ANALISIS PENJUALAN BENUR UDANG VANAMEI *(Litopeneaeus vannamei)* DI PT. SINERGI TIGA MUTIARA KABUPATEN BARRU

TUGAS AKHIR

OLEH :

MARWAH
1422050350

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PERIKANAN
JURUSAN AGRIBISNIS
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PANGKEP
2017

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS PENJUALAN BENUR UDANG *VANAMEI* (*Litopenaus vannamei*) DI PT. Sinergi Tiga Mutiara Kabupaten Barru

TUGAS AKHIR

Oleh :

MARWAH
1422050350

Tugas Akhir Ini Sebagai Syarat Untuk Menyelesaikan StudiPada
Program Studi Agribisnis Perikanan Jurusan Agribisnis
Politeknik Pertanian Negeri Pangkep

Telah diperiksa dan disetujui oleh;

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Warnika Febri Astanty, SE., M.Si	**Ilyas, S.Kom., M.Si**
Nip. 197602052008122002	**Nip.197807212003121002**

Mengetahui

Direktur Politenik Pertanian Negeri Pangkep,	Ketua JurusanAgribisnis,
Dr. Ir. H. Darmawan, M.P	**Dr. Nur Alam Kasim, S.Pi., M.Si**
Nip.196702021998031002	**Nip.197306202002121001**

Tanggal Lulus : 6 September 2017

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul :Analisis Penjualan Benur Udang Vanamei*(Litopeneaeus vannamei)*DiPt. Sinergi Tiga Mutiara, Kabupaten Barru

Nama : Marwah

Nim : 1422050350

Prodi : Agribisnis Perikanan

Jurusan : Agribisnis

Menyetujui,
Tim Penguji :

1. Warnika Febri Astanty, SE.,M.SI (.....)
2. Ilyas, S.Kom., M.Si (.....)
3. Mihrani, SE., M.SI (.....)
4. Nurjanna Bando, SP, M.Si (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Agribisnis,

Dr. Nur Alam Kasim, S.Pi, M.Si
NIP. 19730620 200212 1 001

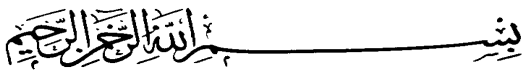
PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Pangkep, Juni 2017
Yang menyatakan,

Marwah

KATA PENGANTAR



Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji hanya milik Allah SWT Tuhan Pencipta Alam dan seluruh isinya atas segala rahmat, hidayah dan karunia-Nya yang telah diberikan kepada kita semua dalam menjalani setiap aktifitas keseharian kita. Tak lupa juga kami haturkan salam dan shalawat kepada Nabi Muhammad SAW sebagai teladan bagi para ummatnya dan rahmat bagi seluruh alam semesta sehingga kita dapat merasakan indahnya menjalani kehidupan dalam beragama.

Laporan tugas akhir ini dibuat berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diPT.Sinergi Tiga Mutiara,Kabupaten Barru. Selama tiga bulan, mulai Januari sampai dengan Maret 2017

Ucapan terima kasih dan doa yang tak terhingga kepada Ayahanda Muhammad dan Ibunda tercinta Rabiah, yang senantiasa memberikan semangat, motivasi, dukungan moril dan materil serta doa tulus sehingga tugas akhir ini dapat selesai tepat pada waktunya.

Selain itu terima kasih pula penulis haturkan kepada beberapa pihak yang turut berperan dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini diantaranya :

1. Dr. Ir. H. Darmawan, M.P. sebagai Direktur Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.
2. Dr. Nur Alam Kasim, S.Pi., M.Si sebagai Ketua Jurusan Agribisnis Politeknik Pertanian NegeriPangkep.

3. Warnika Febri Astanty, SE., M.SI sebagai pembimbing I dan Ilyas, S.Kom., M.Si selaku pembimbing II.
4. Nurjannah Bando, SP, M.Si selaku penguji I dan Mihrani, SE., M.Si selaku penguji II.
5. Andi Baso Abdullah., S.E selaku Direktur utama pada PT. Sinergi Tiga Mutiara yang telah mendukung kegiatan selama Pengalaman Kerja Praktek Mahasiswa (PKPM)
6. Bapak/Ibu Dosen beserta teknisi yang ada di Jurusan Agribisnis Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.
7. Para sahabat serta teman – teman dari Jurusan Agribisnis Perikanan, terkhusus angkatan XXVII.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini sangat kami harapkan.

Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatu

Pangkep, Juni 2017

Penulis

DAFTAR ISI

Hal.

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PENGESAHAN ii

HALAMAN PERSETUJUAN iii

HALAMAN PERNYATAAN iv

KATA PENGANTAR v

DAFTAR ISI vii

DAFTAR TABEL ix

DAFTAR GAMBAR x

DAFTAR LAMPIRAN xi

INTISARI xii

ABSTRACT xiii

BAB I : PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 2
1.3 Tujuan Penelitian 3
1.4 Manfaat Penelitian 3

BAB II : TINAUAN PUSTAKA

2.1 Klasifikasi Udang Vannamei 4
2.2 Morfologi 5
2.3 Habitat dan Penyebaran 6
2.4 Siklus Hidup 7
2.5 Kebiasaan Makan 9
2.6 Tingkah Laku Udang Vanamei 10
2.7 Kriteria dan Harga Penjualan 10

2.8 Perkembangan Stadia Larva.....12
2.9 Stadia Larva Yang Siap Dijual.....14
2.10 Pengamatan dan Kondisi Perkembangan Larva.....14
2.11 Pencegahan dan Pengendalian Penyakit 15
2.12 Pengertian Penjualan.....16
2.13 Volume Penjualan.....18
2.14 Jenis dan Bentuk Penjualan.....20
2.15 Pengertian Break Even Point (*BEP*) 21
2.16 Faktor yang Mempengaruhi Penjualan 22
2.17 Faktor Penyebab Turunnya Penjualan 24
2.18 Biaya Penjualan.....25
2.19 Sistem Penjualan.....26

BAB III : METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat.....28
3.2 Jenis dan Sumber Data.....28
3.3 Metode Pengumpulan Data.....29
3.4 Metode Analisis Data.....29
3.5 Definisi Operasional.....31

BAB IV : KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejaran Perusahaan.....32
4.2 Visi dan Misi Perusahaan.....32
4.3 Fasilitas Perusahaan 32
4.4 Struktur Organisasi.....33

BAB V: HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Sistem Penjualan Benur Udang Vannamei 36
5.2 Kriteria dan Harga Penjualan Untuk Udang Vannamei.....37
5.3 Total Penjualan Benur Udang Vannamei.....39

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan 40

6.2 Saran 40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Hal.

Tabel 5.1 Total Penjualan Benur Udang Vannamei Pada Bulan Januari 40
Tabel 5.2 Total Penjualan Benur Udang Vannamei Pada Bulan Februari 41
Tabel 5.3 Total Penjyalan Benur Udang Vannamei Pada Bulan Maret 42
Tabel 5.4 Biaya Tetap PT. Sinergi Tiga Mutiara 43
Table 5.5 Biaya Variabel PT. Sinergi Tiga Mutiara 44

DAFTAR GAMBAR

Hal

Gambar 2.1 Udang Vannamei 5

Gambar 2.2 Bagian Tubuh Udang Vannamei 6

DAFTAR LAMPIRAN

Hal

Lampiran 1. Struktur Organisasi PT. Sinergi Tiga Mutiara..... 42

INTISARI

Marwah, 1422050350. Analisis Penjualan Udang Vannamei *(litopenaus vannamei)* pada PT. Sinergi Tiga Mutiara di Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan yang dibimbing oleh Warnika Febri Astanty dan Ilyas.

Tujuan penulisan tugas akhir ini yaitu Untuk mengetahui sistem penjualan benur udang vannamei (*litopeneauus vannamei)* yang terjual di PT. Sinergi Tiga Mutiara, Barru dan Untuk mengetahui total penjualan benur udang vannamei (*litopeneauus vannamei)* di PT. Sinergi Tiga Mutiara,Barru. Sedangkan kegunaan penuisan tugas akhir ini yaitu untuk bahan acuan dari informasi tentang Analisis Penjualan Benur Udang Vannamei yang bertujuan untuk menambah pengetahuan serta seebagai bahan informasi kepada semua pihak yang akan mengembangkan Penjualan benur udang vannamei.

