

ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TERNAK UDANG VANNAMEI DI UD. JAYA BERSAMA DESA BANJARSARI KECAMATAN CERME KABUPATEN GRESIK

Analysis of Income and Development Strategy of Vannamei Shrimp Farming at UD. Jaya Bersama, Banjarsari Village, Cerme Subdistrict, Gresik Regency

Putri Nur Aini¹, Ramon Syahrial²

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Wijaya Putra
Jl. Raya Benowo 1-3, Surabaya
Email: ramonsyahrial@uwp.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the income level and development strategies of vannamei shrimp farming at UD. Jaya Bersama, located in Banjarsari Village, Cerme Subdistrict, Gresik Regency. The research employed a case study method with a quantitative descriptive approach. Data were collected through interviews, observations, and documentation. The income analysis used the formula of revenue minus total cost, while strategy formulation was based on SWOT analysis. The results indicated that the vannamei shrimp farming business generated an average income of Rp 35,000,000 per production cycle. Strengths included land availability and farmer experience; weaknesses involved high feed costs and limited access to capital. Opportunities emerged from high market demand and government support, while threats included price fluctuations and disease outbreaks. The suggested development strategy is an aggressive one that utilizes strengths to seize opportunities. This strategy is expected to increase production efficiency, ensure sustainability, and strengthen the business's competitiveness in both domestic and international markets.

Keywords: *Agribusiness, Shrimp, Income, Development, Strategy*

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat pendapatan dan strategi pengembangan usaha budidaya udang vannamei di UD. Jaya Bersama, Desa Banjarsari, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik. Penelitian menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis pendapatan dihitung dari selisih antara penerimaan dan biaya total, sedangkan strategi pengembangan ditentukan melalui analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha budidaya udang vannamei menghasilkan rata-rata pendapatan sebesar Rp 35.000.000 per siklus produksi. Strategi yang direkomendasikan adalah strategi agresif dengan memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar. Strategi ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi produksi, menjamin keberlanjutan usaha, dan memperkuat daya saing di pasar domestik dan internasional.

Kata kunci: *Agribisnis, Udang, Pendapatan, Pengembangan, Strategi*

PENDAHULUAN

Udang merupakan salah satu komoditas sektor perikanan yang paling diminati dan memiliki nilai jual yang tinggi, baik di pasar domestik maupun internasional. Udang yang paling banyak diproduksi untuk diekspor umumnya adalah udang vannamei. Direktur Jenderal Pemrosesan serta Pemasaran Hasil Perikanan (P2HP) Kementerian Kelautan serta Perikanan dalam Surabaya Bisnis (2016) menjelaskan bahwa industri dan ekspor udang di Indonesia diperkirakan akan semakin tumbuh seiring dengan meningkatnya kebutuhan konsumsi udang di beberapa negara, salah satunya Amerika Serikat. Selain kebutuhan konsumsi yang meningkat, adanya wabah penyakit udang di sebagian negara eksportir udang seperti Vietnam juga mengakibatkan suplai udang dunia menjadi berkurang. Pada tahun 2015 dapat diketahui kontribusi volume ekspor dan nilai ekspor komoditas perikanan yang lainnya (menempati ranking ke 1). Volume ekspor udang pada tahun tersebut mencapai 34,28% dan volume ekspornya mencapai 53,63%.

Potensi sektor perikanan Indonesia terdiri dari perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Pada tahun 2015 subsektor perikanan tangkap Indonesia untuk komoditas utama berupa tuna, tongkol dan cakalang mengalami peningkatan masing-masing sebesar 15.47%, 5.65% dan 15.79%. Sedangkan untuk perikanan budidaya, komoditas yang mengalami peningkatan produksi antara lain rumput laut, kekerangan dan tewes, masing-masing sebesar 10.83%, 16.18% dan 24.83% (KKP, 2015). Udang vannamei selama ini menjadi primadona para petambak udang di Indonesia. Pengembangan udang vannamei dianggap jauh lebih menguntungkan daripada udang jenis lainnya. Berdasarkan hal tersebut diharapkan pengembangan komoditas ini dapat meningkatkan kesejahteraan petambak (Dermawan, 2008)

