

**POLA PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN  
UDANG WINDU**

*(Panaeus monodon Fabricius)*

(Studi Kasus Pada UD. Sinar Benur Lembae, Di Desa Lembae  
Kecamatan Barru, Kabupaten Barru)



Oleh

**BESSE YUSUF**

G311 96 001



6-6-2001  
Fak. Pertanian  
14pp  
610606145  
1452

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2001**

**POLA PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN UDANG WINDU**  
*(Panaeus monodon Fabricius)*

**(Studi Kasus pada UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae  
Kecamatan Barru, Kabupaten Barru)**

o l e h

**BESSE YUSUF**

**G311 96 001**

Skripsi

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar  
**SARJANA PERTANIAN**

*Pada*

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian dan Kehutanan  
Universitas Hasanuddin  
Makassar  
2001

Disetujui Oleh :

**Ir. Eymal B. Demnallino, M.Si.**  
Dosen Pembimbing

**Ir. Rahmadanih, MS.**  
Dosen Pembimbing

Mengetahui,

Pis. Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian dan Kehutanan  
Universitas Hasanuddin



**H. Nazaruddin LO, MS.**  
NIP. 130 342 009

**PANITIA UJIAN SARJANA**  
**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN**  
**FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN**

---

**JUDUL** : **POLA PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN**  
**UDANG WINDU** (*Panaeus monodon fabricius*).  
(Studi Kasus pada UD. Sinar Benur Lembac di Desa  
Lembac, Kecamatan Barru, Kabupaten Barru).

**NAMA** : **BESSE YUSUF**

**STAMBUK** : **G3 11 96 001**

**PROGRAM STUDI** : **AGRIBISNIS**

Susunan Tim Penguji

1. Ir. Eymal B. Demmallino, MSi (Ketua Sidang)
2. Ir. Rahmadanih, MS (Anggota)
3. Ir. Darwis Ali, MS (Anggota)
4. Ir. Nazaruddin LO, MS (Anggota)
5. Ir. Nurdin Lanuhu, MP (Anggota)

---

**TANGGAL UJIAN** : **29 – MEI - 2001**

## RINGKASAN

BESSE YUSUF, G31196001 POLA PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN UDANG WINDU (*Panaeus monodon Pabricius*) (Studi Kasus pada UD.Sinar Benur Lembae di Desa Lembae, Kecamatan Barru, Kabupaten Barru). Dibawah bimbingan Eymal B. Demmalino dan Rahmadanih.

Pelaksana Praktik Lapangan ini berlangsung dari bulan Oktober sampai bulan Desember 2000. kasus dipilih karena prospektif untuk dikembangkan dalam pembibitan udang. Dengan sasaran belajar yang ingin dicapai pada pelaksanaan studi kasus ini terdiri atas tiga aspek yaitu 1). Aspek Pengetahuan 2). Aspek Keterampilan dengan 3). Aspek Sikap.

Metode belajar yang digunakan adalah studi kasus dengan mengadakan wawancara langsung dan melihat (mengamati) kegiatan yang berhubungan dengan kasus. Data yang diperoleh kemudian diolah dengan menggunakan analisis perencanaan dan pengembangan agrosistem (APPAS).

Usaha dagang ini didirikan pada tahun 1994, tepatnya pada tanggal 24 Januari 1994. UD ini bergerak dalam bidang pembibitan udang windu (*Panaeus monodon Pabricius*). Perusahaan kasus memiliki lahan dan bangunan senilai sebesar Rp. 25.000.000,- peralatan Rp. 21.664.500,- tenaga kerja tetap 8 orang.

Induk yang digunakan UD Sinar Benur Lembae adalah induk udang windu yang diperoleh dari nelayan dimana nelayan tersebut langsung kelokasi perusahaan membawa hasil tangkapannya. Harga induk udang windu dipatok Rp. 15.000,- per ekor untuk induk jantan dan Rp. 75.000,- per ekor untuk induk betina.

Potensi yang mendukung dan memberi peluang untuk mengembangkan usaha pembibitan udang ini terdiri dari adanya hubungan baik dengan pemasok, harga benur terjangkau, pakan benur tersedia, modal kerja tersedia, lokasi perusahaan strategis, kebijakan pemerintah, jumlah permintaan dan harga jual terjangkau.

Hasil yang diperoleh dari studi kasus ini menunjukkan bahwa masalah utama perusahaan adalah "volume penjualan menurun" yang selanjutnya mengakibatkan omset perusahaan berkurang. Masalah utama ini muncul disebabkan karena benur terlalu cepat dipanen. Sedangkan tidak terpenuhinya semua permintaan disebabkan karena produksi benur berkurang, kematian tinggi serta sebagian tenaga kerja bekerja rangkap.

Setelah dilakukan beberapa analisis maka diperoleh dua tindakan sebagai alternatif terpilih dalam memecahkan masalah yaitu mendapatkan konsumen tetap dan diskripsi jabatan merupakan kesepakatan seluruh tenaga kerja.

Adapun pelajaran penting yang penulis dapatkan dari hasil praktek lapang ini adalah (1) Pada setiap perusahaan yang memiliki beberapa bagian, hendaknya memperhatikan batasan kerja antar bagian, (2) Setiap masalah yang terjadi jangan dibiarkan berlarut-larut karena dapat menimbulkan masalah baru, (3) Kegiatan yang sistematis dapat menunjang efisiensi kerja, (4) Pengendalian mutu dapat menjamin kualitas produksi dan sekaligus mengangkat citra perusahaan, (5) Pengawasan mutu yang lebih baik merupakan modal penting untuk menembus pasar, (6) Pengalaman merupakan hal yang sangat berguna bagi seorang calon wirausaha, (7) Saling percaya antara relasi sangat menunjang kegiatan produksi sebuah perusahaan.

## RIWAYAT HIDUP PENULIS

**BESSE YUSUF**, lahir di Belopa pada tanggal 28 Februari 1978 dan merupakan anak pertama dari dua bersaudara, dari pasangan H. MUH. YUSUF dan HJ. BECCE.

Pendidikan formal yang telah dilalui adalah SD No. 229 Lamunre Belopa pada tahun 1984 – 1990, kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Negeri I Belopa pada tahun 1990-1993, dan SMA Negeri I Belopa pada tahun 1993 – 1996. Tahun 1996 diterima sebagai mahasiswa Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin melalui Jalur Panduan Potensi Belajar (JPPB), dan memilih Program Studi Agribisnis.

Dalam kegiatan sehari-hari sebagai mahasiswa, penulis juga aktif mengikuti berbagai kegiatan, baik di tingkat akademik maupun organisasi kampus. Antara lain menjadi asisten pada Mata Kuliah Studi Kewirausahaan dan tugas Lapangan Sosiologi Pedesaan. Selain itu penulis juga ikut serta sebagai anggota organisasi pencinta alam yaitu Studi Pedesaan dan Lingkungan Hidup (SPALH).

## KATA PENGANTAR

Puji syukur panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas Rahmat dan Anugrah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktek Lapang ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin

Laporan Praktek Lapang ini dapat terselesaikan semata-mata karena bantuan, motivasi dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada Ir. Eymal B. Demmallino, MS.i dan Ir. Rahmadanih, MS sebagai dosen pembimbing yang telah bersedia dan dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan nasehat, bimbingan, pengarahan dan doa kepada penulis.

Selain itu, tak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang turut membantu kelancaran penyusunan laporan Praktek Lapang ini, yaitu kepada :

1. Dr. Ir. H.A. Rahman Mappangaja, MS. Selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin.
2. Staf pengajar dan karyawan di lingkungan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan pengetahuan dan informasi kepada penulis selama menjalani Pendidikan di Universitas Hasanuddin.
3. Ir. Salam Nurdin dan seluruh karyawan UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae Kecamatan Barru, Kabupaten Barru yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan praktek lapang serta memberikan informasi selama praktek lapang ini.

4. Sahabatku yang tergabung dalam *Nine Sosek* : Icek, Endang, Rini, Elvi, Lina, Jumi, Neneng, Mayda and Ima, atas segala bantuan, kebersamaan dan kekompakannya.
5. Rekan-rekan mahasiswa, adik-adik junior dan kakak-kakak senior yang secara langsung maupun tidak langsung membantu dalam penyusunan laporan ini.
6. Rekan-rekan angkatan 96 antara lain : Lani, Uly, Eva, Paulina, Sahida, Hasibah, *Anak Sumigo* (Acce, Ipa, Nina, Cica, Mila), *Seven Sosek* (Warda, Fida, Umi, Ika, Tuti, Mildi), *Boy's Sosek* (Basir, Natsir, Ombab, Wawan, Arlis, Arsani, Cuak, Cullank) terima kasih atas perhatian, bantuan doa, persaudaraan selama ini.
7. Teman-teman **KKN** : Rahim, Appi, Ancu, Ati, Asia dan Sandra.
8. Rekan-rekan di Cambajawayya antara lain : Arjuli, Uci, Mega, Sindi, Nurham, Mansur, Janaid, atas kebersamaannya dan hari-hari indah yang telah mengukir banyak suka dan duka selama kita bersama.
9. Ibu Endang Trikora, terima kasih atas bantuannya selama penulisan laporan ini.
10. Sumrah, Wati dan Pian, atas segala pengorbanannya yang tak ternilai harganya, kebersamaan dan hari-hari indah yang telah mengukir banyak suka dan duka selama kita bersama.

Penghargaan yang tulus penulis haturkan kepada orang tua tercinta Hj. BECCE yang telah mendidik dengan penuh kasih sayang serta memberikan doa restu kepada penulis, juga kepada adik tersayang Sumarni Yusuf, yang telah memberikan dukungan dan kasih sayang serta semangat kepada penulis.



Sebagai manusia biasa, penulis menyadari bahwa laporan praktek ini masih belum sempurna. Oleh karena itu segala saran dan kritik dari pembaca akan penulis terima dengan hati terbuka.

Akhir kata, semoga apa yang tersaji dalam laporan ini dapat berguna bagi kita semua. Amin.

Makassar, ..... April 2001

*Penulis*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
RINGKASAN .....	iii
RIWAYAT HIDUP PENULIS .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR LAMPIRAN .....	ix
PROLOG .....	1
<b>BAGIAN SATU</b>	
<b>PENYADARAN VISI WIRA USAHA .....</b>	<b>10</b>
1.1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	10
1.2. Visi dan Misi Perusahaan .....	11
1.3. Misi Bagian – Bagian Perusahaan .....	12
<b>BAGIAN DUA</b>	
<b>ANALISIS POSISI DAN KINERJA USAHA.....</b>	<b>13</b>
2.1. Analisis Posisi .....	15
2.1.1. Sumber Daya Manusia.....	15
2.1.2. Sumber Daya Lahan dan Bangunan .....	16
2.1.3. Sumber Daya Peralatan.....	17
2.1.4. Sumber Daya Finansial.....	18

2.2. Kinerja Perusahaan.....	19
2.2.1. Proses Pengadaan Bahan baku.....	19
2.2.2. Proses Produksi.....	21
2.2.3. Proses Pemasaran.....	25
2.3. Kinerja hasil .....	25
2.3.1 Analisis Biaya.....	29
2.3.2. Analisis Pendapatan.....	30
2.4. Peta Penampilan Karya Agrosistem .....	31
<b>BAGIAN KETIGA</b>	
POLA PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN UDANG WINDU .....	35
3.1. Kekuatan ( strenghts ) .....	35
3.2. Kelemahan ( Weakness ) .....	36
3.3. Peluang ( Oppurtunity ) .....	38
3.4. Ancaman ( Threat ) .....	39
<b>BAGIAN KEEMPAT</b>	
ANALISIS MASALAH PENGEMBANGAN USAHA .....	42
4.1. Penetapan Posisi Penilaian.....	42
4.2. Mengenal Masalah.....	43
4.3. Struturisasi Masalah.....	43
<b>BAGIAN LIMA</b>	
ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA .....	46
5.1. Penetapan Sasaran.....	48
5.2. Strukturisasi Sasaran. ....	50

BAGIAN ENAM	
ANALISIS ALTERNATIF TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA.....	53
6.1. Alternatif Tindakan Persasaran Antara.....	53
6.2. Analisis Keputusan.....	56
BAGIAN TUJUH	
MATRIKS PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA.....	62
7.1. Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha .....	62
7.2. Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha .....	65
BAGIAN DELAPAN	
ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL .....	67
RANCANGAN USAHA.....	72
EPILOG.....	89
Pelajaran – Pelajaran Penting.....	89
DAFTAR PUSTAKA.....	92

## DAFTAR TABEL

NO.	Teks	Halaman
1.	Sumber Daya Manusia Dengan Status Tetap UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	16
2.	Jenis, Jumlah, Harga, Lama Pemakaian, Penyusutan Peralatan yang dimiliki UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	18
3.	Analisis Posisi Sumber Daya Finansial pada UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	19
4.	Pembelian Bahan Baku selama empat siklus pada UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000...	21
5.	Jumlah dan Nilai Penjualan UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	27
6.	Permintaan Benur Udang Windu pada UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	27
7.	Persentase Permintaan Benur Udang Windu selama empat Siklus pada UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	28
8.	Besarnya Biaya Tetap yang digunakan dalam empat Siklus UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	29
9.	Besarnya Biaya Variabel yang digunakan dalam empat siklus pada UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	30
10.	Analisis Pendapatan dalam empat Siklus Produksi UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	31
11.	Analisis SWOT pada UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	41
12.	Matriks Kesenjangan, Kenyataan dan Harapan UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000..	45

13. Matriks Penilaian terhadap Alternatif Keputusan UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000...	59
14. Matriks Penilaian terhadap Alternatif Keputusan UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000...	60
15. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000..	64
16. Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000 .....	66
17. Analisis Persoalan Potensial UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000,.....	71
18. Analisis Rugi / Laba Usaha Pembenihan Udang Skala Rumah Tangga.....	85

## DAFTAR GAMBAR

NO.	Teks	Halaman
1.	Siklus Daur Produksi UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	24
2.	Saluran Pemasaran UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	26
3.	Peta Penampilan Agrosistim UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	32
4.	Strukturisasi masalah Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	47
5.	Strukturisasi Sasaran Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	52
6.	Strukturisasi Alternatif Tindakan Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	55
7.	Strukturisasi Alternatif Tindakan Terpilih Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	61

## DAFTAR GAMBAR

NO.	Teks	Halaman
1.	Siklus Daur Produksi UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	24
2.	Saluran Pemasaran UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	26
3.	Peta Penampilan Agrosistim UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	32
4.	Strukturisasi masalah Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	47
5.	Strukturisasi Sasaran Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	52
6.	Strukturisasi Alternatif Tindakan Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	55
7.	Strukturisasi Alternatif Tindakan Terpilih Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru 2000.....	61



## PROLOG

Udang merupakan mata dagangan ekspor yang bermakna penting bagi perekonomian Indonesia. Ditengah-tengah kemelut merosotnya harga mata dagangan primer di pasaran internasional, udang tetap kokoh dan tegar pada singgasananya. Harga udang disebut-sebut tidak bergeming oleh dampak resesi perekonomian dunia. Kemampuan menyedot devisa bagi negara tidak diragukan lagi. Dalam periode 1990 – 1998, berdasarkan perkembangan produksi perikanan di Indonesia seperti yang dikeluarkan oleh biro pusat statistik, menunjukkan bahwa produksi perikanan (udang) mengalami peningkatan dari tahun 1990 – 1998 yaitu sebesar 16,74 % tiap tahunnya atau 376,947 ton/tahun. Barangkali dengan dasar itulah, ditengah-tengah gema peningkatan ekspor non migas pemerintah mengorbitkan udang sebagai primadona mata dagang ekspor non migas Indonesia (Sondang, 1995).

Efek berganda atas pengusaha udang memiliki spektrum yang luas. Salah satu diantaranya adalah kemampuan dalam menyediakan lapangan pekerjaan. Segala kegiatan yang berkaitan dengan mata dagang udang melingkupi hidup dan kehidupan rakyat banyak. Sektor penangkapan, produksi, distribusi, pengolahan dan pemasaran udang secara langsung dapat menyerap tenaga kerja dari yang berkualifikasi tenaga ahli hingga ketingkat buruh (Hanafiah dan Saefuddin, 1996 ).

Bagi sebagian besar masyarakat, khususnya di negara - negara berkembang, udang merupakan bahan makanan yang tergolong mewah. Pada mulanya di negara majupun udang termasuk bahan pangan yang mewah. Perkembangan perekonomian

dunia dari sisa-sisa reruntuhan perang dunia ke- 2 pada dekade enampuluhan, memacu tingkat kesejahteraan, meningkatkan pendapatan perkapita, dan meningkatkan daya beli masyarakat di negara-negara maju. Kecenderungan ini secara bertahap mengubah pola konsumsi bahan pangan yang lebih bermutu dan bergengsi. Itulah sebabnya, jika pada awalnya udang tergolong bahan pangan yang mewah pada akhirnya dapat terjangkau oleh masyarakat negara maju dengan skala yang lebih luas lagi (Mujiman dan Suyanto, 1989).

Keberhasilan yang dicapai tersebut didukung oleh sarana dan prasarana pengolahan yang memadai. Hal ini dilakukan karena produk perikanan mempunyai sifat perishabel (cepat busuk), oleh karena itu pemerintah menetapkan marketing approach. Kelemahan - kelemahan yang dimiliki oleh hasil perikanan yang tidak jarang menimbulkan kerugian yang besar, terutama pada saat produksi yang melimpah. Oleh karena itu perlu dilakukan usaha untuk meningkatkan daya simpan dan daya awet produk perikanan pada pasca panen melalui proses pengolahan maupun pengawetan (Afrianto dan Liviawaty1994 ).

Adapun jenis udang yang dibudidayakan ditambak adalah udang windu ( *Peneaus monodon* ), yang tergolong kedalam :

- Phylum : Anthropoda ( binatang berkaki ruas)
- Sub Phylum : Mandibulata
- Class : Cructecea ( binatang berkulit keras )
- Ordo : Decapoda
- Sub Ordo : Matantia

- Famili : Penaeace
- Genus : Peneaus
- Species : Peneaus monodon (udang windu tambak)

Di daerah-daerah nama udang windu mendapat sebutan udang bago, udang palaspas, dan udang userwedi. Sedangkan dalam dunia perdagangan dikenal dengan nama Tiger Brawn, Black Tiger Shrimp dan Jumbo Tiger Prowm ( Soetomo, 1990 ).

Menurut Soetomo, (1990), bahwa udang windu sangat digemari di luar negeri karena tingginya kandungan protein dan rendahnya kadar lemak atau kolesterol, yang mana kandungan gizinya :

- Kalori	92	Kal
- Protein	21	gr
- Lemak	0,2	gr
- Hidrat arang	0,1	mgr
- Kalsium	136	mgr
- Fosfor	170	mgr
- Besi	6	mgr
- Vit. A	60	mgr
- Vit. B1	0,01	mgr
- Vitamin C	0	mgr
- Air	75	mgr

Bagian yang dapat dimakan sebesar 68 %.

Sebagaimana layaknya suatu produk, udang terikat dalam tatanan daur hidup produk yang mengenal titik kejenuhan dan penurunan kendatipun demikian, para pakar masih memperkirakan dalam perdagangan udang International pada dekade

mendatang, walaupun laju pertumbuhannya diproyeksikan lebih rendah, jika dibanding dengan periode satu dua dekade yang lampau. Jika pada dekade lampau sumber pasokan udang dunia lebih bertumpu pada hasil penangkapan, maka dengan semakin berkembangnya teknologi budidaya ( Kismono, 1991 ).