Tugas akhir ini di susun berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan kurang lebih tiga bulan, mulai Januari sampai April 2017 pada PT. Sinergi Tiga Mutiara, Alamat Ujung Indah, Kecamatan Mallusettasi, kabupaten Barru. Jenis data yang digunakan data primer dan data sekunder. Metode pengumpuln data yaitu: Metode Wawancara metode ini digunakan untuk mencari informasi secara langsung kepada narasumber yang bersangkutan dalam hal ini mencari informasi mengenai sistem penjualan benur udang vannanei, Metode observasi dilakukan untuk pengamatan dan pencatatan secara langsung juga digunakan untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan, Metode Literatur yaitu metode pengumpulan data yang bersumber dari literature semacam buku, dari social media seperti internet, dll sebagai pelengkap informasi,.

Sistem penjualan benur udang vannamei Benur udang vannamei yang dipasarkan PT. Sinergi Tiga Mutiara yaitu PL10 (berumur 20 hari), PL11 (berumur 21 hari) dan PL12 (berumur 22 hari). PL12 adalah benur udang vannamei yang umum dipasarkan perusahaan karena pada umur tersebut organ tubuhnya sudah merespon pakan yang diberikan sehingga dapat mempercepat proses pertumbuhannya. PL 12 sudah bisa dijual karena tingkat ketahanan tubuhya sudah dikatakan besar atau sudah tahan hidup dalam wadah yang terbatas misalnya dalam wadah *packing* (kantong benur). Selain itu, mengurangi biaya pemeliharaan benur jika cepat dijual sehingga wadah pemeliharaan bisa cepat terpakai lagi untuk proses pembenihan selanjutnya. Benur udang vannamei dipasarkan dalam wadah *packing* (kantong benur).

Kata kunci: Penjualan, Udang Vannamei

ABSTRACT

Marwah, 1422050350. *Analysis of Sales of Shrimp Vannamei (litopenaus vannamei) at PT. Synergy of Three Mutiara in* Barru *Regency, South Sulawesi, which is guided by* Warnika Febri Astanty *and* Ilyas.

The purpose of this thesis is To know the sale system of shrimp fry vannamei (litopeneauus vannamei) sold in PT. Synergy of Three Pearls, Barru and To know the total sales of shrimp vannamei (litopeneauus vannamei) at PT. Sinergi Tiga Mutiara, Barru. While the purpose of this final assignment is for reference materials of information on Analysis of Shrimp Vannamei Shrimp Sales which aims to increase knowledge as well as information materials to all parties who will develop the sale of shrimp vannamei shrimp.

This final project in the stacking based on the results of research conducted approximately three months, from January to April 2017 at PT. Sinergi Tiga Mutiara, Ujung Indah Address, Mallusettasi Sub-district, Barru District. Types of data used primary data and secondary data. Data collection methods are: Interview Method This method is used to search information directly to the relevant informant in this case seeking information about the system of shrimp fry vannanei, Observation method is done for observation and recording directly also used to collect the required information, Literature Method The method of collecting data that comes from literature such as books, from social media such as internet, etc. as a complement to information .

System of sale of shrimp vannamei shrimp vannamei shrimp marketed by PT. Synergy Three Pearls PL10 (20 days old), PL11 (21 days old) and PL12 (aged 22 days). PL12 is a shrimp vannamei shrimp that is commonly marketed by the company because at that age the organ has responded to the feed given so it can accelerate the growth process. PL 12 can be sold because the level of endurance his body has been said to be large or has survived in a limited container for example in the container packing (bag fries). In addition, reducing the cost of frying maintenance if quickly sold so that container maintenance can be quickly used again for the next seeding process. Vannamei shrimp fries are marketed in packing containers (frying pouches).

Keywords: Sales, Shrimp Vannamei

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Udang vanamei (*litopenaeus vannamei*) merupakan jenis udang yang dapat dibudidayakan di Indonesia, selain udang windu (*litopenaeus Fab*). Udang litopenaeus vanamei lebih di kenal dengan nama udang vanamei.

Udang vanamei masuk ke Indonesia pada tahun 2001. Pada Mei 2002 pemerintah memberi izin kepada dua perusahaan swasta untuk mengimpor induk udang vanamei sebanyak 2000 ekor, selain itu juga mengimpor benur sebanyak lima juta ekor dari Hawai serta 3.000.000 ekor dari Amerika Latin. induk dan benur tersebut kemudian dikembangkan oleh hatchhery pemula sekarang usaha tersebut telah dikorsialkan dan berkembang pesat karena peminat udang vanamei semakin meningkat.