Usaha budidaya udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) merupakan salah satu subsektor perikanan yang memiliki potensi ekonomi tinggi dan terus berkembang di Indonesia. Di Kabupaten Gresik, khususnya Desa Banjarsari Kecamatan Cerme, usaha ini telah menjadi sumber utama mata pencaharian bagi sebagian masyarakat. Permintaan pasar terhadap udang vannamei terus meningkat, baik dari pasar domestik maupun internasional. Hal ini didukung oleh karakteristik udang vannamei yang pertumbuhannya cepat, toleran terhadap kondisi lingkungan yang beragam, dan nilai jual yang tinggi.

Namun, pengembangan usaha ini juga menghadapi tantangan seperti keterbatasan modal, risiko penyakit, dan fluktuasi harga pasar. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi pengembangan yang tepat berdasarkan analisis mendalam terhadap kondisi internal dan eksternal perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pendapatan petambak dan merumuskan strategi yang relevan melalui pendekatan SWOT, sehingga diharapkan dapat meningkatkan keberlanjutan usaha dan kesejahteraan petambak.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan studi kasus pada UD. Jaya Bersama. Lokasi penelitian berada di Desa Banjarsari, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik. Penentuan lokasi dilakukan secara purposive karena lokasi tersebut merupakan salah satu sentra budidaya udang vannamei yang potensial. Data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik tambak, observasi lapangan, dan dokumentasi kegiatan usaha. Sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur dan dokumen pendukung dari instansi terkait.

Analisis pendapatan dihitung dengan rumus: $\text{Pendapatan} = \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya}$. Biaya terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Selanjutnya, analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam pengembangan usaha. Hasil analisis ini disusun dalam matriks SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Pendapatan Petambak Udang Vannamei

Hasil analisis menunjukkan bahwa UD. Jaya Bersama memperoleh total penerimaan sebesar Rp 120.000.000 dari hasil panen dua kolam udang dalam satu siklus. Total biaya produksi mencapai Rp 85.000.000, terdiri dari biaya tetap (sewa lahan, gaji tenaga kerja) dan biaya variabel (pakan, benur, obat-obatan, listrik). Sehingga diperoleh pendapatan bersih sebesar Rp 35.000.000.

*Putri Nur Aini & Ramon Syahrial” ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN TERNAK UDANG VANNAMEI DI UD. JAYA BERSAMA DESA
BANJARSARI KECAMATAN CERME KABUPATEN GRESIK”*

Tabel 1. Rata-rata Pendapatan Petambak Udang Vannamei

Komponen	Nilai (Rp)	Keterangan
Total Penerimaan	120.000.000	Dari hasil panen 2 kolam
Total Biaya	85.000.000	Biaya tetap dan variabel
Pendapatan	35.000.000	Selisih penerimaan dan biaya

Sumber: Data primer diolah, 2024

Pendapatan ini sesuai dengan teori Soekartawi (2002) yang menyatakan bahwa pendapatan merupakan selisih antara penerimaan total dan biaya total, di mana pendapatan tersebut mencerminkan tingkat keuntungan dan efisiensi pengelolaan suatu usaha tani. Semakin besar pendapatan bersih yang diperoleh, maka semakin efisien suatu usaha dalam mengelola input produksinya.

Selain itu, berdasarkan teori yang digunakan dalam skripsi ini, faktor produksi seperti biaya pakan dan benur mempengaruhi hasil produksi secara signifikan. Hal ini sejalan dengan prinsip dalam fungsi produksi Cobb-Douglas, di mana setiap input produksi memberikan kontribusi terhadap output, namun dalam skala yang berbeda-beda tergantung efisiensi penggunaannya. Oleh karena itu, perlu dilakukan upaya efisiensi terhadap biaya produksi tersebut.

