.000
12	Solar	3	497.500	4	5.970.000
13	Bensin	3	60.000	4	720.000
14	Oli	1	1.600.000	4	6.400.000
15	Lain-lain	1	39.500.000	4	158.000.000
16	Bonus pegawai tetap	6	9.000.000	4	216.000.000
17	Upah pegawai harian panen	9	50.000	4	1.800.000
Total			106.28.540		3.224.242.500

Lampiran 3. Pembiayaan

a) Biaya Tetap Usaha Pembesaran Udang Vaname

No	Komponen Biaya Tetap	Nilai (Rp)
1	Penyusutan Investasi (Setahun)	65.887.500
2	Perawatan Kolam	20.000.000
3	Pajak Bumi Bangunan	100.000
4	Sewa Tanah	5.875.000
5	Gaji pegawai tetap	8.400.000
Total		100.262.500

b) Biaya Tidak Tetap Usaha Pembesaran Udang Vaname

No	Komponen Biaya Tidak Tetap	Nilai (Rp)
1	Benur	207.360.000
2	Pakan (kg)	2.133.530.000
3	Kapur Gamping (kg)	18.200.000
4	Reklamasi Lahan	24.000.000
5	Listrik (per Bulan)	240.000.000
6	Saprotam	112.000.000
7	Solar	5.970.000
8	Bensin	720.000
9	Oli	6.400.000
10	Lain-lain	158.000.000
11	Bonus pegawai tetap	216.000.000
12	Upah pegawai harian panen	1.800.000
Total		3.123.980.000

c) Biaya Produksi Usaha Pembesaran Udang Vaname

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Total / Total Cost (TC)} &= \text{Total Biaya Tetap (FC)} + \text{Total Biaya Variabel (VC)} \\
 &= \text{Rp } 100.262.500,- + \text{Rp } 3.123.980.000,- \\
 &= \text{Rp } 3.224.242.500,-
 \end{aligned}$$

Lampiran 4. Produksi dan Penerimaan Usaha Pembesaran Udang Vaname Dalam Satu Tahun

No	Data	Jumlah Produk (kg/siklus)	Jumlah Kolam (Unit)	Jumlah (Siklus/ Tahun)	Jumlah Produk (kg/tahun)	Harga (Rp/kg)	Total (Rp)
1	Panen total	5.000	3	4	60.000	70.000	4.200.000.000
2	Panen partial	1.500	3	4	18.000	60.000	1.080.000.000
TOTAL					78.000		5.280.000.000

Total penerimaan pada usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dalam satu tahun ialah sebesar Rp 5.280.000.000,- yang terdiri dari penerimaan panen total sebesar Rp 4.200.000.000,- dan penerimaan panen partial sebesar Rp 1.080.000.000,-

Lampiran 5. Revenue Cost Ratio Usaha Pembesaran Udang Vaname

$$\begin{aligned}
 \text{Revenue Cost Ratio} &= \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 5.280.000.000,-}{\text{Rp } 3.224.242.500,-} \\
 &= 1,64
 \end{aligned}$$

Revenue Cost Ratio diperoleh nilai sebesar 1,64. Nilai tersebut lebih dari 1, maka usaha pembesaran udang vaname milik Bapak Alim Muntasor dapat dikatakan menguntungkan untuk dijalankan.

Lampiran 6. Break Even Point (BEP) Usaha Pembesaran Udang Vaname

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Sales} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{s}} \\
 &= \frac{Rp\ 100.262.500,-}{1 - \frac{Rp\ 3.123.980.000,-}{Rp\ 5.280.000.000,-}} \\
 &= Rp\ 245.538.539,-
 \end{aligned}$$

$$\text{Sales mix A (Panen Total) : B (Panen Partial)} = 4.200.000.000 : 1.080.000.000$$

$$= 35 : 9$$

$$\text{BEP Sales Produk A (Panen Total)} = \frac{\text{sales mix A}}{\text{sales mix A} + \text{sales mix B}} \times \text{BEP sales}$$

$$= \frac{35}{44} \times Rp\ 245.538.539,-$$

$$= Rp\ 195.314.746,62,-$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Unit Produk A (Panen Total)} &= \frac{\text{BEP sales produk A}}{\text{harga produk A}} \\
 &= \frac{Rp\ 195.314.746,62,-}{Rp\ 70.000,-} \\
 &= 2.790,21\ \text{kg}
 \end{aligned}$$