Kehadiran udang vanamei diakui sebagai penyelamat dunia pertambakan udang di Indonesia. Pertambakan mulai bergairah kembali begitu juga dengan pada operator pembenih udang. Operator mulai membenihkan udang vanamei untuk memenuhi kebutuhan petambak. Awal mula pembudidayaan udang vanamei dilakukan di Jawa Timur dan memperoleh keuntungan yang cukup memuaskan.

Produksi benur udang vanamei dirintis sejak awal tahun 2003 oleh sejumlah hatchery, terutama di Situbondo dan Banyuwangi (Jawa Timur) budidaya uji coba sudah dilakukan dan di peroleh hasil yang cukup memuaskan.

Setelah melalui serangkaian penelitian dan kajian, akhirnya pemerintah secara resmi melepas udang vanamei sebagai varietas unggul pada 12 juni 2001 melalui SK Mentri KP No. 41/2001. (Haliman, 2005)

Semakin meningkatnya permintaan benur udang vanamei. Untuk mengatasi kepunahan dan untuk memenuhi kebutuhan benur udang vanamei maka dilakukan kegiatan pemijahan udang vanamei. Kegiatan pembenihan bertujuan untuk menghasilkan benur yang berkualitas dan selalu tersedia serta mampu menutupi pasokan benur yang dibutuhkan konsumen.

Pt. Sinergi Tiga Mutiara adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang pemasaran hasil perikanan khususnya pada budidaya udang *vanamei*. Sebagai pelajaran dan dalam meningkatkan kemampuan budidaya yang baik, khususnya pada udang *vanamei* (*Litopenaus vanamei*)

Penelitian yang dilakukan di Pt. Sinergi Tiga Mutiara yaitu untuk mengetahui pembenihan udang vanamei dalam bidang pemasaran hasil perikanan, karena masih banyak tehnologi yang harus dipelajari dalam kegiatan budidaya pembenihan ini. Tujuannya memperoleh pengetahuan dan tambahan pengalaman dan melakukan kegiatan pembenihan udang *vanamei* (*Litopenaus vanamei*)

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang dikemukakan pada latar belakang, maka dapat dikemukakan masalah sebagai berikut :

a. Bagaimana sistem penjualan benur udang vannamei (*litopeneauus vannamei)* di PT. Sinergi Tiga Mutiara, Barru?

b. Berapa total penjualan benur udang vannamei (*litopeneauus vannamei)* di PT. Sinergi Tiga Mutiara, Barru?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

a. Untuk mengetahui sistem penjualan benur udang vannamei (*litopeneauus vannamei)* yang terjual di PT. Sinergi Tiga Mutiara, Barru.
b. Untuk mengetahui total penjualan benur udang vannamei (*litopeneauus vannamei)* di PT. Sinergi Tiga Mutiara, Barru.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan setelah penulisan Tugas Akhir ini yaitu untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan khususnya dalam melakukan analisis penjualan serta sebagai pedoman dan informasi mengenai teknik pemeliharaan larva udang *vanamei* pada umumnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Klasifikasi Udang *Vanamei*

Menurut Haliman Dan Adijaya (2005), klasifikasi udang vanamei *(Litopenaeus vannamei)* adalah sebagai berikut:

Kingdom *: Animali*

Subkindom *: Metozoa*

Filum *:Artrhopoda*

Subfilum *: Crustacea*

Kelas *: Malascostraca*

Subkelas *: Eumalacostraca*

Superordo *: Eucarida*

Ordo *: Decapoda*

Subordo *: Dendrobrachiata*

Famili *:Panaeidae*

Genus *: Litopenaeus*

Spesies *: Litopenaeus vannamei*

Purwaningsih (2000) menjelaskan bahwa udang vanamei memiliki tubuh berbuku-buku dan aktivasi berganti kulit luar (*Eksoskeleton*) secara periodic (moulting). Bagian tubuh udang vanamei sudah mengalami modifikasi sehingga dapat digunakan untuk keperluan makan, bergerak dan membenamkan diri.



