

**ANALISIS KELAYAKAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN  
USAHA TAMBAK UDANG WINDU DI KELURAHAN SEI  
MATI, KECAMATAN MEDAN LABUHAN, KOTA MEDAN**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**MUHAMMAD ROY RISKI  
NPM: 1304300243  
Program Studi : AGRIBISNIS**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**

ANALISIS KELAYAKAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN  
USAHA TAMBAK UDANG WINDU DI KELURAHAN SEI  
MATI, KECAMATAN MEDAN LABUHAN, KOTA MEDAN

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD ROY RISKI  
1304300243  
AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada Program  
Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing



Khairunnisa Rangkuti, S.P. M.Si.  
Ketua



Ainul Mardiyah, SP. M.Si.  
Anggota

Disahkan Oleh :

Dekan



Asocc. Prof. Ir. Asrihanarni Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 14 November 2020

## PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Muhammad Roy Riski

NPM : 1304300243

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Tambak Udang Windu Di Kelurahan Sei Mati, Kecamatan Medan Labuhan, Kota Medan” berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata di temukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, 14 Nbovember 2020

Yang menyatakan



Muhammad Roy Riski

## RINGKASAN

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1). 1. Untuk mengkaji besar tingkat pendapatan dan kelayakan usaha tambak udang windu di daerah penelitian. 2. Untuk menganalisis strategi pengembangan usaha tambak udang windu di daerah penelitian.

Kesimpulan diperoleh hasil sebagai berikut: 1). Penerimaan tambak udang windu sebesar Rp. 51.262.229 dan total biaya petani sebesar Rp. 27.903.961. Maka pendapatan tambak udang windu di daerah penelitian yaitu Rp. 23.358.268 permusim selama 4 bulan. Berdasarkan kriteria kelayakan usahatani diperoleh hasil nilai R/C  $1,83 > 1$  maka usahatani layak untuk dilaksanakan sedangkan kriteria B/C di peroleh nilai  $0,83 < 1$  maka usahatani tidak layak untuk diusahakan. 2) Skor IFE adalah 1,3 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,85 yang terletak pada **kuadran I (growth)** atau pertumbuhan. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Rekomendasi strategi pengembangan usaha tambak udang windu adalah Strategi SO (Strength and Opportunities) Adapun Strategi SO sebagai berikut: a). Meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S1, S2 dan O1, O, 2) b.) Memamfaatkan perkembangan teknologi dan informasi dalam proses pemasaran dan budidaya (O4, S1). C). Input produksi yang dapat diproduksi sendiri dan modal milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk menghemat biaya dalam proses produksi. D). Melakukan kerja sama dengan para dengan para investor guna dapat meningkatkan hasil produksi.

Kata Kunci : Strategi. Pendapatan. Kelayakan Usaha Usaha tambak Udang Windu

## **RIWAYAT HIDUP**

Muhammad Roy Riski, lahir di Panyabungan pada tanggal 28 April 1995 dari pasangan Bapak Sukron Nasution dan Ibu Murniati Harahap. Penulis merupakan anak ke empat dari empat bersaudara.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2006, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negri NO 142569.
2. Tahun 2009, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negri 1 Panyabungan Kota.
3. Tahun 2012, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negri 1 Panyabungan Kota.
4. Tahun 2013, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2017, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Tapan Nadenggan Paya Baung.
6. Tahun 2019, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul “Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Tambak Udang Windu Di Kelurahan Sei Mati, Kecamatan Medan Labuhan, Kota Medan.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah turut memberikan sumbangsinya dalam penyusunan Skripsi ini, yaitu :

1. Teristimewa ucapan tulus dan bakti penulis kepada orang tua, serta seluruh keluarga tercinta yang telah banyak memberikan dukungan serta motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir dengan sebaik-baiknya.
2. Ibu Khairunnisa Rangkuti S.P. M,Si., selaku Dosen Ketua Pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan masukan dan nasehat yang membangun kepada penulis.
3. Ibu Ainul Mardiyah, SP. M.Si., selaku Anggota Komisi Pembimbing yang membantu peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
4. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Seluruh jajaran Staf biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Seluruh sahabat penulis yang telah banyak memberikan bantuan baik berupa moril maupun dorongan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini terutama kepad ahmad al habibillah Simamora sobat karib saya.

Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunianya atas kebaikan hati bapak/ ibu sertarekan-rekan sekalian dan hasil penelitian ini dapat berguna khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih banyak kekurangan untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala, berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Serta tidak lupa shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad Salallahu 'Alaihi Wasallam. Skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa yang akan menyelesaikan pendidikan Strata Satu ( S1) di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun judul Skripsi yang akan dibahas oleh penulis adalah “Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Tambak Udang Windu Di Kelurahan Sei Mati, Kecamatan Medan Labuhan”

Akhir kata penulis berharap semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang bertujuan untuk penyempurnaan Skripsi ini kearah yang lebih baik. Semoga kita semua dalam lindungan allah subahana Walata'ala.

Medan, 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>PERNYATAAN.....</b>	<b>i</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>iii</b>
<b>UCAPAN TERIMAKASIH.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	4
Tujuan Penelitian .....	4
Kegunaan Penelitian .....	4
<b>TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>6</b>
Landasa Teory .....	6
Kerangka Pemikiran .....	24
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
Metode Penelitian.....	26
Metode Penentuan Lokasi .....	26
Metode Penarikan Sampel.....	26
Metode Pengumpulan Data .....	26
Metode Analisis Data .....	27
Definisi Dan Batasan Operasional .....	35
<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>37</b>
Letak dan Luas Daerah.....	37
Keadaan Penduduk .....	37
Sarana dan Prasarana Umum.....	39

<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>41</b>
Analisis Usaha.....	41
Strategi Pengembangan Usaha .....	45
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>54</b>
Kesimpulan.....	54
Saran.....	55
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>56</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>57</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Tingkat Pendidikan Penduduk Kelurahan Sei Mati .....	38
2.	Mata Pencarian Masyarakat Kelurahan Sei Mati .....	38
3.	Lembaga Kemasyarakatan Lingkungan Batang Kilat.....	39
4.	Sarana dan Prasarana Di Kelurahan Sei Mati .....	40
5.	Total Biaya Usaha Tambak .....	41
6.	Penerimaan Usaha Tambak .....	42
7.	Pendapatan Usaha Tambak .....	43
8.	Analisis Faktor Internal tambak udang windu .....	47
9.	Analisis Faktor Eksternal tambak udang windu (EFAS) .....	48
10.	Matriks SWOT .....	50

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Skema Kerangka Pemikiran .....	21
2.	. Diagram Delphi.....	49

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Karakteristik Sampel.....	44
2.	Biaya Sewa Tamak Per Musim.....	45
3.	Biaya Penggunaan Benih .....	46
4.	Biaya Penggunaan Pakan.....	47
5.	Biaya Penggunaan Tenaga Kerja.....	48
6.	Rincian Biaya Penyusutan Peralatan.....	50
7.	Total Biaya Penyusutan Peralatan.....	52
8.	Rincian Total Biaya Usaha Tambak /musim .....	53
9.	Rincian Penerimaan Usaha tambak Udang Windu.....	55
10.	Pendapatan Usaha Tambak Permusim.....	57

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Indonesia mempunyai sumber daya perairan umum cukup luas, baik perairan laut maupun perairan air tawar. Potensi sumber daya perairan umum yang cukup luas ini merupakan modal bagi penduduk sekitarnya terutama yang berminat melakukan usaha budidaya ikan air tawar di perairan umum seperti waduk, danau, dan telaga (Samadi, 2010).

Sumber daya sektor perikanan saat ini memberikan kontribusi penting bagi perekonomian nasional antara lain, 1) Produk perikanan merupakan pemasok utama protein hewani bagi 200 juta lebih penduduk Indonesia, 2) Sub sektor perikanan menyerap lapangan pekerjaan bagi sekitar 4,4 juta masyarakat nelayan/ petani ikan, 3) Penghasil devisa bagi perekonomian Indonesia.

Tambak merupakan alternatif pemanfaatan sumber daya lahan di pesisir yang hanya dapat dilakukan di air payau. Hal tersebut dikarenakan ikan yang akan dibudidayakan memerlukan air payau sebagai sarana hidup. Berbagai macam jenis *seafood* banyak terdapat di perairan Indonesia, salah satunya adalah udang windu yang sangat berpotensi dan mudah dibudidayakan di tambak. Hal ini disebabkan karena udang windu relatif tahan terhadap penyakit, teknologi budidaya yang relatif mudah serta nilai ekonomi yang dimilikinya. Keadaan ini menyebabkan sektor usaha budidaya udang windu dinilai potensial untuk dikembangkan.

Udang windu merupakan spesies asli Indonesia yang memiliki nilai ekonomis tinggi dan banyak digemari oleh pasar ekspor. Saat ini di Indonesia, aktivitas budidaya udang windu kalah pamor jika dibandingkan dengan

budidaya udang windu. Berdasarkan data statistik perikanan budi daya Kementerian

Kelautan dan Perikanan (KKP), jumlah produksi udang windu dan tahun 2008 ke tahun 2012 mengalami penurunan sekitar 18 ribu ton. Salah satu faktor utama penyebab menurunnya jumlah produksi budi daya udang windu tersebut adalah mewabahnya serangan virus *White Spot Syndrome* (WSS).

Komoditi udang windu organik menjadi unggul karena relatif jarang terkena penyakit yang membahayakan bagi udang (kalaupun ada hanya karena gangguan air), serta teksturnya lebih kenyal dan padat sehingga lebih disukai. Hal ini disebabkan karena proses usahatani udang windu organik yang lebih mengoptimalkan cara-cara organik (alami) dan meminimalkan penggunaan bahan-bahan sintetis seperti antibiotik, vitamin sintetis, pakan dan sebagainya. Penggunaan bahan sintetis yang berlebih ini mengakibatkan biaya menjadi sangat tinggi dan banyak timbul penyakit (biasanya terjadi pada usahatani udang non organik).

