

**“EVALUASI STRATEGI USAHA BUDIDAYA UDANG
VANNAMEI DI UD. MUMBULSARI AQUACULTURE
TAHUN 2017”**



Oleh :

Nama : Karina Virdayani

No. Mahasiswa : 15312373

Jurusan : Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2019**

**EVALUASI STRATEGI USAHA BUDIDAYA UDANG
VANNAMEI DI UD. MUMBULSARI AQUACULTURE
TAHUN 2017**

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk mencapai
derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi UII

Oleh :

Nama : Karina Virdayani
No. Mahasiswa : 15312373
Jurusan : Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2019

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 15 April 2019

Penulis



(Karina Virdayani)

HALAMAN PENGESAHAN
EVALUASI STRATEGI USAHA BUDIDAYA UDANG VANNAMEI
DI UD. MUMBULSARI AQUACULTURE TAHUN 2017

SKRIPSI

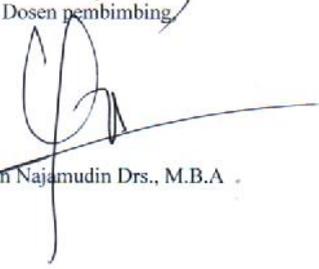
Diajukan Oleh :

Nama : Karina Virdayani
No. Mahasiswa : 15312373

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal . 10/4/19

Dosen pembimbing


Yunan Najamudin Drs., M.B.A .

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL
**EVALUASI STRATEGI USAHA BUDIDAYA UDANG VANNAMEI DI UD. MUMBULSARI
AQUACULTURE**

Disusun Oleh : **KARINA VIRDAYANI**

Nomor Mahasiswa : **15312373**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Rabu, tanggal: 8 Mei 2019

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Yunan Najamuddin, Drs., MBA.

Penguji : Sugeng Indardi, Drs., MBA., SAS.



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

HALAMAN PERSEMBAHAN



SKRIPSI INI KUPERSEMBAHKAN UNTUK:

**Kedua orang tuaku dan Keluargaku tercinta,
yang senantiasa memberikan cinta dan kasih sayang,
yang selalu memberikan dukungan, doa
dan selalu menjadi penyemangat kapanpun dan dimanapun.**

HALAMAN MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(QS. Al-Baqarah : 286)

“Berusahalah sebisamu, apapun hasil akhirnya kamu sudah melakukan yang
terbaik”

“Jangan pernah lupa bersyukur dalam keadaan apapun”



KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, shalawat dan salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Evaluasi Strategi Usaha Budidaya Udang Vannamei Di Ud. Mumbulsari Aquaculture Tahun 2017**”. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan program sarjana strata satu (S1) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Dalam proses penyusunan skripsi ini sampai terselesaikan, tidak terlepas dari bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini diucapkan terima kasih kepada:

1. **Allah SWT**, atas berkat, rahmat, nikmat dan hidayahNya, serta kesehatan dan segala ilmu pengetahuan yang telah dilimpahkanNya kepada penulis sehingga penelitian ini dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang diharapkan.
2. **Rasullah SAW**, Nabi besar yang senantiasa menjadi panutan dan suri tauladan.
3. Mama dan Papa tercinta, Mama **Ike mustika wati** dan Papa **Suharto**. Sebagai tanda hormat dan rasa terimakasih yang tidak terhingga ku

persembahkan karya sederhana ini kepada mama dan papa yang telah membesarkan dan mendidikku selama ini, yang selalu memberi dukungan dan doa, yang selalu siap mendengar keluh dan kesah anaknya, yang selalu memberikan cinta dan kasih yang tiada henti dan mungkin takkan bisa ku balas dengan cara apapun dan sampai kapanpun, namun karya sederhana ini akan menjadi awal untuk membalas semua jasa-jasa kalian. Alhamdulillah berkat segala doa dan dukungan mama dan papa serta kemudahan dari Allah SWT. Skripsi ini berhasil ku selesaikan.

4. Saudara kandungku tercinta, **Muhammad Thoriq Bayhaqi** Terima kasih atas segala bantuan, cinta, dukungan dan doa yang sudah diberikan selama ini.
5. Seluruh keluarga besar **H. Semahur** dan **H. Nasah** terutama **Nenek dan Kakek, Paman Toni, Tante Yeni, Tante Ela, Tante Nanik, Tante Mira, Tante Mia, Muhammad salim, Wulan Fitriana, Muhammad Salman, Atiqoh,** dan **Om Zul**. Terima kasih atas segala bantuan, dukungan, doa dan nasihat yang sudah kalian berikan selama ini.
6. Saudaraku tercinta selama perkuliahan ini, **Chamelina Pinkan O., Khoriana Husniah, Maria Firsta Dealova, Nuraina,** dan **Maryam agustine**. Terima kasih atas segala bantuan, pembelajaran, dan kenangan yang tidak pernah terlupakan, terimakasih sudah selalu menemani dalam keadaan apapun, terimakasih sudah selalu bersedia sebagai tempat berbagi susah dan senang menjadi anak rantau berkat kalian homesick tidak menyakitkan itu.

7. Pasangan tersayang **Anggi Lesmana**. Terimakasih atas segala bantuan, dukungan, perjuangan, kesabaran, doa, dan nasihat selama ini. Terimakasih sudah menemani dari awal kuliah sampai saat ini. Terimakasih sudah mau direpotin selama ini. Semoga kedepannya kita sama-sama sukses bisa membanggakan kedua orang tua dan orang-orang disekitar kita.
8. Sahabat-Sahabat seperantaun, **Retno, Yolan, Irna, Indi, Yanti, dan Rifka** terimakasih sudah selalu menemani dalam keadaan apapun, terimakasih sudah selalu bersedia sebagai tempat berbagi susah dan senang menjadi anak rantau. Terimakasih atas segala dukungannya, terimakasih sudah menemani di tanah rantau ini.
9. Sahabat-Sahabat di rumah **Rahma, Cacik, Nirma, Ledis, Uciq, Ege, dan Bening**. terimakasih sudah selalu setia sampai saat ini, terimakasih sudah selalu menemani selama liburan di rumah, terimakasih sudah selalu menghibur lewat jokes kalian yang sangat unfaedah ketika sedang penat dengan segala tugas kuliah, terimakasih atas segala doa, bantuan dan dukungan. Lombok itu menyenangkan karna ada kalian semua.
10. Teman-teman KKN UII 58 desa Kebon, Terutama unit 29 **Indah, Aura, Thedo, Adnan, Datu, Indra dan Vavin**. Terimakasih kalian sudah menjadi partner KKN yang terbaik, Terima kasih untuk masa – masa indah dan sedihnya.
11. Semua teman-teman di Universitas Islam Indonesia dan teman-teman Akuntansi 2015, terimakasih banyak untuk semua cerita selama perkuliahan, sekses ya semuanya!!

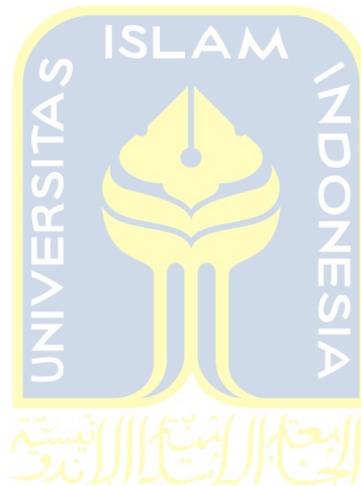
12. Saudara semasa persekolahanku yang terbaik, **Selly, Lina, Ma'ul, Indah, Amy, dan Sri**. Terima kasih untuk selalu menghibur dan menemaniku meskipun dipisahkan jarak.
13. Dan untuk semua orang terdekatku, orang-orang yang pernah berjasa untukku yang tidak ku sebutkan satu persatu terimakasih untuk semua yang pernah kalian lakukan buat aku, maafkan kalo selama ini aku masih banyak kurangnya, semoga kebaikan selalu menghampiri kalian semua.
14. Bapak **Yunan Najamudin Drs.M.B.A.**, selaku dosen pembimbing yang dengan sabar memberikan waktu, bantuan, dan arahan selama proses penyusunan skripsi. Penulis mengucapkan banyak terima kasih atas jasa Bapak, dan memohon maaf atas segala kesalahan dan kekhilafan selama proses bimbingan. Semoga bapak dan keluarga senantiasa dalam lindungan Allah SWT.
15. Bapak **Fatul Wahid, S.T., M. Sc., Ph. D.**, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
16. Bapak **Dr. Jaka Sriyana, S.E., M.Si.** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
17. Bapak **Dekar Urumsah, Drs., S.Si., M.Com., Ph.D.**, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
18. Seluruh Bapak/Ibu dosen, pegawai, dan *staff* Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan waktu dan membekali ilmu kepada penulis selama di bangku perkuliahan.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan yang terdapat dalam penyusunan ini. Sehingga penulis menerima segala kritik dan saran yang membangun untuk menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak yang berkepentingan.

Wassalamua'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 10 April 2019

Penulis,



(Karina Virdayani)

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv

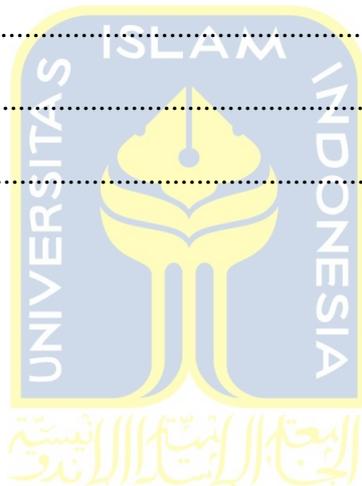
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
ABSTRACT.....	xvii
ABSTRAK	xviii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Pengenalan Bab	1
1.2 Latar Belakang	1
1.3 Rumusan Masalah	7
1.4 Tujuan Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian	7
1.6 Sistematika Penulisan	8
BAB II	10
KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Pengenalan Bab	10
2.2 Usaha	10
2.2.1 Pengertian Usaha.....	10



2.2.2	Tahapan Pengembangan Usaha.....	11
2.2.3	Teknik Pengembangan Usaha.....	11
2.3	Strategi Pengembangan Usaha.....	12
2.3.1	Pengertian Strategi Pengembangan Usaha.....	12
2.3.1	Proses Perumusan Strategi.....	14
2.3.2	Tingkatan Strategi	15
2.4	Evaluasi Strategi.....	15
2.4.1	Pengertian Evaluasi Strategi.....	15
2.4.2	Tahap-tahap Evaluasi Kelayakan Usaha	16
2.5	Analisis SWOT	18
2.5.1	Pengertian Analisis SWOT.....	18
2.5.2	Matriks SWOT.....	19
2.6	Pengukuran Kinerja.....	20
2.6.1	Pengertian Pengukuran Kinerja.....	20
2.6.2	Alat Pengukuran Kinerja	21
2.6.3	Model-model Sistem Pengukuran Kinerja	22
2.7	Implementasi Strategi / Pelaksanaan Strategi	22
BAB III		23
METODE PENELITIAN		23
3.1	Pengenalan Bab	23
3.2	Pendekatan Penelitian.....	23
3.3	Fokus Penelitian	24

3.4 Sumber dan Jenis Data.....	24
3.5 Objek Penelitian	25
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.7 Pengujian Keabsahaan Data.....	27
3.8 Teknik Analisis Data.....	30
BAB IV	33
HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1 Pengenalan Bab	33
4.2 Profil Objek Penelitian.....	33
4.2.1 Pendirian UD Mumbulsari Aquaculture.....	33
4.2.2 Sejarah UD Mumbulsari Aquaculture.....	34
4.2.3 Visi dan Misi.....	36
4.2.4 Budaya Kegiatan Usaha.....	37
4.2.5 Struktur Organisasi.....	38
4.3 Strategi yang diterapkan di perusahaan tahun 2017.....	39
4.3.1 Intensifikasi Proses.....	39
4.3.2 Efisiensi Proses Produksi.....	42
4.3.3 Penambahan Skala Ekonomis.....	46
4.4 Kondisi SWOT perusahaan tahun 2016 dan 2017.....	47
4.5 Kondisi kinerja keuangan budidaya udang vannamei di UD. Mumbulsari Aquaculture.	62
4.5.1 Target hasil prroduksi.....	62

4.5.2	Realisasi hasil produksi.....	63
4.5.3	Nilai produksi.....	63
4.5.4	Perhitungan.....	64
BAB V		70
PENUTUP		70
5.1	Pengenalan Bab	70
5.2	Kesimpulan Penelitian	70
5.3	Saran Penelitian	72
DAFTAR PUSTAKA		73
Lampiran		76



DAFTAR TABEL

1.1	Produksi udang vannamei di Indonesia periode 2010-2014.....	6
4.1	analisis SWOT UD Mumbulsari Aquaculture.....	48
4.2	Target hasil produksi UD Mumbulsari Aquaculture.....	62
4.3	Realisasi hasil produksi UD Mumbulsari Aquaculture.....	63

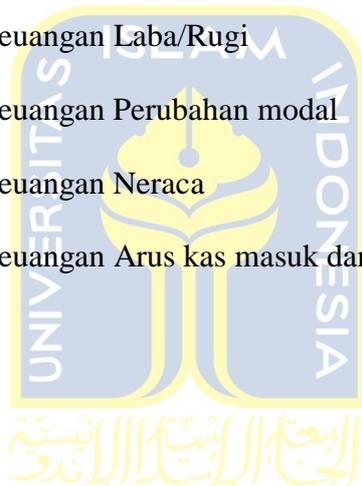
4.4 Nilai produksi UD Mumbulsari Aquaculture.....	63
4.5 <i>Net profit margin</i> UD Mumbulsari Aquaculture.....	66
4.6 <i>Return on invesment</i> UD Mumbulsari Aquaculture.....	67

DAFTAR GAMBAR

4.1 Struktur Organisai	38
------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Laporan keuangan Laba/Rugi
- Lampiran 2 : Laporan keuangan Perubahan modal
- Lampiran 3 : Laporan keuangan Neraca
- Lampiran 6 : Laporan keuangan Arus kas masuk dan keluar



ABSTRACT

The tittle of this is the “Evaluation of cultivation strategies of vannamei shrimp in UD. Mumbulsari Aqualcute in 2017” this thesis was made to evaluate the cultural strategy Vannamei shrimp in Mumbulsari village, Bayan, North Lombok Regency. Using the strategy of intencification process efficiency of

production process and additional of economies scale. In this thesis the author using the qualitative research method, data collection technique, observation, interview and document review. Data collection technique using calculation of Net Profit Margin (NPM) and Return On Investment (ROI).

The result of this thesis prove that there is no change at SWOT because SWOT that used from year to year is still the same and based on company performance is increasing, therefore the strategy that used in UD. Mumbulsari can be contiounued.

Key words : Strategy evaluation, Shrimp cultivation, SWOT analysis, Net Profit Margin, Return On Investment.