Melihat perkembangan permintaan akan udang windu ini, maka dapatlah diperkirakan bahwa kehidupan petani dimasa yang akan datang, utamanya para petani tambak, akan lebih baik. Namun hal ini bukanlah merupakan hal mudah untuk dicapai. Proses pemeliharaan udang itu sendiri memerlukan serangkaian kegiatan yang tidak dapat dipisahkan antara satu dengan yang lain. Rangkaian kegiatan tersebut dimulai dari proses pembenihan, proses pemeliharaan atau proses produksi, dan diakhiri dengan proses pemasaran. Pada perangkaian proses itu, resiko yang dihadapi oleh para petani akan berbeda-beda. Resiko terbesar yang mungkin dihadapi oleh para petani tersebut adalah pada saat pembenihan dan proses produksi. Pada kedua proses ini, kemungkinan kegagalan yang dihadapi oleh para petani cenderung sangat besar mengingat tingkat kematian udang windu yang akan membawa kegagalan pada kedua proses ini sangat besar. Sementara itu pada proses pemasaran kendala terbesar yang dihadapi oleh para petani adalah fluktuasi harga jual udang windu yang cenderung sangat besar. Pada saat panen raya, harga udang windu ini dapat mengalami penurunan drastis dibandingkan harga pada beberapa hari sebelumnya (Mujiman dan Suyanto, 1994).

Namun kita harus akui, bahwa walaupun usaha pembenihan telah berkembang, keterbatasan produksi pada musim - musim tertentu di beberapa daerah

masih sering sekali terjadi. Hal ini tidak saja disebabkan oleh tidak seimbangnya antara permintaan dengan persediaan benur yang ada, tetapi masalah teknis dan manajemen usaha yang masih kurang baik di beberapa perusahaan pembenihan, juga merupakan kendala utama menurunnya produksi benur. Bahkan seringkali para petani tambak harus menunda waktu tebar karena jumlah benur yang ada tidak memadai, dan walaupun ada harganya relatif tinggi sehingga biaya operasional tambak menjadi meningkat. Oleh karena itu kiranya tepat, apabila usaha pembenihan yang ada terus dipacu pengembangannya, supaya memenuhi harapan petani tambak akan kerersediaan benur yang berkualitas dengan harga yang murah dan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan. (Soeosno dan Slamet, 1988).

Dewasa ini usaha di bidang pembenihan udang windu sebenarnya menjanjikan harapan yang lebih baik sekaligus memberikan pekerjaan yang lebih luas. Hal ini tidak saja disebabkan oleh teknologi yang sudah dikuasai sepenuhnya, tetapi bagian-bagian dalam satu siklus pembenihan udang skala besar, sekarang dapat diusahakan secara mandiri (Sutaman, 1993).

Dengan kondisi seperti ini, tidaklah mengherankan jika ternyata industri/perusahaan hatchery pada saat ini tumbuh dengan pesat. Perusahaan hatchery ini tidak saja dilakukan secara komersial, tetapi juga banyak dilakukan oleh para petani tambak itu sendiri sebagai industri rumahtangga. Dengan jalan membangun bak-bak pemeliharaan di halaman rumah mereka. Umumnya pendirian hatchery seperti ini hanya ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan benur mereka

sendiri dan sebagian kecil dijual . Sementara itu pengusaha hatchery dalam skala besar juga tidak kurang jumlahnya ( Soetomo, 1990).

Salah satu diantara beberapa perusahaan hatchery yang ada di Sulawesi Selatan pada saat ini adalah UD.Sinar Benur Lembae yang berlokasi di lingkungan Lembae Kecamatan Barru, Kabupaten Barru. Pendirian perusahaan ini sangat tepat mengingat sebagian besar masyarakat di kecamatan ini memiliki pekerjaan sebagai petani tambak. Dengan adanya perusahaan hatchery ini maka tentu saja akan sangat membantu para petani yang memerlukan benur bagi tambak mereka. Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk memilih perusahaan ini sebagai tempat melaksanakan praktek lapang dengan judul " Pola Pengembangan Usaha Pembibitan Udang Windu (studi kasus pada UD. Sinar Benur Lembae di lingkungan Lembae Kecamatan Barru, Kabupaten Barru ). Waktu pelaksanaan praktek lapang ini adalah tiga bulan, yakni bulan Oktober 2000 sampai Desember 2000.

Sasaran – sasaran belajar yang hendak dicapai dalam pelaksanaan praktek lapang ini terdiri atas :

1. Aspek Pengetahuan :

- Mengetahui keadaan umum lokasi pembibitan udang windu dan segala aktivitas yang terkait didalamnya.
- Mengetahui berbagai aspek yang tercakup dalam Agrosistem kasus.
- Mengetahui proses pemeliharaan udang sehingga dalam memproduksi telur udang ( Neuplius ) yang dihasilkan baik dan berkualitas dari segi mutu.

- Mengetahui berbagai permasalahan yang ditemukan dalam pembibitan udang windu.

## 2. Aspek ketrampilan

- Terampil dalam mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh agrosistem kasus dalam hal pembibitan udang.
- Terampil dalam menentukan sasaran pengembangan usaha agrosistem kasus sehubungan dengan masalah yang dihadapi.
- Terampil dalam mengidentifikasi penyakit udang, seperti bercak merah pada kulit udang.

## 3. Aspek Sikap

- Memetik hikmah sebagai pengalaman belajar di dalam kasus yang dikaji.
- Menghargai sikap dan perilaku yang diterapkan pengusaha dalam menjalankan usahanya.
- Menarik manfaat yang diperoleh dari pengalaman belajar dengan menetakannya dalam kehidupan sehari-hari.

Sebagaimana judul yang ditetapkan, maka ada beberapa aspek yang menjadi batasan kasus pada pelaksanaan penelitian ini. Adapun aspek-aspek yang akan diamati pada praktik lapang ini terdiri atas :

1. Proses pengadaan bahan baku.
2. Proses produksi
3. Proses pemasaran



Ketiga proses tersebut merupakan sasaran utama pelaksanaan praktik lapang.

Untuk mencapai sasaran belajar yang diinginkan, maka metode belajar yang digunakan adalah sebagai berikut : (1) Aspek pengetahuan ,dapat dicapai dengan menggunakan studi kasus yaitu pengungkapan situasi secara faktual dengan mengadakan wawancara langsung dan melihat ( mengamati) kegiatan yang berhubungan dengan kasus. yaitu (2) Aspek sikap, (3) Aspek keterampilan dapat dicapai dengan menggunakan kombinasi dari keduanya, yakni studi kasus dan pengamatan.

Data yang dikumpulkan pada saat praktek lapang selanjutnya akan dipaparkan dengan menggunakan Metode Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS) yang merupakan salah satu paket metode berfikir rasional, yang secara umum terdiri dari beberapa tahap yaitu :

1. Penyadaran Visi Wirausaha (PVW)

Tahap ini bertujuan untuk menguraikan visi pengusaha dan misi bagian-bagian usaha..

2. Analisis Posisi dan Kinerja Usaha (APKU)

Tahap ini bertujuan untuk menguraikan keadaan sumberdaya yang dimiliki perusahaan serta kegiatan yang dilakukan perusahaan dan hasil yang dicapai

3. Analisis Masalah Pengembangan Usaha (AMPU)

Tahap ini bertujuan untuk menguraikan masalah-masalah yang dihadapi perusahaan serta digambarkan dalam diagram sebab akibat.



4. Analisis Sasaran Pengembangan usaha (ASPU)

Tahap ini bertujuan menguraikan sasaran yang ingin dicapai dari pemecahan masalah-masalah yang dihadapi dan digambarkan dalam diagram antar sasaran.

5. Analisis alternatif Tindakan Pengembangan Usaha(A2TPU)

Tahap ini bertujuan untuk menguraikan alternatif tindakan pemecahan masalah sasaran antara, serta membuat analisis keputusan.

6. Analisis Persoalan Potensial (APP)

Tahap ini bertujuan untuk menguraikan proses yang ditempuh untuk memecahkan persoalan dalam mencapai tujuan.

7. Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha (MP2U)

Tahap ini bertujuan untuk memperlihatkan tindakan-tindakan yang dilandasi oleh berbagai pertimbangan dan kegiatan yang mampu dilakukan.

8. Rencana Kerja Proyek Usaha (RKPU)

Tahap ini bertujuan untuk menguraikan rencana/jadwal dari kegiatan yang akan dilaksanakan sehubungan dengan pemecahan masalah yang dihadapi.

9. Rancangan Usaha

Merupakan kegiatan yang melibatkan diri dan mendorong mitra belajar untuk mengimplementasikan beberapa langkah awal dari desain tindakan yang sudah dirumuskan dan direncanakan serta evaluasi sampai sejauh mana tindakan tersebut terlaksana.

## BAGIAN PERTAMA

### PENYADARAN VISI WIRAUSAHA

#### 1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

UD.Sinar Benur Lembae merupakan salah satu usaha pembenihan udang (Hatchery) di daerah Sulawesi Selatan . Usaha ini didirikan pada tahun 1994, tepatnya pada tanggal 24 Januari 1994. Usaha ini berlokasi di Desa Lembae ,Kecamatan Barru, Kabupaten Barru.

Usaha hatchery Sinar Benur lembae dalam status kepemilikan oleh seorang pimpinan, selaku pemegang saham. Dasar pemikiran utama berdirinya usaha ini adalah kebutuhan konsumen akan benur udang yang stabil dalam jumlah yang cukup besar, maka dalam pemilihan lokasi dipilihlah tempat di kawasan pertambakan di Kecamatan Barru, Kabupaten Barru. Setelah melalui studi kelayakan untuk pendirian usaha pembibitan udang maka pemilik modal akhirnya memutuskan untuk mendirikan usaha pembibitan udang di lokasi tersebut.

Pada awal berdirinya UD.Sinar benur Lembae ini modal awal yang disediakan oleh pemilik usaha adalah sebesar Rp. 75.000.000 Dengan jumlah modal tersebut pemilik berharap dapat menjalankan usaha pembibitan udang termaksud.

Sampai sekarang perkembangan UD.Sinar benur Lembae cukup stabil. Hal ini terlihat terutama dalam masalah produksi. Meskipun berjalan lambat namun tetap ada peluang untuk meningkatkan pendapatan.

## 1.2. Visi Perusahaan

Pentingnya visi perusahaan adalah bahwa visi tersebut merupakan arah atau tujuan perusahaan dalam melakukan kegiatan sehari-hari. Visi yang diartikan sebagai pandangan ke depan mengenai tujuan atau sasaran yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dapat digunakan sebagai penuntun dan petunjuk bagi suatu usaha untuk menilai keberhasilannya.

*Adapun visi dari UD. Sinar Benur Lembae adalah "Menjadikan perusahaan sebagai penghasil nauplius (telur udang) yang bermutu dan bebas dari penyakit".*

## - Misi Perusahaan

Melihat perkembangan akan permintaan udang windu ini yang semakin hari semakin meningkat yang otomatis akan semakin dibutuhkan benur udang yang berkualitas dalam jumlah besar oleh petani, maka patutlah kiranya kita untuk turut peduli memikirkan tentang bagaimana menutupi kebutuhan petani tambak tersebut.

Adapun Misi dari UD.Sinar benur Lembae adalah *"Memperbaiki kualitas benur yang dibudidayakan dan memenuhi permintaan konsumen (petani tambak)".*

### 1.3. Misi bagian - bagian perusahaan

Misi dari bagian-bagian perusahaan ini akan membahas tentang misi bagian pengadaan bahan baku, bagian produksi, bagian keuangan, bagian pemasaran serta manajer. dimana pada tiap-tiap bagian tersebut mempunyai misi tersendiri yang dapat mendukung misi perusahaan.

#### 1. Manajer

Manajer adalah pucuk pimpinan dari sebuah perusahaan yang menentukan kebijakan - kebijakan terhadap bagaimana memajukan dan mempertahankan kelangsungan perusahaan.

Adapun Misi manajer UD.Sinar Benur Lembae adalah "*Meningkatkan kuantitas dan kualitas hasil produksi untuk menambah omset dan pendapatan*".

Tindakan -tindakan yang dilakukan oleh manajer dalam mengembangkan misinya adalah "*Menambah jumlah penebaran benur, mengupayakan penekanan tingkat kematian benur udang windu*".

#### 2. Bagian Keuangan

Sebagaimana yang kita ketahui bahwa bagian keuangan suatu perusahaan merupakan bagian yang sangat penting didalam menentukan maju mundurnya suatu perusahaan.

Adapun misi dari bagian keuangan adalah "*Mengatur keuangan sebaik mungkin agar pengalokasian sumberdaya finansial dalam perusahaan dapat lebih efisien dan efektif*".

### 3. Bagian Pengadaan Induk

Sarana produksi dan sarana penunjang lainnya sangat penting dalam melaksanakan proses produksi, dimana sarana produksi tersebut dapat tersedia dengan mudah dan dapat pula sulit diperoleh. Oleh karena itu diperlukan tersendiri mengenai pengadaan bahan baku. Selain dari pengadaan bahan baku, hal lain yang perlu diperhatikan adalah penggunaan atau pemanfaatan.

Adapun misi dari pengadaan induk UD. Sinar Benur Lembae adalah *"Menyediakan bahan baku yang baik dan menjaga kualitas produksi"*.

### 4. Misi bagian produksi

Bagian produksi ini sangat mengharapkan peranan pimpinan untuk dapat melihat masalah-masalah yang timbul didalam perusahaan, dan mengharapkan dukungan dari bagian pemasaran dalam memasarkan produk ( Benur Udang Windu).

Adapun misi dari bagian produksi UD. Sinar Benur Lembae adalah *"Meningkatkan kualitas kerja dalam mendukung kualitas dan kuantitas benur"*.

### 5. Misi Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran harus mencari peluang untuk dapat memperluas pangsa pasar dan mencoba mengadakan bauran pemasaran khususnya promosi produk pada pasar output lainnya.

Adapun misi bagian pemasaran UD. Sinar Benur Lembae adalah *"Memperluas pangsa pasar dan memperbaiki sistem produksi sesuai permintaan pelanggan dan konsumen"*.

## BAGIAN KEDUA

### ANALISIS POSISI DAN KINERJA USAHA

#### 2.1. Analisis Posisi

Analisis posisi usaha adalah suatu analisis yang menggambarkan (deskripsi) posisi agrosistem dalam memanfaatkan sumberdaya yang ada. Analisis posisi ini akan menguraikan empat sumberdaya yaitu sumberdaya manusia, sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya peralatan, dan sumberdaya finansial.

##### 2.1.1. Sumberdaya Manusia

Sumberdaya manusia bagi setiap perusahaan merupakan sumberdaya yang paling penting dibandingkan dengan sumberdaya lainnya. Hal ini disebabkan karena manusia merupakan motor penggerak bagi kegiatan yang terdapat di dalam perusahaan. Sumber daya manusia yang mampu menggerakkan aktivitas, melakukan perencanaan sehingga perusahaan dapat berjalan dengan baik. Oleh sebab itu, penanganan sumberdaya manusia ini memerlukan strategi yang khusus.

Sehubungan dengan pentingnya sumberdaya manusia ini pihak pemilik UD. Sinar Benur Lembae mempekerjakan 8 orang tenaga kerja untuk mengerjakan segala aktivitas. Untuk lebih jelasnya sumber daya biologis, uraian mengenai tenaga kerja tersebut dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini :

Tabel 1. Sumberdaya manusia dengan status tetap yang dimiliki UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru 2000

No	Nama	Umur (Thn)	Pendidikan	Jabatan / Bidang	Upah ( Rp). / bln
1.	Ir. Salam	32	Sarjana	Direktur	Rp. 500.000
2.	Ir. Rosmawati	29	Sarjana	Bendahara	Rp. 300.000
3.	Rudi	29	S M A	Teknisi	Rp. 300.000
4.	Sultan	25	S M A	Ur. Induk	Rp. 200.000
5.	Haris	25	S M P	Ur. Larva	Rp. 175.000
6.	Halo	30	S M P	Ur. Nauplius	Rp. 190.000
7.	Japar	28	S D	Ur. Panen	Rp. 150.000
8.	Hadi	28	S M P	Ur. Makanan Induk	Rp. 180.000
9.	Muhtar	27	S M A	Ur. Sanitasi Air	Rp. 175.000
10.	Nursalam	35	S M P	Ur. Pemeliharaan	Rp. 200.000

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2000

### 2.1.2. Sumberdaya lahan dan bangunan

Sumberdaya lahan dan bangunan merupakan salah satu sarana yang sangat penting bagi suatu perusahaan yang berorientasi produk, sumberdaya lahan dan bangunan ini merupakan keharusan akan ketersediaannya. Sumberdaya lahan yang dimiliki oleh UD. Sinar Benur Lembae adalah sebidang tanah seluas 3.000 M<sup>2</sup> yang berlokasi di Desa Lembae Kecamatan Barru, Kabupaten Barru.

Di atas lahan tersebut didirikan bangunan yang terdiri atas : Bangunan rumah hatchery, konstruksi bak yang terdiri dari bak larva, bak penampungan



air , bak kultur alga, rumah tinggal, dengan total nilai dari sumber lahan dan bangunan yang dimiliki UD. Sinar Benur Lembae adalah sebesar Rp. 25.000.000,-

### 2.1.3. Sumber daya peralatan

Sumber daya peralatan adalah semua jenis peralatan yang dipergunakan dalam proses produksi benur udang windu. Peralatan yang layak, baik dari segi jenis maupun jumlah sangat menentukan keberhasilan pelaksanaan proses produksi.

penggunaan jenis dan jumlah peralatan terhadap kestabilan / keberhasilan proses produksi sepertinya telah disadari sepenuhnya oleh pihak pengelola UD. Sinar Benur Lembae. Hal ini terlihat dari upaya pengelola usaha senantiasa mengusahakan penggunaan peralatan yang lebih baik dengan harapan produk yang dihasilkan sesuai dengan yang ditargetkan.

Untuk lebih jelasnya mengenai sumberdaya yang dimiliki dan digunakan oleh pihak UD. Sinar Benur Lembae terlihat pada tabel 2 berikut ini .

Tabel 2 : Jenis, jumlah, harga, lama pemakaian dan nilai penyusutan peralatan yang dimiliki oleh UD. Sinar Benur Lembae, 2000

No	Jenis	Harga Baru (Rp)	Harga lama(Rp)	Lama Pe-Makaian (thn)	Nilai Peny. (Rp)
1.	Genset 1	5.000.000	3.000.000	8	250.000
2.	G.cadangan 1	5.000.000	2.000.000	6	500.000
3.	Blower 5	4.500.000	2.250.000	6	425.000
4.	Pompa A.Laut 2	2.500.000	1.500.000	4	200.000
5.	P.Resikulasi 3	1.000.000	750.000	2	125.000
6.	Filter Bag 3	75.000	40.000	1	35.000
7.	Batu Aerasi 500	1.500	500	1	1.000
8.	Slang Aerasi 20	100.000	25.000	1	75.000
9.	Pemberat 500	500	200	3	100
10.	Ember Pakan 20	5.000	2.500	1	2.500
11.	Timbangan 2	25.000	15.000	4	2.500
12.	Gayung pakan 25	7.500	3.500	2	2.000
13.	Pengukuran air 1	1.000.000	500.000	4	125.000
14.	Pengukuran PH 1	350.000	150.000	4	50.000
15.	Pengukuran Suhu 1	1.000.000	500.000	4	125.000
16.	Tenda 3 x 6 m 10	100.000	40.000	1	60.000
Jumlah		21.664.500	10.776.700		2.343.100

Sumber : Data primer setelah diolah 2000

#### 2.1.4. Sumberdaya finansial

Sumberdaya finansial merupakan salah satu sumberdaya yang keberadaannya sangat penting mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha. Kunci keberhasilan untuk menghasilkan pendapatan finansial yang optimal dan untuk mempertahankan kelangsungan usaha adalah ketersediaan sumber daya finansial perusahaan dalam jumlah yang cukup dan kombinasi yang tepat.