Prospek usahatani udang windu yang begitu baik langsung mendapat respon positif dan masyarakat yaitu dengan dibuka dan dikelolanya usahatani udang windu di berbagai wilayah di Indonesia, diantaranya Pulau Jawa dan Sumatera. Usahatani udang windu ini dapat dikelola dalam suatu unit perkolaman yang terdiri dari beberapa kolam (mulai kolam pembenuran hingga kolam pembesaran) atau hanya satu jenis kolam saja. Kegiatan perkolaman juga membutuhkan sistem pengelolaan yang cukup kompleks sehingga bermanfaat dalam peningkatan pendapatan masyarakat. Karena usahatani udang windu

merupakan salah satu sumber daya penghasil bahan makanan berupa udang yang memiliki nilai ekonomis tinggi.

Salah satu daerah yang melakukan usaha tambak udang windu adalah daerah Batang Kilat Kelurahan Sei Mati Kecamatan Medan Labuhan Kota Medan Propinsi Sumatera Utara. Masyarakat di daerah tersebut telah mengolah lahannya secara turun temurun (misalnya menanam pohon nipah) dan sejak tahun 1998 secara swadaya mengelola lahannya menjadi tambak.

Kelurahan Sei Mati Kecamatan Medan Labuhan Kota Medan Propinsi Sumatera Utara merupakan salah satu lokasi yang menjanjikan untuk melakukan pembudidayaan tambak udang windu. Mengingat lokasinya berada di kawasan pesisir pantai sehingga hal ini tidak disia-siakan oleh masyarakat di sekitar untuk melakukan usaha tambak udang windu. Usaha tambak udang windu memiliki prospek yang cukup cerah untuk dikembangkan karena lokasi usaha yang cukup mendukung serta budidaya udang yang dikelola secara intensif maupun semi intensif.

Produksi petani tambak udang windu bakau sering mengalami peningkatan dan penurunan, hal ini disebabkan oleh berbagai faktor baik diantaranya faktor alam maupun penggunaan faktor-faktor produksi yang belum secara optimal. Mengingat produksi tambak udang windu yang sering mengalami peningkatan dan penurunan hal ini akan berdampak secara langsung terhadap pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha tambak. Namun bagaimana besarnya tingkat pendapatan usaha tambak udang windu di daerah Batang Kilat belum diketahui secara pasti dan tingkat kelayakan usaha juga belum diketahui. Dengan adanya permasalahan tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang Analisis

Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Tambak Udang Windu. Agar usaha tambak udang windu di Desa Batang Kilat lebih berkembang sehingga dapat memberikan keuntungan yang maksimal bagi para petambak.

### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan pernyataan yang diuraikan di atas, penulis merumuskan beberapa permasalahan sebagai arah terhadap penelitian yang dilakukan. Adapun permasalahan yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pendapatan dan kelayakan usaha tambak udang windu di daerah penelitian?
2. Bagaimana Strategi pengembangan usaha tambak udang windu di daerah penelitian?

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan tersebut maka tujuan penelitian dirumuskan sebagai berikut :

1. Untuk mengkaji besar tingkat pendapatan dan kelayakan usaha tambak udang windu di daerah penelitian.
2. Untuk menganalisis strategi pengembangan usaha tambak udang windu di daerah penelitian.

### **Kegunaan Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah diuraikan tersebut, maka kegunaan penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Sebagai bahan masukan dan informasi bagi pihak-pihak yang mengusahakan tambak udang windu dalam mengembangkan usahanya.

2. Sebagai bahan untuk melengkapi skripsi yang merupakan salah satu syarat dalam menempuh ujian sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan dan juga sebagai landasan atau informasi untuk penelitian yang serupa di daerah lain.

## TINJAUAN PUSTAKA

### **Tambak**

Tambak dalam perikanan adalah kolam buatan, biasanya terdapat di daerah pantai yang diisi air dan dimanfaatkan sebagai sarana budidaya perairan (akuakultur). Hewan yang dibudidayakan adalah hewan air, terutama ikan, udang, kepiting serta kerang. Penyebutan “tambak” ini biasanya dihubungkan dengan air payau atau air laut. Kolam yang berisi air tawar biasanya disebut kolam saja atau empang. Tambak merupakan salah satu jenis habitat yang dipergunakan sebagai tempat untuk kegiatan budidaya air payau yang berlokasi di daerah pesisir. Secara umum tambak biasanya dikaitkan langsung dengan pemeliharaan udang windu, walaupun sebenarnya masih banyak spesies yang dapat dibudidayakan di tambak misalnya ikan bandeng, ikan nila, ikan kerapu, kakap putih dan sebagainya (Nasution, dkk., 2005).

Tambak dalam perikanan adalah kolam buatan, biasanya di daerah pantai yang diisi air dan dimanfaatkan sebagai sarana budidaya perairan. Hewan yang dibudidayakan adalah hewan air, terutama ikan, udang dan kepiting. Penyebutan tambak ini biasanya dihubungkan dengan air payau atau air laut. Kolam yang berisi air tawar biasanya disebut kolam atau empang.

Tambak merupakan salah satu wadah yang dapat digunakan untuk membudidayakan ikan air payau atau laut. Letak tambak biasanya berada di sepanjang pantai mempunyai luas antara 0,2 - 2 Ha. Luas petak tambak sangat tergantung pada sistem budidaya yang diterapkan. Pembangunan tambak pada umumnya dipilih disekitar pantai, khususnya yang mempunyai atau dipengaruhi oleh sungai besar, sebab banyak petani tambak beranggapan bahwa dengan

adanya air payau akan memberikan pertumbuhan ikan/udang yang lebih baik ketimbang air laut murni (Anijar, 2014).

### **Udang Windu**

Klasifikasi udang windu (*Penaeus monodon Fab.*) menurut Suwignyo 1997 adalah sebagai berikut:

Filum : *Crustacea*  
Kelas : *Malacostraca*  
Sub kelas : *Decapoda*  
Ordo : *Naantia*  
Famili : *Pencidae*  
Genus : *Penaeus*  
Spesies : *Penaeus monodon Fab.*

Secara morfologi tubuh udang windu dibedakan atas *cephalothorax* yang terdiri dari kepala dan dada serta bagian abdomen (perut). Di bagian kepala terdapat sepasang mata bertangkai, sepasang antenna, sepasang antenula, sepasang mandibula, dan sepasang maksila. Di bagian dada terdapat tiga pasang maksiliped dan lima pasang kaki renang serta sepasang uropod yang terletak disamping telson (Martusudarmo dan Ranoemihardjo, 1981). Bagian kepala dan dada tertutup oleh sebuah kelopak kepala atau cangkang kepala yang disebut kerapas dan dibagian depan kelopak kepala terdapat rostum yang memanjang dan bergerigi (Suyanto dan Mujiman, 2002).

Dalam perkembangannya udang windu mengalami beberapa kali perubahan stadia. Dimulai dari menetasnya telur menjadi larva melalui stadia nauplius yang terdiri dari 6 sub stadia zoea dan nysis masing-masing 3 sub stadia.

Telur menetas setelah 10-12 jam, nauplius selama 2 hari, zoea selama 4-5 hari dan stadia Mysis selama 3-4 hari. Stadia mysis akan berkembang menjadi post karva dan seterusnya menjadi juvenile serta akhirnya tumbuh menjadi udang dewasa (Mochizuki, 1978).

## **Landasan Teori**

### **Usahatani**

Ilmu Usahatani merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana cara-cara petani memperoleh dan mengkombinasikan sumber daya (lahan, tenaga kerja, modal, dan pengelolaan) yang terbatas untuk mencapai tujuannya. Menurut pengertian tersebut maka dapat diketahui bahwa usahatani merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh petani mulai dari penentuan sumber daya yang akan digunakan serta bagaimana cara mengkombinasikannya. Kegiatan tersebut untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin (Soekartawi, 1986).

### **Produksi**

Produksi adalah hasil akhir dari suatu proses produksi adalah produk atau output. Produk atau produksi dalam bidang pertanian atau lainnya dapat bervariasi yang antara lain disebabkan karena perbedaan kualitas. Hal ini dapat dimengerti karena kualitas yang baik dihasilkan oleh proses produksi yang baik yang dilaksanakan dengan baik dan begitu pula sebaliknya, kualitas produksi menjadi kurang baik bila usahatani tersebut dilaksanakan dengan kurang baik. Karena nilai produksi dan produk-produk pertanian tersebut kadang-kadang tidak mencerminkan nilai sebenarnya. maka sering nilai produksi tersebut diukur harga bayarannya (Soekartawi, 1995).

Produksi pertanian terjadi karena adanya perpaduan antara faktor produksi alam, tenaga kerja, modal, yang dikelola oleh petani (manusia). Didalam meningkatkan produksi dan produktivitas usahatani di Indonesia dipengaruhi oleh faktor-faktor produksi yang digunakan oleh petani. Dalam pengusahaan usahatannya petani selalu berusaha menggunakan sumber daya alam yang tersedia ditambah dengan faktor produksi luar sehingga tercapainya aktivitas yang dijalankan dalam memaksimalkan pendapatan petani (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Produksi menggambarkan tentang keterkaitan diantara faktor-faktor produksi dengan tingkat produksi yang diciptakan, produksi dapat dinyatakan dalam bentuk fungsi produksi dan tingkat produksi yang diciptakan. Faktor-faktor produksi dikenal pula dengan istilah input, dan jumlah produksi disebut output. Dalam pengelolaan sumber daya produksi, aspek penting yang dimasukkan dalam klasifikasi sumber daya pertanian adalah aspek alam (tanah), modal dan tenaga kerja, selain itu juga aspek manajemen. Pengusahaan pertanian selain dikembangkan pada luas lahan pertanian tertentu. Pentingnya faktor produksi tanah bukan saja dilihat dari luas atau sempitnya lahan, tetapi juga macam penggunaan tanah (tanah sawah, tegalan) dan topografi (tanah dataran pantai, dataran rendah, dan atau dataran tinggi). Dalam proses produksi terdapat tiga tipe reaksi produksi atas input (faktor produksi) (Soekartawi, 1990).