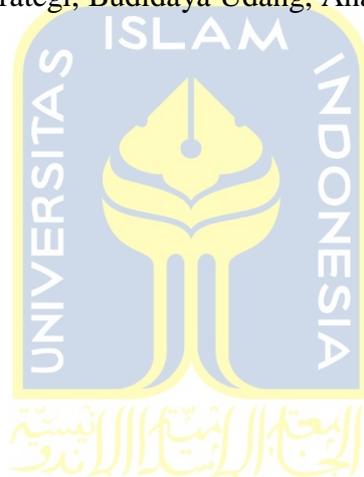
ABSTRAK

Judul penelitian ini adalah "Evaluasi strategi usaha budidaya udang vannamei di UD. Mumbulsari Aquaculture tahun 2017". Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi strategi usaha budidaya udang Vannamei yang dilakukan oleh Budidaya Mumbulsari di desa Mumbulsari, Kabupaten Bayan, Lombok Utara. Strategi yang di gunakan yaitu intensifikasi proses, efisiensi proses produksi dan penambahan skala ekonomis. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini

adalah penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan tinjauan dokumen. Teknik analisis data menggunakan perhitungan Net Profit Margin (NPM) dan Return On Investment (ROI).

Hasil penelitian ini bahwa tidak terjadi perubahan pada SWOT karena SWOT yang digunakan dari tahun ke tahun masih sama dan dilihat dari kinerja perusahaan semakin meningkat. Jadi strategi yang sudah diterapkan di UD.Mumbulsari Aquaculture bisa dilanjutkan.

Kata kunci: Evaluasi Strategi, Budidaya Udang, Analisis SWOT, *Net profit Margin*, *Return On Investment*”



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Pengenalan Bab

Dalam bab ini, peneliti akan menjelaskan latar belakang yang mendasari adanya penelitian mengenai evaluasi strategi pengembangan usaha budidaya udang vannamei di UD. Mumbulsari Aquaculture. Bab ini juga akan memaparkan rumusan masalah yang akan dijelaskan pada bab selanjutnya. Selain itu, bab ini juga membahas mengenai tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan penelitian ini.

1.2 Latar Belakang

Nusa Tenggara Barat (NTB) memiliki potensi yang besar dalam pengembangan budidaya tambak udang. Potensi areal budidaya tambak mencapai luas 26.287,5 ha dengan tingkat pemanfaatan sebesar 21,03% dari potensi atau seluas 5.529 (. (Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi NTB, 2013). Daerah ini juga merupakan penghasil udang *vannamei* terbesar kedua (sebesar 76.808 Ton) dibawah Lampung sebagai peringkat pertama sebesar 78.985 Ton, diikuti Jawa Timur peringkat ketiga sebesar 52.951 Ton” (Arsana, 2015).

Kabupaten Lombok Utara merupakan salah satu daerah Pulau Lombok yang memiliki potensi budidaya tambak udang yang prospek untuk dibudidayakan, mengingat potensi areal yang cukup luas, potensi lahan di kabupaten lombok utara seluas 809,50 Km² untuk wilayah daratan sedangkan wilayah laut seluas 594,71 Km². Menurut pemerintah bahwa lokasi tambak udang tersebar di beberapa kabupaten, antara lain Kabupaten Lombok Timur, Lombok Tengah, Lombok Barat

dan Lombok Utara, salah satunya tambak udang UD. Mumbulsari Aquaculture yang terletak di desa Mumbulsari Kecamatan Bayan.

Udang merupakan salah satu komoditas andalan ekspor Indonesia di sektor perikanan (Subyakto, 2008). Hal tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi para pelaku bisnis di sektor perikanan. Para pelaku bisnis telah mengetahui prospek yang baik dari komoditas perikanan khususnya udang. Banyak pula pebisnis yang meninggalkan bisnis yang telah lama mereka jalankan dan berganti pada bisnis budidaya udang. Udang merupakan salah satu komoditas pangan perikanan unggulan di pasar global dan domestik. Permintaan pasar yang tinggi belum diimbangi oleh ketersediaan suplai produksi yang ada sekarang. Pada tahun 2013 tercatat bahwa gap antara produksi dengan permintaan udang di dunia sekitar 1.102.631 ton Sebagai upaya untuk mempertahankan eksistensi Indonesia sebagai produsen dan eksportir industri perikanan di dunia khususnya udang, serangkaian penelitian dan percobaan terus dilakukan, dan akhirnya melalui Surat Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia No.41/2001, pada tanggal 12 Juli 2001 pemerintah dengan resmi melepaskan udang vaname (*Litopenaeus Vannamei*) sebagai spesies yang unggul untuk dibudidayakan oleh petambak udang.

Usaha budidaya udang mempunyai pengaruh yang cukup besar bagi aktivitas ekonomi masyarakat. Mulai dari bisnis pakan, pembenihan, pembesaran, hingga perlakuan pasca panennya, komoditas udang mempunyai banyak keuntungan. Fenomena tersebut mengakibatkan meningkatnya usaha budidaya

udang di Indonesia dalam kurun waktu 5 tahun terakhir. Salah satunya budidaya udang vannamei.

Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) adalah udang yang diperkenalkan secara resmi dan ditetapkan sebagai salah satu komoditi yang primadona dalam perikanan budidaya oleh Menteri DKP pada tahun 2001. Mulai saat itu perkembangan budidaya udang *vannamei* menjadi sangat cepat. Daya tarik dari udang *vannamei* terletak pada ketahanannya terhadap penyakit, lebih tahan terhadap virus bintik putih, pertumbuhan yang cukup cepat, tahan kepada kondisi lingkungan, waktu pemeliharaan yang cukup cepat yakni sekitar 90-100 hari per siklus, tingkat kelangsungan hidup atau tingkat kehidupannya terbilang tinggi dan tingkat produksinya yang sangat tinggi dibandingkan dengan udang windu. Bila dibandingkan dengan jenis udang lainnya, udang *vannamei* ini memiliki keunggulan yaitu :

- Respon pakan dengan takaran protein 30-35% (lebih rendah dari pada udang windu).
- Kelebihan untuk beradaptasi yang tinggi terhadap lingkungan yang suhunya relatif rendah.
- Menyesuaikan untuk perubahan salinitas (khususnya pada salinitas yang tinggi).
- Peningkatan pertumbuhan yang lumayan cepat pada bulan pertama dan kedua.
- Angka kehidupan hidup yang tinggi.
- Penebaran dengan kepadatan yang tinggi karena hidupnya mengisi kolom air bukan di dasarnya saja.

- Penyerapan pasarnya yang cukup luas, mulai dari ukuran 10 sampai dengan 25 gram per ekornya.

Keunggulan yang dimiliki udang *vannamei* merupakan peluang yang sangat bagus untuk membangkitkan industri udang nasional. Karena itu udang *vannamei* merupakan salah satu spesies udang yang menjadi pilihan bagi program revitalisasi perikanan. Strategi pengembangan udang nasional diarahkan untuk budidaya udang *vannamei*. Produksi udang nasional tahun 2013 mencapai 635.589 ton, terdiri atas produksi udang windu senilai 178,583 ton, udang *vannamei* 386,314 ton dan udang lainnya senilai 74,692 ton (Data statistik Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2013). Hal ini menunjukkan produksi udang *vannamei* lebih besar dibandingkan dengan produksi udang windu dan udang lainnya. Berbagai keunggulan tersebut menjadikan usaha budidaya udang *vannamei* sangat potensial dan prospektif pengembangannya. Banyak petambak mulai tertarik untuk beralih ke *vannamei*.

Udang *vannamei* memberi dampak yang baik bagi perkembangan komoditas budidaya tambak udang di Indonesia. Hingga saat ini udang *vannamei* banyak dibudidayakan hampir di seluruh daerah di Indonesia. Jenis tambak yang biasanya dipakai bentuknya bervariasi, ada yang menggunakan kolam seperti tanah, kolam semen, dan kolam bak. Harga udang *vannamei* pada tahun 2014 hingga 2015 terbilang sangat stabil, khususnya kalau sudah mencapai ukurannya. Harga udang di Indonesia sangat dipengaruhi oleh kondisi global karena udang *vannamei* merupakan hasil pertambakan Indonesia yang lebih banyak diekspor.

Hanya beberapa persen dari hasil produksi yang diperuntukkan bagi pasar lokal, namun hal tersebut tetap menjadi peluang besar jika melihat tingginya permintaan udang *vannamei*. Udang *vannamei* sangat mungkin untuk dibudidayakan di tambak dengan padat tebar yang relatif tinggi karena bisa memanfaatkan pakan dan ruang dengan lebih efektif dan efisien.

Budidaya udang *vannamei* banyak dibudidayakan oleh petambak-petambak seperti di Lampung, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Bali, Nusa Tenggara Barat (NTB), dan beberapa daerah di Sulawesi.

Budidaya udang dengan jenis *vannamei* saat ini sedang menjadi unggulan bagi para petambak udang di Indonesia. Volume produksi udang di Indonesia mengalami kenaikan rata-rata 13,8 ribu ton selama periode 2010 hingga 2014. Data yang bersumber dari Direktorat Jendral Perikanan Budidaya tahun 2015 menyebutkan produksi udang yang terbesar adalah udang jenis *vannamei* dengan kenaikan rata-rata 20,4 ribu ton. Sedangkan untuk produksi udang windu, meskipun pada tahun 2011 mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya, namun pada tahun-tahun berikutnya justru mengalami penurunan jumlah produksi (Harianto, 1998).

Tabel 1.1 produksi udang *vannamei* di Indonesia periode 2010-2014 (ribu ton)

Komoditi	2010	2011	2012	2013	2014	Kenaikan rata-rata (%)
Volume produksi	380,8	401	415,9	638,7	592	13.8
Udang windu	125,5	126,1	117,8	171,5	126,5	3.3
Udang vannamei	206,5	246,4	251,7	390,2	411,7	20.4
Udang lainnya	48,8	28,5	46	77	53,8	14.2

Sumber : Dirjen perikanan budidaya (2015)

Melihat peluang pasar yang masih terbuka lebar, maka pemerintah Indonesia mengupayakan untuk meningkatkan jumlah produksi udang dengan menambah area budidaya serta peningkatan teknologi intensifikasi. Pembesaran udang dalam tambak merupakan hal yang sering dilakukan oleh pembudidaya baik skala tradisional, semi intensif dan intensif. Suatu usaha budidaya pasti akan ditemui beberapa kendala, salah satunya terkendala dalam pengembangan usahanya (Muzaki, 2004).

Berdasarkan hal tersebut, peneliti ingin mengkaji mengenai evaluasi strategi usaha budidaya udang *vannamei* di UD. Mumbulsari Aquaculture tahun 2017 di kabupaten lombok utara provinsi NTB.

1.3 Rumusan Masalah

1. Apa strategi peningkatan produksi yang diterapkan di perusahaan tahun 2017 ?
2. Bagaimana kondisi SWOT perusahaan tahun 2016 dan 2017 ?
3. Bagaimana kondisi kinerja keuangan budidaya udang vannamei di UD. Mumbulsari aquaculture tahun 2016 dan 2017?

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi peningkatan produksi yang diterapkan di perusahaan tahun 2017
2. Untuk mengetahui kondisi SWOT perusahaan tahun 2016 dan 2017
3. Untuk mengetahui kondisi kinerja keuangan budidaya udang vannamei di UD. Mumbulsari aquaculture tahun 2016 dan 2017.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat teoritis dan praktis bagi banyak pihak yang berhubungan dengan penelitian ini, yaitu:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan khususnya mengenai usaha budidaya udang *vannamei* di Kecamatan bayan Kabupaten lombok utara.
 - b. Sebagai bahan acuan bagi penelitian sejenis dalam usaha pengembangan yang lebih lanjut.
2. Manfaat Praktis

- a. Sebagai tambahan informasi dan bahan kajian tentang pengembangan budidaya tambak udang *vannamei* di kecamatan bayan kabupaten lombok utara.
- b. Sebagai bahan masukan bagi para pembuat kebijakan yang berhubungan dengan pembangunan di Kecamatan bayan khususnya dalam pengembangan budidaya udang *vannamei*.

1.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ini disajikan dalam sistematika pembahasan yaitu sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang maslaah, rumusan masalah, tujuan dari penelitian, manfaat dari penelitian serta sistematika dalam penulisan.

Bab II : Kajian Pustaka

Bab ini berisi penjelasan tentang landasan teori yang sesuai dengan permasalahan yang ada pada penelitian ini. Bab ini juga membahas tentang-tentang usaha, Strategi pengembangan usaha, evaluasi, pengukuran kinerja, implementasi dan kerangka pemikiiran yang digunakan sebagai tolak ukur pembahasan masalah dan pemecahan masalah yang akan diuji pada penelitian ini.

Bab III : Metode Penelitian

Bab ini memaparkan variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian, populasi dan prosedur pengambilan sampel penelitian, sumber, jenis serta metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

Bab IV : Analisis Data Dan Pembahasan

Bab ini memaparkan pengujian hipotesis penelitian yang tersusun atas deskripsi objek penelitian analisis atas data, serta interpretasi hasil pengujian.

Bab V : Simpulan Dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan atas hasil penelitian, mengungkapkan keterbatasan dalam melakukan penelitian, dan saran yang nantinya dapat dijadikan bahan acuan dalam penelitian selanjutnya.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengenalan Bab

Bab ini menjelaskan teori yang mengandung dan berkaitan dalam pelaksanaan penelitian. Bagian pertama merupakan penjelasan mengenai pengertian usaha. Bagian kedua yang merupakan penjelasan tentang strategi pengembangan usaha. Bagian ketiga menjelaskan tentang evaluasi strategi. Bagian keempat menjelaskan tentang pengukuran kinerja. Bagian akhir untuk mendukung penelitian ini peneliti menjelaskan tentang implementasi strategi.

2.2 Usaha

2.2.1 Pengertian Usaha

Usaha merupakan aktivitas yang mengarahkan fikiran, tenaga atau badan untuk mencapai suatu tujuan (Soekartawi, 2000). Dalam Undang-undang No. 3 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan, usaha adalah setiap tindakan, perbuatan, atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha atau individu untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba.

Usaha merupakan melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus untuk tujuan memperoleh suatu keuntungan, baik yang dilaksanakan oleh perorangan ataupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan bertempat disuatu daerah dalam suatu negara.

Pendirian suatu usaha akan memberikan berbagai manfaat atau keuntungan terutama bagi pemilik usaha. Disamping itu, keuntungan dan manfaat lain dapat dirasakan manfaatnya oleh berbagai pihak dengan kehadiran suatu usaha. Misalnya

bagi masyarakat luas baik yang terlibat langsung dalam usaha tersebut maupun yang tinggal disekitar usaha.

Tujuan usaha adalah untuk memenuhi kebutuhan pribadi dengan harta yang halal, mencegah dari kehinaan meminta-minta dan menjaga tangan agar berada diatas. Kebutuhan manusia dapat digolongkan dalam tiga kategori yaitu primer, sekunder dan tersier. Jenis- Jenis usaha skala usaha dibedakan menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar.