$$\text{BEP Sales Produk B (Panen Partial)} = \frac{\text{sales mix B}}{\text{sales mix A} + \text{sales mix B}} \times \text{BEP sales}$$

$$= \frac{9}{44} \times Rp\ 245.538.539,-$$

$$= Rp\ 50.223.791,99,-$$

$$\text{BEP Unit Produk B (Panen Partial)} = \frac{\text{BEP sales produk B}}{\text{harga produk B}}$$

$$= \frac{Rp\ 50.223.791,99,-}{Rp\ 60.000,-}$$

$$= 837,06\ \text{kg}$$

Lampiran 7. Keuntungan Usaha Pembesaran Udang Vaname

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan } (\pi) &= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Biaya Total (TC)} \\ &= \text{Rp } 5.280.000.000,- - \text{Rp } 3.224.242.500,- \\ &= \text{Rp } 2.055.757.500,-\end{aligned}$$

Lampiran 8. Rentabilitas Usaha Pembesaran Udang Vaname

$$\begin{aligned}\text{Rentabilitas} &= \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Modal Kerja}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 2.055.757.500,-}{\text{Rp } 3.224.242.500,-} \times 100\% \\ &= 64\%\end{aligned}$$

Hasil dari perhitungan nilai rentabilitas diperoleh nilai sebesar 64%, artinya usaha pembesaran udang vaname dapat memperoleh keuntungan sebesar 64% dari modal yang dikeluarkan. Setiap penambahan modal sebesar Rp 100,-, maka diperoleh keuntungan sebesar Rp 64,-.

Lampiran 9. Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha Jangka Pendek Pada Usaha Pembesaran Udang Vaname

No	Data	Hasil Analisis (Rp)
1	Modal Tetap	433.925.000
2	Modal Lancar	3.123.980.000
3	Modal Kerja	3.224.242.500
4	Biaya Tetap	100.262.500
5	Biaya Variabel	3.123.980.000
4	Total Cost (TC)	3.224.242.500
5	Penerimaan (TR)	5.280.000.000
6	R/C Ratio	1.64
7	BEP Sales	245.538.539
	BEP Sales Mix A	195.314.746,62
	BEP Unit Produk A	2.790,21
	BEP Sales Mix B	50.223.791,99
	BEP Unit Produk B	837,06
8	Keuntungan	2.055.757.500
9	Rentabilitas	64%

NORMAL												
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.14	Df (14%)	1.00	0.88	0.77	0.67	0.59	0.52	0.46	0.40	0.35	0.31	0.27
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		5,280,000,000	5,721,408,000	6,199,717,709	6,718,014,109	7,279,640,089	7,888,218,000	8,547,673,025	9,262,258,490	10,036,583,300	10,875,641,664
	Nilai Sisa											368,037,500
	Gross Benefit(A)		5,280,000,000	5,721,408,000	6,199,717,709	6,718,014,109	7,279,640,089	7,888,218,000	8,547,673,025	9,262,258,490	10,036,583,300	11,243,679,164
	PVGB		4,631,578,947	4,402,437,673	4,184,632,862	3,977,603,657	3,780,816,950	3,593,766,006	3,415,969,162	3,246,968,582	3,086,329,084	3,032,912,851
	Jumlah PVGB											37,353,015,774
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	433,925,000										
	Penambahan Investasi		0	13,387,500	0	17,082,000	175,875,000	13,912,500	0	17,739,000	0	473,687,500
	Biaya Operasional		3,224,242,500	3,493,789,173	3,785,869,948	4,102,368,676	4,445,326,697	4,816,956,009	5,219,653,531	5,656,016,566	6,128,859,551	6,641,232,210
	Gross Cost (B)	433,925,000	3,224,242,500	3,507,176,673	3,785,869,948	4,119,450,676	4,621,201,697	4,830,868,509	5,219,653,531	5,673,755,566	6,128,859,551	7,114,919,710
	PVGC	433,925,000	2,828,282,895	2,698,658,566	2,555,354,379	2,439,045,499	2,400,107,353	2,200,878,706	2,085,968,362	1,988,986,389	1,884,672,993	1,919,205,547
	Jumlah PVGC											23,435,085,688
	Net Benefit (A-B)	-433,925,000	2,055,757,500	2,214,231,327	2,413,847,761	2,598,563,434	2,658,438,392	3,057,349,492	3,328,019,494	3,588,502,924	3,907,723,749	4,128,759,454
	PVNB	-433,925,000	1,803,296,053	1,703,779,107	1,629,278,483	1,538,558,159	1,380,709,597	1,392,887,300	1,330,000,800	1,257,982,193	1,201,656,091	1,113,707,304
iii	NPV	13,917,930,086	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	33.07	> 1 (layak)									
v	IRR	482%	> 14% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0.21	lama waktu pengembalian investasi									