Dari uraian di atas kita dapat memperoleh gambaran mengenai pentingnya upaya untuk mempertahankan kondisi keuangan yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Dengan kata lain pengelola keuangan pada suatu perusahaan membutuhkan sistem tertentu dimana alokasi untuk setiap biaya dapat diperhitungkan dengan cermat.

Adapun situasi sumberdaya finansial yang dimiliki oleh UD. Sinar

Benur Lembae dapat dilihat pada tabel 3 berikut ini .

Tabel 3. Analisis Posisi sumberdaya pada UD. Sinar Benur Lembae, Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru, 2000

No	Sumber daya	Ukuran Fisik	Nilai ( Rp. )
1.	Lahan	300 M2	65.000.000
2.	Bangunan	180 M2	83.000.000
3.	Peralatan		21.664.500
4	Karyawan Tetap		
	- Tetap	8 orang	
5.	Neraca		
	- Harta Tetap		169.664.500
	- Harta lancar		4.125.000
	- Modal		173.789.500

Sumber : data primer setelah diolah, 2000

## 2.2. Kinerja Perusahaan

Analisis kerja agrosistem ini akan membahas proses dan hasil dari Pengadaan bahan baku, proses produksi, proses pemasaran dan perhitungan biaya dan pendapatan.

### 2.2.1. Proses pengadaan induk benur

Proses pengadaan induk benur merupakan proses awal yang penting dan perlu mendapat perhatian dari perusahaan. Bahan baku yang utama yang digunakan oleh perusahaan udang UD. Sinar Benur Lembae adalah induk udang masak telur, kebutuhan induk udang masak telur adalah 50 ekor betina dan 25 ekor jantan.

Induk masak telur terbagi dua yaitu induk masak telur alami dan ablasi mata ( yang berasal dari laut). Pihak perusahaan menggunakan induk masak telur ablasi mata.

Ablasi mata merupakan proses untuk merangsang pemasakan telur dengan memanfaatkan sistem hormonal dalam tubuh udang dengan merusak tangkai mata. Untuk keperluan ablasi mata pihak perusahaan menentukan kriteria terhadap calon induk sebagai berikut :

- Berukuran besar dan sudah berkulit keras, berat betina dan jantang masing-masing minimal 100 dan 70 gram
- Sehat dan tidak cacat
- Calon induk asal tambak harus berasal dari pemeliharaan dengan salinitas rendah.
- Pengangkutan induk tidak lebih enam jam perjalanan

Proses pengadaan bahan baku sampai ke perusahaan sepenuhnya ditangani oleh pihak perusahaan dengan membeli langsung dari pihak pemasok, untuk harga induk jantan Rp. 15.000 / ekor dan untuk betina Rp. 75.000 per ekor.

Adapun pembelian bahan baku selama 4 siklus dapat dilihat pada tabel 4 berikut ini .

Tabel 4. Pembelian bahan baku selama 4 siklus oleh UD. Sinar Benur Lembae, di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru, 2000

No.	Bulan	Pembelian Bahan Baku		Harga Pembelian (Rp)	
		Jantan	Betina	Jantan	Betina
1	Maret	7 ekor	13 ekor	105.000	975.000
2	Juni	6 ekor	12 ekor	90.000	900.000
3	September	7 ekor	14 ekor	105.000	1.050.000
4	Desember	5 ekor	11 ekor	75.000	825.000
	Total	25 ekor	50 ekor	375.000	3.750.000

Pada tabel 4 terlihat bahwa selama 4 siklus bahan baku yang masuk sebanyak 25 ekor untuk jantan dan 50 ekor untuk betina. Hal ini disebabkan karena pada bulan Desember curah hujan tinggi sehingga para pemasok tidak turun ke laut.

### 2.2.2. Proses Produksi

Proses produksi yang dilakukan oleh UD. Sinar Benur Lembae adalah kegiatan membudidayakan bahan baku (induk masak telur) yang menghasilkan udang windu. Proses produksi ini juga melibatkan berbagai sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan.

Adapun proses produksi yang dilakukan oleh pembibitan ini adalah :

#### 1. Penyediaan induk masak telur

Pengambilan induk masak telur dari penangkaran induk dilakukan dengan menggunakan tangan dan ditangkap satu persatu. Bila menggunakan jaring, jala

atau alat lainnya, calon induk akan luka. Calon induk yang luka tidak dapat digunakan karena tidak akan menunjukkan perkembangan ovarium setelah diablasi dan juga cepat mati dalam bak perkawinan. Setelah dipindahkan untuk bertelur terlebih dahulu induk di sucihamakan dengan larutan formalin 50 mg/liter selama 15 sampai 20 menit, atau dalam larutan furanace 3 mg / liter selama 1 jam. Setelah bertelur, induk di keluarkan dari bak peneluran. Tiap induk udang windu dengan berat berkisar 70 sampai 100 gram menghasilkan telur sebanyak 0,5 sampai 1 juta butir telur. Telur ini akan menetas selama 12 sampai 16 jam.

## 2. Pemeliharaan Larva

Telur yang telah menetas (nepleus) dengan ukuran berkisar 0,31mm, pada proses ini larva tidak diberi makan karena masih memiliki persediaan makanan dalam kantong telur. Intensitas cahaya matahari dikurangi dengan menutup bak larva agar plankton berkembang dan untuk menghindari perubahan temperatur air besar. Setelah mengalami proses ganti kulit sebanyak 6 kali dalam waktu 46 sampai 50 jam, selanjutnya nupleus akan berubah menjadi zoea dengan ukuran 1,2 sampai 2,5 mm. Larva pada fase soea memerlukan makanan berupa butiran halus . Untuk pemberian makanan pada larva zoea digunakan skeletonema. Stadium zoea mengalami tiga kali pergantian kulit dalam waktu 4 sampai 7 hari. Setelah zoea, larva menjadi mysis dengan ukuran 3,5 sampai 4,6 mm dan mengalami tiga kali pergantian kulit dalam waktu 3 sampai 4 hari. Pada akhir stadium mysis mulai diberi pakan berupa zooplankton *Nuuplius amtemia* sp.

### 3. Pemeliharaan Pascalarva

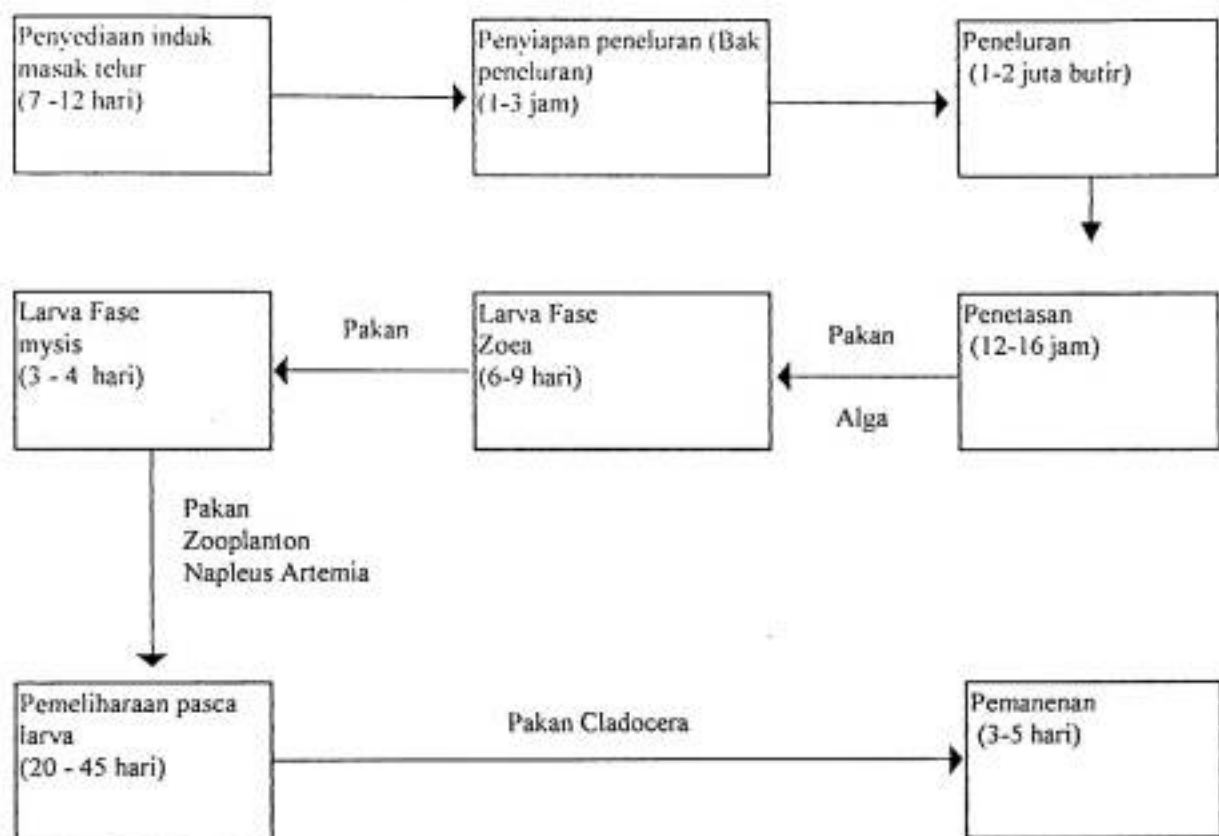
Pemeliharaan pascalarva dilakukan pada ruang terbuka (pada bak pemeliharaan). Selama pemeliharaan, pascalarva diberi makan. Penggantian air dilakukan lebih intensif daripada kedua proses sebelumnya. Pemberian makanan tambahan berupa alga budidaya dilakukan secara terpisah. Yang paling diperhatikan pada proses pemeliharaan larva adalah mutu pakan, temperatur air dan salinitas dan kualitas air.

### 4. Pemanenan

Sebelum melakukan pemanenan, terlebih dahulu dipersiapkan peralatan yang diperlukan seperti plastik wadah, kardus, persediaan oksigen, ember, skop net untuk menakar benur dan bak penampungan benur serta seser penangkap benur. Cara pemanenan dilakukan dengan menurunkan air bak sampai 70% untuk memudahkan penangkapan benur dengan menggunakan seser. Bersamaan dengan penangkapan dipersiapkan plastik wadah untuk benur. Didalam kantong plastik tersebut dimasukkan air sebanyak 2 sampai 3 liter dengan kadar garam sama dengan kadar pada air bak pemeliharaan. Tenaga kerja yang menangani bidang produksi ini adalah 5 orang. Hasil yang diperoleh dari proses produksi adalah kurang lebih 1 juta ekor benur udang setiap siklus, jumlah ini dibawah standar, yakni 2 juta ekor benur. Hal ini disebabkan oleh penanganan pada proses pascalarva yang kurang baik dan faktor cuaca.



Untuk mengetahui lebih jelas tentang siklus produksi benur dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini :



Gambar 1 : Siklus Produksi pada UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae Kec. Barru Kab. Barru, 2000.



### 2.2.3. Proses pemasaran

Proses pemasaran adalah fungsi bisnis yang mengidentifikasi keinginan serta kebutuhan yang belum terpenuhi dan mengukur seberapa besar kebutuhan tersebut.

Proses pemasaran membutuhkan lebih dari pada hanya sekedar menjual produk yang dihasilkan, melainkan juga diperlukan untuk mengantisipasi permintaan masyarakat dengan cara mengidentifikasi kebutuhan mereka sehingga produk yang dihasilkan dapat dikembangkan guna memenuhi kebutuhan konsumen dan menetapkan harga serta promosi yang tepat untuk produk yang bersangkutan. Guna kepentingan pelaksanaan proses pemasaran pihak perusahaan mengupayakan satu buah mobil untuk pengangkutan dan mempekerjakan 1 orang karyawan yang seringkali dibantu oleh karyawan dari bidang lain.

#### - Wilayah Pemasaran

Dalam penentuan wilayah pemasaran, pihak perusahaan harus jeli melihat peluang pasar dalam arti daerah mana yang kira-kira membutuhkan produk yang mereka hasilkan. Proses pemasaran yang dilakukan oleh UD. Sinar Benur Lembae yaitu menyalurkan produk yang dihasilkan pada sentra-sentra pertambakan udang di Kab. Barru, Pangkep, Luwu, Pinrang, dan Wajo.

#### - Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan struktur unit organisasi dalam dan luar perusahaan yang terdiri atas agen, dealer, pedagang besar dan pengecer, melalui suatu produk / jasa yang dipasarkan.

Saluran pemasaran yang ditetapkan oleh pihak perusahaan dalam menyalurkan hasil produksinya adalah sistem penyaluran langsung ke tangan konsumen, dalam hal ini petani tambak. Untuk lebih jelasnya, saluran pemasaran UD. Sinar Benur Lembae dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini.



Gambaran 2. Saluran pemasaran UD. Sinar Benur Lembae

#### - Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah serangkaian kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan pemasaran produk yang dihasilkan. Strategi pemasaran ini pada umumnya berkisar pada kiat-kiat dari pihak perusahaan dalam memasarkan produknya sehingga diharapkan akan dapat memenuhi target tertentu.

Strategi pemasaran UD. Sinar Benur Lembae adalah dengan menetapkan kebijakan-kebijakan seperti : penetapan harga yang relatif murah, perusahaan mengantar permintaan ketangan konsumen, sebagai balasan konsumen akan memberi bayaran yang sesuai dengan pesanan yang mereka terima. Untuk lebih jelasnya mengenai besarnya penjualan dapat dilihat pada tabel 5 berikut ini .

Tabel 5 : Jumlah dan nilai penjualan UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae, Kec. Barru Kab. Barru, 2000

Bulan	Jumlah ( ekor )	Harga Jual ( Rupiah)
Maret	1,5 juta	37.500.000
Juni	1,2 juta	30.000.000
September	1,8 juta	45.000.000
Desember	1,5 juta	37.500.000
Jumlah	6 juta	150.000.000

Jumlah penjualan pada tahun 2000 ( 4 kali produksi ) mengalami kenaikan dan penurunan penjualan. Penjualan yang tertinggi terjadi pada bulan September yaitu 1,8 juta ekor sedangkan penjualan yang terendah terjadi pada bulan Juni yaitu sebesar 1,2 juta ekor. Hal ni terjadi karena keadaan cuaca atau keadaan alam yang tidak menentu. Dimana faktor cuaca ini sangat mempengaruhi proses produksi (penetasan) udang windu, dikarenakan udang windu tidak dapat memproduksi dengan baik jika curah hujan tinggi atau cuaca dingin.

Tabel 6. Permintaan benur Udang Windu pada UD. Sinar Benur Lembae selama 4 siklus di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru. 2000.

Bulan	Jumlah permintaan
Maret	1,5 juta ekor
Juni	1,4 juta ekor
September	2 juta ekor
Desember	1,7 juta ekor
Total	6,6 juta ekor

Pada tabel 6 di atas terlihat bahwa permintaan akan benur udang windu berfluktuasi. Permintaan yang paling tinggi adalah pada bulan September yaitu 2 juta ekor. Sedangkan yang terendah pada bulan Juni yaitu sebanyak 1,4 juta ekor. Ini disebabkan karena pada musim tersebut petani tambak kurang yang turun mengolah tambak disebabkan karena musim panen padi bersamaan sehingga permintaan benur udang kurang.

Untuk mengetahui lebih jelas mengenai persentase permintaan terealisasi tentang benur udang windu ini dapat dilihat pada tabel 7 berikut ini .

Tabel 7. Persentase permintaan benur udang windu selama 4 siklus (Maret, Juni, September, Desember) pada UD. Sinar Benur Lembae, di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru, 2000

Bulan	Permintaan ( Ekor)	Terealisasi ( ekor )	Persen ( %)
Maret	1,5 juta	1,5 juta	23,80
Juni	1,4 juta	1,2 juta	20,63
September	2 juta	1,8 juta	30,15
Desember	1,7 juta	1,5 juta	25,39

Sumber : Data primer setelah diolah, 2000

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat bahwa dalam 4 siklus produksi permintaan akan benur udang windu tidak semua terealisasi, ada 0,6 juta yang tidak terpenuhi, hal ini disebabkan karena benur udang windu yang dihasilkan sebagian

rusak / mati, seperti dilihat pada bulan Desember jumlah benur yang diminta sebanyak 1,7 ekor, sedangkan yang terealisasi hanya 1,5 juta ekor.

### 2.3.1. Analisis Biaya

Analisis biaya merupakan suatu analisis yang memperlihatkan komposisi pengeluaran dan penerimaan dalam jangka waktu tertentu. Dengan adanya analisis biaya yang dikeluarkan serta pengalokasiannya, juga berapa besar penerimaan perusahaan beserta sumber-sumbernya.

Dalam melakukan analisis biaya ini. Pada umumnya digunakan dua jenis biaya, yaitu biaya tetap ( fixed cost) dan biaya variabel ( varible cost) .

- Biaya tetap ( fixed cost)

Biaya tetap adalah biaya yang tidak memberikan pengaruh secara langsung kepada peningkatan produksi. Seperti gaji karyawan, penyusutan alat dan pemeliharaan alat. ( Tabel 8 )

Tabel 8. Besarnya biaya tetap yang digunakan dalam 4 siklus ( Maret, Juni, September, Desember ) pada UD. Sinar Benur Lembae, di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru, 2000

No	Uraian	Total Biaya ( Rp.)
1.	Gaji karyawan	22.440.000
2	Penyusutan alat	2.343.100
	Total	24.783.100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2000

Pada Tabel 8 terlihat bahwa biaya tetap yang dikeluarkan pihak perusahaan selama 4 siklus produksi adalah Rp. 24.783.100

- Biaya variabel (variable Cost )

Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya mempengaruhi besar kecilnya produksi yang dihasilkan. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan meliputi biaya bahan baku, biaya listrik, biaya transportasi, pakan larva dan biaya operasional.

Untuk jelasnya mengenai biaya variabel yang dikeluarkan oleh UD. Sinar Benur Lembar selama 4 siklus produksi dapat dilihat pada tabel 9 berikut ini.

Tabel 9 . Besarnya biaya variabel yang digunakan dalam 4 siklus ( Maret, Juni, September, Desember ) pada UD. Sinar Benur Lembae, di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru, 2000

No	Uraian	Total Biaya
1.	induk benur	4.125.000
2	Biaya listrik	6.000.000
3.	Transportasi	1.500.000
4.	Pakan larva	1.500.000
5.	Biaya operasional	4.500.000
	Total	17.625.000

Sumber : Data primer setelah diolah, 2000

### 2.3.2. Analisis Pendapatan

Pendapatan dalam pengertian umum adalah hasil produksi yang diperoleh dalam bentuk materi dan dapat dibelanjakan kembali guna memenuhi kebutuhan akan sarana produksi. Pendapatan ini pada umumnya diperoleh dari hasil penjualan produk ( Tabel 10 ).