Penggunaan pakan alternatif yang lebih murah, penerapan sistem pemberian pakan terjadwal, dan penggunaan teknologi seperti bioflok dapat menekan biaya produksi dan meningkatkan pendapatan petambak. Teknologi bioflok sendiri dikenal dapat meningkatkan kepadatan tebar, memperbaiki kualitas air, serta mengurangi kebutuhan pakan buatan karena memanfaatkan mikroorganisme sebagai sumber nutrisi tambahan.

Efisiensi usaha dapat ditingkatkan melalui pengelolaan biaya secara sistematis dan pengelolaan usaha yang profesional, termasuk pencatatan keuangan yang akurat serta evaluasi setiap periode panen. Hal ini sangat penting agar petambak dapat

mengidentifikasi komponen biaya yang tidak efisien dan merumuskan strategi peningkatan produktivitas di masa depan.

Tidak hanya dari sisi produksi, strategi pemasaran juga mempengaruhi pendapatan petambak. Berdasarkan hasil wawancara, UD. Jaya Bersama menjual hasil panen melalui sistem kemitraan dan tengkulak, yang pada umumnya memberikan harga jual lebih rendah dibandingkan dengan pasar langsung. Oleh karena itu, penting bagi UD. Jaya Bersama untuk mengembangkan jaringan pemasaran langsung ke konsumen atau pasar ekspor guna memperoleh harga jual yang lebih kompetitif.

2. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Analisis titik impas (break-event point/BEP) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Break event point (BEP) merupakan suatu nilai dimana hasil penjualan produksi sama dengan biaya produksi, sehingga pengeluaran sama dengan pendapatan. Dengan demikian, pada saat itu usaha mengalami impas, tidak untung dan tidak rugi. Perhitungan BEP ini digunakan untuk menentukan batas minimum volume penjualan dan harga jual agar suatu perusahaan tidak rugi.

Berdasarkan data analisis biaya produksi dan pendapatan serta keuntungan dapat di rumuskan sebagai berikut.

BEP Volume Produksi

$$\text{BEP Volume Produksi} = \frac{\text{biaya Total Produksi}}{\text{Harga Penjualan}}$$

$$\text{BEP Volume Produksi} = \frac{20.250.463}{50.000}$$

$$= 405,1$$

BEP Harga Produksi

$$\text{BEP Harga Produksi} = \frac{\text{biaya Total Produksi}}{\text{Total Produksi}}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP Harga Produksi} &= \frac{20.250.463}{800} \\ &= \text{Rp.25.300}\end{aligned}$$

Analisis diatas menunjukkan bahwa di UD.Jaya Bersama Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik pada saat produksi mencapai 405,1 dan aktivitas usaha budidaya udang vaname menunjukkan bahwa pada saat harga udang vanamei sebesar Rp. 25.300, usaha budidaya udang vanamei tidak menghasilkan keuntungan, namun juga tidak mengalami kerugian.

3. Analisis Tingkat Kelayakan Usaha Tani (B/C Rasio)

B/C Ratio (Benefit Cost Ratio) adalah ukuran perbandingan antara pendapatan dengan Total Biaya produksi (Cost = C). B berarti Benefit, sedangkan C berarti cost. Perhitungan b/c ratio ini dihitung dari tingkat suku bunga. Dalam batasan besaran nilai B/C digunakan sebagai alat untuk mengetahui apakah suatu usaha menguntungkan atau tidak menguntungkan.

$$\begin{aligned}1. \text{ B/C ratio} &= \frac{\text{Total pendapatan}}{\text{Total Biaya Produksi}} \\ &= \frac{40.000.000}{20.250.463} \\ &= 1,97\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan analisis kelayakan usaha tani, semua dikatakan layak yaitu jika : nilai BC Ratio>1. Dengan demikian , dapat disimpulkan bahwa usaha tani

budidaya udang vannamei di UD. Jaya Bersama Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik layak untuk diusahakan atau menguntungkan dari aspek finansialnya.