2.2.2 Tahapan Pengembangan Usaha

Pada saat melakukan aktivitas pembesaran suatu usaha seseorang wirausahawan biasanya melakukan pembesaran aktivitas usaha tersebut dengan tahapan-tahapan pengembangan usaha, yaitu:

- a. Mempunyai Ide Usaha
- b. Saringan Ide/Konsep Usaha
- c. Peingkatan Rencana Usaha
- d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengawasan Usaha

Dalam kegiatan implementasi rencana usaha ini seorang wirausaha akan mengeluarkan berbagai sumber daya yang akan dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk melaksanakan aktivitas usaha.

2.2.3 Teknik Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah proses yang mempunyai maksud atau tujuan untuk mengembangkan kegiatan usaha yang dijalankan. Pengembangan usaha bisa dilakukan dengan beberapa cara (Kasan, 2011) yaitu:

- a. Meluaskan ukuran usaha.
- b. Memperluas jangkauan usaha.
- c. Perluasan dengan bekerja sama, menggabungkan dan mengembangkan usaha baru.

2.3 Strategi Pengembangan Usaha

2.3.1 Pengertian Strategi pengembangan Usaha

Strategi artinya merencanakan. Adapun pengertian strategi yaitu sebagai berikut:

1. Strategi adalah suatu seni yang menyatukan antara faktor kunci dengan faktor keberhasilan agar terdapat suatu sinergi dalam mencapai suatu tujuan. Strategi yaitu pengoptimalan sumberdaya yang menonjol dalam mengoptimalan yang akan di capai dalam sasaran suatu kinerja.
2. Strategi merupakan suatu pilihan yang akan didapatkan oleh suatu organisasi dimasa yang akan datang dan bagaimana cara untuk mandapatkan suatu keadaan yang diharapkan tersebut.

Manajemen strategi merupakan ilmu dan seni yang bertujuan untuk pelaksanaan perumusan serta pertimbangan kesimpulan-kesimpulan yang bersifat arus fungsioanal yang dipakai sebagai pedoman tindakan (David, 2009).

Pemanfaatan strategi adalah untuk mengupayakan hasil sumber daya unggulan dalam memaksimalkan pencapaian sasaran suatu kinerja. Dalam konsep manajemen cara terbaik untuk mencapai tujuan, sasaran dan kinerja adalah dengan strategi memberdayakan sumber daya secara efektif dan efesien (Fahmi, 2013).

Kesimpulan dari pengembangan suatu usaha yaitu pemasaran dan pemaksimalan keuntungan, ada beberapa hal yang bisa diimplementasikan dalam pemasaran dan pemaksimalan keuntungan. Berikut adalah strategi dan cara yang dapat dilakukan dalam upaya untuk pengembangan suatu usaha (Husni,2009) :

a) Strategi pengembangan pasar

Strategi dalam pengembangan pasar adalah strategi yang menjual barang atau jasa yang dijalankan kepada pembeli atau konsumen di bagian pangsa pasar yang baru.

b) Strategi pengembangan produk

Perusahaan menyiapkan upaya untuk memperkuat posisi, bertahan dan melebarkan pangsa pasar yang lebih.

c) Strategi inovasi

Strategi dalam inovasi adalah strategi dalam mencapai keuntungan premium yang berhubungan dengan pembuatan dan adanya pelanggan atau barang atau jasa baru. Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi atau divestasi teknologi, produk, dan lain-lain.

2.3.2 Proses Perumusan Strategi

Proses merumuskan strategi yaitu pengembangan suatu rencana jangka panjang untuk manajemen yang efektif. Dari kesempatan dan ancaman lingkungan bisa dilihat dari kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan. Perumusan strategi mencakup penentuan visi dan misi suatu perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dapat dicapai, pengembangan strategi dan penetapan pedoman kebijakan (Fahri, 2016). Proses perumusan strategi dilihat dari:

a. Lingkungan dari luar

Dikatakan sebagai faktor dari luar yang jauh karena perkembangan yang telah terjadi di dalamnya berada di luar kendali suatu perusahaan, tetapi mempunyai dampak langsung dan tidak langsung pada keberadaan organisasi. Sedangkan kondisi industri juga bisa dikatakan sebagai faktor dari luar yang dekat karena kondisi tersebut sangat berpengaruh secara langsung secara operasional pada jalannya suatu perusahaan.

b. Lingkungan dari dalam

Analisis internal adalah proses perencanaan strategi yang mengkaji pemasaran dan distribusi perusahaan, penelitian dan pengembangan, produksi dan operasi, sumber daya, faktor keuangan serta akuntansi untuk menentukan dimana perusahaan memiliki kemampuan yang penting, sehingga perusahaan bisa memanfaatkan peluang dengan cara yang lebih efektif.

2.3.3 Tingkatan Strategi

Penentuan keputusan dari perusahaan biasanya terdiri dari tiga tingkatan yaitu : strategi tingkat korporat, strategi tingkat unit bisnis dan strategi tingkat fungsional.

a. Tingkat korporat

Tingkat korporat adalah manajemen paling atas atau manajemen puncak yang terdiri atas dewan komisaris dan eksekutif puncak.

b. Tingkat unit bisnis

Pengambilan keputusan umumnya diambil oleh manajer bisnis dan korporat dengan mengartikan arah dan tujuan pada tingkat korporat menjadi strategi bersaing pada tingkat bisnis yang sudah dipilih.

c. Tingkat fungsional

Tingkat fungsional terdiri dari manajer produksi, geografis, fungsional, harus mengembangkan strategi pemasaran, penelitian dan pengembangan, keuangan serta akuntansi serta personalianya.

2.4 Evaluasi Strategi

2.4.1 Pengertian Evaluasi Strategi

Evaluasi strategi adalah tahap atau proses manajemen dimana manajer puncak berusaha memastikan bahwa strategi yang mereka pilih sudah terlaksana dengan cepat dan mencapai tujuan perusahaan (Karlina, 1999).

Kegiatan evaluasi strategi tidak sebatas hanya untuk mengetahui strategi yang tidak berjalan tetapi juga untuk mengetahui strategi bagian mana saja yang sukses dan berjalan dengan baik dari perencanaan awal. Evaluasi strategi ada empat kriteria yang bisa diterapkan untuk mengevaluasi strategi yang telah berjalan, yaitu konsistensi, kesesuaian, keunggulan dan kelayakan serta rerangka.

Evaluasi usaha merupakan suatu aktivitas untuk melaksanakan analisis kinerja suatu usaha bisnis (Gittinger,1986). Evaluasi usaha prinsip dasar utamanya yaitu membandingkan rencana usaha yang sudah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang sudah dicapai pada akhir masa produksi. Dalam perusahaan, evaluasi dapat diartikan sebagai proses pengukuran eektivitas strategi yang digunakan dalam upaya mencapai suatu tujuan perusahaan (Djamin, 1984).

Terdapat beberapa keuntungan dari evaluasi kelayakan usaha, yaitu:

1. Mengarahkan yang punya dana untuk memaksimalkan pemakaian dana yang dimiliki.
2. Mengurangi risiko gagal dalam investasi.

2.4.2 Tahap-tahap Evaluasi Kelayakan Usaha :

1. Analisis Aspek Pasar

Pada umumnya analisis pasar mempunyai tujuan untuk mengetahui seberapa luas pasar tersebut, perkembangan permintaan dan pangsa pasar dari barang atau jasa yang terkait. Penentuan pasar adalah kumpulan seluruh pembeli aktual dan potensial dari suatu produk. Dalam penentuan pasar ada beberapa kriteria pasar yang harus diukur untuk mempermudah penentuan sasaran pasar, yaitu:

- a. Pasar potensial yaitu beberapa konsumen atau pelanggan yang mempunyai keinginan kepada suatu penawaran pasar.
- b. Pasar tersedia yaitu beberapa konsumen yang memiliki minat, penghasilan dan akses penawaran pasar tertentu.

- c. Pasar sasaran yaitu komponen dari pasar yang memenuhi syarat dan bersedia untuk dimasuki perusahaan.

2. Analisa Aspek Teknis

Analisis aspek teknis adalah cara yang ditentukan untuk jenis teknologi yang paling terarah dengan kebutuhan usaha yang sedang dijalankan. Adapun faktor yang dievaluasi dalam penentuan macam teknologinya, antara lain:

- a. Jenis teknologi yang diterapkan harus memenuhi standar.
- b. Teknologi harus sama dengan syarat-syarat yang dibutuhkan.
- c. Mengawasi pengalaman penerapan teknologi yang bersangkutan oleh pihak lain di tempat lain.

3. Analisis Aspek finansial

Analisis aspek finansial digunakan untuk mengetahui macam-macam keuangan dari suatu perusahaan melalui data-data akuntansinya. Karena dari data-data keuangan tersebut bisa ditentukan bagaimana prospeknya untuk masa depan. Untuk penentuan suatu investasi layak atau tidak layak dan untuk memilih alternatif investasi yang ditawarkan dibutuhkan suatu dasar untuk pihak pengambil keputusan untuk melakukan evaluasi investasi. Dasar-dasar yang digunakan untuk melakukan evaluasi investasi diantaranya adalah aliran kas.

2.4. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Untuk melaksanakan analisis strategi ini membutuhkan suatu perangkat analisis yang diberi nama analisis SWOT. Analisis SWOT adalah singkatan yang dipakai untuk menjelaskan *Strengths* yaitu Kekuatan, *Weaknesses* yaitu Kelemahan, *Opportunities* yaitu Peluang, dan *Threats* yaitu Ancaman yang merupakan faktor strategis bagi perusahaan yang spesifik. Analisis SWOT ini digunakan sebagai suatu bentuk dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi dengan *profit* dan *non profit* dengan tujuan utamanya yaitu untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih spesifik (Freddy, 2008).

Dari analisis mengenai analisis SWOT peluang-peluang dan ancaman-ancaman dari hasil analisis eksternal bersama dengan kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan perusahaan. Dari hasil analisis internal akan menjadi masukan dalam menyusun analisis SWOT.

Untuk menganalisis secara lebih dalam mengenai analisis SWOT, maka harus dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting didalam analisis SWOT, antara lain:

a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal mengakibatkan terbentuknya *opportunities and threats*. Faktor ini melingkupi lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, serta sosial budaya (Freddy, 2008).

b. Faktor Internal

Faktor internal mengakibatkan terbentuknya *strengths and weaknesses*. Faktor internal ini meliputi semua bentuk manajemen fungsional ini terdiri dari keuangan, operasi, pemasaran, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen serta budaya perusahaan (Freddy, 2008).

Oleh karena itu perusahaan tentunya memikirkan bagaimana perusahaan menggunakan analisis SWOT dalam menerapkan strategi yang akan diimplementasikan. Perusahaan seharusnya bisa mampu membangun suatu keuntungan kompetitif dengan menyamakan kekuatannya dengan peluang dimasa depan yang akan dikejar. Untuk dapat membangun strategi yang mempertimbangkan hasil dari analisis SWOT dibangunlah Matriks SWOT.

2. Matriks SWOT

Matriks SWOT mendeskripsikan bagaimana peluang dan ancaman pada lingkungan eksternal dapat dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan (Freddy, 2008). Berdasarkan matriks SWOT maka diperoleh 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut :

1. Kekuatan artinya perusahaan menentukan strategi berdasarkan kombinasi kekuatan dan kesempatan yang bisa memanfaatkan kekuatan untuk menggunakan peluang sebaik-baiknya. Strategi ini dibuat untuk memanfaatkan seluruh kekuatan dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya berdasarkan jalan pikiran pengusaha.
2. Kelemahan artinya perusahaan harus membuat strategi bagaimana meminimalkan kelemahan yang selalu muncul dalam perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang menguntungkan.

3. Peluang artinya perusahaan bisa memanfaatkan kekuatan baik dalam hal management, sistem pemasaran maupun kemampuan finansial untuk mengatasi ancaman atau situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan usaha. Strategi ini memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Ancaman adalah keadaan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan usaha. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan misalnya masuknya pesaing baru merupakan ancaman bagi pengusaha.

2.5 Pengukuran Kinerja

2.5.1 Pengertian Pengukuran Kinerja

Pengukuran kinerja adalah suatu siklus sistem manajemen kerja (Suwignjo dan Vanany, 2003). Implementasi sistem pengukuran kinerja didalam organisasi seringkali belum dipahami apa itu pengukuran kinerja dan sistem pengukuran kinerja. Sedangkan sistem pengukuran kinerja didefinisikan sebagai sekumpulan matrik yang terstruktur dan prosedur-prosedur yang digunakan untuk menunjukkan efisiensi dan efektifitas suatu aktivitas (Suwignjo dan Vanany, 2003). Pengukuran kinerja adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi suatu organisasi.

Adapun tujuan pengukuran kinerja adalah:

1. Untuk mengkomunikasikan strategi secara lebih baik (*top down* dan *bottom up*).

2. Untuk mengukur kinerja finansial dan non finansial secara berimbang sehingga dapat ditelusur perkembangan pencapaian strategi.
3. Untuk mengakomodasi pemahaman kepentingan manajer level menengah dan bawah serta memotivasi untuk mencapai *goal congruence*.
4. Sebagai alat untuk mencapai kepuasan berdasarkan pendekatan individual dan kemampuan kolektif yang rasional.

2.5.2 Alat Pengukuran Kinerja

Alat pengukuran kinerja adalah suatu sarana yang dipakai untuk mengukur kinerja suatu organisasi. Alat pengukuran kinerja bisa digolongkan menjadi dua, yaitu: alat ukur kinerja dengan aspek keuangan dan non keuangan.

1. Alat Ukur Kinerja Keuangan

Banyak organisasi lebih memfokuskan pengukuran kinerja organisasi pada ukuran finansial atau keuangan saja seperti profitabilitas atau selisih biaya karena informasi atau data tentang keuangan sudah tersedia didalam organisasi. Selain kemudahan dalam memperoleh data, pengukuran keuangannya juga sederhana dan mudah untuk dihitung.

2. Alat Ukur Kinerja Non Keuangan

Pengukuran kinerja non keuangan disebabkan oleh suatu organisasi menghadapi perubahan lingkungan dengan sangat cepat. Untuk dapat bersaing dengan organisasi yang membutuhkan sistem informasi yang memiliki kemampuan menangkap informasi secara cepat dan efektif.

2.5.3 Model-model Sistem Pengukuran Kinerja

Didalam merancang sistem pengukuran kinerja organisasi dibutuhkan model yang bisa memantau kinerja secara keseluruhan dari suatu organisasi. Telah banyak model Sistem pengukuran kinerja terintegrasi berhasil dibuat oleh para akademisi dan praktisi (Suwignjo dan Vanany, 2003). Model-model sistem pengukuran kinerja tersebut yaitu:

1. *Balance Scorecard (BSC)*
2. *Sustainability Balance Scorecard (SBSC)*
3. *Cambridge model*
4. *Integrated Performance Measurement System (IPMS)*
5. *Integrated Environment Performance Measurement System (IEPMS)*

2.6 Implementasi Strategi / Pelaksanaan Strategi

Implementasi strategi merupakan proses strategi yang ditujukan kedalam suatu tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur (Kotler, 1988).