Gambar 2.1 Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei)*

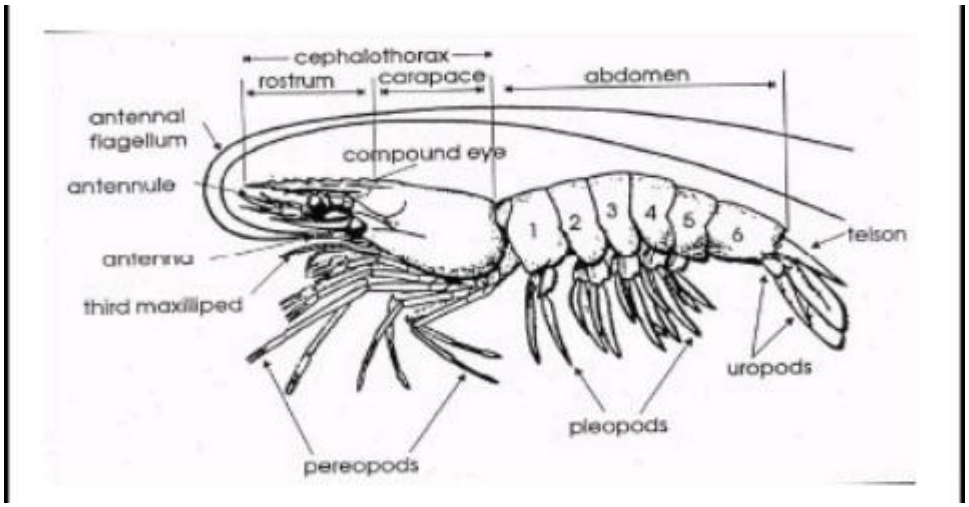
2.2 Morfologi

Menurut Haliman dan Adijaya, (2005) tubuh udang *vannamei* di bentuk oleh dua cabang (Biramou$s), yaitu exopodite dan endopodite. *Vannamei* memiliki tubuh berbuku-buku dan aktivitas berganti kulit luar atau eksoskeleton secara periodik(moulting). Bagian tubuh udang vannamei sudah mengalami modifikasi sehingga dapat digunakan untuk keperluan sebagai berikut:

a. Makan, bergerak, dan membenamkan diri ke dalam lumpur (Burrowing).
b. Menopang insang karena struktur insang uang mirip bulu unggas.
c. Organ sensor, seperti pada antena dan antenula, kepada (Thorax).

Kepada udang *Vannamei* terdiri dari antenula, antena, mandibula, dan dua pasang maxillae. Kepada udang *Vannamei.* Kepala udang *Vannamei* juga dilengkapi dengan tiga pasang maxillipied dan lima pasang kaki berjalan (Preopoda) atau kaki sepuluh (Decapoda). Maxillipied sudah mengalami modifikasi dan berfungsi sebagai organ untuk makan. Endopodite kaki berjalan menempel pada chepalothorax yang dihubungkan oleh coxa.

Bentuk peripoda beruas-ruas yang berujung di bagian dactylus. Datcylus ada yang berbentuk capit (kaki ke-1, ke-2, dan ke-3) dan capit (kaki ke-4 dan ke-5). Di antara coxa dan datcylus, terdapat ruang berturut-turut di sebut basis, ischium, merus, carpus, dan cropus. Pada bagian ischium terdapat duri yang bisa di gunakan untuk mengidentifikasi beberapa spesies penaeiddalam taksonomi. Sebagai gambaran.



Gambar 2.2 Bagian-bagian Tubuh Udang Vannamei (*Litopenaus Vannamei*)

2.3 Habitat dan penyebaran

Udang vanamei adalah udang asli perairan amerika latin yang kondisi iklimnya suptropis. Dihabitat alaminya udang *vanamei* suka hidup pada kedalaman kurang lebih 70 Meter. Udang vanamei bersifat nocturnal , yaitu aktif mencari makanan pada malam hari. Proses perkawinan udang *vanamei* ditandai dengan loncatan betina secara tiba-tiba pada saat meloncat betina mengeluarkan se-sel telur. Pada saat yang bersamaan udang jantan mengeluarkan sperma sehingga sel telur dan sel sperma bertemu.

Proses perkawinan berlangsung kira-kira satu menit. Sepasang udang *vanamei* berukuran 30-45 gr dapat menghasilkan telur sebanyak 10000-250.000 butir.Siklus hidup udang *vanamei* sebelum ditebar ditambak yaitu stadia naupli, stadia zoea, stadia Mysis, dan stadia post larva pada stadia naupli larva berukuran 0,32-0,59 mm, sistem pencernaannya belum sempurnah dan masih memiliki cadangan makanan berupa kuning telur.