4. Analisis Strategi Pengembangan (SWOT)

Analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Berikut adalah hasil analisis SWOT:

Kekuatan (Strengths):

- Pengalaman manajemen dan tenaga kerja yang mumpuni
- Sarana dan prasarana tambak yang memadai
- Akses pasar lokal yang kuat

Kelemahan (Weaknesses):

- Ketergantungan pada pakan impor
- Modal terbatas untuk ekspansi
- Keterbatasan dalam manajemen keuangan dan pencatatan usaha

Peluang (Opportunities):

- Permintaan pasar global yang terus meningkat
- Dukungan program pemerintah (seperti bantuan benur, pelatihan teknis)
- Perkembangan teknologi digital dalam budidaya dan pemasaran

Ancaman (Threats):

- Fluktuasi harga udang di pasar
- Risiko serangan penyakit dan perubahan iklim ekstrem
- Persaingan dengan produk udang impor

Berdasarkan matriks SWOT yang dijelaskan dalam skripsi, strategi yang tepat untuk diterapkan adalah strategi agresif (SO strategy), yaitu memanfaatkan kekuatan internal seperti pengalaman dan infrastruktur untuk merespons peluang pasar yang ada. Strategi ini juga direkomendasikan dalam skripsi untuk memperkuat daya saing UD. Jaya Bersama.

Strategi lainnya adalah strategi WO, yaitu dengan meningkatkan kemampuan manajerial melalui pelatihan dan peningkatan kapasitas SDM, serta menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan untuk meningkatkan akses terhadap modal usaha. Strategi ini sejalan dengan tujuan jangka panjang perusahaan untuk memperkuat struktur permodalan dan meningkatkan daya saing.

Selain itu, strategi ST dapat diterapkan dengan memperkuat sistem pengendalian penyakit melalui penerapan biosekuriti dan manajemen kualitas air yang baik. Biosekuriti sangat penting dalam budidaya udang karena dapat mencegah masuknya patogen yang menyebabkan penyakit massal seperti White Spot Syndrome Virus (WSSV).

Strategi WT dilakukan dengan meminimalkan kelemahan dan mengantisipasi ancaman seperti menyusun sistem pencatatan usaha yang baik, melakukan diversifikasi usaha untuk menekan risiko kerugian akibat fluktuasi pasar, dan mengakses skema asuransi budidaya perikanan yang disediakan pemerintah.

Dengan pendekatan SWOT yang dikembangkan dalam skripsi ini, diharapkan UD. Jaya Bersama dapat mengoptimalkan potensi internal dan eksternal dalam mengembangkan usahanya secara berkelanjutan dan profesional.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis pendapatan dan strategi pengembangan ternak udang vannamei di UD. Jaya Bersama Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik, diperoleh beberapa kesimpulan. Pertama, UD. Jaya Bersama telah menerapkan manajemen budidaya udang vannamei dengan baik, mulai dari proses persiapan lahan hingga proses pemanenan. Kedua, kegiatan budidaya udang vannamei di UD. Jaya