Dalam hal ini, organisasi harus memiliki gagasan yang jelas mengenai perubahan yang diinginkan tentang struktur organisasi, budaya organisasi, dan kepemimpinan. Implementasi strategi yang dilakukan oleh organisasi sesuai dengan strategi yang telah diformulasikan, maka implementasi diperlukan pengendalian implementasi strategi. Hal ini untuk menjaga agar strategi agar tetap pada jalurnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pengenalan Bab

Dalam bab ketiga ini peneliti menjabarkan mengenai metode penelitian yang diperuntukan pada penelitian ini. Dalam Bab ini antara lain membahas mengenai pendekatan penelitian, fokus penelitian, sumber dan jenis data, objek penelitian, teknik pengumpulan data, pengujian keabsahan data, dan teknik analisis data. Semua rangkaian metode tersebut digunakan dalam menjawab rumusan masalah pada bab empat.

3.2 Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini memakai metode jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif memiliki dasar deskriptif untuk mendalami suatu fenomena dengan lebih mendalam. Penelitian kualitatif memakai landasan teori sebagai panduan untuk memfokuskan penelitian serta menjolkan proses dan makna yang tercantum didalam fenomena tersebut sehingga peneliti berperan sebagai instrument penelitian untuk menjawab rumusan-rumusan masalah.

Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa rangkaian kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati (Sugiyono, 2015).

Karakteristik penelitian kualitatif yaitu (Sugiyono, 2015) :

1. Digunakan pada kondisi yang alamiah, langsung ke sumber data dan peneliti merupakan instrument kunci.

2. Bersifat deskriptif. Data yang terkumpul berbentuk gambar atau kata-kata sehingga tidak menekankan pada angka.
3. Memfokuskan pada proses.
4. Mengimplementasikan analisis data secara induktif.
5. Memfokuskan pada makna.

3.3 Fokus Penelitian

Fokus penelitian dirancang dengan tujuan untuk memberi batasan dalam penelitian yang dilakukan supaya sama dengan tujuan rumusan-rumusan masalah dalam penelitian yang sudah ditetapkan. Fokus penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Strategi yang diterapkan di perusahaan tahun 2017.
2. Kondisi SWOT perusahaan tahun 2016 dan 2017.
3. Kondisi kinerja budidaya udang vannamei di UD. Mumbulsari aquaculture?

3.4 Sumber dan Jenis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sumber data primer. Sumber data primer ini diperoleh secara langsung melalui pihak-pihak yang berkaitan dengan rumusan masalah yang ada. Dalam penelitian ini, sumber data primer diperoleh peneliti dari hasil wawancara dengan narasumber yang bisa memberikan informasi yang dibutuhkan.

3.5 Objek Penelitian

Yang dimaksud objek penelitian adalah hal yang menjadi sasaran penelitian. Objek penelitian adalah himpunan elemen yang dapat berupa orang, organisasi atau barang yang akan diteliti. Kemudian dipertegas, objek penelitian adalah pokok persoalan yang hendak diteliti untuk mendapatkan data secara lebih terarah (Sugiyono, 2015). Objek penelitian kali ini adalah tambak udang UD. Mumbulsari Aquaculture. Objek penelitian ini dipilih karena sesuai dengan topik penelitian yang membahas tentang evaluasi strategi yang di gunakan oleh UD. Mumbulsari Aquaculture.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Analisis data kualitatif dimulai ketika sebelum dikumpulkan. Dimulai dengan cara:

1. Merangkai dan mengajukan pertanyaan atau masalah penelitian.
2. Mengetahui kondisi teoritis yang tersedia pada suatu topik.
3. Menemukan titik-titik celah dan kelalaian yang ada dalam literatur.
4. Jauhi penelitian yang hanya bisa memuaskan diri sendiri.

Sumber pengumpulan data yang paling umum dalam penelitian kualitatif ialah wawancara, observasi, dan peninjauan dokumen. Metodologi ini direncanakan dan diuji coba sebelum melakukan penelitian.

Teknik dalam pengumpulan data memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan informasi secara sistematis tentang objek penelitian (orang, objek, fenomena) dan tentang pengaturan di mana terjadinya. Dalam pengumpulan data harus sistematis. Jika data yang dikumpulkan sembarangan itu akan mempersulit untuk menjawab

pertanyaan penelitian dengan cara konklusif. Teknik Pengumpulan data yang umumnya dipakai yaitu:

1. Meninjau dokumen.
2. Observasi.
3. Wawancara (tatapan muka).
4. Diskusi terfokus.

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan metode wawancara kepada narasumber. Wawancara adalah proses komunikasi atau interaksi yang dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan cara tanya jawab antara peneliti dengan informan atau subjek penelitian sesuai dengan topik penelitian. Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Untuk memenuhi data mengenai evaluasi strategi usaha budidaya tambak udang vannamei di UD. Mumbulsari Aquaculture, maka peneliti melakukan wawancara dengan narasumber yaitu owner dari UD Mumbulsari acquaculture.
2. Untuk mendukung sumber data primer seperti hasil wawancara maka peneliti juga mencari dokumen yang berkaitan dengan evaluasi strategi usaha budidaya tambak udang vannamei di UD. Mumbulsari Aquaculture.

3.7 Pengujian Keabsahaan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya, selain digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang

mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif (Sugiyono, 2015).

Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan adalah:

1. Derajat kepercayaan (*Credibility*)

Derajat kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan. Pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dari non kualitatif. Derajat kepercayaan ini berfungsi untuk :

- a. Melaksanakan *inquiry* sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuanya dapat tercapai.
- b. Menunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti.

2. Keteralihan (*Transferability*)

Keteralihan dalam penelitian kualitatif ini mirip dengan abstraks atau dasar eksternal. Dalam penelitian kuantitatif kemampuan transfer dibuat dengan memberikan bukti kepada pembaca bahwa temuan penelitian bisa diterapkan pada waktu, konteks, situasi dan populasi lainnya.

3. Kebergantungan (*Dependability*)

Kebergantungan merupakan standar ketiga untuk menilai analisis kualitatif dan mengacu kepada konsistensi dari suatu proses penyelidikan yang digunakan dari waktu ke waktu.

Maka pada penelitian kali ini, tentunya seluruh proses penelitian selalu dibawah pengawasan dan pengendalian dari dosen pembimbing skripsi (Bapak Yunan Najamudin Drs.,M.B.A) dan pihak perpustakaan pusat uii yang menguji plagiarism pada penlitian ini.

4. Kepastian (*Confirmability*)

Standar keempat yaitu konfirmasi, yang mengacu pada kualitas hasil yang dihasilkan oleh penyeliditan dalam hal seberapa baik mereka didukung oleh informan atau anggota yang terlibat didalam penelitian dan oleh peristiwa yang independen dari penanya. Dalam penelitian kali ini peneliti memakai teknik triangulasi.

Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan karena membantu dalam mendapatkan informasi yang valid. Membedakan empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan metode, sumber penyidik dan teori.

- a. Triangulasi beserta sumber berarti membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif, hal tersebut dapat dicapai melalui:

1. Membandingkan data dari hasil pengamatan dan data hasil wawancara.
 2. Membandingkan apa yang dikatakannya secara pribadi dan dikatakan orang didepan umum.
 3. Membandingkan apa yang telah dikatakan orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikataka sepanjang waktu.
 4. Membandingkan hasil wawancara dengan isi dari dokumen yang berkaitan.
- b. Trianggulasi degan metode, terdapat dua strategi yaitu:
1. Pengecekan derajat kepercayaan menemukan hasil penelitian dan beberapa teknik penggumpulan data.
 2. Pengecekan derajat kepercayaan dengan sumber data dan menggunakan metode yang sama.
- c. Trianggulasi dengan penyidik merupakan jalan untuk memanfaatkan peneliti atau pengamat lainnya untuk keperluan pengecekan kembali derajat kepercayaan data. Pemanfaatan pengamat lainya membantu untuk mengurangi kemencengan dalam pegumpulan data.
- d. Trianggulasi dengan teori berdasarkan pada anggapan bahwa fakta tertentu tidak bisa diperiksa derajat kepercayaanya dengan satu teori atau lebih.

3.8 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah data dan rumus penghitungan yang digunakan dalam penelitian. adapun analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu:

1. *Net profit margin*

Net profit margin adalah perhitungan keuntungan dari suatu perusahaan yang berupa kemampuan untuk menghasilkan keuntungan bersih. *Net profit margin* ini mendeskripsikan efisiensi kerja perusahaan. Dari *net profit margin* kita dapat mengetahui berapa keuntungan yang didapatkan dari setiap rupiah yang didapatkan pada penjualan yang dilakukan (Mulyadi, 1993).

Perbandingan yang dilakukan pada *net profit margin* memang sangat diketahui dari pengurangan antara biaya operasional dan juga modal yang diberikan diawal. Beberapa biaya operasional yang dibebankan dari perusahaan antara lain yaitu biaya yang dibutuhkan oleh perusahaan ketika menjalani usaha, gaji karyawan, biaya administrasi, pajak, bayar hutang dan masih banyak lainnya.

Perusahaan yang mendapatkan keuntungan yang berlebih berupa tebalnya keuntungan akan membuat perusahaan semakin berkembang. Berkembangnya perusahaan akan membuat perusahaan membuka cabang dan membuka lowongan pekerjaan yang baru. Semakin tingginya *net profit margin* yang dimilikinya akan membuat perusahaan dapat menekan adanya biaya operasional (Mulyadi, 1993). Hal ini dapat dilakukan dengan menganalisa kebutuhan mengenai biaya operasional yang ada. Dengan penekanan tersebut akan membuat keuntungan yang didapatkan semakin banyak bagi laba bersih perusahaan.

$$\text{Rumus dari Net Profit Margin (NPM = } \frac{\text{Net Income}}{\text{Net sales}} \text{)}$$

2. Return On Investment

Return On Investment (ROI) yaitu rasio uang yang diperoleh atau hilang saat melakukan investasi, jumlah uang yang diinvestasikan. ROI tidak memberikan tanda perihal berapa lamanya suatu investasi. Meskipun begitu ROI sering diungkapkan dalam satuan tahunan atau disetahunkan. ROI dikenal juga sebagai tingkat laba (*rate of profit*) atau hasil suatu investasi (Tripomo, 2005).

$$\text{Rumus untuk menghitung ROI} = \frac{\text{Pendapatan bersih}}{\text{Investasi yang digunakan}} \times 100\%$$

Dalam analisis kuantitatif, angka dan apa yang mereka perjuangkan merupakan bahan analisis. Sebaliknya, analisis kualitatif berhubungan dengan kata-kata dan diarahkan oleh aturan universal yang lebih sedikit dan prosedur standar dari pada analisis statistik.

proses yang terkait didalam analisis kualitatif juga bertumpukan dalam waktu. Yang membedakan analisis kualitatif yaitu bentuk melingkar, seperti beberapa putaran memeriksa kembali data sebagai pertanyaan tambahan yang muncul, koneksi baru digali, dan formulasi yang lebih kompleks berkembang seiring dengan pemahaman yang mendalam tentang materi. Analisis kualitatif secara fundamental adalah serangkaian proses yang berulang-ulang.

Teknik analisis data pada penelitian ini, peneliti menggunakan tiga prosedur pengolahan data yaitu :

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi Data dalam analisis data penelitian kualitatif, reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, dan transformasi data kasar yang timbul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung secara terus-menerus selama proyek penelitian kualitatif masih berlangsung (Sugiyono, 2015).

b. Penyajian Data (*Display*)

Penyajian data merupakan komponen atau tingkat kedua dalam model analisis data kualitatif. Penyajian data berjalan selangkah di luar reduksi data untuk menyediakan kumpulan informasi terkompresi yang memungkinkan penarikan kesimpulan. Sebuah penyajian bisa berbentuk potongan teks yang diperluas atau diagram atau matriks yang menyediakan cara baru untuk menyusun dan berpikir tentang data yang lebih tertanam secara tekstual (Sugiyono, 2015).

c. Verifikasi Data (*Conclusions drowing/verifying*)

Verifikasi Data merupakan elemen ketiga dari analisis kualitatif.. Verifikasi secara integral terkait dengan penarikan kesimpulan, memerlukan peninjauan kembali data sebanyak yang diperlukan untuk memeriksa atau memverifikasi kesimpulan (Sugiyono, 2015).

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Pengenalan Bab

Dalam hal ini peneliti memaparkan hasil penelitian yang telah dilakukan di UD Mumbulsari Aquaculture Lombok Utara mengenai evaluasi pengembangan usaha budidaya udang vannamei. Pada bagian awal bab ini menjelaskan mengenai profil objek peneliti yaitu UD Mumbulsari Aquaculture. Selanjutnya peneliti memaparkan jawaban atas rumusan masalah yang telah ditetapkan berdasarkan data yang diperoleh selama penelitian.

4.2 Profil Objek Penelitian

4.2.1 Pendirian UD Mumbulsari Aquaculture

Kegiatan Usaha Tambak Udang Mumbulsari Aquaculture (MSA) dibangun sejak akhir tahun 2014, dan infrastruktur selesai pada tahun 2015, serta siap beroperasi untuk aktivitas budidaya pembesaran Udang Vannamei sejak awal tahun 2016. Sejak itu, Mumbulsari Aquaculture lahir sebagai pionir usaha budidaya dan satu-satunya produsen Udang Vannamei dengan Sistem Intensif (Teknologi *modern*) di Kabupaten Lombok Utara.

Kehadiran usaha tambak MSA selain digunakan untuk tujuan utama sebagai sarana usaha budidaya udang Vannamei, Kami juga melayani beberapa instansi pemerintah maupun swasta yang berkunjung, baik untuk penelitian, survey tambak percontohan, dan praktikum lapangan mahasiswa studi Ilmu Perikanan.

4.2.2 Sejarah UD Mumbulsari Aquaculture

Kebulatan tekad memulai usaha tambak udang sistem intensif (Teknologi *modern*), lahir setelah Kami melakukan studi lapangan secara ekstensif selama 2 tahun (2013-2014), dengan mengunjungi sentra-sentra kegiatan usaha tambak udang di berbagai daerah, antara lain di NTB (Lombok timur, Lombok Tengah dan Sumbawa), Bali, Jawa Timur (Malang, Madura, Lamongan, Situbondo dan Banyuwangi) serta Sulawesi Selatan. Proses panjang mempelajari seluk-beluk usaha budidaya udang ini meliputi pembelajaran yang bersifat Teknis dan Non-Teknis, antara lain: teknis konstruksi fisik dan instalasi (listrik), teknis/metode budidaya, manajemen operasional, keuangan, tenaga kerja dan manajemen logistik.

Berbekal ilmu dan pengalaman yang kami dapat dari hasil studi lapangan dan konsultasi intensif dengan para praktisi/pengusaha budidaya udang, serta di dampingi oleh Tim Teknis PT Central Proteina Prima Tbk-Surabaya (sebagai perusahaan terintegrasi ternama di dunia, yang bergerak dalam industri perikanan dan pengolahan hasil-nya, terutama budidaya udang), maka diputuskan bahwa posisi geografis lahan dan kondisi perairan di Desa Mumbulsari, Kecamatan Bayan, Kabupaten Lombok Utara sebagai lokasi yang memenuhi kriteria teknis untuk pembangunan usaha tambak udang Mumbulsari Aquaculture.