Stadia zoea terjadi setelah larva ditebar pada bak pemeliharaan sekitar 15-24 jam. Larva sudah berukuran sudah 1,05-3,30 mm dan pada stadia ini mengalami tiga kali moulting. Pada stadia ini pula benih sudah bias diberi makanan yang berupa pakan buatan dan pakan alami berupa *skeletonemae costatum dan thala.*

Pada stadia Mysis benih udang memiliki bentuk udang dewasa yang belum sempurnah. Pada stadia ini dicirikan dengan sudah terlihatnya ekor kipas (uropoda) dan ekor (telson).

Selanjutnya udang mencapai stadia post larva, dimana udang menyerupai udang dewasa. Hitungan stadianya menggunakan hitungan hari. Misalnya, PL 1 berarti fase post larva memasuki umur satu hari pada stadia ini udang sudah mulai bergerak aktif.

2.4 Siklus hidup

2.4.1 Stadia Naupli

Udang yang belum memiliki sistem pencernaan sempurna dan masih memiliki cadangan makanan berupa kuning telur sehingga udang masih belum memburuhkan makanan dari luar. Menurut haliman dan Adijaya (2005) pada

stadia ini berukuran 0,32-0,58 mm menurut Elovaara. A.K (2001) pase naupli dimulai dari pengaraman sampai hari ke dua yaitu N 1-N2 .

2.4.2 stadia Zoea

Menurut Haliman dan Adijaya (2005) stadia selanjutnya adalah syadia zoea, stadia ini terjadi setelah naupli ditebar di bak pemeliharaan sekitar 15-24 jam. Larva sudah berukuran 1,05-3,30 mm. pada stadia ini, benih udang mengalami moulting sebanyak tiga kali yaitu stadia zoez 1, zoea 2, zoea 3. Lama waktu proses pergantian kulit sebelum memasuki stadia berikutnya (Mysis) sekitar empat sampai lima hari. Pada stadia ini uadang dapt diberikan pakan alami berupa algae (chaetoceros) fase zoea dimulai dari hari ke dua sampai dengan hari ke empat z1, z2,z3.

2.4.3 Stadia Mysis

Menurut Haliman dan Adijaya (2005) pada stadia ini benih sudah menyerupai bentuk udang yang dicirikan dengan sudah terlihat ekor kipas (urupoda) dan ekor (telson) dan gerakan berenang mundur. Benih syadia ini sudah mampu menyantap pakan fitiplankton dan zooplankton. Ukuran larva sudah berkisar 3,50-4,80 mm stadia ini memiliki tiga supstadia, yaitu Mysis 1, Mysis 2, Mysis 3, yang berlangsung selama tiga sampai empat hari sebelum masuk pada stadia post larva. Menurut Elovara 2001 fase Mysis dimulai dari hari ke lima sampai hari ke sepuluh di mulai dari M1, M2, M3.

2.4.4 Stadia Post Larva

Menurut haliman dan A dijaya (2005) Benih udang ini sudah tampak seperti udang dewasa dan sudah mulai bergerak lurus kedepan. Sedangkan

menurut Elovara (2001) fase post larva dimulai dari hari ke sebelas sampai hari ke dua satu yaitu PL1-PL10 .

2.5 Kebiasaan Makan (Feeding Habits)

Udang temasuk golongan *omnivore* atau pemakan segala. Beberapa sumber pakan udang antara lain udang kecil (rebon) *fhitoplankton, coopoda, polyhaeta,* larva kerang dan lumut. Udang vanamei mencari dan mengidentiikasi pakan menggunakan syinal kimiawi berupa geratan dengan bantuan organ sensor. Organ sensor ini terpuasat anterior, antenula, bagian mulut, capit, antena, dan maksiliped. Dengan bantuan sinyal kimiawi yang ditangkap, udang akan merespon atau mendekati sumber pakan.

Untuk mendekati sumber pakan udang akan berenang menggunakan kaki jalan yang memiliki capit. Pada pakan langsung dijipit menggunakan kaki jalan, kemudian di masukkan kedalam mulut. Pakan yang berukuran kecil masuk kedalam kerongkongan dan esok hangus bila pakan yang dikomsumsi lebih besar akan di cerna secara kimiawi terlebih dahulu oleh maksiped di dalam mulut.