### **Biaya**

Menurut Supardi (2000) biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha untuk membiayai kegiatan produksi. Biaya diklasifikasikan menjadi dua, biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel

(*variable cost*). Klasifikasi biaya dalam perusahaan dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara tepat yang dibayar atau dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha dan besarnya tidak dipengaruhi oleh tingkat output, yang termasuk biaya tetap adalah sewa tanah atau sewa lahan, biaya penyusutan dan gaji pegawai atau karyawan (Supardi, 20

0).

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan setiap tahun yang besarnya tidak berpengaruh langsung terhadap jumlah output yang dihasilkan. Komponen biaya yang dikeluarkan untuk usaha pembesaran udang windu pada tambak terdiri dan retribusi izin usaha perikanan, biaya perawatan jaring serta angsuran pinjaman (jika menggunakan pinjaman).

Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah jenis biaya yang selama kisaran waktu operasi tertentu atau tingkat kapasitas produksi tertentu selalu tetap jumlahnya atau tidak berubah walaupun volume produksi berubah. Secara umum ciri-ciri biaya tetap adalah sebagai berikut:

1. Jumlah yang relatif tetap sebanding dengan hasil produksi
2. Menurunnya biaya tetap perunit dibandingkan pada kenaikan hasil produksi
3. Pendekatannya kepada suatu bagian seringkali bergantung pada pilihan dan manajemen atau cara penjatahan biaya
4. Pengawasan atas kejadiannya pada pokoknya bergantung pada manajemen pelaksana dan bukan pada pengawas kerja

### b. Biaya Tidak Tetap

Biaya tidak tetap (*Variable Cost*) adalah jenis-jenis biaya yang besar kecilnya tergantung pada banyak sedikitnya volume produksi. Apabila volume produksi bertambah maka biaya variabel akan meningkat, sebaliknya apabila volume produksi berkurang maka biaya variabel akan menurun. Dalam analisis titik impas disyaratkan bahwa perubahan biaya variabel ini sebanding dengan perubahan volume produksi, sehingga biaya variabel per unit barang yang diproduksi bersifat tetap.

Biaya produksi adalah sebagai semua pengeluaran yang dilakukan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dari bahan-bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan barang-barang yang akan diproduksi (Agus, 2012). Biaya tetap adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat diubah jumlahnya. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah tergantung dengan besarnya jumlah produksi yang akan dicapai.

Biaya total adalah total dari keseluruhan biaya produksi yaitu penjumlahan dan biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana : TC = Total Biaya

$$TFC = \text{Biaya Tetap}$$

$$TVC = \text{Biaya Variabel}$$

### **Penerimaan**

Pendapatan kotor atau penerimaan usahatani didefinisikan sebagai nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun tidak dijual. Pengeluaran total usahatani didefinisikan sebagai nilai semua

masuk yang habis terpakai atau dikeluarkan di dalam produksi, tetapi tidak termasuk tenaga kerja keluarga petani. Pengeluaran usahatani mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai. Jadi nilai barang dan jasa untuk keperluan usahatani yang dibayar dengan benda atau berdasarkan dengan kredit harus dimasukkan sebagai pengeluaran. Selisih antara pendapatan kotor usahatani dan pengeluaran total usahatani disebut pendapatan bersih. Ini merupakan keuntungan usahatani yang dapat dipakai untuk membandingkan penampilan beberapa usahatani (Sukirno S, 2012).

### **Pendapatan**

Pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil materi lainnya yang diperoleh dari pemakaian kekayaan yang bebas. Pendapatan umumnya adalah penerimaan-penerimaan individu atau perusahaan. Ada dua jenis pendapatan, yaitu:

1. Pendapatan kotor (*gross income*) adalah penerimaan seseorang atau badan usaha selama periode tertentu sebelum dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran.
2. Pendapatan bersih (*net income*) adalah sisa penghasilan dan laba setelah dikurangi semua biaya, pengeluaran dan penyisihan untuk depresiasi serta kerugian-kerugian yang bisa timbul.

### **Kelayakan Usaha**

Analisis kelayakan usaha adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha. Pengertian layak dalam

penelitian ini adalah kemungkinan dari suatu gagasan usaha yang akan dilaksanakan apakah telah layak.

Usahatani dikatakan berhasil apabila usahatani tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat, upah tenaga kerja, serta sarana produksi yang lain dan termasuk kewajiban kepada pihak ketiga. Dalam mengevaluasi semua faktor produksi diperhitungkan sebagai biaya demikian pula pendapatan. Sementara evaluasi kelayakan usahatani dikatakan layak jika memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C Ratio)

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

Keterangan:

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria:

Nilai R/C = 1, maka usahatani impas

Nilai R/C > 1. Maka usahatani Iayak

Nilai R/C < 1, maka usahatani tidak layak

*Benefit cost Ratio (B/C)*

*Benefit cost ratio (B/R)* adalah metode yang digunakan dalam evaluasi awal perencanaan investasi atau sebagai analisis tambahan dalam rargka menvalidasi hasil evaluasi yang telah menggambarkan keuntungan dan layak dilaksanakan jika mempunyai B/C > 1. Apabila B/C = 1 maka usaha tersebut tidak

untung dan tidak rugi. Apabila  $B/C < 1$  maka usaha tersebut merugikan sehingga lebih baik tidak dilaksanakan (Gittinger, 2006).

### **Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi bisnis berkaitan dengan cara-cara yang digunakan perusahaan untuk mendapatkan keunggulan persaingan di dalam bisnis utamanya. Pentingnya keputusan strategi berkaitan dengan sumber daya perusahaan. Dapat kita ketahui bahwa strategi memberikan stabilitas arah dan orientasi yang konsisten dengan memungkinkan fleksibilitas untuk beradaptasi dengan lingkungannya. Strategi yang berhasil pada umumnya mengkombinasikan beberapa hal berdasarkan perencanaan yang telah dilakukan yaitu :

#### 1. Sasaran sederhana jangka panjang

Setiap strategi bisnis harus merupakan kejelasan dari sasaran sehingga akan memberikan stabilitas dan kesatuan arah perusahaan. Sasaran ini harus konsisten dan jelas yang berorientasi tanggungjawab terhadap pegawai dan konsumen.

#### 2. Analisis lingkungan persaingan

Kemampuan dalam mengidentifikasi kebutuhan yang umum dan konsumen dapat berpengaruh pada penentuan posisi pasar. Kemampuan dalam memahami lingkungan bisnis ini dapat berupa pemahaman tentang mengidentifikasi dan memotivasi sumber daya manusia.

#### 3. Penilaian sumber daya yang objektif

Kesadaran akan kondisi sumber daya dan kemampuan perusahaan akan berhubungan dengan nama perusahaan dan produk yang akan dijual. Kemampuan untuk memotivasi pegawai, keefektifan dalam menangani kemitraan dengan para pemasok, serta kemampuan dalam menangani dan mengendalikan mutu produk.

#### 4. Penerapan yang efektif

Strategi yang tepat bagi perusahaan akan berguna apabila dapat menerapkan strategi yang efektif dimana memerlukan pembentukan kepemimpinan, struktur organisasi dan sistem manajemen yang mampu memegang komitmen dengan baik serta koordinasi seluruh pegawai dan mobilisasi sumber daya sebagai pelengkap strategi.

##### **Strategi**

Strategi adalah tindakan awal yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya. Di samping itu strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan (David, 2004).

Strategi merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang bagaimana perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi akan memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan dalam hal bersaing (Adi, 2008).

##### **Perumusan Strategi**

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional (Suharedi, 2010).

##### a. Evaluasi Faktor Strategis

Kekuatan adalah sesuatu yang paling baik dilakukan oleh organisasi atau suatu karakteristik yang memberinya kemampuan yang sangat besar. Kekuatan itu dapat berupa keterampilan, kompetensi, sumber daya organisasi yang sangat bernilai atau kemampuan kompetitif, atau hasil yang menempatkannya pada kedudukan yang superior, misalnya mutu produk yang lebih baik, adanya pengakuan dari pihak luar dan penguasa, teknologi yang superior, atau pelayanan yang memuaskan. Kelemahan di pihak lain, adalah sesuatu yang membuat organisasi sangat lemah, miskin, berpenampilan buruk, atau suatu kondisi yang menempatkannya pada posisi ketidak-beruntungan dan tidak kompetitif (Salusu, 2003).

Analisis kekuatan dan kelemahan merupakan kebalikan dari peluang dan ancaman. Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor-faktor dalam atau internal. Kekuatan perusahaan menunjukkan kemungkinan-kemungkinan adanya beberapa strategi tertentu yang akan berhasil sedangkan kelemahan perusahaan menunjukkan bahwa terdapat hal-hal yang harus diperbaiki (Kotler, 2002).

Audit eksternal terfokus pada upaya mengidentifikasi dan menilai tren serta peristiwa di luar kendali perusahaan. Audit eksternal tidak ditujukan untuk membuat daftar yang panjang mengenai setiap faktor yang mungkin dapat mempengaruhi bisnis, melainkan ditujukan untuk mengidentifikasi variabel-variabel kunci yang dapat memberikan respon yang dapat dilaksanakan. Audit eksternal mengungkapkan peluang dan ancaman utama yang dihadapi oleh organisasi.

Dengan demikian para manajer dapat merumuskan strategi agar dapat mengambil manfaat dari peluang dan menghindari atau mengurangi dampak

ancaman. Peluang dan ancaman eksternal merujuk pada peristiwa dan tren ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, pemerintahan, teknologi dan persaingan yang dapat menguntungkan atau merugikan suatu organisasi secara berarti di masa depan. Peluang dan ancaman sebagian besar di luar kendali suatu organisasi karena itu digunakan istilah eksternal (David, 2004).