Biaya Naik		83%	Dari	3,224,242,500		Menjadi		5892948017		83%		
NO	URAIAN	TAHUN KE								9	10	
		0	1	2	3	4	5	6	7			8
0.14	Df (14%)	1.00	0.88	0.77	0.67	0.59	0.52	0.46	0.40	0.35	0.31	0.27
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		5,280,000,000	5,721,408,000	6,199,717,709	6,718,014,109	7,279,640,089	7,888,218,000	8,547,673,025	9,262,258,490	10,036,583,300	10,875,641,664
	Nilai Sisa											368,037,500
	Gross Benefit(A)		5,280,000,000	5,721,408,000	6,199,717,709	6,718,014,109	7,279,640,089	7,888,218,000	8,547,673,025	9,262,258,490	10,036,583,300	11,243,679,164
	PVGB		4,631,578,947	4,402,437,673	4,184,632,862	3,977,603,657	3,780,816,950	3,593,766,006	3,415,969,162	3,246,968,582	3,086,329,084	3,032,912,851
	Jumlah PVGB											37,353,015,774
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	433,925,000										
	Penambahan Investasi		0	13,387,500	0	17,082,000	175,875,000	13,912,500	0	17,739,000	0	473,687,500
	Biaya Operasional		5,892,948,017	6,162,494,690	6,454,575,465	6,771,074,193	7,114,032,214	7,485,661,526	7,888,359,048	8,324,722,083	8,797,565,068	9,309,937,727
	Gross Cost (B)	433,925,000	5,892,948,017	6,175,882,190	6,454,575,465	6,788,156,193	7,289,907,214	7,499,574,026	7,888,359,048	8,342,461,083	8,797,565,068	9,783,625,227
	PVGC	433,925,000	5,169,252,647	4,752,140,805	4,356,654,588	4,019,133,401	3,786,149,373	3,416,705,040	3,152,482,689	2,924,525,273	2,705,321,136	2,639,072,340
	Jumlah PVGC											37,355,362,291
	Net Benefit (A-B)	-433,925,000	-612,948,017	-454,474,190	-254,857,756	-70,142,083	-10,267,125	388,643,974	659,313,977	919,797,407	1,239,018,231	1,460,053,937
	PVNB	-433,925,000	-537,673,699	-349,703,132	-172,021,726	-41,529,744	-5,332,423	177,060,967	263,486,472	322,443,309	381,007,947	393,840,511
iii	NPV	-2,346,518	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0.99	> 1 (layak)									
v	IRR	13.98%	> 14% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	-0.71	lama waktu pengembalian Investasi									