Luas lahan pertama kali yang dibebaskan/dibeli untuk persiapan usaha adalah 12,526 m² (1,25 Hektar). Proses perizinan berupa persetujuan tetangga, rokomendasi dusun/desa, rekomendasi camat, Izin Peruntukan Penggunaan Tanah (IPPT), Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Izin Zonasi Badan Koordinasi Tata Ruang Daerah (BKPRD), Kajian Lingkungan (UKLUPL) dan Rekomendasi Bupati

Kabupaten Lombok Utara untuk Izin Gangguan (HO) telah diperoleh sebelum Kami memulai pembangunan infrastruktur kegiatan usaha budidaya tambak udang Mumbulsari Aquaculture.

Kegiatan pembangunan infrastruktur fisik dilaksanakan sejak akhir tahun 2014 hingga 2015. Infrastruktur fisik tersebut meliputi pemasangan batu bolder pelindung pantai sepanjang 170 meter, penggalian tanah untuk pembuatan tanggul dan 1 petak kolam tandon seluas 810 m² dan 4 kolam budidaya dengan masing-masing luas 1,600 m² serta 1 kolam dengan luas 1300 m², konstruksi saluran air, konstruksi permanen pintu air, gudang peralatan dan mesin genset, dapur serta mess karyawan. Sedangkan instalasi jaringan meliputi: pemasangan tiang listrik dan kabel instalasi jaringan listrik Saluran Udara Tegangan Menengah (SUTM) dengan Travo 250 KV_a, busbar terpasang 105,000 VoltAmpere sepanjang 450 meter (dari jalan raya menuju lokasi tambak), khusus untuk kebutuhan listrik operasional tambak. Kebutuhan listrik ini juga dilengkapi dengan 2 generator listrik (Genset) dengan kapasitas 125 KV_a dan 85 KV_a sebagai cadangan jika sewaktu-waktu aliran listrik dari PLN terjadi pemadaman. Pekerjaan instalasi/jaringan lainnya yaitu pekerjaan pemasangan 4 Roll terpal HDPE (@ 7.1m x 420m) untuk seluruh petak kolam, pemasangan pipa-pipa saluran air ke tengah laut sejauh 100 meter dan pipa distribusi air di dalam area tambak, serta instalasi peralatan-peralatan budidaya, seperti kincir dan pompa air. Sebagai pioneer kegiatan usaha akuakultur dengan teknologi modern, Kami mengkombinasikan sumber daya tradisional dan modern untuk mendukung hasil budidaya udang dengan kualitas terjamin, seperti penggunaan perlapisan HDPE (High density polyethylene) adalah polietilena

termoplastik pada kolam budidaya dan penyediaan peralatan analisa air/udang & mini laboratorium yang memadai.

Setelah melalui proses panjang pembangunan dan persiapan yang rumit, akhirnya siklus budidaya pertama UD. Mumbulsari Aquaculture dimulai dengan pengisian air kolam dengan air laut, dilanjutkan dengan penebaran bibit udang (benur) sebanyak 1,200,000 ekor benur atau dengan kepadatan tebar 150 ekor per-meter persegi. Pada tahap akhir pemeliharaan selama 110 hari, diperoleh hasil panen perdana dengan produktivitas 23 Ton/Hektar.

4.2.3 Visi dan Misi

Mewujudkan usaha perikanan budidaya udang sebagai sumber ekonomi andalan, dengan menjadi pioneer penerapan teknologi budidaya sistem intensif (modern) di Kabupaten Lombok Utara guna menghasilkan udang Vannamei berkualitas yang menjamin mutu dan keamanan pangan (*food safety*), melalui manajemen usaha budidaya yang sehat, berdaya saing, berkelanjutan dan berkeadilan.

Kami memulai misi dengan membangun dan melaksanakan budidaya sistem intensif yang konsisten dan disiplin pada prosedur standar operasional (SOP) untuk mendukung pengembangan usaha baik secara kualitatif maupun kuantitatif; Persiapan pembangunan perluasan usaha, dengan mengoptimalkan pemanfaatan lahan yang tersedia untuk pencapaian hasil budidaya yang maksimal; Meningkatkan kualitas kinerja para karyawan secara berkesinambungan melalui pendampingan dalam hal pemahaman berbudidaya udang, sehingga mereka mampu

berbudidaya dan mencapai hasil yang baik dalam lingkungan kerja yang kondusif, sekaligus membantu mereka mencapai kesejahteraan.

Kami menyadari bahwa kegiatan usaha tambak ini dan karyawan Kami membutuhkan tempat tinggal yang baik dan sehat, serta hubungan dengan lingkungan sosial yang harmonis, sehingga mendorong Kami untuk turut berkontribusi dan menyatu dengan lingkungan masyarakat tempat Kami beroperasi, dengan menjadi bagian masyarakat setempat dan bekerjasama membangun berbagai fasilitas disekitar kegiatan usaha, seperti : pusat layanan kesehatan, rumah ibadah, sarana olahraga, kegiatan remaja, masyarakat dan lainnya.

4.2.4 Budaya Kegiatan Usaha

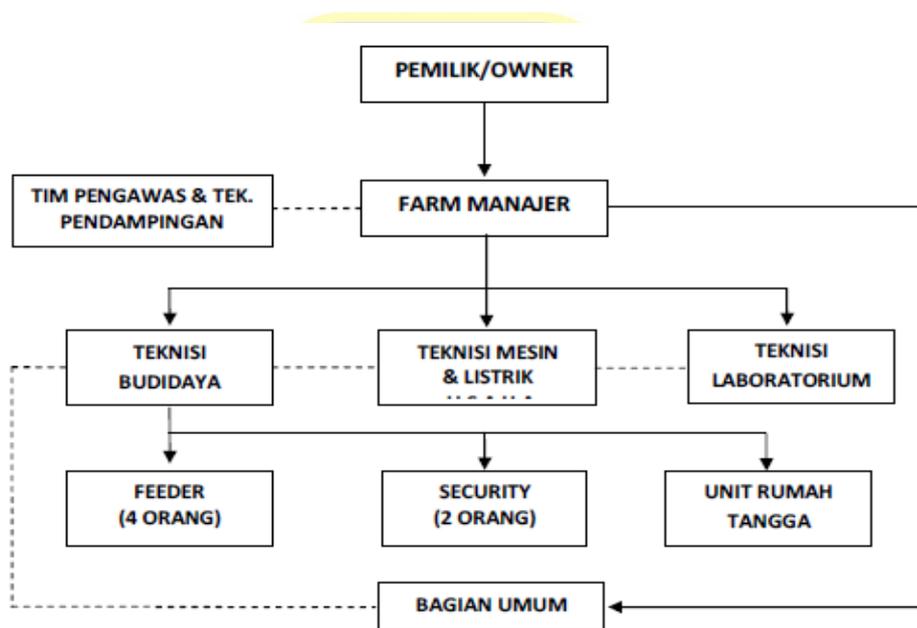
Perusahaan menganut nilai-nilai moral dan spirit penting yang memotivasi terciptanya iklim kerja yang sehat dan kompetitif. Maka memfasilitasi hubungan yang lebih baik diantara semua kalangan, dengan cara-cara penyampaian yang baik dan rasa kekeluargaan serta kebahagiaan dikalangan karyawan akan menghasilkan motivasi kerja yang tinggi dengan kualitas kerja yang baik.

1. Fokus kepada pencapain kerja yang terbaik: Kami mendorong setiap individu untuk memiliki ambisi dalam mencapai target terbaik dan tidak terhalangi oleh tantangan tantangan yang ada, melalui kerjasama tim dan komunikasi yang baik, sehingga mereka memiliki kepercayaan diri untuk membangun jiwa kepemimpinan.
2. Integritas dalam semua kegiatan: Kami senantiasa menjunjung tinggi hukum dan aturan-aturan yang berlaku, serta menerapkan SOP budidaya secara ketat untuk mencapai visi usaha, serta membangun dan menjaga

kepercayaan masyarakat (khususnya pelanggan) berdasarkan integritas, komitmen dan kejujuran.

3. Berjiwa inovatif dalam bekerja: Kami senantiasa mendorong adanya inovasi dan pendekatan baru, konsep dan metode dalam mengatasi tantangan-tantangan praktis budidaya dengan tata cara yang paling efektif, efisien, bertanggungjawab dan ramah lingkungan serta berorientasi IPTEK (*knowledgebase rather than resources base*).

4.2.5 Struktur Organisasi



Gambar 4.1

4.3 Strategi yang diterapkan di perusahaan tahun 2017

Strategi merupakan pilihan tentang apa yang akan dicapai oleh organisasi di masa mendatang dan bagaimana cara mencapai keadaan yang diinginkan.

Adapun strategi-strategi yang di terapkan di tambak udang UD. Mumbulsari Aquaculture yaitu :

4.3.1 Intensifikasi Proses

Intensifikasi proses adalah usaha untuk meningkatkan atau memaksimalkan hasil produksi dengan meningkatkan kemampuan produktivitas faktor-faktor produksi (Yusniar, 2014).

Mumbulsari Aquaculture lahir sebagai pioneer usaha budidaya dan satu-satunya produsen udang *vannamei* dengan sistem intensif (teknologi *modern*) di Kabupaten Lombok Utara. Disiplin pada prosedur standar operasional (SOP) untuk mendukung pengembangan usaha baik secara kualitatif maupun kuantitatif, UD Mumbulsari Aquaculture mengkombinasikan metode tradisional dan modern untuk mendukung hasil budidaya udang dengan kualitas terjamin, seperti penggunaan perlapisan HDPE (*High density polyethylene*) adalah polietilena termoplastik pada kolam budiaya dan penyediaan peralatan analisa air/udang & mini laboratorium dan yang memadai.

Intensifikasi proses yang dilakukan oleh UD. Mumbulsari Aquaculture yaitu dengan cara :

1. Proses Aquaculture

➤ **Pengertian Aquaculture**

Akuakultur (*Aquaculture*) merupakan istilah yang diterjemahkan sebagai budidaya perairan (aqua yang berarti air; kultur yang berarti memelihara/menumbuhkan). Secara umum didefinisikan sebagai usaha, produksi, biota akuatik, dalam lingkungan terkontrol, untuk mencapai tujuan si pengusaha. Akuakultur adalah kegiatan untuk membuat biota (organisme) akuatik dilingkungan yang terkontrol dalam rangka mendapatkan keuntungan atau *profit*.

Aquaculture Menurut FAO "diartikan pertanian organisme akuatik termasuk ikan, moluska, krustasea dan tanaman air. Pertanian menyiratkan beberapa bentuk intervensi dalam proses pemeliharaan untuk meningkatkan produksi, seperti pengaturan stok, makan, perlindungan dari predator dan lainnya. Pertanian juga menyiratkan kepemilikan individu atau perusahaan dari objek yang dibudidayakan.

Tujuan dari akuakultur adalah untuk memproduksi dan akhirnya akan mendapat keuntungan serta memenuhi kebutuhan hidup manusia dalam hal pangan dan bukan pangan.

➤ **Dampak dari proses Aquaculture :**

Pemanfaatan teknologi *aquaculture* ini tidak hanya dapat mengurangi *cost* produksi budidaya, namun juga dapat meningkatkan kualitas dan jumlah produksi budidaya. Aliran air yang bersih (bebas dari mikroorganisme dan kotoran). Menggunakan sistem resirkulasi dalam

proses budidaya untuk menghemat pemborosan sumberdaya air, yang lebih dikenal dengan nama *Resirculating Aquaculture System (RAS)*.

Manfaat penerapan teknologi *aquaculture* ini memang sangat besar bagi pelaku budidaya salah satunya adalah menghemat penggunaan air bersih yang tentunya akan mengurangi *cost* produksi dan dalam skala besar dapat mengurangi efek pemanasan global.

Jadi startegi dengan proses Aquaculture dapat mengefisiensi *cost* produksi budidaya. Oleh karena itu strategi yang dijalankan sudah efisien.

2. Proses Teknologi Auto Feeder

➤ Pengertian Auto Feeder

Auto feeder adalah alat pemberian pakan ikan atau udang yang bekerja secara otomatis dalam hal pengaturan jadwal, frekuensi pemberian pakan, dosis pakan serta dapat beroperasi selama 24 jam secara terus-menerus. Untuk melontarkan pakan digunakan pelontar dengan menggunakan motor AC yang memiliki RPM (*Rotation Per Minute*) yang bisa diatur sehingga pakan tersebar merata (Haliman & Adijaya, 2005).

Pemberian pakan udang otomatis diharapkan bisa membantu mengatasi masalah ketepatan dan keteraturan proses pemberian pakan, sehingga produksi para petani dan petambak tersebut bisa meningkat. usaha dengan penggunaan teknologi mesin autofideeder untuk efektifitas pemberian pakan udang.

➤ **Dampak penggunaan *Auto Feeder***

Dengan menggunakan *automatic feeder* maka kesalahan dalam cara pemberian pakan secara manual yang ditebar secara keliling bisa untuk dihindari, dengan kata lain alat ini sangat efektif dalam memperbaiki manajemen pemberian pakan.

Dikatakan efektif karena mesin *automatic feeder* ini bisa disetel sesuai dengan kebutuhan pakan udang berdasarkan cek anconya. Disamping itu pakan dapat diberikan secara nonstop, sehingga pakan yang ditebar dengan alat ini bisa langsung dimakan oleh udang dalam kondisi masih segar dan buangan pakan yang tidak termakan oleh udang bisa dikurangi serta udang secara terus menerus bisa makan. Kontrol pemberian pakan melalui *automatic feeder* secara langsung akan mengurangi buangan limbah pakan ke perairan.

Jadi strategi dengan pemberian pakan menggunakan mesin *Auto feeder* dapat mengefisiensi pakan menjadi lebih baik. Oleh karena itu strategi yang dijalankan sudah efisien.

4.3.2 Efisiensi Proses Produksi

Efisiensi proses produksi merupakan produksi barang dan jasa dengan kombinasi antara input yang optimal untuk menghasilkan output maksimum dengan biaya yang minimum (Syahu,2006). Efisiensi dalam proses produksi di UD Mumbulsari Aquaculture dapat diperoleh dengan menggunakan cara-cara sebagai berikut :

1. Penambahan kepadatan tebar bibit / benur udang.

Dalam budidaya udang penebaran benur merupakan salah satu proses yang harus diperhatikan karena akan berpengaruh terhadap kondisi benur nantinya. Teknis Budidaya Udang *Vanamei* harus memperhatikan detail teknis yang harus dilakukan. Salah satu hal yang harus diperhatikan yaitu dalam tahap penebaran benur. Penebaran benur harus dilakukan secara benar, karena benur belum memiliki pengaturan suhu yang baik sehingga belum bisa menyesuaikan dengan perubahan suhu yang drastis (Siti, 2006). Sumber benih atau bibit udang di UD Mumbulsari Aquaculture berasal dari hatchery central protina bahari Situbondo. Benur atau bibit udang dikemas dari pembenihan (*hatchery*) dalam bentuk kantong plastik dengan suhu yang rendah. Penebaran benur dilakukan pada dini hari saat suhu air tambak sedang dalam keadaan rendah.