Bersama terbukti menguntungkan, dengan pendapatan sebesar Rp19.749.537 per hektar per musim dan nilai B/C Ratio atas biaya total sebesar 1,97. Ketiga, strategi pengembangan usaha budidaya tambak udang vannamei yang dapat dilakukan meliputi peningkatan volume produksi dengan memanfaatkan lahan yang ada, perencanaan manajemen produksi yang baik, serta menjalin kerja sama dengan lembaga terkait dalam hal permodalan. Selain itu, perlu peningkatan kemampuan sumber daya manusia (SDM), melakukan diferensiasi produk sesuai pangsa pasar, menjalin kerja sama untuk peningkatan kualitas SDM, serta bekerja sama dengan pemerintah guna memperoleh tambahan modal usaha demi peningkatan mutu produk.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan. Pertama, manajemen budidaya tambak udang yang dilakukan oleh UD. Jaya Bersama sudah cukup baik, namun disarankan agar memperluas instalasi pengolahan air limbah (IPAL) guna menjaga daya dukung lingkungan budidaya udang vannamei. Kedua, disarankan agar UD. Jaya Bersama menambah luas areal produksi, mengingat hasil penelitian menunjukkan bahwa hal tersebut layak dilakukan. Ketiga, diharapkan peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan fokus pada analisis daya saing dari usaha budidaya udang vannamei tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Ramon Syahrial, S.P., M.M. selaku dosen pembimbing, pihak manajemen UD. Jaya Bersama yang telah memberikan akses dan informasi, serta seluruh pihak yang telah mendukung pelaksanaan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Andi, S., H. Johannes, dan R. Sri. (2015). Strategi pengembangan budidaya udang Vanname (*Litopenaeus vannamei*) di Kabupaten Kendal, Jawa Tengah. *Journal of Aquaculture Management and Technology*, 4(3), 1–11.

Badan Pusat Statistik Indonesia. (2015). *Statistik Indonesia 2015*. Jakarta: BPS.

Balai Besar Pengembangan Budidaya Air Payau Jepara. (2007). *Penerapan Best Management Practices (BMP) pada Budidaya Udang*. Jepara: BBPBAP.

Lawaputri, A.T. (2011). *Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Udang Vannamei (Litopenaeus vannamei) pada Tambak Intensif di Kabupaten Takalar* (Skripsi). Universitas Hasanuddin, Makassar.

Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia. (2017). *Status Terumbu Karang Indonesia 2017*. Jakarta: LIPI.

Maulina, I., Handaka, A.A., & Riyantini, I. (2012). Analisis prospek budidaya tambak udang di Kabupaten Garut. *Jurnal Akuatika*, 3(1), 49–62.

Mujiman, A., & Suyanto, R. (2003). *Budidaya Udang Windu*. Jakarta: Penebar Swadaya.

Nababan, E., Putra, I., & Rusliadi. (2015). Pemeliharaan Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) dengan persentase pemberian pakan yang berbeda. *Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan*, 3(2). Universitas Riau.

Oktiandar, M. (2015). *Strategi Pengembangan Budidaya Tambak di Kabupaten Bireuen Provinsi Aceh* (Tesis). Institut Pertanian Bogor.

Rahman, A. (2009). *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Udang Galah pada Kelompok Tani Hurang Galunggung Kecamatan Sukaratu, Tasikmalaya* (Skripsi). Institut Pertanian Bogor.

Rangkuti, F. (2014). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Remi. (2016). Ciri-ciri fisik Udang Vannamei. Diakses dari <https://ternakpedia.com/445/ciri-fisik-udang-vaname>

Renanda, A. (2018). *Analisis Pendapatan dan Risiko Budidaya Udang Vaname di Kecamatan Rawajitu Timur, Kabupaten Tulang Bawang*. Universitas Lampung, Bandar Lampung.

Saragih, N.S., Sukiyono, K., & Cahyadinata, I. (2015). Analisis risiko produksi dan pendapatan budidaya tambak udang rakyat di Kelurahan Deli, Kecamatan Medan Marelan, Kota Medan. *AGRISEP*, 14(1), 39–52. <https://ejournal.unib.ac.id/index.php/agrisep/article/view/593>

*Putri Nur Aini & Ramon Syahrial” ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN TERNAK UDANG VANNAMEI DI UD. JAYA BERSAMA DESA
BANJARSARI KECAMATAN CERME KABUPATEN GRESIK”*

Shinta, A. (2011). *Ilmu Usahatani*. Malang: UB Press.

Siagian, S.P. (2000). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Bumi Aksara.

Soekartawi. (1990). *Teori Ekonomi Produksi dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas*. Jakarta: Rajawali Press.

Soekartawi. (2013). *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya* (Ed-1, Cet-10). Jakarta: Rajawali Pers.