Tabel 10 Analisis Pendapatan dalam 4 siklus produksi ( Maret, Juni, September, Desember ) pada UD. Sinar Benur Lembae, di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru, 2000

No	Uraian	Nilai
1.	Hasil penjualan	150.000.000
2.	Biaya tetap	25.483.100
3.	Biaya variabel	17.625.000
4.	Total biaya (2 + 3)	43.108.100
5.	Pendapatan kotor (1 - 5)	106.891.900
6.	Pajak 10 %	10.989.190
7.	Laba bersih (6 - 7)	<b>96.202.710</b>

Sumber : Data primer setelah diolah, 2000

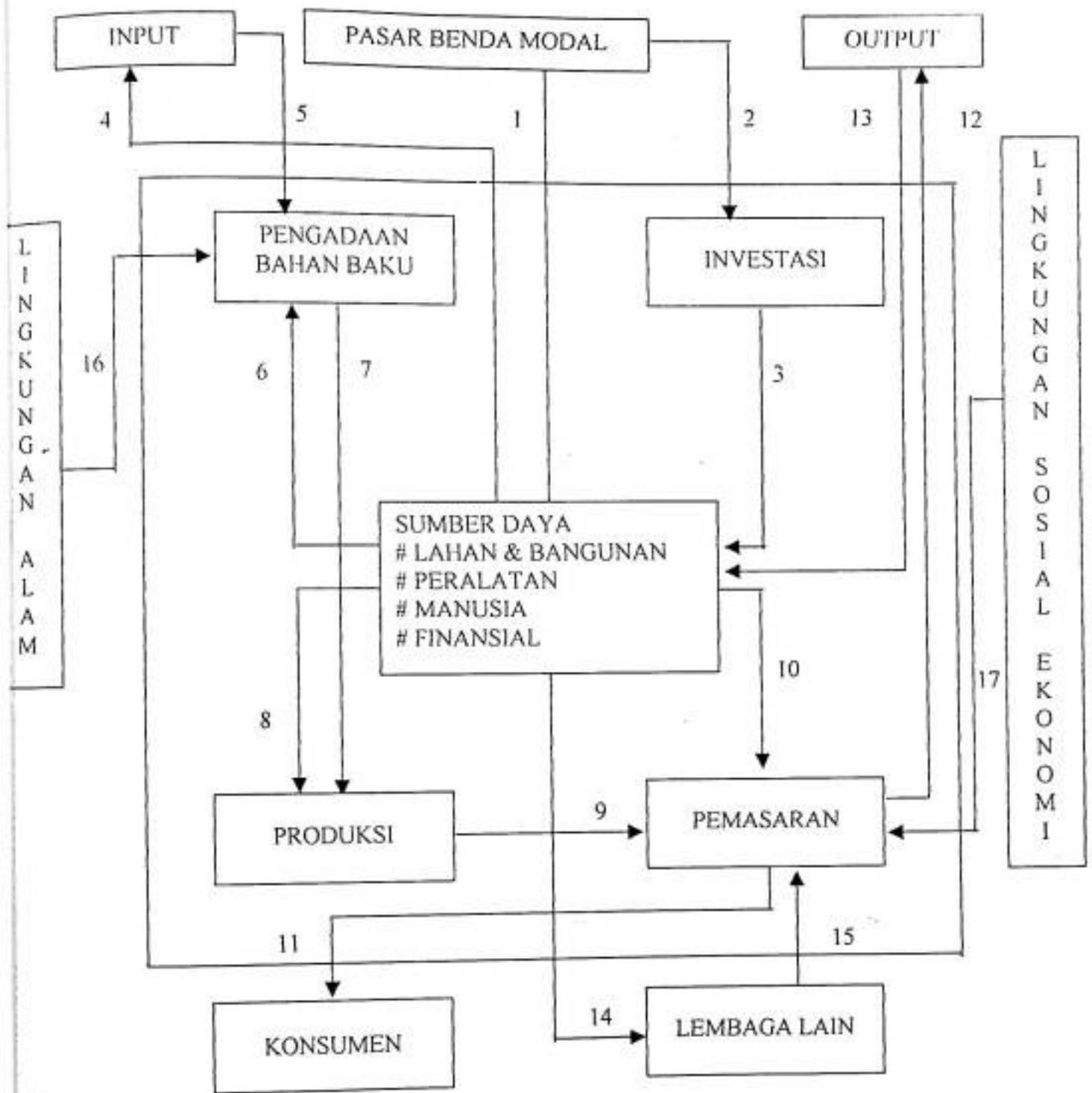
Tabel 10 menunjukkan bahwa pendapatan bersih yang diperoleh UD. Sinar Lembae selama 4 siklus produksi adalah sebesar Rp. 96.202.710.

#### 2.4. Peta Penampilan Karya Agrosistem

Peta penampilan karya agrosistem merupakan suatu gambaran tentang arus uang, barang dan jasa yang berlangsung didalam agrosistem. Arus uang, barang dan jasa tersebut dapat berasal dari dalam agrosistem atau sebaliknya.

Untuk lebih jelasnya mengenai peta penampilan karya agrosistem ini terlihat pada gambar 3 berikut ini .





Gambar 4. Peta Penampilan Agrosistem UD. Sinar Benur Lembac Di Desa Lembac, Kec. Barru, Kab. Barru. 2000.



**Keterangan gambar :**

1. Sumber daya finansial yang dimiliki perusahaan dialokasikan ke pasar benda modal untuk pengadaan peralatan produksi benur udang.
2. Benda modal yang diinvestasikan melalui proses investasi merupakan sumberdaya-sumberdaya yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha.
3. Pasar benda modal menyediakan peralatan melalui proses investasi sebagai sumberdaya perusahaan.
4. Sumberdaya finansial yang dimiliki oleh perusahaan dialokasikan ke pasar input untuk pengadaan bahan-bahan yang dibutuhkan oleh perusahaan.
5. Pasar input menyediakan bahan baku yang dibutuhkan dalam proses produksi melalui proses pengadaan bahan baku.
6. Sumber daya manusia dan sumberdaya finansial dialokasikan untuk pengadaan bahan baku berupa benur udang.
7. Bahan baku yang telah diperoleh melalui pengadaan bahan baku dialokasikan untuk pelaksanaan proses produksi dalam perusahaan.
8. Sumberdaya-sumberdaya yang dimiliki perusahaan dialokasikan untuk pelaksanaan proses produksi.
9. Produk yang dihasilkan dari proses produksi disampaikan ke konsumen melalui proses pemasaran.
10. Sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial dialokasikan untuk pelaksanaan proses pemasaran benur udang.
11. Konsumen memperoleh produk dari perusahaan kasus melalui proses pemasaran

12. Proses pemasaran benur dilaksanakan di proses output.
13. Dari hasil pemasaran benur ke pasar output diperoleh pendapatan yang merupakan sumberdaya finansial perusahaan.
14. Sumberdaya finansial dan sumber daya manusia dialokasikan pada kegiatan yang berhubungan dengan lembaga lain.
15. Hasil aktivitas dengan lembaga lain mempengaruhi proses pemasaran
16. Lingkungan alam mempengaruhi pengadaan bahan baku sebab adanya pengaruh musim mempengaruhi kuantitas bahan baku.
17. Proses pemasaran benur udang dipengaruhi oleh lingkungan sosial.

### BAGIAN TIGA POLA PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN UDANG WINDU

Pola pengembangan usaha ini akan dibahas dengan menggunakan analisis SWOT. SWOT merupakan akronim dari kata-kata "Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), "opportunities (peluang) dan "Threats (ancaman) Faktor kekuatan dan kelemahan (internal) terdapat dalam tubuh suatu organisasi, sedangkan peluang dan ancaman (eksternal) merupakan faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi suatu perusahaan.

#### A. Kekuatan ( Strengths)

Kekuatan yang dimaksud dalam hal ini adalah potensi sumberdaya dan kondisi usaha dan produk benur tersebut dalam melakukan segala aktivitas usaha yang dapat dijadikan modal dalam rangka merebut pangsa pasar.

##### 1. Harga benur terjangkau

Keterjangkauan harga benur untuk para petani tambak dapat mempermudah dalam melaksanakan produksi. Disamping itu harga juga merupakan suatu standar yang lazim disebut permasalahan oleh pengusaha jika terlalu tinggi.

##### 2. Pakan benur tersedia

Pakan benur tersedia setiap waktu. Jika pakan/makanan induk udang windu kurang maka produksi yang dihasilkan juga menurun sehingga pakan merupakan hal yang penting dalam mencapai keberhasilan dan untuk peningkatan produksi,

### 3. Adanya hubungan dengan pemasok baik

Pihak pengusaha selalu menawarkan keharmonisan terhadap pihak pemasok karena jika hubungan tidak harmonis dapat mengakibatkan pemasok pindah langganan. Dimana kita ketahui bahwa ketersediaan akan induk udang tidaklah mudah didapatkan sehingga pihak pengusaha berusaha untuk menjalin hubungan baik dengan para pemasok.

### 4. Modal kerja tersedia

Dengan perputaran arus kas yang tepat, sehingga pihak pengusaha tidak kewalahan dalam hal biaya. Disamping itu pihak pengusahaan dapat juga menggunakan modal tersebut untuk meningkatkan hasil produksi dengan cara menambah induk udang, memperbaiki kondisi tempat produksi dll.

### 5. Lokasi perusahaan strategi

Penentuan lokasi yang tepat bagi suatu usaha akan memperlancar kegiatan usaha. Pemilihan lokasi harus didasarkan pada berbagai pertimbangan yaitu lokasi harus didaratan pada berbagai pertimbangan yaitu lokasi perusahaan dekat dengan laut, terjangkau kendaraan, pasar dan dekat dengan lokasi pertambakan.

## 3.2. Kelemahan ( Weaknesses)

Kelemahan disini yang dimaksud adalah keterbatasan atau kekurangan yang menghalang bagi penampilan kinerja organisasi, dalam mengembangkan masalahnya

1. Peralatan belum memadai

Dalam mengembangkan usaha peralatan harus memadai dari segi jumlah dan kegunaannya dimana peralatan merupakan penunjang dalam mencapai keberhasilan suatu usaha. Peralatan yang belum memadai seperti pompa air laut, pompa resikulasi,

2. Keterampilan Tenaga Kerja Rendah

Keterampilan dalam bekerja perlu diperhatikan sebab suatu usaha dapat terlaksanan dengan baik jika kita dapat melakukannya dengan baik dan benar agar apa yang dihasilkan dapat memuaskan. Keterampilan dalam pemberian pakan, pergantian air dan pemindahan telur dari bak penetasan.

3. Jumlah pemasok bahan baku kurang.

Pemasok bahan baku ini adalah dari pihak nelayan yang mana nelayan ini yang langsung menangkap induk udang tersebut yang berada di laut, kemudian dijual kepada pihak perusahaan. Jumlah pemasok bahan baku sekarang ini sebanyak 5 orang.

4. Sebagian tenaga kerja bekerja rangkap

Tenaga kerja yang dimiliki perusahaan kurang berkonsentrasi pada bidangnya, hal ini disebabkan oleh seringnya terjadi kerja rangkap pada tenaga kerja perusahaan.

5. Tingkat kematian tinggi

Selain pengaruh alam, pengaruh pengelolaan yang kurang baik dapat menyebabkan tingginya tingkat kematian, hal ini terjadi pada UD Sinar Benur

Lembae tingkat kematian benur/ larfa mencapai 15% sampai 30% sementara batas maksimum tingkat kematian benur adalah 20%.

6. Tidak semua permintaan dapat terpenuhi

Permintaan benur udang windu tidak semua dapat terpenuhi oleh perusahaan disebabkan karena adanya kendala seperti banyaknya benur yang mati, terserangnya penyakit bercak merah pada kulit.

7. Standar mutu rendah

Standar mutu benur yang layak dipasarkan sebenarnya adalah PL 17 dan PL 20, namun kadang-kadang produk yang dipasarkan oleh pihak perusahaan adalah PL 12 dan PL 15.

### 3.3. Peluang ( opportunity )

Faktor peluang dalam suatu organisasi bisa saja menjadi ancaman bagi organisasi lain, dimana peluang pada suatu saat belum tentu akan tampil sebagai peluang pada kesempatan lain.

1. Kebijakan pemerintah

Hasil dari sektor perikanan yang ada di Sulawesi Selatan selain digunakan untuk kebutuhan masyarakat juga dapat dipasarkan ke luar negeri ( di ekspor) dilihat akan kebutuhan hasil perikanan saat ini cukup baik sehingga pemerintah mengupayakan akan meningkatkan dari segi kualitas dan kuantitas. Upaya-upaya yang dilakukan oleh pihak pemerintah diantaranya,

penyuluhan dan seminar, dan juga bantuan berupa dana sebagai tambahan modal.

## 2. Harga produksi

Harga produksi pada saat ini masih tergolong murah yaitu Rp. 25/ekor namun harga tersebut akan naik, disebabkan karena kebutuhan akan benur udang sangat diperlukan.

## 3. Jumlah permintaan

Permintaan akan benur udang semakin meningkat sekitar 2 juta ekor hal ini disebabkan karena banyaknya petani tambak yang menggarap tanahnya untuk digunakan sebagai tempat untuk memproduksi hasil perikanan utamanya udang.

### 3.4. Ancaman ( Threat )

Ancaman dapat diartikan sebagai tantangan yang muncul yang dapat menghambat pengembangan usaha. Ancaman pada suatu saat tidak selamanya merupakan ancaman dikemudian hari.

#### 1. Resiko kematian tinggi

- Benur udang windu sangat peka pada penyakit sehingga resiko untuk mati juga besar dimana benur ini tidak dapat dicegah kematiannya karena berhubungan dengan keadaan alam (curah hujan yang tinggi).

2. Tergantung keadaan alam

Keadaan alam ( curah hujan tinggi ) sangat mempengaruhi hasil produksi dimana jika curah hujan tinggi maka proses produksi tidak lancar disebabkan karena induk udang windu tidak dapat menetas pada cuaca yang dingin.

3. Tidak ada konsumen tetap

Tidak adanya konsumen tetap ini membuat pihak pengusaha merasa tidak aman akan hasil yang diproduksi karena akan mengalami kerugian karena tidak ada konsumen yang pasti membelinya.

4. Banyaknya persaingan dipasaran.

Persaingan dipasaran merupakan suatu hal yang tidak dapat dihindari, sehingga pihak perusahaan mengatur strategi dengan cara memberikan bonus / diskon kepada setiap pelanggan yang ada.

5. Produk cepat rusak/mati

Resiko dalam melaksanakan pembibitan udang ini, sangat tinggi karena benur tersebut sangat peka akan penyakit dan keadaan alam, seperti jika curah hujan tinggi otomatis benur akan banyak yang mati artinya hasil produksi jadi menurun.

Dari berbagai indikator tersebut diatas, maka dapatlah dilakukan analisis SWOT ( Strength ,Weakness, oppurtunity, threat ).Untuk melihat bagian mana saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang ancaman bagi pengusaha dalam menjalankan kegiatan usahanya. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini



Tabel 11. Analisis SWOT pada UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru, 2000.

	Stenght (Kekuatan)	Weakness (kelemahan)
<b>Faktor Internal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakan benur tersedia</li> <li>• Adanya hubungan dengan pemasok baik</li> <li>• Modal kerja cukup</li> <li>• Harga Benur terjangkau</li> <li>• Tenaga kerja yang memadai</li> <li>• Lokasi perusahaan strategis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sebagian tenaga kerja bekerja rangkap</li> <li>• Standar mutu produk rendah</li> <li>• Keterampilan tenaga kerja rendah</li> <li>• Tidak semua permintaan terpenuhi</li> <li>• Peralatan belum memadai</li> <li>• Tingkat kematian tinggi</li> <li>• Jumlah pemasok bahan baku kurang</li> </ul>
<b>Faktor External</b>		
<b>Opportunity (peluang)</b>	<b>Strategi (SO)</b>	<b>Strategi (WO)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kebijakan pemerintah</li> <li>• Jumlah permintaan banyak sekitar 2 juta ekor per siklus.</li> <li>• Harga jual sesuai yang berlaku di pasaran</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatkan hubungan dengan pemasok</li> <li>• Menambah jumlah produk yang dipasarkan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menambah pemasok</li> <li>• Meningkatkan mutu produksi</li> <li>• Melengkapi peralatan yang belum memadai</li> </ul>
<b>Threat (Ancaman)</b>	<b>Strategi (ST)</b>	<b>Strategi (WT)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resiko kematian benur tinggi</li> <li>• Tergantung keadaan alam</li> <li>• Tidak adanya konsumen tetap</li> <li>• Banyak persaingan di pasaran</li> <li>• Produk cepat rusak/mati</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengurangi kematian benur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menentukan strategi dalam menghadapi pesaing</li> <li>• Menambah konsumen tetap</li> </ul>

Sumber : Data primer setelah diolah, 2000

## BAGIAN KEEMPAT ANALISIS MASALAH PENGEMBANGAN USAHA

Analisis masalah pengembangan usaha merupakan suatu rangkaian kegiatan yang bertujuan untuk mengenali permasalahan yang ditemukan pada agrosistem serta mengetahui hubungan sebab akibat antara masalah. Masalah adalah suatu keadaan atau situasi yang menunjukkan adanya kesenjangan antara apa yang diharapkan dengan apa yang menjadi kenyataan.

Dalam pelaksanaan analisis masalah pengembangan usaha ini langkah-langkah yang harus dilalui adalah : menetapkan posisi penilaian, mengenal masalah, pemilihan masalah, dan melakukan strukturisasi masalah.

### 4.1. Penetapan posisi penilaian

Ada dua hal yang mendasari suatu penilaian situasi, yaitu penentuan posisi penilaian dan dasar pertimbangan atau fokus penilaian. Posisi penilaian ini nantinya akan memberikan gambaran yang jelas mengenai pengungkapan masalah dan mencari alternatif pemecahan masalah tersebut, karena posisi penilaian ini sangat penting untuk mengetahui sudut pandang penulis yang tentunya akan berbeda dengan sudut pandang orang lain.

Dalam penetapan posisi penilaian situasi agrosistem ini, penulis memutuskan untuk menempati posisi sebagai manager usaha pembibitan udang windu. Dengan adanya penetapan posisi ini, maka diharapkan akan memudahkan penulis dalam mengambil keputusan untuk memperbaiki keadaan perusahaan.

## 4.2. Mengenal masalah

Mengenal masalah adalah melihat masalah yang ada atau mengidentifikasi masalah dengan mengetahui kesenjangan antara kenyataan yang ada dengan harapan.

Masalah-masalah yang timbul dalam pengelolaan pembibitan udang windu adalah sebagai berikut :

### 1. Omzet perusahaan berkurang

Omzet perusahaan berkurang disebabkan oleh harga jual produk yang rendah. Dilihat dari hasil penjualan mengalami penurunan khususnya pada bulan Desember yaitu sebesar Rp. 37.500.000. Jika dibandingkan pada bulan September dimana penerimaan yang diterima sebesar Rp. 45.000.000,-

### 2. Volume penjualan menurun

Volume penjualan menurun disebabkan karena produksi menurun dimana volume penjualan akan meningkat jika dalam suatu usaha produksi yang dihasilkan banyak.

### 3. Harga jual produk rendah

Harga jual produk UD. Sinar Benur Lembae adalah sebesar Rp. 25 / ekor sementara harapan pihak perusahaan adalah sebesar Rp. 30 / ekor

### 4. Tidak tercapainya standar mutu yang digunakan.

Pihak perusahaan dalam mencapai target produksi tidak menggunakan standar mutu, dilihat dari sistem penjualan produk yang tidak mengikuti standar mutu kelayakan produk untuk dipasarkan.

5. Benur terlalu cepat dipanen

Pihak perusahaan terlalu cepat dalam pelepasan produknya untuk dipasarkan. Hal ini dilihat dari hasil penjualan produksi yang mana memasarkan produk yang layak untuk dipasarkan ( PL 17 ).

6. Tidak semua permintaan dapat terpenuhi

Permintaan benur udang dapat terpenuhi tingkat kematian di tekan yaitu dengan cara memperhatikan proses penetasan agar semua telur dapat menetas dengan baik.

7. Produksi benur menurun

Produksi benur mengalami penurunan yaitu 6.6 juta ekor menjadi 6 juta ekor/tahun. terjadinya penurunan ini disebabkan karena banyaknya benur yang mati disebabkan oleh keadaan cuaca dan penyakit udang.

8. Tingkat kematian

Tingkat kematian benur tergantung dari keadaan alam, dimana jika musim hujan maka tingkat kematian dapat mencapai 15 s/d 20 %.