Selama pemeliharaan, dilakukanlah monitoring kualitas air meliputi salinitas, suhu, transparasi, pH dan kedalaman air dan oksigen setiap harinya.

Dampak dari penambahan kepadatan tebar benur atau bibit artinya satu tempat atau satu kolam isinya lebih banyak berarti akan menghasilkan hasil panen yang lebih banyak. Jadi dengan menambah kepadatan tebar bibit berarti strategi yang dijalankan sudah efisien.

2. Efisiensi biaya operasional

Efisiensi biaya produksi merupakan hubungan perbandingan antara anggaran biaya produksi (*input*) dengan realisasi biaya produksi (*output*). Penetapan biaya produksi yang efisien diartikan sebagai biaya produksi dengan kualitas yang unggul dengan mengurangi biaya yang banyak (Syahu, 2006).

Efisiensi adalah suatu hal yang penting yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai keuntungan yang optimal.

Cara efisiensi biaya produksi ini bisa dilakukan melalui metode-metode berikut ini yaitu :

1. Hitunglah harga total minimal bahan yang dibutuhkan untuk melakukan kegiatan produksi. Bahan produksi adalah salah satu indikator yang utama untuk dapat melakukan produksi barang atau jasa yang ingin diusahakan oleh perusahaan. Sebelum melakukan penentuan biaya jual produk atau jasa tersebut, sebaiknya harus menghitung biaya bahan produksi total seminimal mungkin.
2. Penerapan *Just In Time*, *Just In Time* merupakan usaha untuk mengurangi waktu penyimpanan (*stourage time*) yang merupakan suatu akibat dari aktivitas bukan penambah nilai bagi konsumen (*nonvalue added activities*). Dimana penerapan *Just In Time* mampu menghemat biaya penyimpan sehingga bisa membuat biaya lebih efisien.
3. Rancangan biaya perawatan mesin dan biaya karyawan seminimal mungkin.

Inilah yang harus diperhitungkan pada saat menentukan biaya produksi. Jumlahkan semua biaya perawatan mesin dan gaji karyawan yang dibutuhkan seminimal mungkin. Hal ini diupayakan untuk menghitung standar biaya produksinya.

Kesalahan dalam perhitungan dapat berakibat fatal bagi kemajuan dan perkembangan perusahaan. Besarnya harga produksi bisa membuat sebuah perusahaan dapat mengalami kebangkrutan akibat ketidakmampuan perusahaan dalam melakukan manajemen keuangannya.

Bentuk biaya operasional di UD Mumbulsari Acquaculture.

1. Biaya pakan
 2. Biaya obata-obatan budidaya
 3. Biaya listrik
 4. BBM solar genset
 5. Biaya benur atau bibit udang
 6. Biaya gaji
 7. Biaya maintenance/perawatan alat-alat laboratotium
 8. Biaya kendaraan operasional
4. Efisiensi tenaga listrik PLN Pada beban Puncak

Tarif listrik ada LWBP (Luar Waktu Beban Puncak) dan WBP (Waktu Beban Puncak), dimana tarif listrik per KWh saat beban puncak lebih mahal dari pada di luar beban puncak. Waktu beban puncak itu definisinya saat orang-orang banyak menggunakan tenaga listrik secara bersamaan, yaitu pada waktu menjelang malam dari sekitar jam 6 sore sampai jam tidur

sekitar jam 10 malam. Pada saat-saat seperti itu digunakan atau dihidupkan Genset tambak untuk efisiensi tarif listrik.

Nilai penghematan:

$$\text{WBP} - \text{LWBP} = \text{RP. 1.458} - \text{RP. 972} = \text{RP. 486/ KWh}$$

strategi dengan efisiensi tenaga listrik PLN pada beban puncak menggunakan genset dapat menghemat penggunaan listrik hingga RP 468/KWh.

Jadi strategi dengan efisiensi biaya operasional dapat mengoptimalkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Oleh karena itu strategi yang dijalankan sudah efisien.

4.3.3 Penambahan Skala Ekonomis

1. Penambahan luas lahan produksi untuk meningkatkan volume operasional.

Lahan merupakan salah satu faktor produksi yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam budidaya. Lahan adalah tempat pennghasil produk pertanian. Lahan merupakan tanah yang dipakai untuk usaha pertanian (Muzaki, 2004). Tidak semua tanah adalah lahan pertanian akan tetapi sebaliknya semua lahan pertanian merupakan tanah, lahan adalah bagian dari tanah, hal ini karena tidak semua tanah dapat digunakan sebagai lahan dalam usaha pertanian. Luas lahan bisa mempengaruhi jumlah produksi, semakin luas lahan suatu usaha maka semakin besar pula hasil

produksi yang diperoleh. Sekarang UD Mumbulsari Aquaculture sudah menambah 4 kolam tambak udang jadi total kolam ada 10.

Jadi bisa disimpulkan pengolahan lahan adalah salah satu hal yang terpenting dari usaha budidaya, melalui pengolahan lahan secara maksimal akan dapat menghasilkan hasil panen yang baik, luas lahan usaha juga menentukan pendapatan perusahaan.

Jadi strategi dengan penambahan skala ekonomis yaitu dengan penambahan suatu luas lahan produksi bisa mempengaruhi jumlah produksi, semakin luas lahan tersebut semakin besar pula hasil produksi yang didapatkan. Oleh karena itu strategi yang dijalankan sudah efisien.

4.4 Kondisi SWOT perusahaan tahun 2016 dan 2017

Kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman. Dalam identifikasi faktor strategi dengan dilakukannya identifikasi kepada setiap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman secara mendetail terhadap perusahaan berdasarkan informasi yang ada. Seluruh data-data yang ada, baik yang berupa angka maupun yang berupa informasi diartikan dengan penjelasan yang singkat, padat, jelas, dan logis.

Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan latar belakang, potensi, dan permasalahan yang ada baik secara internal berupa kekuatan dan kelemahan maupun secara eksternal berupa peluang dan ancaman. Strategi dan pengembangan usaha tambak di Kabupaten Lombok Utara dilakukan dengan menganalisis faktor-faktor strategi usaha tambak melalui analisis SWOT yaitu menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Tabel 4.1 analisis SWOT tambak udang UD Mumbulsari Aquaculture

No	SWOT		Uraian
	2016	2017	
	Kekuatan (<i>Strenghts</i>)		
1	Potensi lahan dan daya dukung perairan pesisir dikawasan lombok utara bagian timur yang besar dan belum tersentuh oleh teknologi budidaya modern.	Potensi lahan dan daya dukung perairan pesisir dikawasan lombok utara bagian timur yang besar dan belum tersentuh oleh teknologi budidaya modern.	2.7 hektar luas lahan tambak udang.
2	Perusahaan sudah memiliki izin usaha.	Perusahaan sudah memiliki izin usaha.	Sudah mendapatkan izin dari persetujuan Tetangga, Rekomendasi Dusun/Desa, Rekomendasi Camat, Izin peruntukan penggunaan tanah, izin mendirikan bangunan, izin zonasi badan

			<p>kordinasi tata ruang daerah, kajian lingkungan dan rekomendasi bupati Kabupaten Lombok Utara untuk izin gangguan sehingga layak untuk dipasarkan dan dikonsumsi oleh konsumen.</p>
3	Ketersediaan tenaga kerja di Lombok Utara	Ketersediaan tenaga kerja di Lombok Utara	Banyak pengangguran di Kabupaten Lombok Utara
4	Ketersediaan bibit benih dari pusat pembibitan (<i>hatchery</i>).	Ketersediaan bibit benih dari pusat pembibitan (<i>hatchery</i>).	Benih atau bibit udang berasal dari hatchery central proteina bahari Situbondo.
5	Ketersediaan Modal.	Ketersediaan Modal.	Modal berasal dari uang sendiri.

6	Akses Informasi.	Akses Informasi.	Perkembangan teknologi, dari hasil studi lapangan dan konsultasi intensif dengan para praktisi/pengusaha budidaya udang.
No	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)		
1	Biaya Produksi yang besar.	Biaya Produksi yang besar.	Untuk pola intensif membutuhkan modal paling sedikit 1 miliar
2	Kualitas SDM rendah yang memerlukan bimbingan dan pelatihan ekstra.	Kualitas SDM rendah yang memerlukan bimbingan dan pelatihan ekstra.	Pendidikan yang rendah SD dan SMP.
3	Regulasi dan perijinan di daerah yang kurang jelas.	Regulasi dan perijinan di daerah yang kurang jelas.	Lemahnya penegakan oknum kurang terjamin dan kurangnya sanksi yang tegas dari aparat.
4	Resiko gagal panen dan ancaman penyakit.	Resiko gagal panen dan ancaman penyakit.	Penyakit yang menyerang udang.
No	Peluang (<i>Opportunity</i>)		
1	Pangsa pasar yang besar baik didalam.	Pangsa pasar yang besar baik didalam.	Pangsa pasar yang cukup.

2	Harga udang relatif stabil, karena jumlah produksi, kurs turun naiknya tidak terlalu signifikan.	Harga udang relatif stabil, karena jumlah produksi, kurs turun naiknya tidak terlalu signifikan.	Peningkatan pendapatan bagi penambak udang.
3	Peluang usaha yang besar.	Peluang usaha yang besar.	Tersedianya lahan yang luas yang siap untuk digunakan.
4	Kebijakan pemerintah yang mendukung budidaya udang.	Kebijakan pemerintah yang mendukung budidaya udang.	Revitalisasi tambak.
5	Sarana transportasi dan mobilisasi logistic operasional yang memadai.	Sarana transportasi dan mobilisasi logistic operasional yang memadai.	Lokasi untuk udang yang mudah dijangkau oleh kendaraan.
No	Ancaman (<i>Threats</i>)		
	Menurunnya daya dukung lingkungan.	Menurunnya daya dukung lingkungan.	Perbaikan lingkungan tambak dengan dilakukannya
1	Baik dari gangguan manusia ataupun dari hewan.	Baik dari gangguan manusia ataupun dari hewan.	rehabilitasi lahan dan saluran tambak.
2	Potensi gangguan keamanan. Faktor dari luar seperti pencurian.	Potensi gangguan keamanan. Faktor dari luar seperti pencurian.	Koordinasi petambak untuk menjaga keamanan masih rendah.

1. Kekuatan :

1. Potensi lahan dan daya dukung perairan pesisir dikawasan lombok utara bagian timur yang besar dan belum tersentuh oleh teknologi budidaya modern.

Potensi lahan memiliki arti penting dalam pengolahan lahan dan pemanfaatan lahan. Pemanfaatan lahan pada lahan yang memiliki potensi lahan tinggi, tentu berdampak positif terhadap hasil pemanfaatan lahan tersebut. Agar tercipta pengelolaan tambak yang lestari, perlu adanya kerjasama yang baik antara pengelola tambak dengan pemerintah. Luas lahan pertama kali yang dibebaskan/dibeli untuk persiapan usaha adalah 12,526 m² (1,25 Hektar).

Infrastruktur fisik tersebut meliputi pemasangan batu bolder pelindung pantai sepanjang 170 meter, penggalian tanah untuk pembuatan tanggul dan 1 petak kolam tandon seluas 810 m² dan 5 kolam budidaya dengan masing-masing luas 1,600 m² serta 1 kolam dengan luas 1300 m², konstruksi saluran air, konstruksi permanen pintu air, gudang peralatan dan mesin genset, dapur serta mess karyawan.

Sedangkan instalasi jaringan meliputi: pemasangan tiang listrik dan kabel instalasi jaringan listrik Saluran Udara Tegangan Menengah (SUTM) dengan Travo 250 KV_a, batas daya terpasang 105,000 VoltAmpere sepanjang 450 meter (dari jalan raya menuju lokasi tambak), khusus untuk kebutuhan listrik operasional tambak.

Kebutuhan listrik ini juga dilengkapi dengan 2 generator listrik (Genset) dengan kapasitas 125 KV_a dan 85 KV_a sebagai cadangan jika

sewaktu-waktu aliran listrik dari PLN terjadi pemadaman. Pekerjaan instalasi/jaringan lainnya yaitu pekerjaan pemasangan 4 Roll terpal HDPE (@ 7.1m x 420m) untuk seluruh petak kolam, pemasangan pipa-pipa saluran air ke tengah laut sejauh 100 meter dan pipa distribusi air di dalam area tambak, serta instalasi peralatan-peralatan budidaya, seperti : kincir dan pompa air.

Siklus budidaya pertama Mumbulsari Aquaculture dimulai dengan pengisian air kolam dengan air laut, dilanjutkan dengan penebaran bibit udang (benur) sebanyak 1,200,000 ekor benur atau dengan kepadatan tebar 150 ekor per-meter persegi. Pada tahap akhir pemeliharaan selama 110 hari, diperoleh hasil panen perdana dengan produktivitas 23 Ton/Hektar.

2. Ketersediaan tenaga kerja di lombok utara.

Tersedianya tenaga kerja pada suatu perusahaan manufaktur, adalah faktor utama dalam mengimplementasikan kegiatan produksi. Tenaga kerja dalam perusahaan sangat berpengaruh terhadap proses produksi, karena tenaga kerja adalah pelaku utama dalam kegiatan proses produksi.

Kegiatan usaha tambak ini dan karyawan membutuhkan tempat tinggal yang baik dan sehat, serta hubungan dengan lingkungan sosial yang harmonis, sehingga mendorong owner perusahaan untuk turut berkontribusi dan menyatu dengan lingkungan masyarakat tempat

beroperasi, dengan menjadi bagian masyarakat setempat dan bekerjasama membangun berbagai fasilitas disekitar kegiatan usaha, seperti: pusat layanan kesehatan, rumah ibadah, sarana olahraga, kegiatan remaja, masyarakat dan lainnya.

3. Perusahaan sudah memiliki surat izin usaha.

UD Mumbulsari Aquaculture sudah memiliki surat izin usaha. Proses perizinan berupa Persetujuan Tetangga, Rekomendasi Dusun/Desa, Rekomendasi Camat, Izin Peruntukan Penggunaan Tanah (IPPT), Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Izin Zonasi Badan Koordinasi Tata Ruang Daerah (BKPRD), Kajian Lingkungan (UKLUPL) dan Rekomendasi Bupati Kabupaten Lombok Utara untuk Izin Gangguan (HO) telah diperoleh sebelum Kami memulai pembangunan infrastruktur kegiatan usaha budidaya tambak udang Mumbulsari Aquaculture.

4. Ketersediaan bibit benih dari pusat pembibitan (*hatchery*) baik disekitar nusa tenggara maupun dari jawa timur, Sumbawa bali, suitubondo.