Benefit Turun		51%	Dari	5,280,000,000			Menjadi			2611276800			51%
NO	URAIAN	TAHUN KE											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0.14	Df (14%)	1.00	0.88	0.77	0.67	0.59	0.52	0.46	0.40	0.35	0.31	0.27	
i	Inflow (Benefit)												
	Hasil Penjualan		2,611,276,800	3,052,684,800	3,530,994,509	4,049,290,909	4,610,916,889	5,219,494,800	5,878,949,825	6,593,535,290	7,367,860,100	8,206,918,464	
	Nilai Sisa											368,037,500	
	Gross Benefit(A)		2,611,276,800	3,052,684,800	3,530,994,509	4,049,290,909	4,610,916,889	5,219,494,800	5,878,949,825	6,593,535,290	7,367,860,100	8,574,955,964	
	PVGB		2,290,593,684	2,348,941,828	2,383,320,717	2,397,505,285	2,394,765,746	2,377,931,617	2,349,447,767	2,311,423,499	2,265,675,502	2,313,041,288	
	Jumlah PVGB											23,432,646,934	
ii	Outflow(Cost)												
	Investasi Awal	433,925,000											
	Penambahan Investasi		0	13,387,500	0	17,082,000	175,875,000	13,912,500	0	17,739,000	0	473,687,500	
	Biaya Operasional		3,224,242,500	3,493,789,173	3,785,869,948	4,102,368,676	4,445,326,697	4,816,956,009	5,219,653,531	5,656,016,566	6,128,859,551	6,641,232,210	
	Gross Cost (B)	433,925,000	3,224,242,500	3,507,176,673	3,785,869,948	4,119,450,676	4,621,201,697	4,830,868,509	5,219,653,531	5,673,755,566	6,128,859,551	7,114,919,710	
	PVGC	433,925,000	2,828,282,895	2,698,658,566	2,555,354,379	2,439,045,499	2,400,107,353	2,200,878,706	2,085,968,362	1,988,986,389	1,884,672,993	1,919,205,547	
	Jumlah PVGC											23,435,085,688	
	Net Benefit (A-B)	-433,925,000	-612,965,700	-454,491,873	-254,875,439	-70,159,766	-10,284,808	388,626,292	659,296,294	919,779,724	1,239,000,549	1,460,036,254	
	PVNB	-433,925,000	-537,689,211	-349,716,738	-172,033,662	-41,540,214	-5,341,607	177,052,911	263,479,406	322,437,111	381,002,510	393,835,741	
iii	NPV	-2,438,753	> 0 (layak)										
iv	Net B/C	0.99	> 1 (layak)										
v	IRR	13.97%	> 14% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	-0.71	lama waktu pengembalian Investasi										

Biaya Naik	53%	Dari	3.224.242,500				Menjadi	4933091025				53%	
Benefit Turun	18%	Dari	5.280.000.000				Menjadi	4320096000				18%	
NO	URAIAN	TAHUN KE											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0.14	Df (14%)	1.00	0.88	0.77	0.67	0.59	0.52	0.46	0.40	0.35	0.31	0.27	
i	Inflow (Benefit)												
	Hasil Penjualan		4,320,096,000	4,761,504,000	5,239,813,709	5,758,110,109	6,319,736,089	6,928,314,000	7,587,769,025	8,302,354,490	9,076,679,300	9,915,737,664	
	Nilai Sisa											368,037,500	
	Gross Benefit(A)		4,320,096,000	4,761,504,000	5,239,813,709	5,758,110,109	6,319,736,089	6,928,314,000	7,587,769,025	8,302,354,490	9,076,679,300	10,283,775,164	
	PVGB		3,789,557,895	3,663,822,715	3,536,725,004	3,409,263,431	3,282,272,892	3,156,446,657	3,032,355,697	2,910,465,543	2,791,150,979	2,773,984,689	
	Jumlah PVGB											32,346,045,500	
ii	Outflow(Cost)												
	Investasi Awal	433,925,000											
	Penambahan Investasi		0	13,387,500	0	17,082,000	175,875,000	13,912,500	0	17,739,000	0	473,687,500	
	Biaya Operasional		4,933,091,025	5,202,637,698	5,494,718,473	5,811,217,201	6,154,175,222	6,525,804,534	6,928,502,056	7,364,865,091	7,837,708,076	8,350,080,735	
	Gross Cost (B)	433,925,000	4,933,091,025	5,216,025,198	5,494,718,473	5,828,299,201	6,330,050,222	6,539,717,034	6,928,502,056	7,382,604,091	7,837,708,076	8,823,768,235	
	PVGC	433,925,000	4,327,272,829	4,013,562,018	3,708,778,459	3,450,821,007	3,287,629,729	2,979,407,106	2,768,888,011	2,588,038,713	2,410,157,487	2,380,156,858	
	Jumlah PVGC											32,348,637,216	
	Net Benefit (A-B)	-433,925,000	-612,995,025	-454,521,198	-254,904,764	-70,189,091	-10,314,133	388,596,967	659,266,969	919,750,399	1,238,971,224	1,460,006,929	
	PVNB	-433,925,000	-537,714,934	-349,739,303	-172,053,455	-41,557,577	-5,356,837	177,039,550	263,467,686	322,426,830	380,993,492	393,827,831	
iii	NPV	-2,591,716	> 0 (layak)										
iv	Net B/C	0.99	> 1 (layak)										
v	IRR	14%	> 14% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	-0.71	lama waktu pengembalian Investasi										

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