9. Sebagian tenaga kerja bekerja rangkap

Kurangnya rasa tanggung jawab tenaga kerja menyebabkan sebagian tenaga kerja bekerja rangkap sehingga kurang berkonsentrasi pada bidangnya selain hal ini dapat mempengaruhi efisiensi kerja mereka

10. Tidak jelasnya batasan kerja antara bagian

Struktur organisasi UD. Sinar Benur lembae dapat dilihat yang mana terbagi atas 2 bagian yaitu bagian produksi dan bagian pemasaran. Namun dalam

kesehariannya, pendistribusian tenaga kerja disesuaikan dengan tingkat kebutuhan bagian tersebut.

Untuk mengetahui kesenjangan antara kenyataan dengan harapan dapat dilihat pada tabel 12 berikut:

Tabel 12. Fakta, masalah dan harapan pada UD. Sinar Benur Lembae, Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru 2000

No.	Fakta	Masalah	Harapan
1.	Penerimaan perusahaan pada bulan September Rp. 45.000.000 dan pada bulan Desember Rp. 37.500.000	Omzet perusahaan menurun	- Omzet perusahaan dapat ditingkatkan menjadi Rp. 45.000.000
2.	Penjualan benur menurun yaitu dari 6,6 juta ekor menjadi 6 juta ekor	Volume penjualan menurun	- Mempertahankan agar penjualan benur tetap yaitu 6,6 juta ekortahun
3.	Harga jual produk rendah yaitu Rp. 25/ekor	Harga rendah	- Harga jual naik yaitu Rp. 30/ekor
4.	Standar mutu yang dipasarkan yaitu PL.12 dan PL. 15	Standar mutu rendah	- Standar mutu yang dipasarkan sesuai standar pasar yaitu PL. 17 dan PL.20
5.	Benur yang dihasilkan cepat dipanen karena tidak adanya konsumen tetap	Benur cepat dipanen	- Benur dipanen tepat waktu karena ada konsumen tetap
6.	Banyak permintaan benur udang yang tidak penuhi	Pemintaan tidak terpenuhi	- Dapat memenuhi semua permintaan
7.	Volume produksi mengalami penurunan yaitu dari 6,6 juta ekor menjadi 6 juta ekor	Produksi benur menurun	- Meningkatkan produksi menjadi 6,6 juta ekor pertanggungjawaban tahun
8.	Tingkat kematian benur mencapai 15 s/dengan 30%	Tingkat kematian tinggi	- Menekan tingkat kematian sampai 10%
9.	Tenaga kerja tidak memperhatikan tugas yang telah ditetapkan	Sebagian tenaga kerja bekerja rangka	- Seluruh tenaga kerja sesuai dengan bidangnya.
10.	Tenaga kerja sebagai bekerja rangkap	Tidak jelasnya batasan kerja	- Batasan kerja sesuai dengan bagian

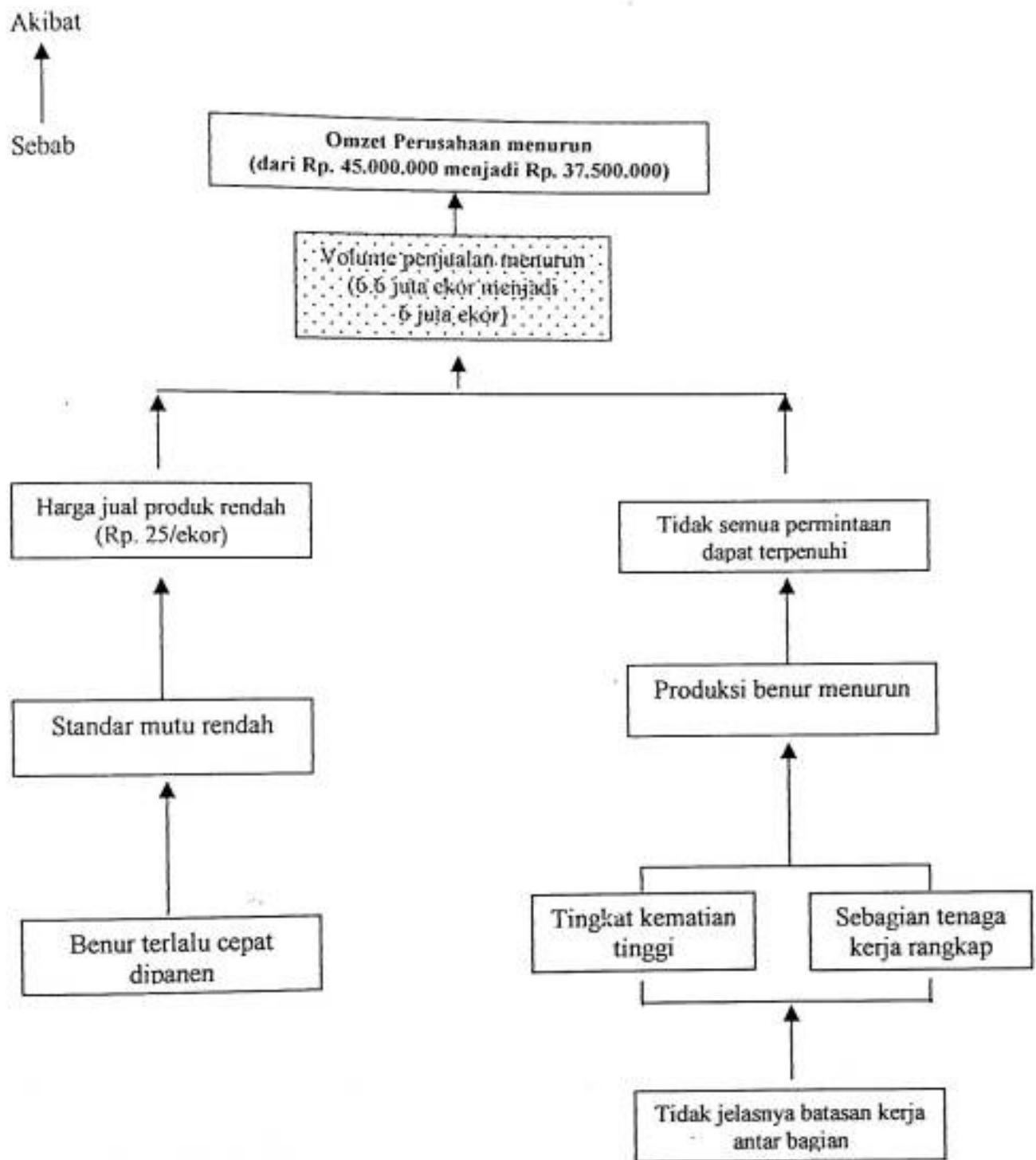
Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa yang paling banyak permasalahannya adalah bagian pemasaran dengan 3 permasalahan, kemudian bagian sumber daya manusia dengan 2 masalah dan bagian produksi dengan 5 masalah.

#### 4.3. Strukturisasi masalah

Pada bagian ini akan membahas hubungan antara sebab akibat, sehingga dapat diketahui apa yang menjadi sasaran utama, sasaran antara, penyebab masalah utama dan akibat yang timbul dengan adanya masalah tersebut.

Setelah melalui beberapa tahapan pengujian dan penyeleksian masalah maka diputuskan bahwa "volume penjualan menurun merupakan masalah utama. Volume penjualan menurun mempengaruhi langsung hasil pendapatan karena dimana jika volume penjualan menurun dapat menyebabkan omzet perusahaan berkurang.

Harga jual produk rendah disebabkan karena tidak adanya standar mutu produk yang digunakan, sehingga produk yang dihasilkan cepat dipanen. Cepatnya produk dipanen karena belum adanya konsumen yang tetap untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada struktur masalah pengembangan usaha berikut ini.



Gambar 4 . Strukturisasi masalah pengembangan usaha pada UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae, kec. Barru, Kab. Barru. 2000



## BAGIAN KELIMA ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA

Analisis sasaran pengembangan usaha merupakan suatu kegiatan analisis yang bertujuan untuk memecahkan persoalan yang dihadapi oleh perusahaan sehingga nantinya perusahaan dapat berjalan sebagaimana yang diharapkan. Analisis sasaran adalah suatu usaha untuk meneliti tujuan yang akan dicapai dalam suatu agrosistem jika masalah-masalah yang ada dalam analisis masalah yang telah terpecahkan. Sasaran adalah kriteria bagi keputusan yaitu suatu perincian khusus yang harus dicapai oleh suatu keputusan. Sasaran ditetapkan setelah menetapkan tujuan dari keputusan dan menyetujui tindakan yang harus dicapai. Sasaran adalah ukuran yang jelas mengenai tujuan yang ingin dicapai sebab dengan ukuran yang jelas maka kita dapat mengambil keputusan mengenai alternatif pilihan yang beralasan. Sasaran terkadang menjadi konotasi positif dari masalah-masalah yang timbul, dan menjadi hal yang ingin dicapai oleh perusahaan.

### 5.1. Penetapan sasaran

Berdasarkan masalah yang telah dipaparkan dan telah terbagi kedalam beberapa masalah yang telah terperinci, maka penetapan sasaran ini akan bermakna positif dari masalah-masalah tersebut. Sasaran yang ingin dicapai juga terdiri atas sasaran utama dan sasaran antara :

Adapun sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan antara lain :



1. Omzet penjualan meningkat

Pendapatan perusahaan mengalami peningkatan dari Rp.37.500.000 menjadi Rp. 45.000.000. peningkatan ini disebabkan karena adanya harga jual produk meningkat.

2. Volume penjualan meningkat

Volume penjualan dapat meningkat jika produksi yang dihasilkan juga meningkat, upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan produksi yaitu memperhatikan cara pemeliharaan yang baik.

3. Harga jual produk sesuai standar yang berlaku

Dengan naiknya harga jual produk yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan maka akan meningkatkan pendapatan perusahaan, yaitu peningkatan dari Rp, 25 / ekor menjadi Rp. 30 / ekor.

4. Ada standar mutu produk yang digunakan perusahaan

Dengan menggunakan standar mutu produk maka kestabilan mutu produk yang dipasarkan dapat terjamin dan dapat berkompetisi dengan produk dari perusahaan lain yang serupa.

5. Benur dipanen tepat waktu

UD.Sinar benur Lembae dalam memasarkan produknya mempertimbangkan nilai jual dari produk tersebut jika benur terlalu cepat dipanen maka akan mempengaruhi kualitas produk dan turunnya harga jual produk tersebut.

6. Permintaan benur udang dapat terpenuhi

Selain faktor keadaan alam permintaan benur udang dapat terpenuhi jika dalam proses peneluran dan proses penetasan dilakukan dengan baik, dan hati-hati karena benur udang sangat peka akan penyakit seperti bercak merah pada kulit

7. Produksi benur meningkat

Dengan semakin meningkatnya produksi yang dihasilkan maka volume penjualan akan bertambah meningkat yaitu 6.6 juta ekor pertanggungjawaban tahunnya

8. Menekan tingkat kematian

Kematian dapat ditekan dengan cara memperhatikan keadaan cuaca jika memungkinkan dapat dilakukan penetasan, jika keadaan tidak memungkinkan (musim hujan) tidak dapat dilakukan penetasan.

9. Setiap tenaga kerja berkonsentrasi pada bidang tugasnya masing-masing

Peningkatan produktivitas perusahaan dapat terjadi apabila setiap tenaga kerja yang dimiliki dapat menjalankan tugasnya sebaik mungkin pada bidangnya masing-masing.

10. Batasan kerja antara bagian jelas

UD. Sinar Benur Lembae seharusnya menetapkan pembagian kerja yang jelas antara bagian agar karyawan dapat memahami dan bekerja sesuai batasan kerja yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

## 5.2. Strukturisasi sasaran

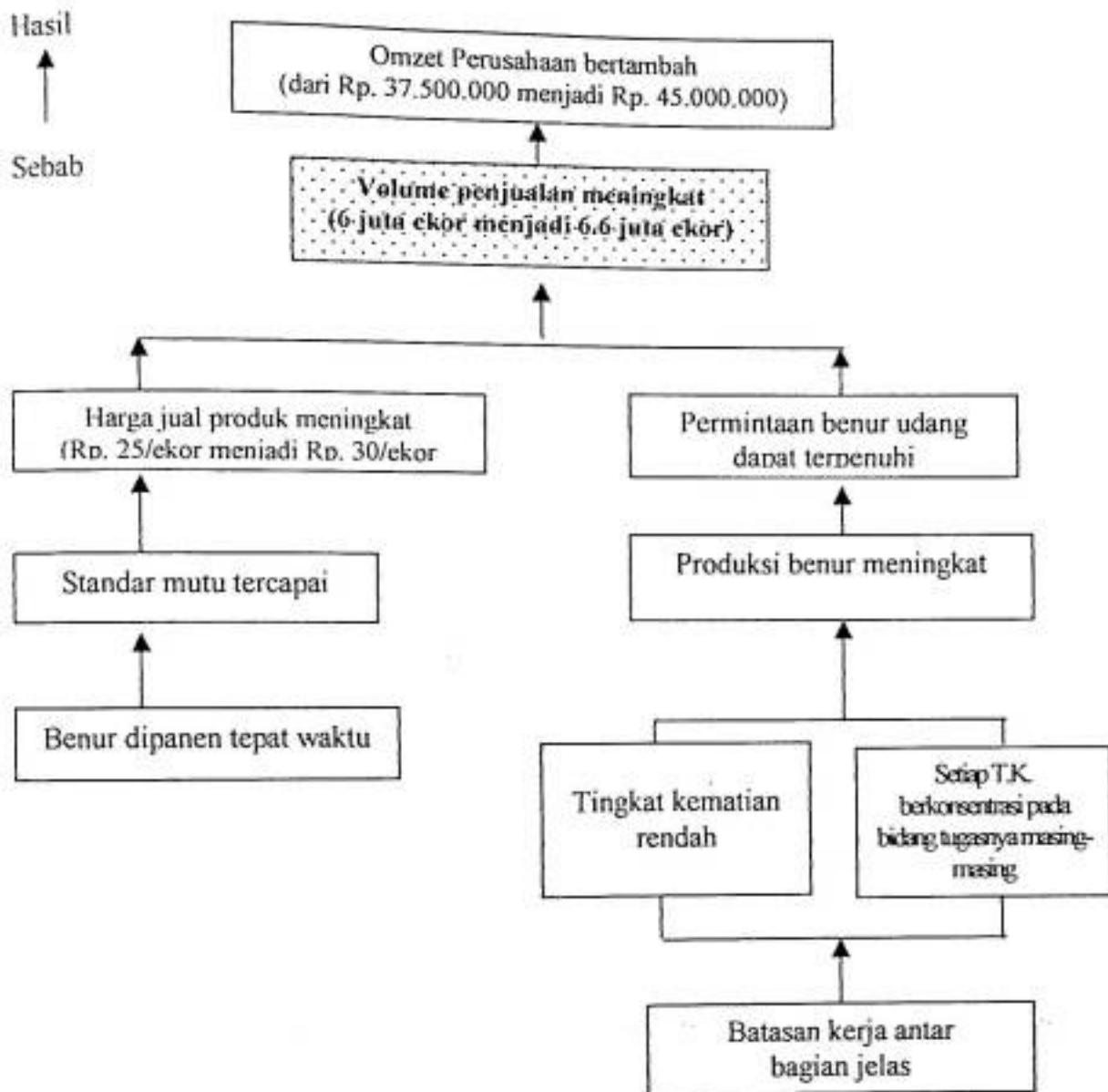
Strukturisasi sasaran atau pohon sasaran pengembangan usaha adalah bentuk positif dari diagram pohon masalah pengembangan usaha. Tujuannya adalah untuk

mengetahui sasaran yang ingin dicapai bila persoalan yang menjadi penyebab masalah telah dapat dipecahkan.

Sasaran utama yang ingin dicapai adalah " volume penjualan meningkat". hal ini dapat dicapai jika permintaan benur udang dapat terpenuhi dengan cara produksi benur ditingkatkan. Kedua hal ini merupakan sasaran antara yang berhubungan langsung dengan sasaran utama.

Untuk mencapai sasaran antara harga jual benur meningkat dapat diwujudkan dengan cara standar mutu yang ditentukan tercapai dan benur dipanen tepat waktu. Sedangkan volume penjualan meningkat tercapai dengan cara permintaan benur udang dapat terpenuhi, tingkat kematian ditekan, tenaga kerja berkonsentrasi pada bidang tugasnya masing-masing dan batasan kerja antar bagian jelas.

Untuk lebih jelasnya tentang strukturisasi sasaran pengembangan usaha dapat dilihat pada gambar 5 berikut ini .



Gambar 5. Strukturisasi sasaran pengembangan usaha pada UD. Sinar Benur Lembac di Desa Lembac, kec. Barru, kab. Barru. 2000

## BAGIAN KEENAM

### ANALISIS ALTERNATIF TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA

Analisis alternatif tindakan adalah suatu usaha untuk menganalisis beberapa kemungkinan pilihan (alternatif) tentang hubungan tindakan hasil atau serangkaian tujuan dari analisis sasaran yang mengarah pada suatu keadaan ( tujuan ) tertentu yang diinginkan. Analisis alternatif ini digunakan untuk melihat masing-masing alternatif apakah serangkaian tujuan tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengembangkan usaha, yang pada akhirnya akan mengarah kepada salah satu pilihan alternatif yang cocok untuk rangkaian tujuan tersebut.

Pada analisis alternatif tindakan ini, akan menguraikan beberapa tindakan yang dilakukan dengan mengacu pada sasaran antara. Alternatif tindakan merupakan hasil yang diperoleh dari seleksi setiap alternatif yang tersedia terhadap kriteria-kriteria yang diutamakan.