Faktor penentu keberhasilan suatu usaha perikanan budidaya yang dilakukan dari jaminan ketersediaan induk dan benih yang unggul. Pentingnya melakukan penyediaan benih yang memadai, karena benih adalah kebutuhan utama dalam suatu usaha perikanan budidaya. Tidak hanya itu, kerja sama yang baik bisa menjadikan cikal bakal dari suatu industri perikanan budidaya. Selain penyediaan benih yang memadai dengan menjaga dan menggunakan induk unggul yang bebas dari

penyakit, maka dari itu akan berkontribusi menjamin tingkat keberhasilan budidaya hingga 20 persen atau lebih tinggi dibandingkan menggunakan benih yang biasa.

Benih atau bibit udang di UD Mumbulsari Aquaculture berasal dari hatchery central proteina bahari Situbondo.

5. Ketersediaan modal.

Modal merupakan suatu hasil kerja manusia yang dapat dipakai untuk menghasilkan barang lain. Semuabenda atau alat buatan manusia yang bisa dipakai untuk memperlancar proses produksi untuk menghasilkan barang atau jasa.

Modal investasi usaha tambak udang merupakan biaya yang dikeluarkan untuk biaya pembukaan lahan, pembuatan kolam tambak, pembuatan pintu air, pembelian peralatan, dan modal investasi bangunan tempat tinggal untuk mendapatkan keuntungan yang belum diterima dalam proses usaha tani pada periode tertentu. Setelah biaya investasi terpenuhi, petambak berkecenderungan memanfaatkan sumber modal pinjaman seperti ponggawa, kredit bank, dan modal bergulir untuk proses produksi.

Modal kerja tambak udang adalah biaya yang dialokasikan atau dikeluarkan untuk operasional kebutuhan input produksi, yang meliputi upah tenaga kerja, biaya penyediaan benur, biaya pakan, biaya pupuk, biaya pestisida. Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, berdasarkan pemilikan, serta berdasarkan sifatnya. Semua

tentunya memakai asumsi-asumsi tertentu yang pada akhirnya akan dituangkan dalam aliran kas. Tujuannya yaitu untuk menilai apakah investasi itu layak atau tidak untuk dijalankan dilihat dari aspek keuangannya.

Modal UD mumbulsari Aquaculture yaitu berasal dari modal sendiri.

6. Akses informasi

Berbekal ilmu dan pengalaman yang Kami dapat dari hasil studi lapangan dan konsultasi intensif dengan para praktisi/pengusaha budidaya udang, serta di dampingi oleh Tim Teknis PT Central Proteina Prima Tbk-Surabaya (sebagai perusahaan terintegrasi ternama di dunia, yang bergerak dalam industri perikanan dan pengolahan hasil-nya, terutama budidaya udang), maka diputuskan bahwa posisi geografis lahan dan kondisi perairan di Desa Mumbulsari, Kecamatan Bayan, Kabupaten Lombok Utara sebagai lokasi yang memenuhi kriteria teknis untuk pembangunan usaha tambak udang Mumbulsari Aquaculture.

Dengan mengunjungi sentra-sentra kegiatan usaha tambak udang di berbagai daerah, antara lain di NTB (Lombok timur, Lombok Tengah dan Sumbawa), Bali, Jawa Timur (Malang, Madura, Lamongan, Situbondo dan Banyuwangi) serta Sulawesi Selatan. Proses panjang mempelajari seluk-beluk usaha budidaya udang ini meliputi pembelajaran yang bersifat Teknis dan Non-Teknis, antara lain: teknis konstruksi fisik dan instalasi (listrik), teknis/metode budidaya,

manajemen operasional, keuangan, tenaga kerja dan manajemen logistik. perkembangan teknologi budidaya yang terbuka melalui organisasi petani tambak seperti : srimclub indonesi (SCI), ikatan petani tambak indonesia (IPTI), dll.

2. Kelemahan

1. Biaya produksi yang besar.

Biaya adalah salah satu sumber informasi yang penting dalam analisis strategi perusahaan. Proses penentuan dan analisis biaya pada perusahaan dapat mendeskripsikan suatu kinerja perusahaan pada masa depan.. Dalam hal ini biaya standar yang telah ditetapkan perusahaan akan dibandingkan dengan biaya realisasi (biaya sesungguhnya yang terjadi) selama proses produksi. .

2. Kualitas SDM rendah yang memerlukan bimbingan dan pelatihan ekstra.

Sumber daya manusia merupakan potensi asset yang berfungsi sebagai modal (non material/non finansial) didalam organisasi bisnis, yang bisa direalisasikan menjadi potensi nyata secara fisik dan non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi.

Kualitas SDM yang rendah karena pendidikan yang rendah.

Upaya dalam peningkatan kualitas sumber daya manusia bisa juga dilakukan dengan cara yang lain, diantaranya :

1. Peningkatan kualitas pendidikan di Indonesia.
2. Memperluas lapangan kerja yang memadai.

3. Meningkatkan perekonomian di Indonesia.

3. Regulasi dan perijinan di daerah yang kurang jelas

Izin usaha merupakan tahapan awal yang harus diurus sebelum sebuah unit usaha didirikan dan berjalan. Banyaknya izin-izin usaha di daerah yang pada hakekatnya mengatur fungsi yang sama dan seluruh izin tersebut harus dimiliki pengusaha. Hal ini tentu akan menghambat aktivitas usaha, karena banyaknya izin yang diurus. Permasalahan ini terjadi karena banyak regulasi nasional yang menjadi acuan dan mewajibkan izin-izin tersebut dilaksanakan di daerah. Yang menyebabkan regulasi dan perijinan yang kurang jelas yaitu karena lemahnya penegakan oknum kurang terjamin dan kurangnya sanksi yang tegas dari aparat.

4. Resiko gagal panen dan ancaman penyakit

Gagal panen dapat disebabkan oleh berbagai macam sumber penyakit seperti jamur, parasit, bakteri, virus, hingga penyakit yang berasal dari faktor lingkungan (sebaran pestisida, akibat keracunan pakan yang telah berjamur, dan kondisi tanah yang sudah bersifat sulfat masam).

Oleh sebab itu, pembudidaya harus memahami jenis penyakit udang dengan melihat kondisi udang yang sakit, seperti terdapat bintik-bintik putih pada cangkang udang (*karapas*); pertumbuhan tidak terkontrol atau terlalu cepat, yang berarti udang terkena *White Spot Syndrome Virus* (WSSV); insang dan badan udang mengalami kemerahan serta

ekor gripis, yang berarti penyakit disebabkan oleh bakteri vibrio; udang kerdil, yang mana bagian kepala atau hepatopankreas membesar, berarti udang terkena penyakit *Infectious Hypodermal and Hematopoietic Necrosis Virus* (IHHNV); atau berak putih pada udang vannamei akibat kondisi pakan yang sudah menjamur.

Selain itu, pembudidaya juga harus mengetahui kondisi tanah tambak. Memastikan kondisi tanah baik dan tidak mengalami penurunan pH. Jika mengalami penurunan pH pun, maka dapat diperbaiki dengan pemberian kapur bakar. Ciri tanah yang bersifat sulfat asam adalah terdapat warna kuning pada air; ketika tanah dikeringkan dan diisi ulang dengan air, maka biasanya terdapat warna merah pada air. Untuk tanah berkondisi ini, pembudidaya dapat mengeringkan yang disertai pembilasan lahan secara berulang kali.

Petambak juga harus memastikan kondisi air tambak sebelum pemberian pupuk yang sesuai takaran. Pemasukan air untuk konteks perairan 2-3 jam setelah pasang pertama. Hal ini dikarenakan air yang terdapat di pasang pertama masih mengandung limbah organik dan bakteri yang tinggi.

3. Peluang

1. Pangsa pasar yang besar baik didalam negeri terlebih lagi pangsa pasar ekspor

Pangsa pasar yang cukup potensial, Indonesia dari 10 tahun lalu hingga saat ini masih menjadi negara eksportir produk udang paling

besar di Asean dan memiliki kualitas terbaik didunia. Setelah itu disusul negara tetangga seperti Thailand dan Vietnam yang menjadi pesaing berat dalam masalah ekspor produk tersebut.

2. Harga udang relatif stabil

Harga udang yang relatif stabil karena jumlah produksi, kurs, trun naiknya tidak terlalu signifikan sehingga profit yang di dapatkan perusahaan semakin meningkat.

3. Peluang berusaha yang besar

Peluang berusaha yang besar karena tersedianya lahan yang luas yang siap digunakan untuk melakukan suatu usaha serta didorong dengan sumber daya manusia dan modal awal usaha yang memumpuni.

4. Sarana transportasi dan mobilisasi logistis operasional yang memadai

Lokasi tambak udang yang mudah dijangkau oleh kendaraan sehingga mempermudah dalam sarana transportasi.

4. Ancaman

1. Menurunnya daya dukung lingkungan

Daya dukung lingkungan adalah kemampuan lingkungan untuk mendukung kehidupan makhluk hidup dan keseimbangan antar makhluk hidup.

Berdasarkan pengertian daya dukung lingkungan kita dapat menyimpulkan apabila daya dukung lingkungan mengalami kerusakan

maka kemampuan lingkungan untuk mendukung kehidupan makhluk hidup tidak akan berjalan dengan baik.

Penyebab menurunnya daya dukung lingkungan :

1. Faktor alam
2. Faktor manusia
2. Potensi gangguan keamanan.

Koordinasi petambak untuk menjaga keamanan rendah dan UD. Mumbulsari Aquaculture perlunya penerapan biosekuritas perlu diterapkan lagi, seperti pembuatan pagar permanen supaya hewan-hewan yang ada disekitar tambak tidak dapat memasuki petakan pada saat budidaya berlangsung dan untuk menghindari adanya pencurian.

Strategi yang digunakan selama 2 tahun atau 4 siklus strateginya sama. Strategi yang lama masih digunakan sampai siklus berikutnya. Jadi SWOT yang lama tidak berubah. Strategi yang ada dapat dipertahankan dan dikembangkan untuk perkembangan usaha budidaya tambak udang UD Mumbulsari Aquaculture.

4.5 Kondisi kinerja keuangan budidaya udang vannamei di UD. Mumbulsari Aquaculture.

4.5.1 Target Hasil Prproduksi UD Mumbulsari Aquaculture pada tahun 2016 dan 2017 dapat dilihat pada tabel 4.2

Tabel 4.2 target hasil produksi Ud Mumbulsari Aquaculture

Tahun	Periode budidaya	Target Produksi (Kg)	Target Nilai produksi (Rp)
2016	Siklus 1	16.000	1.100.000.000
	Siklus 2	17.000	1.150.000.000
2017	Siklus 3	28.000	2.200.000.000
	Siklus 4	30.000	2.350.000.000

4.5.2 Realisasi produksi pada tahun 2016 dan 2017 dapat dilihat pada tabel 4.3

Tabel 4.3 realisasi produksi Ud Mumbulsari Aquaculture

Tahun	Periode budidaya	Realisasi Produksi (Kg)	Realisasi Nilai Produksi (Rp)
2016	Siklus 1	17.672,87	1.249.898.298
	Siklus 2	19.114,50	1.263.456.215
2017	Siklus 3	30.327,78	2.547.675.228
	Siklus 4	30.310,46	2.615.942.798

4.5.3 Nilai produksi dalam rupiah dapat dilihat pada tabel 4.4

Tabel 4.4 nilai produksi UD Mumbulsari Aquaculture

Tahun	Periode	Jumlah Produksi (Kg)	Jumlah Nilai Produksi (Rp)	Jumlah Biaya Operasional (Rp)	Margin
					(Keuntungan) (Rp)
2016	Siklus 1	17.672,87	1.249.898.298	903.000.401	346.897.897
	Siklus 2	19.114,50	1.263.456.215	791.177.919	472.278.296
2017	Siklus 3	30.327,78	2.547.675.228	1.024.140.088	1.523.535.140
	Siklus 4	30.310,46	2.615.942.798	1.018.672.396	1.597.270.402

Jadi target yang dibuat oleh UD Mumbulsari Aquaculture sudah sesuai dengan target bahkan lebih dari target. Selain itu dari tabel keuangan persiklus dapat disimpulkan bahwa hasil produksi meningkat dari siklus ke siklus.

4.5.4 Perhitungan Kinerja Keuangan

1. Net Profit Margin

Net profit margin adalah perhitungan keuntungan dari suatu perusahaan yang berupa kemampuan untuk menghasilkan keuntungan bersih. *Net profit margin* ini mendeskripsikan efisiensi kerja suatu perusahaan. Dari *net profit margin* inilah kita bisa mengetahui berapa keuntungan yang didapatkan dari setiap rupiah yang didapatkan pada penjualan yang dilakukan (Mulyadi, 1993).

Perbandingan yang dilakukan pada *net profit margin* memang sangat diketahui dari pengurangan antara biaya operasional dan juga modal yang diberikan diawal. Beberapa biaya operasional yang dibebankan dari

perusahaan antara lain yaitu biaya yang dibutuhkan oleh perusahaan ketika menjalani usaha, gaji karyawan, biaya administrasi, pajak, bayar hutang dan masih banyak lainnya (Mulyadi, 1993).

Alasan mengapa peneliti menggunakan perhitungan *net profit margin* yaitu karena *net profit margin* yang dimiliki akan membantu perusahaan lebih mudah berkembang. Perusahaan yang mendapatkan keuntungan yang berlebih berupa tebalnya keuntungan akan membuat perusahaan semakin berkembang. Berkembangnya perusahaan akan membuat perusahaan membuka cabang dan membuka lowongan pekerjaan yang baru. Semakin tingginya *net profit margin* yang dimilikinya akan membuat perusahaan dapat menekan adanya biaya operasional. Hal ini dapat dilakukan dengan menganalisa kebutuhan mengenai biaya operasional yang ada. Dengan penekanan tersebut akan membuat keuntungan yang didapatkan semakin banyak bagi laba bersih perusahaan.

Semakin tingginya *net profit Margin* sehingga perusahaan semakin bagus atau sehat. Jika *net profit margin* yang di peroleh kecil maka ada penurunan harga sehingga profit yang di dapat kecil dan bisa menuju rugi. Untuk melihat kinerja perusahaan, perusahaan biasanya membandingkan *net profit margin* dalam beberapa tahun yang berturut-turut. Dari data ini jika angkanya naik kita bisa menganalisa pendapatan apa yang naik ataupun beban apa yang mengakibatkan penurunan. Sebaliknya jika angkanya menurun kita bisa menganalisa pendapatan apa yang menurun atau pengeluaran apa yang naik yang mengakibatkan profit tersebut menurun.

$$\text{Rumus Net profit margin} = \frac{\text{Net profit}}{\text{Net sales}}$$

Tabel 4.4 *Net profit Margin* UD Mumbulsari Aquaculture

Tahun	Jumlah Pendapatan (Rp)	Laba bersih setelah pajak (Rp)	Net profit Margin (%)
2016	2.513.354.513	806.929.510	32,11%
2017	5.163.618.026	3.074.149.499	59,53%

Berikut perhitungannya :

Net Profit Margin tahun 2016

$$\frac{\text{Net profit}}{\text{Net sales}} = \frac{\text{Rp } 806.929.510}{\text{Rp } 2.513.352.513} = 0,321057 \Rightarrow 32,11\%$$

Net Profit Margin tahun 2017

$$\frac{\text{Net profit}}{\text{Net sales}} = \frac{\text{Rp } 3.074.149.499}{\text{Rp } 5.163.618.026} = 0,595347 \Rightarrow 59,53\%$$

Dilihat dari perhitungan *net profit margin* pada tahun 2016 dan 2017 bahwa *net profit margin* mengalami peningkatan. Dan sekarang sedang dalam proses produksi menggunakan 10 kolam untuk mendapatkan nilai jumlah produksi yang semakin

meningkat. Oleh karena itu strategi yang sudah diterapkan sebelumnya bisa dilanjutkan.