### **Analisis Situasi Internal**

Kekuatan dan kelemahan internal adalah segala kegiatan dalam kendali organisasi yang bisa dilakukan dengan sangat baik atau buruk. Kekuatan dan kelemahan tersebut ada dalam kegiatan manajemen, pemasaran, keuangan/akutansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen di setiap perusahaan. Setiap organisasi berusaha menerapkan strategi yang menonjolkan kekuatan internal dan berusaha menghapus setiap kelemahan situasi internal (Marcell, 2004).

Lingkungan internal terdiri dari variabel-variabel (kekuatan dan kelemahan) yang ada di dalam organisasi tetapi biasanya tidak dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen itu sendiri yang mencapai titik dan suatu tingkatan ataupun puncaknya. Variabel-variabel tersebut merupakan bentuk suasana dimana pekerjaan dilakukan. Variabel-variabel itu meliputi struktur, budaya, dan sumber daya organisasi (Hunger And Wheelen, 2003). Tujuan akhir dilakukannya analisis internal adalah terumuskannya faktor-faktor strategis kekuatan dan kelemahan. Faktor-faktor internal yang perlu dianalisis adalah manajemen internal, bauran pemasaran, keuangan, produksi, dan penelitian dan pengembangan (Harisudin, 2009).

### **Analisis Faktor Internal**

- Matrik Faktor Strategi Internal

Sebelum membuat matrik faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat tabel IFAS.

- Susunlah dalam kolom 1 faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan).
  - Beri rating masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari nilai 4 (sangat setuju), nilai 3 (setuju), nilai 2 (tidak setuju), dan nilai 1 (sangat tidak setuju) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
  - Beri bobot untuk setiap faktor dan 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3), bobot ditentukan secara subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
  - Kalikan rating kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
  - Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya, hasil identifikasi faktor internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel matrik faktor strategi internal (IFAS) untuk menjumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.
- Matrik Faktor Strategi Eksternal

Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat label EFAS.

- Susunlah dalam kolom 1 faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman)
- Beri rating dalam masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada faktor strategi eksternal, mulai dan nilai 4 (sangat setuju), nilai 3 (setuju), nilai 2 (tidak setuju), nilai 1 (sangat tidak setuju) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
- Beri bobot untuk setiap faktor dan 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3), bobot ditentukan secara objektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.

Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya. Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel matrik faktor strategi eksternal (EFAS) untuk menjumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

Untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari faktor internal serta peluang dan ancaman dari faktor eksternal dalam mengembangkan usaha tambak ikan bandeng di Batang Kilat digunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah

identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah instrument yang digunakan untuk melakukan analisis strategis. Menurut Drs. Robert, MPA (2009), analisis SWOT merupakan suatu alat yang efektif dalam membantu menstrukturkan masalah terutama dengan melakukan analisis atas lingkungan strategis yang lazim disebut sebagai lingkungan internal dan lingkungan eksternal.

Strategi yang tepat didasarkan pada kemampuan menemukan, kenali diri dan lingkungannya, sehingga strategi benar-benar dapat terwujud dari kekuatan yang dimilikinya dan peluang yang dihadapinya. Analisis yang tepat dalam menyusun strategi adalah analisis SWOT. Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis SWOT adalah memahami seluruh informasi dalam suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memecahkan masalah (Rangkuti, 2001).

SWOT merupakan singkatan dari strength (kekuatan-kekuatan), weaknesses (kelemahan-kelemahan) opportunities (peluang-peluang) dan treaths (ancaman-ancaman). Pengertian-pengertian kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam analisis SWOT adalah sebagai berikut :

- Kekuatan (strength)

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan lain relative terhadap pesaing dan kebutuhan dan pasar suatu perusahaan.

- Kelemahan (weaknesses)

Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam sumber daya alam, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.

- Peluang (opportunities)

peluang adalah situasi/kecenderungan utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

- Ancaman (threats)

Ancaman adalah situasi/kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

### Matriks Faktor Strategi Internal

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat table IFAS.

- Susunlah dalam I faktor-faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan).
- Beri rating masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari nilai 4 (sangat setuju), nilai 3 (setuju), nilai 2 (tidak setuju) dan nilai 1 (sangat tidak setuju) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.

- Beri bobot untuk setiap dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis usaha.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh scoring pada kolom 4.
- Jumlah scoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana usahatani tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan rating dipindahkan ke tabel matriks faktor strategi internal (IFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

### **Matriks Faktor Strategi Eksternal**

Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat EFAS.

- Susunlah dalam kolom I faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman).
- Beri rating dalam masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat setuju), nilai 3 (setuju), nilai 2 (tidak setuju) dan nilai 1 (sangat tidak setuju) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negative, kebalikannya.

- Beri bobot untuk setiap faktor dan 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis usaha.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
- Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi usahatani yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel matriks faktor strategi eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

**Tabel 1. Matriks SWOT**

<b>EFAS/IFAS</b>	<b>Strength (S)</b> Menentukan faktor faktor kekuatan internal	<b>Weakness (W)</b> Menentukan faktor-faktor kelemahan internal
<b>Opportunities (O)</b> Menentukan faktor-Faktor peluang eksternal	<b>Strategi S-O</b> Menciptakan strategi dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>Strategi W-O</b> Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>Threats (T)</b> Menentukan faktor-Faktor ancaman eksternal	<b>Strategi S-T</b> Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>Strategi W-T</b> Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

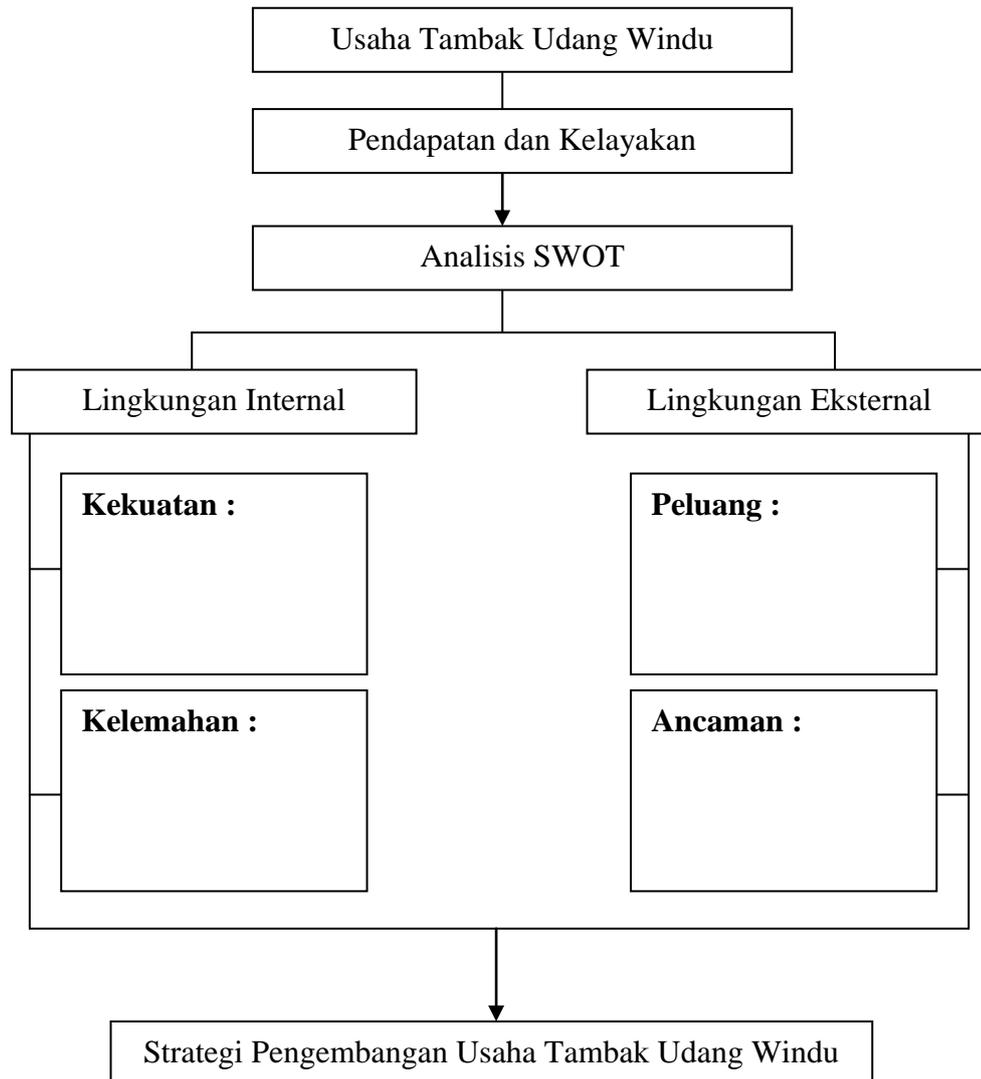
### **Kerangka Pemikiran**

Produksi merupakan suatu kegiatan yang mengubah input menjadi output. Kegiatan produksi tersebut di dalam ekonomi biasa dinyatakan dalam fungsi produksi, di mana fungsi produksi ini menunjukkan jumlah maksimum output yang dihasilkan dan pemakain sejumlah input dengan teknologi tertentu. Pendapatan yang diperoleh adalah total penerimaan yang besarnya dinilai dalam bentuk uang dan dikurangi dengan nilai total seluruh pengeluaran selama proses produksi berlangsung. Penerimaan adalah hasil perkalian dari jumlah produksi total dengan harga satuan, sedangkan pengeluaran adalah nilai penggunaan sarana produksi atau input yang diperlukan pada proses produksi yang bersangkutan.

Kinerja faktor tersebut harus terus dipertimbangkan dengan analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dan lingkungan internal kekuatan dan kelemahan, lingkungan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi usaha tambak udang windu.