Kebiasaan makan dan cara makan (feeding and food habit) juga dibentuk dengan udang windu yaitu tergolong hewan *omnifora acavenge,* pemakan segala(hewan dan tumbuh-tumbuhan) dan bangkai jenis makanan yang dimakan udang *vanamei* antara lain plankton (fitoplankton and zooplankton) dan membutuhkan protein yang lebih rendah. Udang vanamei membutuhkan pakan yang membutuhkan protein 32-38% (kordi,2007)

2.6 Tingkah Laku Udang *Vanamei*

Dalam usaha pembenihan udang, perlu adanya pengetahuan tentang tingkah laku udang. Menurut Haliman dan Adijaya (2005), beberapa tingkah laku udang yang perlu kita ketahui antara lain, sifat nocturnal yaitu sifat binatang yang aktif mencari makan pada waktu malam hari pada waktu siang hari mereka lebih suka beristirahat, baik membenamkan diri pada lumpur maupun menempel pada suatu benda yang terbenam, sifat kanibalisme yaitu sifat suka memangsa sejenisnya sifat ini sering timbul pada udang yang kondisinya sehat, yang tiding sedang ganti kulit. Sasarannya adalah udang-udang yang kebetulan ganti kulit (moulting) yaitu suatu proses pergantian kutikula lam digantikan dengan kutikula yang baru. Kutikula adalah kerangka luar udang yang keras (tidak elastis). Oleh karna itu untuk tumbuh menjadi besar mereka perlu melepas kulit lama dan menggantikan kulit baru.

Daya tahan udang sangat besar pada waktu berupa benih sangat tahan pada perubahan kadar garam (salinitas) sifat demikian dinamakan sifat euryhaline. Sifat lain yang menguntungkan adalah ketahanan terhadap perubahan suhu dan sifat ini dikenal sebagai *Euryherma*, menyukai hidup di dasar (bentik). Tipe pemakan lambat tetapi terus menerus (continuous feeder).

2.7 Kriteria dan Harga Penjualan Untuk Pemasaran Udang *Vanamei*

Benih udang *vanamei* sebelum dipasarkan ke berbagai daerah, harus terlebih dahulu lolos dalam uji PCR (Polymerasa Chain Reactin) dari pihak karantina yang artinya benih udang *vanamei* lebih telah dinyatakan bebas dari penyakit seperti, TSV, Mio dan WSSV (White Spot Syndrome Virus).

Sementara untuk ciri-ciri morfologi benih udang *vanamei* yang sehat dapat diamati secara langsung dengan memperhatikan beberapa kriteria berikut :

a. Ukuran seragam
b. Gerakan lincah berenang melawan arus
c. Respon terhadap gerakan
d. Putih transparan
e. Kaki jalan dan kaki renang bersih
f. Kulit bersih
g. Isi usus tidak terputus-putus
h. Adaptif terhadap perubahan-perubahan salinitas (tahan).

Umur udang *vanamei* di pasarkan biasanya berumur 2-3 minggu, atau berada pada fase PL6-PL12. Hingga pada saat ini belum ada aturan baku yang mengatur tentang harga penjualan benih udang *vanamei*.

Hal ini dikarenakan permintaan petani dan pasar yang berfluktuasi di setiap daerah hingga pihak produsen sendiri yang terkadang mengambil inisiatif tentang harga penjualan benih udang *nanamei,* namun secara umum yang bias ditemukan di lapangan, harga jual berada pada kisaran Rp 32- Rp 38/ekor dengan takaran 2.000 ekor/kantong.

Tidak diragukan lag, pada saat ini banyak perusahaan pembenihan udang *vanamei* (Hatchry) yang telah berkembang dengan peluang usaha ini. Pihak pemerintah sendiri menargetkan produksi udang 700 ribu ton pada 2014 yang dirancangkan KKP (Kementrian Keluarga Perikanan) tentunya perlu di dukung ketersediaan benur yang memadai secara jumlah maupun kualitas. Selain

hatchery (pantai pembenihan) rakyat dan swasta yang memproduksi benur udang berkualitas, KKP terus mengembangkan produksi benur vanamei nusantara I (VN-1).

2.8 Perkembangan Stdia Larva

Telur yang sudah menetas pada dasarnya masih bersifat planktonis dan bergerak mengikuti arus air. Dalam perkembangan dan pertumbuhannya, larva akan berkembang sempurnah dengan kondisi suhu 26^0-28^0C, oksigen terlarut 5-7 mg/I, salinitas 35 ppt. setelah menetas larva akan berkembang menjadi tiga stadia yaitu nauplius, zoea, Mysis.