2. Return On Investment

Return On Investment (ROI) merupakan sebutan untuk laba atas investasi. ROI adalah rasio uang yang didapatkan atau hilang saat investasi serta jumlah uang yang diinvestasikan (Tripomo, 2005).

ROI tidak memberikan indikasi tentang berapa lamanya suatu investasi. Meskipun begitu ROI sering dinyatakan dalam satuan tahunan atau disetahunkan dan juga untuk suatu tahun kalendar atau fiskal. ROI dikenal juga sebagai tingkat laba (*rate of profit*) atau hasil dari suatu investasi (Tripomo, 2005).

Alasan peneliti menggunakan perhitungan ROI karena setiap melakukan usaha perusahaan memang harus menghitung ROI secara akurat untuk mendapatkan kepastian bahwa usaha yang telah dilakukan bisa berkembang atau tidak. Dalam menjalankan bisnis perusahaan juga diharuskan untuk memperhatikan jumlah dana yang harus ditanamkan dalam mencapai target penjualan.

$$\text{Rumus untuk menghitung ROI} = \frac{\text{Pendapatan bersih}}{\text{Investasi yang digunakan}} \times 100$$

Tabel 4.5 *Return on investment* UD Mumbulsari Aquaculture

Tahun	Investasi (Rp)	Laba bersih setelah pajak (Rp)	Return On Investment (%)
2016	2.906.929.509	806.929.510	27,76%

2017	5.274.149.499	3.074.149.499	58,29%
------	---------------	---------------	--------

Berikut perhitungannya :

Perhitungan *Return on investment* tahun 2016

$$\frac{\text{Laba operasi}}{\text{Investasi}} \times 100\% = \frac{\text{Rp } 806.929.510}{\text{Rp } 2.906.929.509} \times 100\% = 0,277588 \Rightarrow 27,76\%$$

Perhitungan *Return on investment* taun 2017

$$\frac{\text{Laba operasi}}{\text{Investasi}} \times 100\% = \frac{\text{Rp } 3.074.149.499}{\text{Rp } 5.274.149.499} \times 100\% = 0,58287 \Rightarrow 58,29 \%$$

Dilihat dari tabel diatas bahwa perhitungan *retur on invesment* pada tahun 2016 dan 2017 bahwa *retur on invesment* mengalami peningkatan dari 27,76% menjadi 58,29%. Jika ROI mengalami peningkatan itu artinya bahwa usaha yang dilakukan dapat berkembang. Oleh karena itu strategi yang sudah diterapkan sebelumnya bisa dilanjutkan.

Perbandingan dengan investasi dibank yaitu jika perusahaan investasi di bank maka akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 32.276.038 setiap bulannya angka itu di dapat dari jumlah investasi selama tahun 2016 dan 2017 yaitu Rp 8.181.079.008 X 6% X 30 X 80% : 365. 6 persen itu bunga deposito, 30 adalah 30

hari (satu bulan), 80 persen itu hitungannya dikenai pajak (pajak deposito 20 persen), dan 365 itu maksudnya 365 hari alias satu tahun. Jadi kalau investasi selama 2 tahun maka mendapat keuntungan sebesar Rp. 774.624.912 kalau dipersentasekan maka akan mendapat keuntungan hanya 9,5%. Sedangkan kalau dibandingkan dengan investasi di perusahaan maka keuntungan perusahaan akan lebih menguntungkan yaitu sebesar Rp. 3.881.079.009 atau kalau dipersentasekan sebesar 47,4%. Oleh karena itu strategi yang sudah diterapkan sebelumnya bisa dilanjutkan.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Pengenalan Bab

Dalam bab ini peneliti akan membahas mengenai kesimpulan penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan ini didapatkan berdasarkan analisa yang telah dilakukan dari hasil wawancara dan dokumen yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah. Dalam bab ini juga disampaikan mengenai saran yang peneliti berikan untuk UD. Mumbulsari Aquaculture.

5.2 Kesimpulan Penelitian

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa :

1. Strategi peningkatan produksi yang digunakan perusahaan yaitu :
 - a. Intensifikasi proses yaitu dengan cara :
 - Proses *aquaculture*
 - Proses teknologi *auto feeder*
 - b. Efisiensi proses produksi yaitu dengan cara :
 - Penambahan kepadatan tebar bibit / benur udang
 - Efisiensi biaya operasional

- Efisiensi tenaga listrik PLN pada beban puncak
- c. Penambahan skala ekonomis yaitu dengan cara:
 - Penambahan luas lahan produksi untuk meningkatkan volume operasional

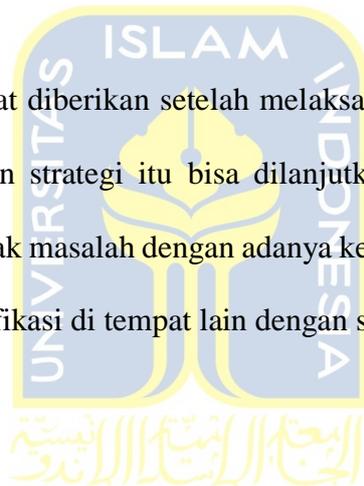
Efisiensi proses produksi dan penambahan skala ekonomis tidak bisa berjalan tanpa adanya intensifikasi proses.

2. SWOT secara signifikan tidak terjadi perubahan karena *strengths* masih menjadi *strengths*, *weaknesses* menjadi *weaknesses*, *opportunity* menjadi *opportunity*, dan *threats* menjadi *threats* selama tahun 2016 sampai sekarang.
3. Kinerja keuangan perusahaan :
 - a. *Net profit margin* yang diperoleh pada tahun 2016 dan 2017 dari siklus ke siklus mengalami peningkatan secara signifikan. Semakin besar *net profit Margin* maka perusahaan semakin sehat.
 - b. *Retur on invesment* yang diperoleh pada tahun 2016 dan 2017 dari siklus ke siklus mengalami peningkatan secara signifikan. Jika ROI mengalami peningkatan itu artinya bahwa usaha yang dilakukan dapat berkembang.
 - c. Perbandingan dengan investasi di bank yaitu jika perusahaan investasi di bank maka akan menghasilkan keuntungan sebesar 9,5% sedangkan kalau dibandingkan dengan investasi di perusahaan maka keuntungan perusahaan akan lebih menguntungkan yaitu sebesar 47,4%.

Oleh karena itu dari uraian tersebut dapat diketahui secara signifikan bahwa tidak terjadi perubahan SWOT karena SWOT yang digunakan dari tahun ke tahun masih sama dan kinerja perusahaan semakin meningkat atau nilai produksi perusahaan meningkat. Jadi strategi tersebut dapat dilanjutkan oleh perusahaan dan sekarang sedang dalam proses produksi menggunakan 10 kolam untuk mendapatkan nilai jumlah produksi yang semakin meningkat.

5.3 Saran Penelitian

Saran yang dapat diberikan setelah melaksanakan penelitian yaitu strategi tetap dipertahankan dan strategi itu bisa dilanjutkan, misalnya ingin membuka usaha di tempat lain tidak masalah dengan adanya kelebihan modal dan perusahaan bisa melakukan diversifikasi di tempat lain dengan strategi yang sama.



DAFTAR PUSTAKA

- Arsana, I Nengah. 2015. *Analisis kelayakan finansial usaha budidaya udang vannamei oleh mumbulsari aquaculture di desa mumbulsari kecamatan bayan, kabupaten lombok utara*. Jurnal Valid. Vol 12 (3):291 – 299.
- David, Fred R. 2009. *Konsep Manajemen Strategi*. Salemba Empat. Jakarta
- Dirjen perikanan budidaya. 2015. *Produki udang Vannamei*. Balai Pustaka. Jakarta.
- Dinas Kelautan Dan Perikanan Provinsi NTB. 2013. *Statistik Perikanan Budidaya*.
Data Dinas Kelautan dan Perikanan NTB.
- Djamin, Z. 1984. *Evaluasi strategi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Fatturahman, Fahri. 2016. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Mas Di Kecamatan Banjar Kabupaten Pandeglang*. pendekatan fungsi *cobb-douglass*. Jurnal ECSOFi. Vol. 1, No. 1, 2013.
- Gittinger P. 1986. *Evaluasi Proyek*. Bhineka cipta. Jakarta.

Haliman R.W dan D. Adijaya, 2005. *Teknologi Auto Feeder Penebar Swadaya*. Jakarta.

Harianto, 1998. *Teknik Budidaya Udang Windu Pada Tambak Plastik*. Institut Perikanan Yogyakarta, Yogyakarta.

Irham, Fahmi. 2013. *Manajemen Strategi Teori dan Aplikasi*. ALFABETA. Bandung.

Kadariah, Karlina. 1999. *Pengantar Evaluasi strategi*. Rineka Cipta. Jakarta.

Kantor Lingkungan Hidup Kabupaten Lombok Utara (2010), Surat Rekomendasi Upaya Pengelolaan Lingkungan Hidup, tanggal 10 Maret 2015.

Lathoif, Kasan. 2011 *Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Lele Di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga*. Salatiga.

M. Husni. 2009. *Manajemen Strategi*, DIPA STAIN Kudus. Kudus.

Mardiasma. 2003. *Target dan realisasi*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

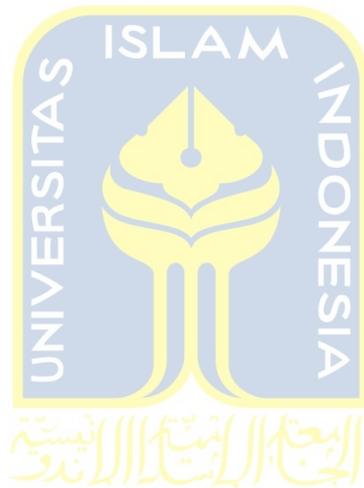
Mefrina, Yusniar. 2014, *Intensifikasi proses poduksi*. CV Rizeva Utama. Bogor.

Muamar Burhan. 2009. *Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*. Edisi Revisi. Cetakan Kedua. Bumi Aksara. Jakarta.

Mulyadi. 1993. *Net Proft Margin* Edisi 3. Yogyakarta: STIE.

- Muzaki, A. 2004. *Produksi Udang Vannamei (Litopenaeus Vannamei) Pada Padat Penebaran yang Berbeda Ditambah*. Departemen Budidaya Perairan. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Institut Pertanian Bogor.
- Philip, Kotler. 1988. *Manajemen Pemasaran Analisis, perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Erlangga, Jakarta, hlm. 44.
- Rangkuti, Freddy. 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Subaidah, Siti. 2006. *Pembenihan Udang Vannamei (Litopenaeus Vannamei)*. Balai budidaya air payau. Situbondo.
- Soekartawi. 2000. *Analisis Usaha Tani*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Subyakto. 2008. *Pengertian udang*. Edisi Kedua Jilid 2. Jakarta.
- Suwignjo dan Vanany. 2003. *Pengukuran Kinerja*. Falah Production, Bandung.
- Sugian, Syahu. 2006. *Efisiensi proses produksi*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Alfabeta. Bandung.
- Tedjo Tripomo. 2005 . *Return On Investment*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

HALAMAN LAMPIRAN



Lampiran 1

UD. MUMBULSARI AQUACULTURE

LAPORAN LABA/RUGI

PER 31 DESEMBER 2017 DAN 2016

(Disajikan Dalam Rupiah)

Keterangan	2017	2016
PENJUALAN	5.163.618.026	2.513.354.513
OPERASIONAL	2.042.812.484	1.694.178.320
HASIL BRUTO	3.120.805.542	819.176.193
PAJAK UMKM (0,5%)	15.604.028	4.094.880
RETRIBUSI DAERAH (1%)	31.052.018	8.150.803
LABA BERSIH SETELAH PAJAK	3.074.149.499	806.929.510

Lampiran 2

UD. MUMBULSARI AQUACULTURE

LAPORAN PERUBAHAN MODAL

PER 31 DESEMBER 2017 DAN 2016

(Disajikan Dalam Rupiah)

Keterangan	2017	2016
Modal awal	2.200.000.000	2.100.000.000
Laba Setelah Pajak	3.074.149.499	806.929.510
Modal Akhir	5.274.149.499	2.906.929.510

Lampiran 3**UD. MUMBULSARI AQUACULTURE****NERACA****PER 31 DESEMBER 2017 DAN 2016****(Disajikan Dalam Rupiah)**

Keterangan	2017	2016
Aset		
Aset Lancar :		
Kas	3.074.149.499	819.176.193
Perlengkapan :		
Budidaya	1.427.892.146	1.031.673.710
Pipa AW 6" Air Laut + Central Drain	-	23.800.000
Kabel Jaringan NYY 3X2,5 + Lampu	-	80.000.000
Jaringan Listrik PLN 105 KVA & Ijin Jaringan	-	86.000.000
Jumlah Aset Lancar	4.502.041.645	2.040.659.903
Aset Tetap :		
Peralatan :		
Plastik HDPE (Luas 10,224 m2)	160.000.000	200.000.000
Pompa Air Laut 10 inci	40.000.000	50.000.000
Kincir Tambak Hp (Transmisi)	151.200.000	189.000.000
Genset 100 KVA (open/silent)	135.000.000	150.000.000
DO/Ph/Thermo meter	16.960.000	21.200.000
Refraktomer	3.200.000	4.000.000
Jembatan Ancho	9.600.000	12.000.000
Timbangan, Secchi Disc, Jala	2.400.000	3.000.000
Bangunan :		
Pembuatan Kolam (luas 7,808m2)	114.000.000	120.000.000
Infrastruktur bangunan & perabot	68.400.000	72.000.000
Biaya lain untuk Investasi Bangunan :		
Reboisasi dan Perlingungan Pantai	71.347.854	45.079.607

Jumlah Aset Tetap	772.107.854	866.279.607
Jumlah Aset	5.274.149.499	2.906.929.510
Liabilitas :		
Liabilitas Lancar	-	-
Liabilitas tidak lancar	-	-
Jumlah liabilitas	-	-
Ekuitas	5.274.149.499	2.906.929.510
Jumlah Liabilitas + Ekuitas	5.274.149.499	2.906.929.510

Lampiran 4

UD. MUMBULSARI AQUACULTURE
ARUS KAS MASUK DAN KELUAR
PER 31 DESEMBER 2017 DAN 2016
(Disajikan Dalam Rupiah)