Setelah didapat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka langkah selanjutnya adalah dengan menggabungkan kekuatan internal dan kekuatan eksternal dengan menggunakan matriks penggabungan IFE (Internal Factors Evaluation) + EFE (External Factor Evaluation) lalu memberikan bobot terhadap masing-masing faktor. Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 1. Skema**

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus (*study case*). Dalam studi kasus, penelitian yang akan diteliti lebih terarah atau pada sifat tertentu dan tidak berlaku umum. Menurut Hanafie (2010), metode ini dibatasi oleh kasus, lokasi, tempat, serta waktu tertentu dan tidak bisa disimpulkan pada daerah tertentu atau kasus lain. Dengan kasusnya yaitu menganalisis usaha pembesaran udang windu.

### **Metode Penentuan Lokasi**

Penelitian ini dilakukan di Desa Batang Kilat Kelurahan Sei Mati Kecamatan Medan Labuhan. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja, Desa ini di pilih karena merupakan salah satu desa yang melakukan usaha tambak udang windu, dengan mempertimbangkan bahwa Desa Batang Kilat merupakan tempat yang potensial untuk pengembangan usaha tambak udang windu

### **Metode Penarikan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat yang berprofesi sebagai petambak udang windu di lingkungan Batang Kilat, Jumlah populasi dalam penelitian ini ada sebanyak 24 orang. Metode penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode sensus atau sampel jenuh dimana seluruh populasi petambak udang windu dijadikan sebagai sampel dalam penelitian ini yang berjumlah 24 orang.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer merupakan hasil wawancara langsung kepada responden yaitu masyarakat dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui sumber resmi dari instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS) serta literatur dan buku-buku pendukung lainnya.

### **Metode Analisis Data**

Untuk menganalisis masalah (1) Untuk mengetahui tingkat pendapatan dan kelayakan usaha tambak udang windu yaitu dianalisis dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$I = TR - TC$$

Dimana: I = Pendapatan (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

#### 1. Return Cost Ratio (Rasio R/C)

Dikenal dengan perbandingan antara penerimaan dengan biaya, yaitu untuk menganalisis tambak pola polikultur udang windu di daerah penelitian, secara sistematis dapat dituliskan:

$$R/C$$

Keterangan:

R = Penerimaan (Rp)

C = Biaya (Rp)

Jika  $R/C > 1$  maka usahatani layak diusahakan

Jika  $R/C = 1$  maka usahatani berada di titik impas

Jika  $R/C < 1$  maka usahatani tidak layak diusahakan (Soekartawi,1995)

Analisis *Benefit Cost Ratio* ( B/C Ration)

*Benefit Cost Ratio* dihitung dengan rumus (Freddy, 2006)

$$\mathbf{B/C\ Ratio} = \frac{\mathbf{benefi}}{\mathbf{cost}}$$

Penilaian kelayakan usaha berdasarkan B/C Ratio yaitu:

B/C Ratio  $> 1$ , artinya usahalaya atau dapat dilaksanakan

B/C Ratio = 1, artinya usaha impas

B/C Ratio  $< 1$ , artinya usaha tidak layak atau tidak dapat dilaksanakan

Untuk menganalisis masalah (2) untuk mengetahui strategi pengembangan usaha tambak udang windu dianalisis dengan analisis SWOT. Untuk menganalisis masalah digunakan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

### **Matriks Penggabungan EFAS + IFAS**

Analisis faktor strategi internal dan eksternal adalah pengolahan faktor-faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan memberikan pembobotan dan rating pada setiap faktor strategis. Faktor strategis adalah faktor dominan dan kekuatan. kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan

pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan positif.

Menganalisis lingkungan internal (IFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan kekuatan dan kelemahan. Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi pariwisata dimasa yang akan datang. Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman.

Memindahkan hasil pada matriks EFAS dan IFAS kedalam matriks penggabungan bertujuan untuk melihat sub total EFAS dan sub total IFAS.

**Tabel 2. Matriks Penggabungan EFAS+IFAS**

VARIABEL	STRENGHT KEKUATAN	BOBOT	WEAKNESS KELEMAHAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	(A)	0,00	(B)	0,00
VARIABEL	OPPORTUNITY PELUANG	BOBOT	THREAT ANCAMAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	(C)	0,00	(D)	0,00
	TOTAL S+O ATAU (A+C)		TOTAL W+T ATAU (B+D)	

*Sumber : Rangkuti (2008)*

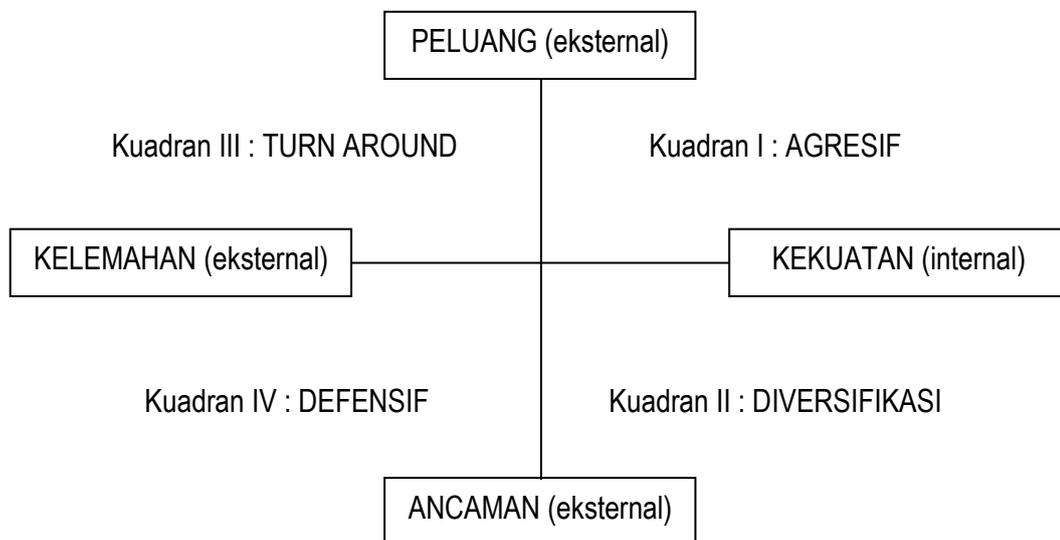
**Hasil akhir yang diperoleh adalah :**

- Bila  $S (A) + O (C) > W (B) + T (D)$  maka faktor strategi kekuatan dan peluang mendukung tercapainya jalan keluar dan pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan.

- b. Bila  $S (A) + O (C) < W (B) + T (D)$  maka pokok masalah adalah kenyataan yang sebenarnya terjadi, yang memiliki kelemahan besar disamping tantangan dan ancaman yang dihadapi sangat besar. Tindak lanjut yang dilakukan adalah mencari alternatif lain untuk memperkuat variabel pengamatan dan strategi lainnya.

### Kuadran SWOT

Setelah dilakukan tahapan analisis dengan menggabungkan matriks EFAS dan IFAS maka akan didapat strategi yang tepat. Strategi tersebut kemudian dituangkan kedalam diagram cartesius yang berisi kuadran SWOT untuk lebih mengetahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan untuk usahatani udang windu tersebut. Berikut gambar kuadran SWOT :



**Gambar 2. Diagram Analisis SWOT**

**Kuadran I** : Ini merupakan situasi yang menguntungkan usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

**Kuadran II** : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, usaha ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

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

**Kuadran IV** : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usaha tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dan kerugian yang lebih besar (defensive).

Dalam analisis SWOT, dilakukan perbandingan antara faktor-faktor strategis internal maupun eksternal untuk memperoleh strategi terhadap masing-masing faktor tersebut, kemudian dilakukan skoring. Berdasarkan hasil yang diperoleh kemudian ditentukan fokus rekomendasi strategi.

### **Matriks SWOT**

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategis, seperti berikut :

**Tabel 3. Matriks SWOT**

<b>E F I</b>	<b>STRENGTH (S)</b>  (Tentukan faktor kekuatan internal)	<b>WEAKNESS (W)</b>  (Tentukan faktor kelemahan internal)
<b>EFE</b>		
<b>OPPORTUNITIES (O)</b>  (Tentukan faktor peluang eksternal)	<b>STRATEGI S-O</b>  Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	<b>STRATEGI W-O</b>  Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
<b>THREATS (T)</b>  (Tentukan faktor ancaman eksternal)	<b>STRATEGI S-T</b>  Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	<b>STRATEGI W-T</b>  Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

*Sumber: Rangkuti, 2006*

Berdasarkan matriks SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut :

1. Strategi SO

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

2. Strategi ST

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

### 3. Strategi WO

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

### 4. Strategi WT

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

Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO (*Strength opportunities*), Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), Strategi ST (*Strength Treats*), Strategi WT (*Weaknesses-Threats*) (Rangkuti,2006).

- a. Tentukan faktor-faktor yang meliputi kekuatan serta kelemahan untuk IFE (*Internal Factors Evaluation*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFE (*Eksterna; Factors Evaluation*) dalam kolom 1 (5 sampai 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dan 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dan 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor

peluang bersifat positif (sangat besar diberi rating +4, tetapi jika kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah -1. Sebaliknya jika nilainya kecil ratingnya adalah -4.

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dan 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

### **Defenisi dan Batasan Operasional**

Untuk menghindari terjadinya kekeliruan dan kesalahpahaman dalam pembahasan hasil penelitian, maka digunakan beberapa defenisi dan batasan sebagai berikut:

1. Petani tambak adalah yang mengusahakan usaha tambak alam yang didalamnya dilakukan budidaya udang windu.
2. Produksi usahatani merupakan hasil dari usaha tambak udang windu dalam bentuk segar yang dihitung dalam satuan kilogram.
3. Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan petani tambak untuk usaha pembesaran udang windu selama proses produksi berlangsung sampai siap untuk dipanen.
4. Pendapatan bersih usaha petani tambak udang windu diperoleh dengan mengurangi jumlah penjualan panen dengan modal dalam satuan rupiah. Jumlah penjualan (dalam satuan kilogram) terlebih dahulu dikalikan dengan harga jual per kilogram.
5. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*) namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).
6. *Strength* (kekuatan) adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.