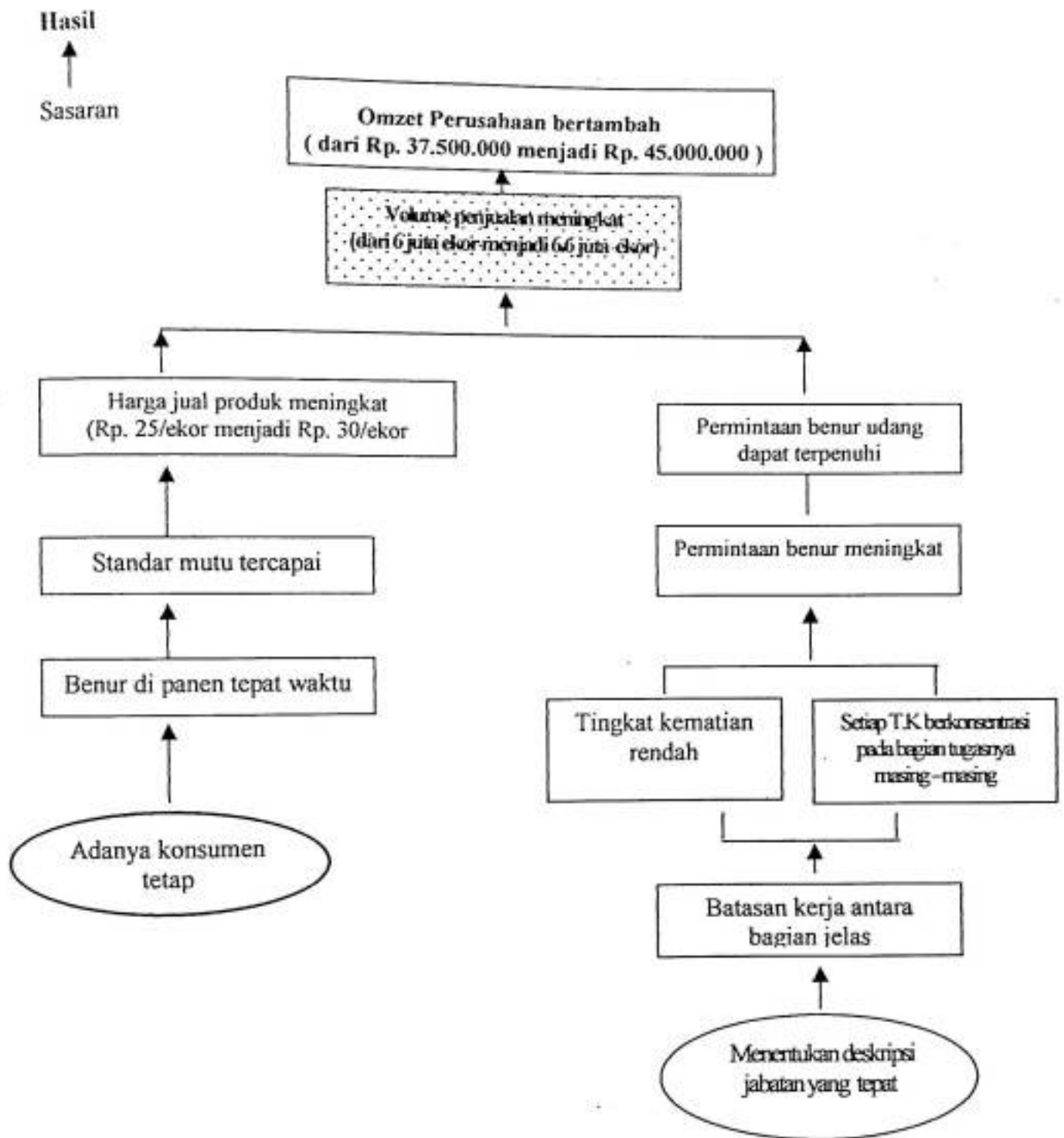
#### 6.1. Alternatif tindakan persasaran antara

Alternatif tindakan yang dapat dilakukan untuk mencapai sasaran antara yang diinginkan adalah sebagai berikut :

1. Untuk sasaran antara " harga jual benur meningkat" alternatif tindakan yang dapat dilakukan adalah menentukan cara mendapatkan konsumen tetap.
2. Untuk sasaran antara " Permintaan benur udang dapat terpenuhi " alternatif yang dapat dilakukan adalah menentukan diskripsi jabatan yang akan digunakan. Untuk dapat mengusahakan agar sasaran utama yaitu "omzet

perusahaan meningkat dapat terwujud maka diharapkan alternatif-alternatif tindakan tersebut diatas akan mampu menyelesaikan sasaran antara, yang pada akhirnya akan mencapai penyelesaian sasaran utama

Untuk lebih jelasnya mengenai alternatif tindakan pengembangan usaha dapat dilihat pada gambar 6 berikut ini:



Gambar 6 : Strukturisasi alternatif tindakan pengembangan usaha pada UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae, Kec. Barru, kab. Barru, 2000.

### 6.1. Analisis Keputusan

Analisis keputusan adalah suatu prosedur sistimatis yang didasarkan pada pola pikir yang digunakan dalam pengambilan keputusan dari beberapa alternatif tindakan yang ada. Analisis keputusan berguna untuk memusatkan perhatian pada permasalahan yang menjadi prioritas utama.

Dalam melakukan analisis keputusan ada beberapa langkah yang perlu dilakukan antara lain : pernyataan keputusan, alternatif keputusan, Kriteria keputusan, menentukan bobot masing-masing kriteria, matriks penilaian alternatif.

- **Pernyataan keputusan**

Merumuskan pernyataan keputusan dimaksudkan untuk memusatkan perhatian pada persoalan yang telah terpilih. Pernyataan keputusan tidak hanya menunjukkan maksud dari sebuah keputusan.

- **Alternatif keputusan**

Alternatif keputusan adalah alternatif tindakan yang akan diambil untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Alternatif ini dibuat sesuai dengan sasaran yang hendak dicapai.

- **Kriteria Keputusan**

Kriteria keputusan adalah kemampuan memberikan gambaran suatu keadaan yang lebih jelas dan lebih terperinci mengenai hasil keputusan yang diambil.

- **Menentukan bobot masing-masing kriteria**



Penentuan bobot berdasarkan besar kecilnya pengaruh kriteria terhadap alternatif keputusan, semakin besar pengaruhnya maka bobotnya semakin besar dan sedikitnya. Jumlah bobot untuk semua kriteria adalah : 1,00 (satu)

- Matriks Penilaian

Matriks penilaian dibuat untuk masing-masing alternatif tindakan, dengan memberikan nilai tertinggi untuk alternatif tindakan yang terpenting.

- Alternatif Pilihan

Alternatif pilihan merupakan alternatif terbaik dari alternatif keputusan yang telah diseleksi pada penilaian alternatif terhadap alternatif keputusan.

Lebih jelasnya tindakan-tindakan yang akan dianalisis dapat dilihat pada langkah-langkah analisis keputusan sebagai berikut :

1. Menentukan diskripsi yang akan digunakan

Pernyataan keputusan untuk alternatif tindakan menentukan diskripsi jabatan yang akan digunakan adalah memilih metode untuk diterapkan dengan baik pada diskripsi jabatan yang digunakan adalah menentukan siapa-siapa yang harus terlibat di perusahaan.

- Alternatif keputusan yang dianggap perlu untuk dipilih sehubungan dengan pernyataan keputusan adalah 2 alternatif.

A1 = Dipimpin langsung oleh Direktur perusahaan

A2 = kesepakatan dari seluruh tenaga kerja perusahaan

- Kriteria Keputusan

Berdasarkan pernyataan keputusan maka kriteria-kriteria keputusan untuk alternatif tindakan diatas adalah :

K1 = Dapat terlaksana dalam waktu kurang dari 1 tahun

K2 = Tidak menurunkan produktivitas tenaga kerja

K3 = Mudah dalam penerapan

- Bobot kriteria

K1 = 0,35

K2 = 0,40

K3 = 0,25

Kriteria K2 mempunyai bobot tertinggi yaitu = 0,40. Hal ini disebabkan agar produktivitas tenaga kerja tidak menurun dan tidak berpengaruh langsung terhadap hasil produksi sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

K1 = Mempunyai bobot 0,35 Hal ini disebabkan agar dalam pelaksanaan waktu yang digunakan tidak lebih dari satu tahun

K3 = Mempunyai bobot terendah yaitu 0,25. Hal ini disebabkan dalam perekrutan Tenaga kerja diharapkan nantinya akan mudah dalam penerapan oleh pihak perusahaan.

- Matriks Penilaian

Untuk evaluasi kriteria terhadap keputusan dapat dilihat pada matriks penilaian dibawah ini :

Tabel : Matriks Penilaian terhadap alternatif keputusan pada UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru.

No.	Alternatif	K3 (0,30)	Kriteria K1 (0,50)	K1 (0,20)	Total
1	A1	0,40 (0,115)	0,55 (0,235)	0,63 (0,120)	0,47
2	A2	0,60 (0,185)	0,45 (0,265)	0,37 (0,08)	0,53

Dari tabel di atas, maka dapat dilihat pencapaian nilai untuk setiap keputusan A2, memperoleh nilai sebesar 0,53, A1 nilainya sebesar 0,47. Ini berarti alternatif keputusan yang terpilih untuk dilakukan adalah A2 yaitu diskripsi jabatan merupakan kesepakatan dari seluruh tenaga kerja perusahaan.

## 2. Belum adanya konsumen tetap

### - Pernyataan keputusan

Menentukan cara terbaik dalam mendapatkan konsumen tetap.

### - Alternatif keputusan

A1 = Memberi potongan harga

A2 = Memberi fasilitas transportasi

### Kriteria Keputusan

K1 = Sistem tidak merugikan perusahaan

K2 = Dapat menarik minat konsumen

- Bobot Kriteria

$$K1 = 0,40$$

$$K2 = 0,60$$

K2 = Mempunyai bobot tertinggi karena yang diharapkan oleh pihak perusahaan adalah memperbanyak konsumen

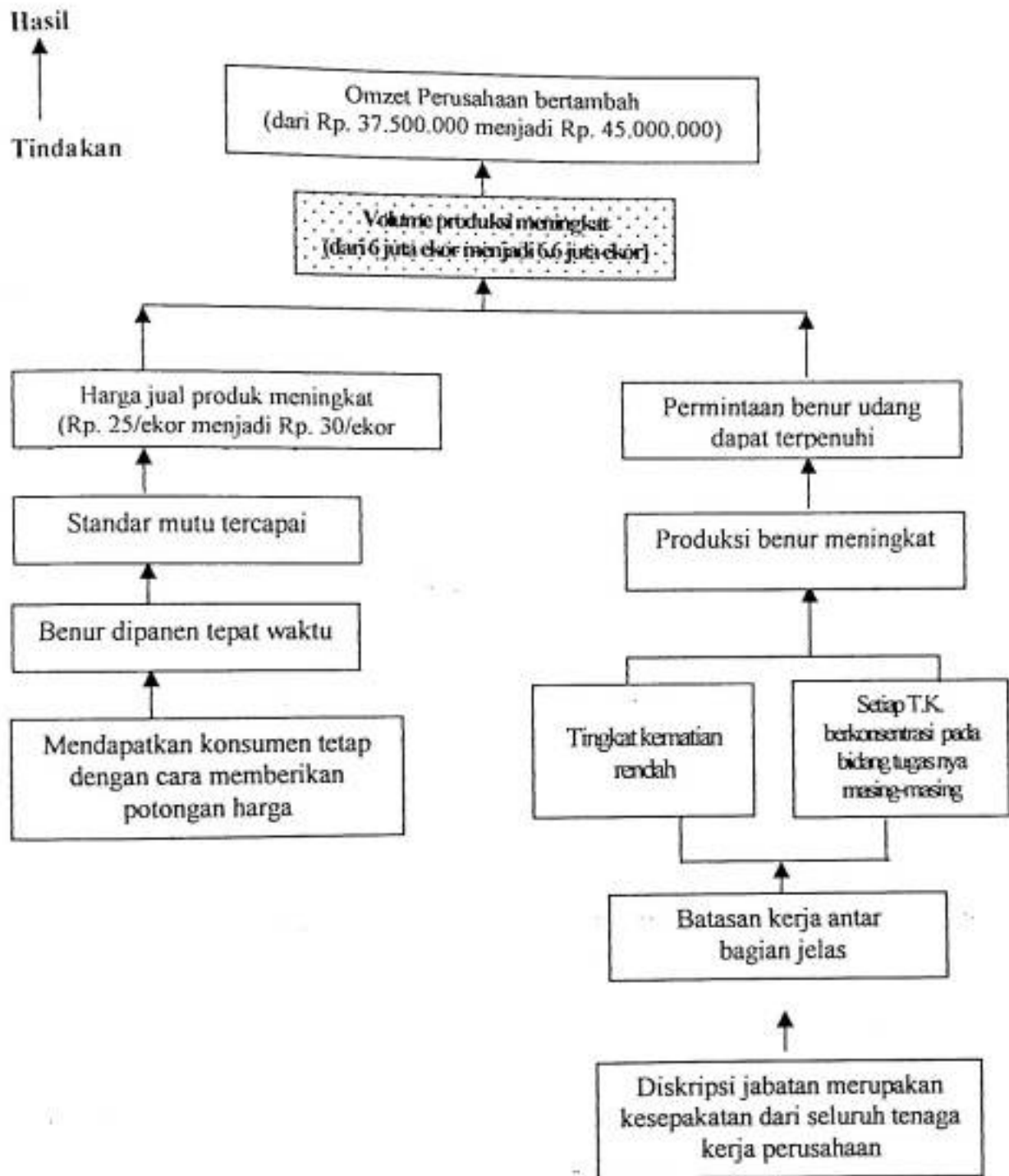
K1 = Mempunyai bobot 0,40. Hal ini disebabkan karena dengan cara ini diharapkan tidak akan merugikan pengarahannya.

- Matriks penilaian

Untuk evaluasi penilaian dapat dilihat pada matriks penilaian dibawah ini

No.	Alternatif	K2 (0,25)	Kriteria K1 (0,45)	K1 (0,30)	Total
1	A1	0,45 (0,155)	0,65 (0,219)	0,20 (0,155)	0,529
2	A2	0,55 (0,095)	0,35 (0,231)	0,80 (0,145)	0,471

Berdasarkan tabel 14 di atas maka dapat dilihat pencapaian nilai untuk sistem alternatif keputusan. A1 memperoleh nilai sebesar 0.529 sedangkan A2 memperoleh nilai sebesar 0.471 ini berarti bahwa alternatif keputusan yang terpilih untuk dilaksanakan adalah A1 yaitu memberikan potongan harga.



Gambar 7 Strukturisasi alternatif tindakan pengembangan usaha pada UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru, 2000.

## BAGIAN TUJUH

### MATRIKS PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA

#### 7.1. Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha

Matriks perencanaan pengembangan usaha adalah suatu alat untuk mengembangkan rancangan yang dilakukakan untuk memenuhi sasaran antara dan sasaran utama, serta sarana dan biaya yang diperlukan untuk mewujudkan tindakan tersebut.

Dalam matriks perencanaan ini dibahas mengenai empat hal yaitu dampak / konsekwensi dari sasaran utama, sasaran antara dan tindakan yang dibagi menjadi tiga bagian yaitu uraian tujuan sesuai tingkatnya ukuran tercapainya tujuan / hasil, dan sistem informasi pengendalian. Namun khusus bagian tindakan – tindakan dibagi atas tindakan, sarana yang diperlukan dan biaya yang dibutuhkan untuk melaksanakan tindakan tersebut.

Penyusunan matriks perencanaan proyek merupakan suatu proses yang bertahan dan biasanya harus dilakukan secara berulang-ulang setelah mengenai matriks perencanaan proyek pengembangan usaha maka sangat mudah untuk dapat menentukan apakah perusahaan dapat berjalan dengan baik atau belum.

UD. Sinar Benur Lembae memilih untuk menjual produk sesuai dengan harga jual yang berlaku sebagai sasaran utama dalam pengembangan usaha. Hal ini jelas harus didukung oleh sasaran antara yang diwujudkan dari

tindakan-tindakan, perencanaan, pelaksanaan, serta evaluasi atau pengendalian tiap-tiap tindakan. Ukuran tercapainya sasaran utama ini, bila harga jual produk sesuai dengan standar yang berlaku yaitu harga jual Rp. 30 / ekor.

Untuk lebih jelasnya mengenai matriks perencanaan proyek pengembangan usaha dapat dilihat pada tabel 15 berikut ini.

Tabel 15. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha UD. Sinar Benur Lembae Di Desa Lembae Kec. Barru, Kab. Barru.

Urutan Tujuan Sesuai Tingkatan	Ukuran Tercapainya Tujuan	Sistem Informasi Pengendalian
Dampak - Pendapatan perusahaan bertambah	- Pendapatan perusahaan meningkat menjadi Rp. 45.000.000	Laporan bagian keuangan
Sasaran Utama - Volume produksi meningkat	- Produksi benur dari 6 juta menjadi 6.6 juta ekor.	Laporan bagian keuangan
Sasaran antara - Standar mutu tercapai  - Permintaan benur udang dapat terpenuhi	- Mutu produk yang dicapai adalah Pl. 17 dan Pl.20 - produksi benur dari 6 juta menjadi 6.6 juta ekor.	Laporan bagian produksi  Laporan bagian produksi
Khusus tindakan - Merupakan kesepakatan dari seluruh tenaga kerja - Mendapatkan konsumen tetap dengan cara memberi potongan harga	Sasaran yang diperlukan - Metode penerapan diskripsi jabatan  - informasi tentang mendapatkan konsumen tetap	Biaya (Rp) - Biaya pelaksanaan dan evaluasi metode penerapan Rp. 400.000 - Rp. 1.000.000



## 7.2. Rencana Kerja proyek pengembangan usaha

Rencana kerja proyek adalah rincian lebih lanjut dari informasi yang didapatkan dalam perencanaan proyek. Rencana kerja proyek ini merupakan aplikasi dari tindakan yang telah dirumuskan.

Rencana kerja proyek ini merupakan kesepakatan dari seluruh tenaga kerja yang merupakan tanggungjawab manager dan hasil yang diperoleh adalah metode penerapan diskripsi jabatan. Rencana ini berlangsung pada bulan September – November 2000.

Sedangkan untuk tindakan mendapatkan konsumen tetap dengan memberi potongan harga ditangani oleh manager secara langsung dan berlangsung selama bulan Oktober – Desember 2000, dan hasil yang diharapkan adalah dapat meningkatkan hasil produksi.

Adapun Rencana Kerja proyek pengembangan usaha ini dapat dilihat pada tabel 16 berikut ini .

Tabel 16 : Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha pada UD. Sinar Benur Lembae, Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru.

Tindakan	Pemanggung Jawab	Hasil Kegiatan	Jadwal (bulan)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menentrangkan dengan baik pendelegasian wewenang yang dilakukan oleh seluruh tenaga kerja perusahaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat laporan pelaksanaan</li> <li>- Mengevaluasi hasil pelaksanaan pada setiap akhir bulan</li> </ul>	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 * * * * *
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mendapatkan konsume dengan cara memberi potongan harga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mencari informasi tentang bagaimana mendapatkan konsumen</li> </ul>	* * * * *

## BAGIAN DELAPAN

### ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

Analisis persoalan potensial adalah suatu upaya untuk melihat ke masa depan dengan berdasarkan apa yang ada pada saat ini untuk kemudian mencoba menentukan atau merumuskan tindakan – tindakan yang perlu diambil dan memikirkan suatu tindakan pencegahan dan penanggulangan terhadap persoalan-persoalan yang mungkin timbul dari setiap tindakan yang diambil tersebut.

Analisis persoalan potensial merupakan suatu prosedur kerja yang memungkinkan kita memasuki masa depan melihat apa yang ada terkandung didalamnya. Untuk kemudian kembali ke masa kini dan mengambil tindakan selagi masih memungkinkan ( Kepner dan Tragoe, 1992).

Dalam analisis persoalan potensial ada beberapa langka yang harus ditempuh yaitu : merumuskan pernyataan rencana kegiatan, menyusun skenario pelaksanaan kegiatan, mengidentifikasi sebab-sebab munculnya setiap persoalan potensial khusus, dan menetapkan tindakan-tindakan pencegahan serta menetapkan tindakan-tindakan penanggulangannya.

- Pernyataan Rencana kegiatan adalah pernyataan yang berkaitan dengan tindakan yang direalisasikan, pernyataan yang berkaitan dengan tindakan yang direalisasikan, pernyataan rencana kegiatan ini dimaksudkan untuk memberikan arah dan tujuan dari alternatif pilihan sebagai jawaban dari persoalan yang telah timbul.

- Skenario pelaksanaan kegiatan adalah langka tindak lanjut dari pernyataan rencana kegiatan yang telah diputuskan. Skenario pelaksanaan kegiatan juga merupakan urutan kegiatan yang akan dilaksanakan untuk mencapai sasaran dalam pernyataan rencana kegiatan.
- Identifikasi tahap-tahap rawan adalah langka dari kegiatan yang mudah mengalami kegagalan-kegagalan. Langka ini dimaksudkan untuk mengetahui tahap-tahap rawan yang dapat menghambat terlaksananya kegiatan yang telah direncanakan.
- Identifikasi persoalan potensial khusus adalah untuk mengetahui persoalan yang lebih spesifik dan mengetahui penyebab timbulnya persoalan potensial khusus tersebut. Identifikasi ini nantinya akan mempermudah merumuskan tindakan pencegahan dan penanggulangan .
- Tindakan pecegahan dimaksud untuk mengurangi atau menghilangkan sebahagian atau keseluruhan penyebab dari persoalan tersebut. Jika tindakan ini dapat dilaksanakan maka hasil yang diperoleh akan lebih baik dibandingkan tindakan penanggulannya.