7. *Weaknesses* (kelemahan) adalah keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumber daya serta keahlian.
8. *Opportunity* (peluang) adalah faktor — faktor yang dimiliki perusahaan untuk dapat menguasai pesaing dan pasar.
9. *Threats* (Ancaman) adalah tantangan yang diperhatikan atau diragukan oleh suatu kecenderungan suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang akan menyebabkan kemerosotan kedudukan perusahaan.
10. Lokasi penelitian dilakukan di Lingkungan Batang Kilat, Kelurahan Sei Mati, Kecamatan Medan Labuhan, Kota Medan Sumatera Utara
11. Sampel petani adalah petani petambak udang windu Di Lingkungan Batang Kilat Kelurahan Sei Mati, Kecamatan Medan Labuhan, Kota Medan Sumatera Utara.
12. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2020

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Letak Geografis dan Luas Daerah**

Kelurahan Sei Mati Labuhan merupakan kelurahan yang terletak di Kecamatan Medan Labuhan Kota Medan yang berkembang sebagai daerah jasa, perdagangan, permukiman, nelayan dan lain-lain. Kelurahan Sei Mati Labuhan terdiri dari 18 (delapan belas) lingkungan. Salah Satu Lingkungan yang di tinjau sebagai lokasi penelitian adalah lingkungan batang kilat yang memiliki Luas lingkungan sepanjang 3,80 km<sup>2</sup>. Adapun batas-batas wilayah adalah sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Kelurahan Nelayan Indah
- Sebelah Selatan : Kelurahan Martubung
- Sebelah Barat : Kelurahan Pekan Labuhan
- Sebelah Timur : Kabupaten Deli Serdang

### **Tingkat Pendidikan Masyarakat Lingkungan Batang Kilat**

Pada sektor pendidikan bagi suatu penduduk atau masyarakat sangat menentukan dalam rangka mencapai kemajuan disemua bidang kehidupan utamanya meningkatkan kesejahteraannya. Tingkat pendidikan seseorang untuk dapat melakukan dan menyelesaikan suatu jenis pekerjaan dan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Selain itu orang yang berpendidikan lebih tinggi cenderung memilih pekerjaan yang lebih baik dalam jumlah dan mutunya dibandingkan mereka yang berpendidikan lebih rendah seperti tingkat pendidikan yang ada di daerah penelitian pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. Tingkat Pendidikan Penduduk lingkungan batang kilat Kelurahan Sei Mati

No	Tingkat Pendidikan Penduduk	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	SD	250	38,76
2	SMP	150	29,06
3	SMA	60	19,37
4	S1/D3	5	12,7
5	S2	-	-
<b>Jumlah Penduduk</b>		<b>465 Jiwa</b>	<b>100%</b>

Sumber : Kantor Pemerintahan Kelurahan Sei Mati 2019

Tingkat pendidikan di batang kilat bervariasi, mulai dari tingkat SD, SMP, SMA, sampai dengan perguruan tinggi. Persentase yang paling banyak hanya pada sampai tingkat SD. Dimana jumlah pendidikan tingkat SD mencapai 250 Jiwa (38,76%), tingkat SMP 150 Jiwa (29,06%), tingkat SMA mencapai 60 Jiwa (19,37%), dan tingkat S1/D3 hanya mencapai 5 Jiwa (12,79%) seperti yang tertera pada tabel diatas.

### Mata Pencaharian Masyarakat

Tabel 2. Mata Pencaharian Masyarakat Lingkungan Batang Kilat

No	Mata Pencaharian Penduduk	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Petani tambak	208	43,47
2	Buruh Tani	70	12,86
3	Buruh Pabrik	80	18,57
4	Pedagang	80	18,86
5	Lain-lain	7	5,79
<b>Jumlah</b>		<b>465 Orang</b>	<b>100</b>

Sumber : Kantor Pemerintahan Kelurahan Sei Mati 2019

Dari tabel di atas terlihat bahwa mata pencaharian masyarakat kelurahan sei mati yang bekerja sebagai petani tambak berjumlah 208 orang (43,47%), dan yang bekerja sebagai buruh tani 70 orang (12,86%), bekerja sebagai buruh pabrik 80 orang (12,57%), serta bekerja sebagai pedagang 80 orang (18,86%), sehingga

berdasarkan data diatas maka di Kelurahan sei mati mata pencaharian masyarakat dominan di sektor pertanian tambak seperti yang terlihat pada tabel diatas.

### **Lembaga Kemasyarakatan Lingkungan Batang Kilat Kelurahan Sei Mati**

Tabel 3. Lembaga Kemasyarakatan Lingkungan Batang Kilat

<b>No</b>	<b>Lembaga</b>	<b>Status</b>	<b>Jumlah Anggota</b>
1	Organisasi Pemuda	Aktif	Seluruh Pemuda
2	Oraganisasi Perempuan	Aktif	Seluruh Ibu-ibu
3	Gotong Royong	Aktif	Seluruh Masyarakat
Jumlah		Aktif	

*Sumber : kantor Pemerintahan Kelurahan Sei Mati 2019*

Lembaga kemasyarakatan yang berdiri di Kelurahan Sei Mati sangat aktif dikarenakan masyarakat masih erat hubungannya sesama sehingga lembaga-lembaga yang berada di Kelurahan Sei Mati khususnya di lingkungan Batang Kilat masih sangat aktif lembaga-lembaga ini yang keseluruhannya beranggotakan masyarakat yang berada di Kelurahan Sei Mati seperti yang tertera pada tabel tersebut.

### **Sarana dan Prasarana**

Sarana dan prasarana akan mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat. Semakin baik sarana dan prasarana pendukung atau semakin mudah daerah batang kilat tersebut dijangkau, maka laju perkembangan batang kilat cepat. Sarana dan prasarana dapat dikatakan baik apabila dilihat dari segi ketersediaan dan pemanfaatannya sudah sesuai dengan kebutuhan masyarakat setempat sehingga dapat mempermudah masyarakat setempat dalam memenuhi segala kebutuhannya. Sarana dan prasarana di batang kilat dapat dilihat pada tabel 4 berikut :

Tabel 4. Sarana dan Prasarana di Batang kilat

No	Jenis Saran dan Prasarana Desa	Jumlah (Unit)
1	Perumahan penduduk	1690
	Tempat Ibadah	
	Mesjid	4
	Musollah	3
	Greja	2
3	Sarana Pendidikan	
	PAUD	1
	TK	1
	SD/ sederajat	1
	SMP/ sederajat	1
	SMA/ sederajat	1
4	Sarana Kesehatan	
	Puskesmas Pembantu dan Posyandu	1
5	Sarana Umum	
	Kantor Kepala Desa	1
	TPU	2
8	Sarana Komunikasi	
	Sinyal Telepon Seluler	

*Sumber : Kantor pemerintahan kelurahan Sei Mati 2019*

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Usaha Tambak Udang Windu

#### Biaya Produksi

Biaya produksi dari tambak udang windu adalah biaya yang dikeluarkan pada saat pelaksanaan usaha. Biaya produksi tambak udang windu dibagi dua yaitu, biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan pelaku usaha yang tidak di pengaruhi oleh besar kecilnya produksi tambak udang windu. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha yang dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi. Berikut Komponen biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani tambak udang windu di daerah penelitian untuk skala luas lahan 1,60 Ha dengan waktu permusim panen selama 4 bulan.

Tabel 12. Biaya Rata-Rata Produksi tambak udang windu Permudim (4 bulan)

No	Uraian	Biaya
<b>Biaya Tetap</b>		
1	Penyusutan peralatan	142.587,96
2	Sewa lahan	4.812.500
<b>Biaya Variabel</b>		
1	Tenaga Kerja	11.438.333
2	Pakan	10.717.518,75
3	Benur	793.021
<b>Total Biaya Produksi</b>		<b>27.903.961</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Dari tabel 12 diatas dapat dilihat total biaya yang dikeluarkan petambak udang windu untuk satu kali proses produksi selama 4 bulandengan skala luas tambak 1,6 Ha adalah sebesar Rp. 27.903.961. Biaya tersebut antara lain biaya tetap dan biaya variabel. Dalam komponen biaya tetap biaya yang dikeluarkan pelaku usaha antara lain biaya sewa lahan sebesar Rp 4.812.500 per musim panen

untuk skala luas lahan 1,6 Ha dan biaya penyusutan peralatan sebesar Rp. 142.587,96 per musim panen dengan skala waktu 4 bulan

Sedangkan komponen biaya variabel yang dikeluarkan antara lain, biaya penggunaan tenaga kerja sebesar Rp. 11.438.333 dengan jenis kegiatan persiapan tambak, pemeliharaan dan pemanenan. Biaya untuk pembelian pakan sebesar Rp. 10.717.518,75. Pemberian pakan dilakukan 2 kali sehari yaitu pagi dan sore. Untuk biaya benur sebesar Rp. 793.021 dengan total penggunaan bibit sebanyak 12.873 ekor dengan harga Rp. 44/ekor. petambak biasanya memperoleh benur udang windu dari agen.

### **Penerimaan Tambak Udang Windu**

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual Penerimaan juga sangat ditentukan oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan dan harga dari produksi tersebut. Untuk lebih memperjelas penerimaan yang diperoleh dari tambak udang windu dengan dengan rata-rata luas lahan 1,60 Ha dapat dilihat pada tabel dibawah ini

**Tabel 6** Rata-Rata Penerimaan Tambak Udang Windu Per Musim Panen (4 bulan)

No	Size	Harga	Produksi	Penerimaan
1	15	153.500	121	18.615.083
2	25	87.375	138	12.076.542
3	35	71.729	166	11.901.875
4	60	46.729	186	8.668.729
<b>Total Penerimaan</b>				<b>51.262.229</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2020*

Dari tabel di atas total penerimaan dari tambak udang windu per musim panen selama 4 bulan adalah sebesar Rp. 51.262.229. Penerimaan ini terdiri dari penerimaan udang size 15 sebesar Rp.18.615.083, penerimaan udang size 25

sebesar Rp. 12.076.542, penerimaan udang windu size 35 sebesar Rp. 11.901.875, penerimaan udang size 60 sebesar Rp. 8.668.729.

### **Pendapatan tambak udang windu**

Setelah mengetahui besarnya penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan, selanjutnya diketahui besar pendapatan yang diperoleh oleh petani. Pendapatan diperoleh dengan mengurangkan total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Usaha dikatakan untung apabila penerimaan lebih tinggi daripada total biaya dan begitupun sebaliknya apabila total biaya lebih besar daripada penerimaan, maka dikatakan rugi. Besar pendapatan tambak udang windu di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 7. Pendapatan Tambak Udang Windu Per Musim (4 Bulan)

Uraian	Jumlah (Rp)
Penerimaan	51.262.229
Total Biaya	27.903.961
<b>Pendapatan</b>	<b>23.358.268</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2020*

Dari tabel di atas penerimaantambak udang windu sebesar Rp. 51.262.229 dan total biaya petani sebesar Rp. 27.903.961. Maka pendapatan tambak udang windu di daerah penelitian yaitu Rp. 23.358.268 per musim selama 4 bulan. Maka dapat disimpulkan bahwa usaha budidaya tambak udang windu yang dilakukan oleh petambak merupakan kegiatan usaha yang menguntungkan.

### **Analisis Kelayakan Usaha Tambak Udang Windu**

Suatu usaha dapat dikatakan layak diusahakan jika pengusaha memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya. Dengan manajemen yang baik maka suatu usaha itu akan dapat memberikan keuntungan yang maksimal.

Demikian juga untuk tambak udang windu di daerah penelitian sangat dibutuhkan manajemen yang baik untuk melaksanakan pengelolaan usahanya, untuk mengetahui apakah tambak udang windu yang dilakukan petani di daerah penelitian sudah layak atau tidak, maka dapat dianalisis dengan menggunakan analisis Cost Ratio (R/C) Ratio, dan (B/C) Ratio yaitu :

1. Ratio Antara Penerimaan Dan Biaya (R/C Ratio)

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan kriteria :

$R/C > 1$ , maka usaha tambak layak untuk diusahakan

$R/C = 1$ , maka usaha tambak impas

$R/C < 1$ , maka usaha tambak tidak layak untuk diusahakan

Dengan menggunakan data primer yang telah diolah maka nilai R/C dari usahatani ini adalah sebesar:

$$R/C = \frac{\text{Rp.51.262.229}}{\text{Rp.27.903.961}}$$

$$= 1,83$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai R/C sebesar 1,83. Nilai 1,83 > 1, sehingga tambak udang windu di lokasi penelitian layak untuk diusahakan, hal ini dikarenakan setiap biaya produksi yang dikeluarkan dapat memberikan penerimaan yang maksimal bagi petambak dengan kata lain jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 1,83

2. Ratio Antara Keuntungan Dengan Biaya (B/C ratio)

$$B/C = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan kriteria :

$B/C > 1$ , maka usahatani layak untuk diusahakan

$B/C = 1$ , maka usahatani impas

$B/C < 1$ , maka usahatani tidak layak untuk diusahakan

Dengan menggunakan data primer yang telah diolah maka nilai B/C dari usahatani ini adalah sebesar:

$$B/C = \frac{\text{Rp.23.358.268}}{\text{Rp.27.903.961}}$$

$$= 0,83$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai B/C sebesar 0,83. Nilai 0,83 < 1, sehingga tambak udang windu di lokasi penelitian tidak layak untuk diusahakan secara ekonomis, karena jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani tidak dapat memberikan keuntungan yang maksimum bagi petani karena biaya yang dikeluarkan oleh petambak hanya dapat menghasilkan pendapatan sebesar 83% dari biaya yang dikeluarkan dengan contoh apabila biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 0,83 keuntung yang diperoleh dari hasil usaha tersebut belum maksimal sehingga usaha uni tidak layak secara kreteria B/C.

### **Strategi Pengembangan Usaha Tambak Udang Windu**

Analisis SWOT sebagai dasar penentuan strategi pengembangan usaha tambak udang windu di daerah penelitian. Penilaian analisis SWOT berdasarkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Dari hasil penelitian berikut

adalah tanggapan responden tentang indikator faktor internal dan eksternal yang diajukan sebagai dasar perumusan strategi pengembangan tambak udang windu di daerah penelitian. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 8. Analisis Faktor Internal tambak udang windu

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
<b>KEKUATAN</b>			
Tahan terhadap penyakit	0,2	4	0,8
Input produksi dapat dihasilkan sendiri	0,2	4	0,8
Adanya kerja sama dengan pihak pedagang udang windu	0,15	3	0,45
Modal sendiri	0,15	3	0,45
<b>Jumlah Kekuatan</b>			<b>2,5</b>
<b>KELEMAHAN</b>			
Pengalaman yang masih minim	0,1	2	0,2
Kurang mengetahui teknik budidaya udang windu	0,2	2	0,4
Pemasaran udang windu masih melalui agen	0,15	2	0,3
Modal yang terbatas	0,15	2	0,3
<b>Jumlah Kelemahan</b>	<b>1</b>		<b>1,2</b>
<b>INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan - Kelemahan)</b>			<b>1,3</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan matrik IFAS pada tabel di atas maka dapat dilihat untuk skor selisih yang diperoleh usaha tambak udang windu pada factor internal 1,3. Factor kekuatan yang memiliki peran terbesar adalah . Input produksi dapat dihasilkan sendiri dengan skor 0,80 dan modal milik sendiri skor 0,80. Factor kekuatan yang memiliki peran positif tersebut harus dimanfaatkan oleh pelaku usaha. Dari matriks IFAS diatas juga dapat dilihat kelemahan yang terbesar yang dimiliki oleh

usaha tambak udang windu adalah Kurang mengetahui teknik budidaya udang windu dengan skor 0,40. Factor kelemahan yang berperan negative terhadap usaha tambak harus segera diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh pelaku usaha guna mengembangkan usaha.

Tabel 9. Analisis Faktor Eksternal tambak udang windu (EFAS)

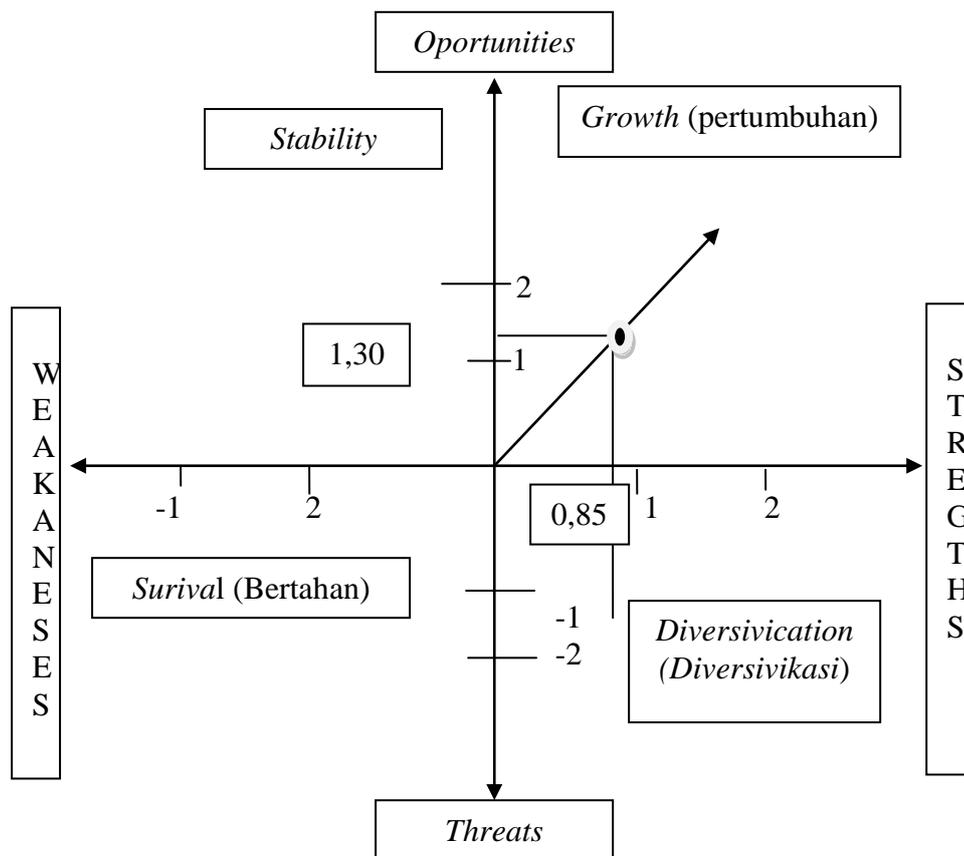
FAKTOR - FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
<b>PELUANG</b>			
jenis udang windu banyak diminati dipasaran	0,2	3	0,6
komoditi ekspor yang laris	0,2	3	0,6
lokasi budidaya yang strategis	0,1	3	0,3
perkembangan teknologi dan informasi	0,15	4	0,45
Jumlah			1,95
<b>ANCAMAN</b>			
harga input produksi yang fluktuatif	0,2	2	0,4
trend pasar yang berubah-ubah	0,1	2	0,2
masuknya produk yang sama dari luar daerah	0,1	2	0,2
serangan penyakit udang windu	0,15	2	0,3
harga input produksi yang fluktuatif	1		1,1
<b>EKSTERNAL FACTOR EVALUATION (peluang - Ancaman)</b>			<b>0,85</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan matrik EFAS pada tabel diatas maka dapat dilihat untuk skor selisih yang diperoleh pada tambak udang windu di daerah penelitian pada factor eksternal 0,85. Factor Peluang yang memiliki peran terbesar adalah jenis udang windu banyak diminati dipasaran dengan skor 0,60 dan Termaksud dalam

komoditi ekspor dengan skor 0,60. Factor peluang yang memiliki peran positif tersebut harus dimanfaatkan oleh pelaku usaha. Dari matriks EFAS diatas juga dapat dilihat Ancaman yang terbesar yang dimiliki oleh pelaku usaha adalah harga input produksi yang fluktuatif dengan skor 0,40 dan serangan penyakit udang windu dengan skor 0,30. Factor ancaman yang berperan negative terhadap kegiatan usaha tambak udang windu harus segera diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan guna mengembangkan usaha.