Rencana kegiatan 1 : Menambah jumlah tenaga kerja berdasarkan pendidikan,  
keterampilan dan pengalaman.

A. Skenario pelaksanaan kegiatan

1. Membuat rumusan
2. Rapat hasil rumusan kriteria
3. Mengsoalisasikan keputusan rapat.

B. Identifikasi tahap-tahap rawan

1. Tim perumus
2. Peserta rapat
3. Metode sosialisasi

C. Identifikasi persoalan potensial khusus

1. Belum mampu menghasilkan rumusan
2. Peserta rapat tidak hadir
3. Cara penyampaian kurang jelas

D. Sebab – sebab persoalan potensial khusus

1. Tidak ada acuan yang dapat dijadikan bahan pertimbangan
2. Adanya kegiatan lain yang tidak dapat ditinggalkan
3. Metode penyampaian yang berbelit-belit.

E. Tindakan pencegahan

1. Menyiapkan rancangan yang dapat dijadikan bahan pertimbangan
2. Membuat undangan rapat seminggu sekali
3. Menyampaikan secara tertulis dan sistematis

F. Tindakan penanggulangan

1. Direktur merumuskan sendiri kriteria penerimaan calon tenaga kerja
2. Mencari waktu lain yang tepat untuk rapat
3. Penyampaian dilakukan sendiri oleh Direktur.

Rencana kegiatan 2 : Mendapatkan konsumen tetap dengan cara memberi potongan

harga

A. Skenario Pelaksanaan Kegiatan

1. Mencari informasi mengenai konsumen
2. Menentukan besarnya potongan harga

B. Identifikasi tahap-tahap rawan

1. Informasi
2. Besarnya potongan harga

C. Identifikasi persoalan potensial khusus

1. Belum mampu mendapatkan informasi
2. Belum menetapkan besarnya potongan harga.

D. Sebab-sebab persoalan potensial khusus

1. Tidak adanya informasi yang akurat
2. Tidak pastinya potongan harga

E. Tindakan pencegahan

1. Mencari langsung konsumen
2. Menetapkan potongan harga

F. Tindakan penanggulangan

1. Mencari lebih dari satu konsumen
2. Memberikan potongan harga sampai 5 %
3. Memberikan potongan harga yang sesuai dengan banyaknya pesanan.

## BAGIAN DELAPAN ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

Tabel 17 : Analisis persoalan potensial pada UD. Sinar Benur Lembae, di Desa Lembae Kec. Barru Kab. Barru, 2000.

No	Pernyataan Rencana Kerja	Strategi Pelaksanaan Kegiatan	Tahap-tahap Rencana	Pencapaian Potensial Klusur (PPK)	Sesuai-Sesuai PPK	Tindakan / Pencapaian
1	Menentukan metode pelaksanaan pendanaan wawancara yang dilakukan oleh seluruh tenaga kerja perusahaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengumpulkan semua masalah</li> <li>- Rapat seksi masalah</li> <li>- Mengsosialisasikan Keputusan rapat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masalah</li> <li>- Peserta</li> <li>- Metode sosialisasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurangnya masalah</li> <li>- Perbedaan pendapat antar peserta</li> <li>- Cara penyampaian kurang jelas</li> <li>- Bahan materi tidak mendapatkan informasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurangnya perhatian seluruh tenaga kerja perusahaan</li> <li>- Perbedaan sudut pandang dan peserta rapat</li> <li>- Metode penyampaian yang bertele-tele</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat pembagian masalah dari seluruh tenaga kerja perusahaan</li> <li>- Menyampaikan sudut pandang sebelum rapat</li> <li>- Menyampaikan secara tertulis dan sesingkat</li> </ul>
2	Menetapkan konsumsi tetap dengan cara memberi potongan harga	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mencari informasi mengenai konsumsi</li> <li>- Menentukan besarnya potongan harga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informasi</li> <li>- Besarnya potongan harga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Belum menetapkan besarnya potongan harga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak adanya informasi yang akurat</li> <li>- Tidak pastinya potongan harga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mencari harga konsumsi</li> <li>- Menetapkan potongan harga</li> </ul>

## PENDAHULUAN

Pembenihan udang yang sekarang sudah berkembang di beberapa negara termasuk Indonesia, sebenarnya merupakan hasil kerja keras para ahli udang selama bertahun-tahun untuk memaksa induk udang yang tadinya sulit bertelur menjadi mudah bertelur. Hasil tersebut mulai dipraktikkan di Indonesia sejak tahun 1978 dengan teknik ablasi mata. Petani tambak kita sekarang tidak harus bersusah payah menangkap benur dilaut yang jumlahnya terbatas, tetapi dapat langsung memesan benur sesuai dengan kebutuhan dipanti pembenihan. Tanpa harus menunggu lagi musin benur.

Dewasa ini, usaha dibidang pembenihan udang windu sebenarnya menjanjikan harapan yang lebih baik sekaligus memberi peluang pekerjaan yang lebih baik sekaligus memberi peluang pekerjaan yang lebih luas. Hal ini tidak saja disebabkan oleh teknologi yang sudah dikuasai sepenuhnya, tetapi bagian-bagian dalam satu seri pembenihan udang skala besar, sekarang sudah dapat diusahakan secara mandiri. Ini dapat dilihat dari adanya usaha khusus induk matang telur untuk disewakan, usaha penetasan telur untuk menghasilkan naclius dan usaha pemeliharaan larva untuk menghasilkan benur yang siap dipasarkan. Usaha terakhir inilah yang sekarang banyak diminati oleh pengusaha maupun petani sebagai usaha pembenihan udang windu skala rumah tangga yang sering disebut sebagai *backyard hatchery* atau *mini hatchery*.



Yang dimaksud dengan pembenihan udang skala rumah udang skala kecil dengan memanfaatkan halaman rumah atau lahan sempit sebagai lokasi usaha dan dapat dilaksanakan oleh keluarga dengan anggota keluarga sebagai tenaga pelaksana. Manfaat dan kegunaan yang didapatkan dari usaha pembenihan udang skala rumah tangga.

- Dapat memanfaatkan lahan pekarangan yang ada sebagai lokasi usaha
- Dapat meningkatkan pendapatan keluarga, baik sebagai usaha utama maupun sebagai usaha sampingan
- Dapat menciptakan dan memperluas lapangan kerja baru.
- Turut meningkatkan devisa negara melalui komoditas ekspor non migas.
- Meningkatkan dan mendekatkan sumber produksi benur dengan tambak pemeliharaan.

#### **SARANA DAN PRASARANA PEMBENIHAN**

Pembenihan udang skala rumah tangga memerlukan beberapa bak penampungan dan peralatan lain yang minimal harus tersedia, sehingga pembenihan tersebut dapat segera dioperasionalkan. Bak dan peralatan yang dimaksud adalah bak pemeliharaan larva beserta bangunannya, bak kultus plankton, wadah penetasan *artemia sp*, blower atau aerator dan peralatan pembenihan lainnya.

##### *1. Bak Pemeliharaan Larva*

Berdasarkan bentuknya, bak pemeliharaan larva ada 4 macam, yaitu bak persegi empat, bak berbentuk lingkaran, bentuk bulat telur dan bak yang berbentuk kerucut yang sering disebut *conical tank*. Bak berbentuk lingkaran maupun bulat

telur bak inilah yang biasa digunakan dalam pembenihan udang skala rumah tangga.

## 2. *Konstruksi Bak*

Dilihat dari bahan pembuatannya, konstruksi bak pemeliharaan dapat dibuat dari empat jenis bahan, yaitu bak semen ( concrete tank ), ferro cement, fibre glass dan plastik. Namun yang paling banyak digunakan adalah bak yang terbuat dari semen, karena mempunyai daya tahan yang lebih lama ( dapat mencapai puluhan tahun ).

## 3. *Bak Kultur Alga*

Untuk menunjang tersedianya makanan alami bagi fase zoea dan mysis, maka perlu disiapkan bak kulturalga yang besar dan jumlahnya disesuaikan dengan kapasitas bak larva, namun ada beberapa pembenihan rumah tangga yang tidak dilengkapi dengan sarana bak kultur alga. Hal ini disebabkan dari 25 hari atau lebih masa pemeliharaan larva dan pasca larva yang delapan hari memerlukan plankton.

## 4. *Wadah Penetasan Artemia*

Untuk menetasakan *Syste Artemia*, dapat digunakan wada yang cukup sederhana dengan harga yang relatif murah dan dapat dibeli ditoko terdekat. Wadah tersebut dapat dibuat dengan kombinasi antara ember plastik dengan corong plastik, dengan wadah model ini, sirkulasi oksigen dapat lebih dengan baik, volume wada penetasan *Artemia* ini berkisar antara 20-25 liter.

## 5. Peralatan Lapangan

Peralatan lapangan yang digunakan dalam usah pembenihan udang berskala rumah tangga adalah sebagai berikut :

### *Aerator atau Blower*

Aerator adalah alat untuk meningkatkan kandungan oksigen terlarut dalam air yang sangat diperlukan untuk kehidupan larva yang dipelihara dalam ruangan terbatas dengan kepadatan yang cukup tinggi, selain itu gelembung udara yang dihasilkan dapat membantu penguapan gas-gas beracun dalam kolam air.

### *Refraktometer*

Refraktometer adalah alat untuk mengukur kadar garam selama pemeliharaan, sehingga bisa memantau apakah kadar garam air sesuai dengan kebutuhan atau tidak.

### *Termometer*

Termometer adalah alat untuk mengukur suhu air selama pemeliharaan larva. Perbedaan suhu air yang sangat mencolok dapat menyebabkan kematian larva dalam jumlah yang besar. Oleh karena itu suhu air harus sering dipantau selama pemeliharaan larva.

### *Timbangan*

Digunakan untuk menimbang makana buatan, pupuk dan obat-obatan. Timbangan yang digunakan diutamakan yang mempunyai kapasitas 1000 gram, sehingga ketelitiannya lebih.

### *Saringan Plankton*

Saringan yang digunakan adalah plankton net dengan ukuran yang berbeda, disesuaikan dengan stadia larva yang akan diberi pakan. Untuk stadia digunakan saringan yang berukuran 10-15 mikron, stadia mysis 75-100 mikron, sedangkan stadia post larva adalah 150 mikron.

### *Ember*

Ember digunakan untuk berbagai kegiatan, seperti menampung pakan sebelum diberikan, menampung larva pada waktu panen dan menampung air pada saat penyiapan serta berbagai keperluan lain.

### *Gayung*

Gayung yang digunakan ada dua macam, yaitu gayung yang dipakai untuk menebarkan pakan alami atau pakan buatan kedalam bak larva dan gayung yang digunakan untuk keperluan sampling. Gayung yang digunakan untuk sampling harus gayung khusus yaitu yang berwarna putih, sedangkan untuk pemberian pakan adalah gayung biasa.

### *Gelas Kaca ( Beker Glass ).*

Gelas kaca harus mempunyai ukuran volume dan berwarna bening teran. Gelas kaca ini digunakan untuk keperluan pengambilan sampel larva sekaligus bisa dimanfaatkan untuk memantau kondisi kesehatan larva.

### *Tabung Oksigen*

Alat ini sangat diperlukan pada saat panen, yaitu untuk mengisi oksigen kedalam plastik yang telah diisi benur.

## 6. Desain Umum Pembenihan Udang Skala Rumah Tangga

Untuk membuat desain pembenihan udang skala rumah tangga, tata letak bak harus disesuaikan dengan kondisi lahan yang ada. Apabila letaknya agak jauh dari rumah atau tersendiri, desainnya akan lebih mudah diatur. Tetapi apabila memanfaatkan lahan pekarangan disebelah rumah, maka desain atau tata letaknya harus menyesuaikan bentuk dan luas lahan yang tersedia. Namun yang terpenting dari desain pembenihan udang skala rumah tangga ini adalah memenuhi persyaratan sebagai berikut.

- A. Pemunyai bak penampungan air dan pemeliharaan larva yang masing-masing harus itu juga harus dilengkapi dengan bak plankton dan wadah penetasan cyste artemia.
- B. Bak pemeliharaan larva harus dilengkapi dengan bak penampungan benur yang terpisah tetapi masih berhubungan, sehingga akan memudahkan pemanenan.
- C. Bak pemeliharaan larva dibuat miring ke arah pembuangan air atau kearah penampungan benur.
- D. Pembuangan air kotor harus lepas ke saluran pembuangan.
- E. Penempatan genset atau blower diusahakan agar terpisah dari bak pemeliharaan larva, kecuali blower yang berukuran kecil bisa ditempatkan diatas bak larva.
- F. Kabel-kabel listrik harus ditempatkan pada posisi yang aman untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan

## TEKNIK PEMELIHARAAN LARVA

Berhasil tidaknya usaha pembenihan udang skala rumah tangga sangat ditentukan oleh cara pemeliharaan larva yang benar. Beberapa rangkaian kegiatan, mulai dari persiapan bak, pengambilan dan penyebaran nauplius, pemberian pakan, perawatan larva, pengelolaan kualitas air dan pengendalian penyakit adalah suatu mata rantai kegiatan yang akan menentukan tingkat keberhasilan dalam pemeliharaan larva.

### Persiapan Bak

Persiapan bak yang dimaksud adalah upaya untuk mengeringkan dan membersihkan bak dari kotoran, sebelum bak digunakan. Dalam hal ini bak harus dibersihkan dari segala bentuk kehidupan organisme maupun kotoran yang menempel pada dasar dan dinding bak.

Dalam pemeliharaan larva pemberian aerasi adalah hal yang mutlak karena dapat menentukan tingkat mortalitas larva. Apabila pemasangan aerasi kurang tepat, tidak sesuai dengan volume air dan kepadatan larva, maka bisa menimbulkan kematian larva dalam jumlah yang cukup besar. Oleh karena itu pemasangan batu aerasi harus diusahakan memenuhi syarat teknis, agar dalam pelaksanaannya tidak menimbulkan kematian pada larva.

### Pengisian Air

Kualitas air yang akan digunakan harus diperhatikan sungguh-sungguh, sebab air merupakan media yang menentukan bagi kehidupan nauplius. Pengambilan air

yang ceroboh akan berakibat fatal bagi pertumbuhan dan kehidupan nauplius yang dipelihara. Untuk itu pengambilan air harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut : air harus benar-benar bebas dari polusi : hindari pengambilan air laut yang masih dekat dengan aliran sungai besar.

### **Penebaran Nauplius**

#### **a. Sumber Nauplius**

Untuk mendapatkan nauplius, dapat diperoleh dengan cara membeli langsung dari unit pembenihan (hatchery) yang lebih besar, atau dengan cara menyewa induk matang telur dari pengumpul induk kemudian diletakkan sendiri. Yang perlu diperhatikan dalam membeli nauplius adalah : membeli nauplius pada hatchery yang terpercaya : meneliti panjang dan bobot induk : memilih yang berkualitas dan sehat : dan stadia nauplius saat membeli hendaknya harus berumur sama, jangan terlalu berbeda.

#### **b. Cara menghitung dan mengangkut**

Menghitung nauplius dalam bak yang akan diangkut perlu mendapat perhatian khusus. Karena apabila kita tidak cermat, jumlah nauplius yang kita kehendaki bisa kurang tepat. Kemudian perlahan-lahan nauplius dihitung. Apabila dalam beker glass terdapat 400 ekor nauplius, maka dalam penampungan yang berkapasitas 1 ton tersebut terdapat :  $400 \text{ ekor} \times 1000 \text{ liter} = 400.000 \text{ ekor}$  nauplius.



Pengangkutan nauplius dapat dilakukan dengan dua cara yaitu

1. Pengangkutan tertutup yaitu menggunakan kantong plastik dengan penambahan oksigen, biasanya dalam kantong plastik dapat diisi 500.000 ekor nauplius.
2. Pengangkutan terbuka, yaitu menggunakan ember atau jerigent yang dilengkapi dengan aerasi.

### **Perawatan Larva**

Stadia nauplius zoea dan mysis merupakan stadia yang sangat rawan, maka perlu dihindari hal-hal yang dapat menimbulkan stress pada larva tersebut. Seperti kondisi aerasi, apakah tidak terlalu kecil oksigen yang keluar atukah justru terlalu besar untuk stadia tertentu. Pemberian pakan dan waktu sampling untuk mengamati perkembangan larva serta menghitung kepadatan larva dalam bak juga harus dilakukan secara cermat.

### **Jenis Pakan**

Pada stadia nauplius larva masih belum diberi pakan karena dalam tubuhnya masih mempunyai persediaan makanan yaitu kantong kuning telur, berkembang menjadi zoea, larva mulai membutuhkan makanan. Terutama makanan yang melayang-layang dalam air.

#### **a. Pakan alami**

Didalam air laut, banyak sekali dijumpai beraneka macam jenis plankton dengan beraneka ragam pula bentuk dan macam jenis plankton dengan beraneka ragam pula bentuk dan ukurannya. Dari sekian banyak plankton, ada beberapa



jenis yang sangat baik dan memenuhi syarat sebagai pakan larva.khususnya pada stadia zoea dan mysis, yaitu : *Tetraselmis chui*, *skeletonema costatum* dan *chaetocerus calcitrans*.

#### *b. Pendugaan populasi*

Cara pendugaan populasi larva yang paling mudah praktis dan cukup teliti adalah dengan menggunakan wadah tembus cahaya yang telah diketahui volumenya ( beker glass). Caranya yaitu dengan memasukkan wadah tersebut kedalam air pemeliharaan larva secara pelan-pelan. Kemudian jumlah larva yang terbawa massa air dihitung untuk menentukan kepadatannya.

#### *C. Pengelolaan Kualitas air.*

Pengelolaan kualitas air adalah cara pengendalian kondisi air sedemikian rupa sehingga memenuhi persyaratan fisik dan kimiawi bagi kehidupan dan pertumbuhan larva udang yang dipelihara. Dalam usaha pembenihan udang windu skala rumah tangga ini dimungkinkan untuk tidak melakukan pergantian air, maka pengamatan kualitas air selama pemeliharaan larva harus mendapat perhatian khusus.

#### **S U H U**

Baik secara langsung maupun tidak langsung, suhu air mempunyai peranan yang asangat penting dalam menentukan pertumbuhan dan kehidupan lara yang dipelihara. Secara umum, dalam batas-batas tertentu, kecepatan pertumbuhna larva meningkat setelah dengan naiknya suhu air, tetapi daya kelangsungan hidupnya menurun pada suhu tinggi.

### **Kekeruhan**

Kekeruhan air dapat timbul karena plankton (makanan alami), atau oleh pakan buatan yang tersisa. Kekeruhan yang berlebihan oleh adanya plankton, dapat berakibat buruk terhadap kehidupan larva.

### **Salinitas**

Salinitas air mempunyai pengaruh langsung terhadap tekanan osmotik air. Semakin tinggi salinitas akan semakin besar pula tekanan osmotiknya. Larva yang hidup dan dipelihara dalam air asin, tentunya harus mampu menyesuaikan diri terhadap tekanan osmotik dari lingkungannya. Penyesuaian ini memerlukan banyak energi sehingga sebagian besar yang diperoleh larva dari makanan dipergunakan untuk keperluan tersebut

### **Cara pemberian pakan**

Pemberian pakan jenis plankton (algae) hanya diberikan dua kali dalam 24 jam yaitu pada jam 12.00 dan jam 24.00. caranya bisa langsung mengambil plankton yang dikultur bersama massa air 10 liter. Kemudian ditebarkan secara merata kedalam bak pemeliharaan larva. Sedangkan pakan buata (ESP dan IAP) dilarutkan dahulu dan disaring dengan kain sebesar 10 mikro lalu ditebarkan secara merata kedalam bak pemeliharaan larva.