Berdasarkan Tabel 12 dan Tabel 13, skor IFE adalah 1,3 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,85 yang terletak pada **kuadran I (growth)** atau pertumbuhan. Kondisi merupakan sesuatu yang menguntungkan dimana kekuatan dan peluang yang ada dapat dimanfaatkan untuk mengatasi faktor kelemahan dan ancaman dari usaha tambak udang windu. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Posisi ini memiliki arti bahwa usaha tambak udang windu memiliki kekuatan untuk melakukan pengembangan usaha dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Dengan demikian strategi yang sesuai untuk perusahaan yang menempati posisi Kuadrat I adalah strategi Agresif. Untuk lebih memperjelas posisi kuadrat usaha pengembangan tambak udang windu dapat dilihat Selengkapnya pada Gambar 2 Berikut



Gambar 2. Diagram Delphi

Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha tambak udang windu di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal

### Perumusan Strategi

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan suatu usaha. Metode ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dihadapi *stake holder* sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini

menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T.

Setelah mengetahui faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam kegiatan usaha tambak udang windu maka diperoleh beberapa alternatif strategi untuk kegiatan pengembangan usaha tambak udang windu. Untuk lebih jelasnya rekomendasi strategi pengembangan usaha tambak udang windu dapat dilihat sebai berikut :

Tabel 10. Matriks SWOT

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p style="text-align: center;"><b>STRENGTH (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahan terhadap penyakit</li> <li>2. Input produksi dapat dihasilkan sendiri</li> <li>3. Adanya kerja sama dengan pihak pedagang udang windu</li> <li>4. Modal sendiri</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>WEAKNESSES (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengalaman yang masih minim</li> <li>2. Kurang mengetahui teknik budidaya udang windu</li> <li>3. Pemasaran udang windu masih melalui agen</li> <li>4. modal yang terbatas</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. jenis udang windu banyak diminati dipasaran</li> <li>2. komoditi ekspor yang laris</li> <li>3. lokasi budidaya yang strategis</li> <li>4. perkembangan teknologi dan informasi</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar(S1, S2 dan O1, O, 2)</li> <li>2. Memamfaatkan perkembangan teknologi dan informasi dalam proses pemasaran (O4, S1).</li> <li>3. Input produksi yang dapat diproduksi sendiri dan modal milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk menghemat biaya dalam proses produksi</li> <li>4. Melakukan kerja sama dengan para dengan para investor guna dapat meningkatkan hasil produksi</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari informasi dan melakukan program pelatihan untuk mengatasi kurangnya pengetahuan mengenai teknik budidaya</li> <li>2. Memamfaatkan peran media sosial dalam proses pemasaran agar pemasaran lebih efisien.</li> <li>3. Modal yang terbatas dapat diatasi dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak pedagang dan memafaatkan kemampuan memproduksi saprodi (W4 dan S2 S3).</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga input produksi yang</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga input produksi</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakuan pelatihan dalam hal budidaya udang</li> </ol>

<p>fluktuatif</p> <p>2. Trend pasar yang berubah ubah</p> <p>3. Masuknya produk yang sama dari luar daerah</p> <p>4. Serangan penyakit udang windu</p>	<p>yang fluktuatif dapat diatasi dengan memproduksi input produksi sendiri secara keseluruhan (T1 dan S2)</p> <p>2. Masuknya produk yang sama dari daerah lain dapat diatasi dengan cara memanfaatkan kerja sama dengan pihak pedagang (T3 dan S3)</p> <p>3. Serangan hama dan penyakit dapat diatasi dengan perkebangan teknologi informasi guna mengetahui cara penanggulangan hama</p>	<p>windu untuk mengatasi pengalaman yang masih minim, serangan penyakit dan kurangnya pengetahuan dalam hal budidaya udang windu (W1, W2 dan T4).</p> <p>2. Pemasaran udang windu yang masih melalui agen dapat diatasi dengan melakukan pemasaran melalui internet atau membentuk kopersai sesama petambak</p> <p>3. Modal yang terbatas dan trend yang berubah-ubah dapat diatasi dengan cara terus melakukan inovasi agar dapat memberikan keuntungan dan menjaga kesetiaan konsumen</p>
--	---	---

### 1) Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*)

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal.

1. Meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S1, S2 dan O1, O, 2)
2. Memamfaatkan perkembangan teknologi dan informasi dalam proses pemasaran (O4, S1).
3. Input produksi yang dapat diproduksi sendiri dan modal milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk menghemat biaya dalam proses produksi

4. Melakukan kerja sama dengan para dengan para investor guna dapat meningkatkan hasil produksi

## **2) Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)**

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan adalah :

1. Mencari informasi dan melakukan program pelatihan untuk mengatasi kurangnya pengetahuan mengenai teknik budidaya
2. Memamfaatkan peran media sosial dalam proses pemasaran agar pemasaran lebih efisien.
3. Modal yang terbatas dapat diatasi dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak pedagang dan memafaatkan kemampuan memproduksi saprodi (W4 dan S2 S3).

## **3) Strategi S-T (*Strengths-Threats*)**

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usaha tambak udang windu untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan yaitu :

1. Harga input produksi yang fluktuatif dapat diatasi dengan memproduksi input produksi sendiri secara keseluruhan (T1 dan S2)
2. Masuknya produk yang sama dari daerah lain dapat diatasi dengan cara memamfaatkan kerja sama dengan pihak pedangang (T3 dan S3)

3. Serangan hama dan penyakit dapat diatasi dengan perkembangan teknologi informasi guna mengetahui cara penanggulangan hama

#### **4) Strategi W-T (*Weakness-Threats*)**

Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

1. Melakukan pelatihan dalam hal budidaya udang windu untuk mengatasi pengalaman yang masih minim, serangan penyakit dan kurangnya pengetahuan dalam hal budidaya udang windu (W1, W2 dan T4).
2. Pemasaran udang yang masih melalui agen dapat diatasi dengan melakukan pemasaran melalui internet atau membentuk kopersai sesama petambak
3. Modal yang terbatas dan trend yang berubah-ubah dapat diatasi dengan cara terus melakukan inovasi agar dapat memberikan keuntungan dan menjaga kesetiaan konsumen terhadap produk lokal

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Penerimaan tambak udang windu sebesar Rp. 51.262.229 dan total biaya petani sebesar Rp. 27.903.961. Maka pendapatan tambak udang windu di daerah penelitian yaitu Rp. 23.358.268 permusim selama 4 bulan. Berdasarkan kriteria kelayakan usahatani diperoleh hasil nilai  $R/C > 1$ , maka usahatani layak untuk dilaksanakan sedangkan kriteria  $B/C$  di peroleh nilai  $0,83 < 1$  maka usahatani tidak layak untuk diusahakan
2. Skor IFE adalah 1,3 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,85 yang terletak pada **kuadran I (growth)** atau pertumbuhan. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Rekomendasi strategi pengembangan usaha tambak udang windu adalah Strategi SO (Strength and Opportunities) Adapun Strategi SO sebagai berikut:
  - a. Meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S1, S2 dan O1, O, 2)
  - b. Memamfaatkan perkembangan teknologi dan informasi dalam proses pemasaran dan budidaya (O4, S1).
  - c. Input produksi yang dapat diproduksi sendiri dan modal milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk menghemat biaya dalam proses produksi
  - d. Melakukan kerja sama dengan para dengan para investor guna dapat meningkatkan hasil produksi

**Saran**

1. Diharapkan petambak membuat koperasi yang bergerak dibidang simpan pinjam, agar dapat mengatasi persoalan kekurangan modal
2. Diharapkan kepada pelaku usaha supaya menerapkan teknologi terbaru dibidang budidaya udang windu agar dapat meningkatkan hasil produksinya

## DAFTAR PUSTAKA

- Adi, 2008. *Tekhnik produksi Bandeng Super*. Penerbit Bina Surya Mandiri. Surabaya
- Anijar, 2014. *Analisis Usaha Tambak Alam*. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Daniel, 2001. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara. Jakarta.
- David, 2004. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara. Jakarta
- Hanafie, R. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. CV. Andi Offset Yogyakarta
- Harisudin, 2009. *Ilmu Budidaya Perikanan*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Hunger and whellen, 2013. *Antibiotik dalam Pakan Ternak Ikan*. PPI. Banyumas
- Kasmir dan Jakfar, 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana Prenada Group
- Kotler, 2002. *Tekhnik Pembenuan Budidaya Ikan*. Grafindo Mustika. Surabaya
- Nasution, Z., S. Koehendrajana, dan A.H. Purnomo. 2005. *Prosiding Seminar Indikator Kineaja dan Hasil Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan* Jakarta, 14 Mei 2014. Balai Besar Riset Ekonomi Kelautan dan Perikanan. Jakarta Pusat.
- Rangkuti, 2001. *Teori Ekonomi Produksi*, Cetakan Pertama, CV. Rajawali, Jakarta
- Salusu 2010, *Penerapan Ilmu Budidaya Perikan*. Intan Pumama Jaya. Makassar
- Saniadi, 2010. *Probiotik Pengganti Antibiotik dalam Pakan Ternak PPI*. Banyumas
- Soekartawi, 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian dan Aplikasinya*. Rajawali Grafindo. Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2011. *Ilmu Usahatani dan Penelitian Pembangunan Petani Kecil*. Rajawali Pres. Jakarta
- Suhaerdi, 2010. *Budidaya Ternak Ikan Air Payau*. Cempaka Grafindo. Semarang
- Sukirno S, 2012. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Edisi 3 Cetakan 17. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Supardi, 2000. *Pengantar Ilmu Ekonomi*, UNS. Surakarta