## PROSPEK PENGEMBANGAN RANCANGAN BIAYA DAN PENDAPATAN

Sebelum memulai usaha, lebih baik kita pertimbangkan dahulu secara matang hal-hal yang menyangkut aspek usaha, agar tidak terjadi resiko kegagalan yang sangat merugikan. Untuk kita perlu meneliti kembali mengenai usaha ini, apakah dapat memberikan keuntungan yang akan diterima. Memang harus kita akui bahwa tidak ada usaha tanpa resiko. Walau usaha sekecil apapun.

### *Prospek pengembangan usaha*

Usaha yang berorientasi pada pemanfaatan sumberdaya keluarga, haruslah usaha yang tidak terlalu merepotkan dan mudah dilaksanakan. Setiap anggota keluarga merepotkan dan mudah dilaksanakan. Setiap anggota keluarga dapat ikut membantu sebagai tenaga kerja, walaupun akhir-akhir ini ada kecenderungan memanfaatkan tenaga terampil dari luar keluarga.

Dalam usaha pembenihan udang skala rumah tangga ini tidak ada hal-hal yang sulit unntuk dilaksanakan, sebab lokasi usaha dapat dibuat disekitar rumah, yang berarti setiap anggota keluarga dapat dengan mudah melihat, mengamati dan melaksanakan.

Disamping itu, peralatan yang digunakan untuk proses produksi bukanlah perlatan sserba modern, tetapi peralatan yang cukup sederhana. Yang sebagian dari peralatan tersebut dapat dibeli ditoko-toko terdekat. Kemudian dalam tehnis pelaksanaannya, walaupun kelihatan agak rumit, tetapi kalau sudah mengikuti dua

sampai tiga kali siklus dalam pembenihan. Bukanlah suatu hal yang sulit untuk dilaksanakan. Tetapi apabila kita masih belum berpengalaman dalam pembenihan udang, sehingga apabila ada kesulitan teknis dapat segera diatasi.

### *Pemasaran*

Pemasaran hasil produksi diharapkan dapat berjalan dengan baik serta sasaran pemasaran dalam hal ini petani tambak dapat memperoleh benur yang berkualitas. Petani tambak selalu dapat memperoleh benur yang berkualitas. Petani tambak selaku konsumen akan memperoleh kemudahan-kemudahan yang merupakan strategi pemasaran seperti harga yang relatif murah, sistem antar langsung, menerima permintaan dalam skala kecil dan mendapatkan potongan harga khusus bagi petani tambak pelanggan tetap.

Tabel : Analisis Rugi Laba Usaha Pembenihan Udang Skala Rumah Tangga

No.	U R A I A N	Jumlah (Rp.)
<b>I. BIAYA INVESTASI</b>		
1	Sewa lahan untuk usaha	
2	Bangunan rumah (dinding bambu dan atap plastik)	200,000
3	Konstruksi bak	200,000
	- Bak larva 3 x 5 x 1,5 m <sup>2</sup> bahan dari semen satu buah	
	- Bak penampungan air ukuran 2 x 3 x 1,5 m <sup>2</sup> bahan dari semen 1 buah	1,000,000
	- Bak kultur alga ukuran 2 x 1 x 0,6 bahan dari semen 2 buah	400,000
	- Wadah penetasan alfernia (ember + corong plastik)	150,000
4	Peralatan pembenihan	40,000
		2,000,000
		<hr/> 3,990,000
<b>II. BIAYA OPERASIONAL PERTAHUN</b>		
1	Tenaga kerja	
	- Teknisi 1 orang Rp. 100.000 x 12	1,200,000
	- Tenaga pembantu dua orang Rp. 80.000 x 12 x 2	1,920,000
2	Pembelian nauplius (6 kali siklus) sebanyak 9.000.000 x Rp. 0,2	1,900,000
3	Pakan buatan dan alga	400,000
4	Obat-obatan dan pupuk	400,000
5	Artemia + 40 kaleng	2,380,000
6	Listrik 1 Tahun	400,000
7	Solar satu tahun	200,000
8	Perawatan dan perbaikan peralatan	140,000
		<hr/> 8,940,000
<b>III. PENYUSUNAN PERALATAN</b>		
1	Bangunan rumah Hatchery (30%)	150,000
2	Bak pemeliharaan larva (20 %)	220,000
	- Bak penampungan air (20%)	100,000
	- Bak kultur alga (20 %)	35,000
	- Wadah penetaran alteria (100%)	45,000
		<hr/> 550,000
3	Peralatan	
	- Aerotor (Hiblow air pump) (50 %)	150,000
	- Mesin pompa 2 (50 %)	150,000
	- Genset cadangn (50 %)	200,000
	- Ref raktometer (25%)	62,000
	- Tarpal plastik	100,000
	- Batu aerasi, selang plastik (50 %)	70,000
	- Timbangan (50 %)	25,000
	- Pipet (100 %)	10,000
	- Blender (50 %)	70,000
	- Saringan pakan (50 %)	25,000
	- Gayung (100 %)	15,000
	- Ember (100 %)	25,000
		<hr/> 902,000
		<hr/> 1,452,000
	Total penyusutan	

<b>IV. BUNGA PINJAMAN</b>	
- Investasi 18 % x 3.990.000	718,200
- Modal kerja tiap 2 siklus 12 % x 2/6 x 8.940.000	357,600
	<hr/>
<b>V. TOTAL BIAYA PERTAHUN</b>	1,075,800
- Biaya operasional, penyusutan dan bunga pinjaman	11,467,800
<b>VI. HASIL PENJUALAN BENUR</b>	
- Produksi 2.250.000 ekor x Rp. 10	22,500,000
<b>VII. PENDAPATAN PER TAHUN</b>	
- Hasil pendapatan di kurangi dengan biaya total	11,033,000

### Rancangan rugi / laba

Setiap kegiatan usaha yang memerlukan biaya investasi, tentunya mengharapkan adanya imbalan keuntungan, baik keuntungan materi maupun keuntungan lain.

Secara teoritis, berdasarkan perincian analisis usaha, apabila kita mengusahakan minimal satu bak pemeliharaan larva yang berukuran 3 x 5 x 1,5 m<sup>3</sup> dan ditaburi nauplius sebanyak 1,5 juta ekor per siklus (2 bulan), maka keuntungan bersih pertahun sebesar Rp. 11.033.000,- ini berarti pendapatan bersih perbulan mendekati pendapatan yang cukup besar untuk ukuran skala rumah tangga.

Untuk lebih jelasnya berikut ini disajikan analisis usaha pembenihan udang skala rumah tangga sebagai berikut :

Tabel 20, Analisis Rugi Laba Usaha pembenihan Udang Skala Rumah Tangga.

#### BIAYA PRODUKSI PER EKOR BENUR

$$= \frac{\text{Rp. 11.467.800}}{2.250.000} = \text{Rp. 5,1 / ekor}$$

#### PENDAPATAN BERSIH PERSIKLUS

$$= \frac{\text{Rp. 11.033.000}}{6} = \text{Rp. 1.838.833}$$

- Pendapatan perbulan = 919.416

#### RENTABILITAS

$$= \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Biaya operasional}} \times 100 \% = \frac{\text{Rp. 11.033.000}}{\text{Rp. 8.940.000}} \times 100 \% = 123,4 \%$$

$$\text{B/C Ratio} = \frac{\text{Rp. 22.500.000}}{\text{Rp. 11.467.800}} = 1,96$$

Dilihat dari tingkat efisiensi usaha, maka tidak diragukan lagi bahwa usaha pembenihan skala rumah tangga ini benar-benar sangat efisien dan sangat menguntungkan. Hanya perlu diperhatikan sungguh-sungguh adalah ketekunan dan ketelitian dilapangan.



## EPILOG

Pelajaran – pelajaran penting

Dengan selesainya praktek lapang pada UD. Sinar Benur Lembae yang berlokasi di Desa Lembae, Kec. Barru, Kab. Barru. Ada beberapa pelajaran penting yang berharga bagi penulis dan sekiranya dapat diungkapkan. Pelajaran – pelajaran tersebut adalah :

1. *Pada setiap perusahaan yang memiliki beberapa bagian, hendaknya memperhatikan batasan kerja antar bagian.*

Deskripsi jabatan antar bagian merupakan suatu keharusan dalam kelangsungan kinerja proses dan hasil perusahaan. UD. Sinar Benur Lembae, batasan kerja antar bagian masih tindh pekerjaan, yang nantinya akan mengakibatkan terjadinya beberapa masalah dan bisa menghambat kelancaran dari segala kegiatan dalam perusahaan. Pendelegasian wewenang yang baik merupakan salah satu parameter kemapanan suatu perusahaan.

2. *Setiap masalah yang terjadi jangan dibiarkan berlarut karena dapat menimbulkan masalah baru*

Masalah yang terjadi dan dibiarkan berlarut-larut seringkali menimbulkan dampak yang kurang baik. Hal ini nampaknya kurang disadari betul oleh pihak UD. Sinar Benur Lembae dengan membiarkan beberapa persoalan yang diperkirakan tidak akan menimbulkan masalah dikemudian hari.

3. *Kegiatan yang sistimatis akan sangat menunjang efisiensi kerja*

Pada pelaksanaan kegiatan yang terjadi pada Ud. Sinar Benur Lembae, meliputi : persiapan awal, peralatan hatchery, pemeliharaan larva, kultur makanan alami, pemeriksaan larva, pengendalian kualitas air, pemanenan dan pemasaran.

4. *Pengendalian mutu dapat menjamin kualitas produksi sekaligus mengangkat citra perusahaan*

Pengendalian mutu sangat diperlukan dalam upaya untuk meningkatkan kualitas produksi serta mengangkat nama perusahaan dimata konsumen. Pihak UD. Sinar Benur Lembae dalam pengelolaan perusahaannya, kurang memperhatikan hal tersebut. Hal ini terlihat dari output yang dihasilkan sehingga harga jual dari produk tidak mencapai standard.

5. *Prospek pengembangan suatu komoditi ditentukan oleh faktor dari dalam dari luar perusahaan*

Dengan melihat faktor-faktor yang mendukung prospek pengembangan ekspor udang windu baik faktor dari dalam maupun dari luar sehingga perusahaan akan berupaya terus mengembangkan pemasaran udang windu tersebut.

6. *Pengawasan mutu yang lebih baik merupakan modal penting untuk menembus pasar khusus untuk udang windu*

Mutu yang baik yang disajikan perusahaan kepada pelanggan akan membuka peluang besar untuk bersaing dipasar karena konsumen selalu menuntut produk yang tinggi maka akan semakin banyak pelanggan baru yang bersedia membeli produk tersebut dengan harga bersaing.

7. *Pengalam merupakan hal yang sangat berguna bagi seorang calon wirausaha*

Pengalaman akan membantu kita untuk berani menanggung resiko yang mungkin terjadi dalam menjalankan suatu usaha. Dengan belajar dari pengalaman maka kesalahan-kesalahn dapat dihindari dan hasil yang didapatkan akan menjadi lebih baik.

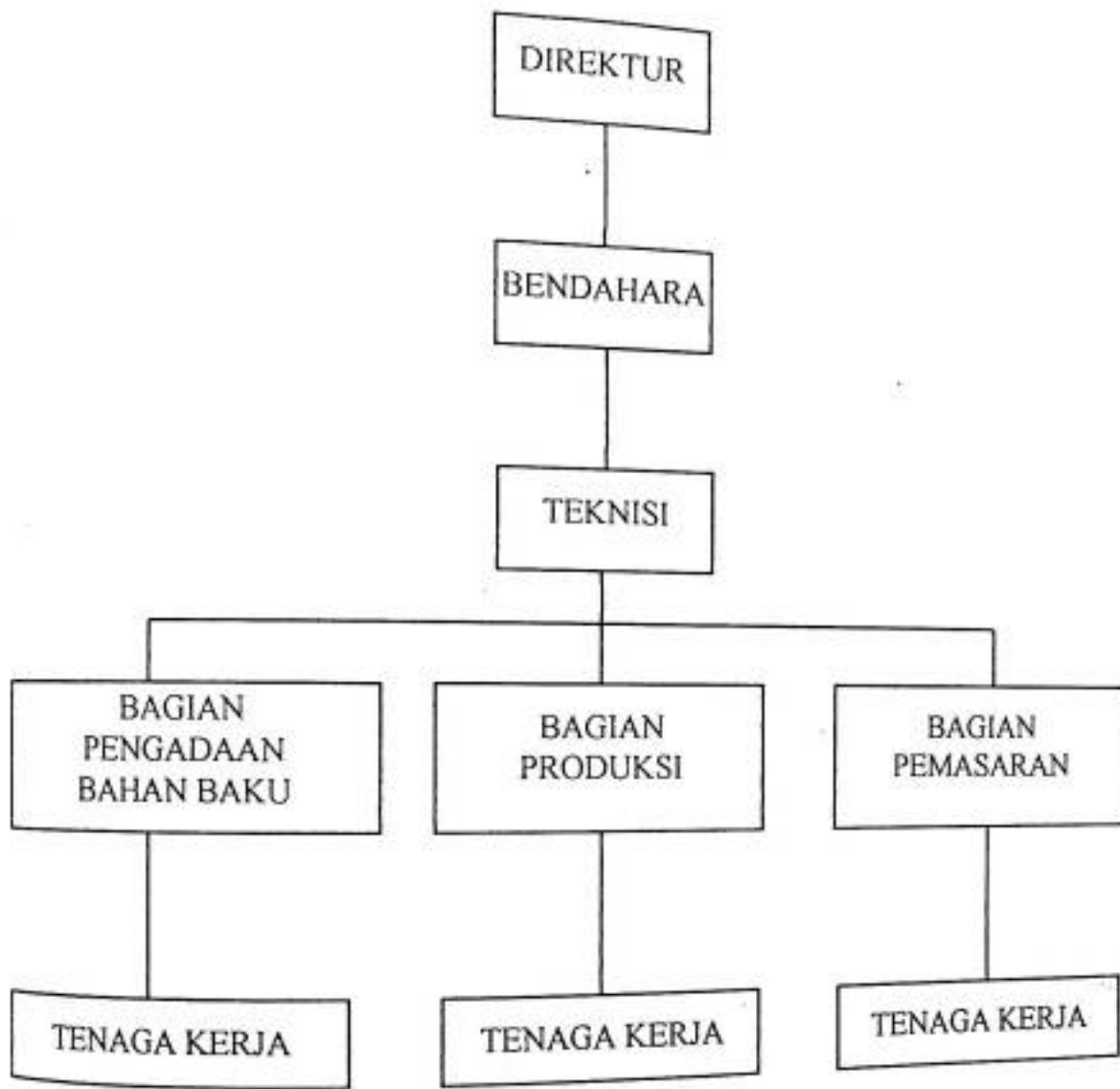
8. *Saling percaya antara relasi sangat memnjang kegiatan produksi sebuah perusahaan*

Adanya sikap saling percaya antara pihak pengusaha dengan pelanggan akan sangat berpengaruh terhadap kelancaran kegiatan ekspor.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alfionto, Eddy dan Liviawaty, Evi, 1993. *Teknik pembuatan tambak udang* penerbit Kamisiur, Yogyakarta
- Hanafiah, A.M. dan A.M. Saefuddin. 1996. *Tataniaga Hasil Perikanan* Universitas Indonesia, Jakarta
- Kismono, 1991. *Budidaya Udang Windu ditambah Proyek Penelitian Sumber Daya Ekonomi*, LOM - LIPI Jakarta.
- Mubyarto, 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES, Yogyakarta
- Mujiman, A dan R Suyanto, S., 1989. *Budi Daya Udang Windu*, Penerbit Gramedia Jakarta.
- Salusu, J. *Pengambilan Keputusan Strategis*. Bumi Aksa. Jakarta.
- Siagian P. sondang, 1995. *Manajemen Statetik*, Penerbit Bumi Aksa Jakarta.
- Soekartawi, 1994, *Pembangunan Pertanian*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Soesono, Slamet, 1988, *Budidaya Ikan dan Udang Dalam Tambak*. Penerbit Gramedia, Jakarta.
- Soetomo, M. 1990, *Teknik Budi daya Udang Windu*, Sinar Baru, Bandung.
- Sutaman. 1993. *Penyediaan dan Pemilihan induk dalam usaha Pembenihan Udang. Seminar Nasional Pembenihan Udang*. Universitas Pajajaran. Bandung Tgl. 23 Pebruari 1993.

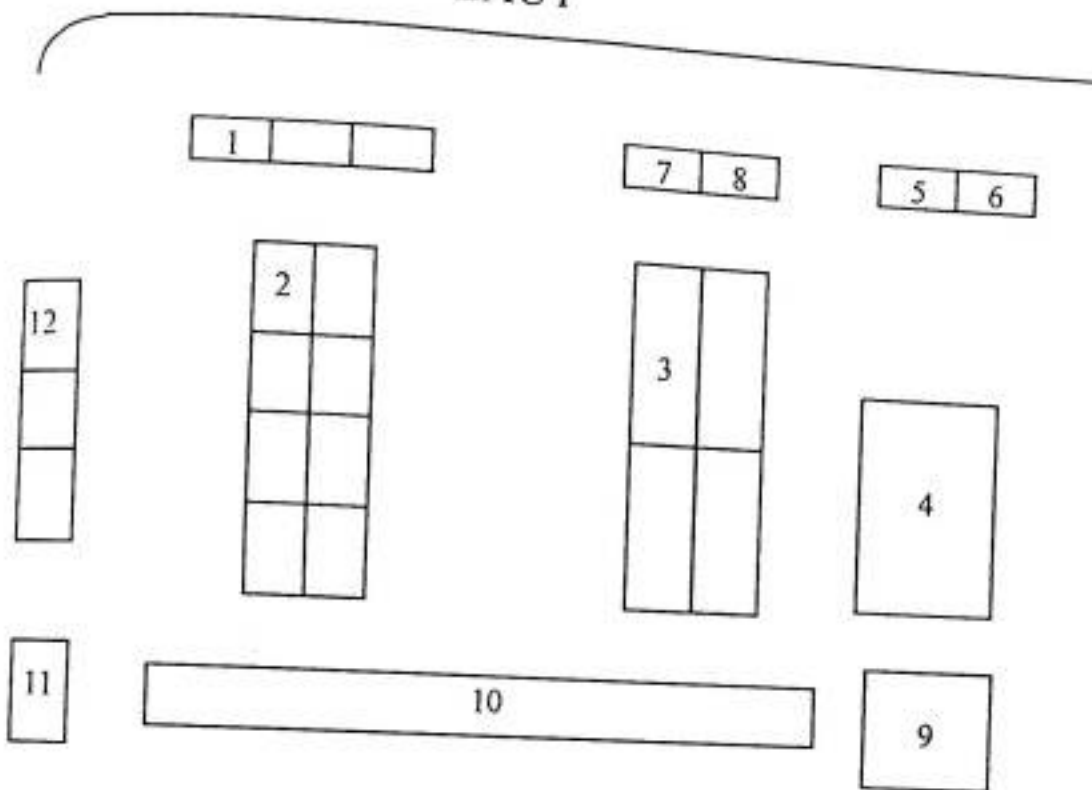
Lampiran 1: Struktur Organisasi UD. Sinar Benur Lembae di Desa Lembae Kec. Barru  
Kab. Barru, 2000



Lampiran 2 : Lay Out unit pembibitan UD. Sinar Benur Lembae

S → U

LAUT



Keterangan :

- |                                   |                          |
|-----------------------------------|--------------------------|
| 1. Bak kultur planton             | 7. Bak Penetasan artemia |
| 2. Bak larva 3 x 2 m              | 8. Bak air pakan         |
| 3. Bak larva 2 x 5 m              | 9. Kantor                |
| 4. Bak larva penampungan air laut | 10 Tempat panen          |
| 5. Bak induk                      | 11. Tempat alat mesin    |
| 6. Bak penetasan telur            | 12. Mess karyawan        |