Setiap stadia akan dibedakan menjadi sub stadia sesuai denganperkembangan morfoliginy. Pergantian stadia terjad, beberapa substadia sesuai dengan perkembangan morfologinya, yaitu sebagai berikut :

2.8.1 Stadia Nauplius

Stadia ini terbagi enam tingkat dari berlangsung antara 35-50 jam. Pada stadia ini belum memerlukan makan dari luar karna masih memiliki cadangan makanan dari kuning telur, nouplius bersifat planktonik dan fototaksis positif, pada stadia ini larva masih memiliki kuning telur sehingga belum memerlukan makanan.

Nauplius memiliki tiga pasar organ tubuh yaitu antenna pertama, antenna kedua, dan mandible. Larva pada stadia ini berbentu seperti kutu air dengan ukuran 0,3-0,33

2.8.2 Stadia Zoea

Pada fase ini larva mulai tampak aktif mengambil makan sendiri dari luar,terutama plankton. Fase zoea berlangsung selama 3-4 hari (3 stadia). Larva pada stadia ini berukuran 1.05-3,30 mm. larva pada stadia ini dengan cepat bertambah brsar, sehingga tambahan makanan yang diberikan sangat berperan. Jenis makanan yang diberikan pada syadia zoea adalah pakan plankton yang berupa *chaaetoceros calcitrans* udang *vanamei* pada stadia ini sudah aktif memakan fitoplankton yang sangat sensitive terhadap cahaya yang kuat.

2.8.3 Stadia Mysis

Perkembangan stadia mysis pada udang vanamei terdiri dari tiga sub stadia yaitu stadia Mysis 1 (M-1) Mysis 2 (M-2) Mysis 3 (M 3) perbedaan substadia dapat dilihat dari perkembangan bagian dada dan kaiki renang. Larva mencapai stadia Mysis pada hari ke lima setelah penetasan dan ukuran larva berkisar antara 3,50-4,80 mm. larva pada stadia Mysis kelihatan lebih dewasa dari dua stadia sebelumnya adapun jenis makanan yang diberikan pada stadia Mysis adalah pakan plankton yang berupa *chaetoceros calcitrans.*

2.8.4 Stadia Post Larva

Bentuk paling akhir dan paling sempurnah dari seluruh metamorfosa dan post larva (PL). Pada fase ini tidak mengalami perubahan bentuk karena seluruh bagian anggota tubuh sudah lengkap dan sudah sempurnah seperti udang dewasa. Post larva yang berumur 20-25 hari dapat di lepas di tambak. Setelah mengalami perubahan menjadi stadia Mysis yang bersifat plaktonik berubah menjadi post larva dan sudah bersifat bentik. Pada stadia post larva ini sudah mulai aktif bergerak lurus kedepan dan mempunyai sifat cenderung karnifora.

Jenis pakan atau makanan yang paling baik diberikan pada stadia post larva ini adalah pakan artemia.

2.9 Stadia Larva Yang Siap Dijual

2.9.1 Secara biologis

PL 12 Organ tubuhnya sudah lengkap untuk bebas hidup di kolam pembesaran dan juga sudah bias merespon pakan yang diberikan sehingga dapat mempercepat proses pertumbuhannya, PL 12 sudah bias dijual karna tingkat ketahanan tubuhnya sudah dikatakan besar atau sudah tahan hidup dalam wadah yang terbatas misalnya dalam wadah packing (kantong benur)

2.9.2 Secara ekonomis

Slah satunya sudah kuat dan tahan untuk di packing jika sudah masuk PL 12 itu sudah bagus untuk dijual cepat sehingga bisa mengurangi biaya pemeliharaan larva/benur, jika secepatnya dapat dijual berarti wadah tampa pemeliharaan bisa cepat tercapai lagi untuk proses pembenihan selanjutnya.

2.10 Pengamatan Kondisi dan Perkembangan Larva

Pengamatan kondisi dan perkembangan larva yang dilakukan karena larva udang memiliki beberapa stadia. Pengamatan ini bertujuan untuk mengetahui kondisi fisik dan perkembangan tubuh larva yang dapat digunakan untuk mengetahui jumlah populasi sehingga dapat menentukan jumlah pakan yang diberikan. Pengamatan dilakukan secara makroskopis. Pengamatan makroskopis dilakukan secara pisual dengan mengambil sampel langsung dari bak pemeliharaan *backer glass* kemudian di arahkan ke cahaya untuk melihat kindisi tubuh larva pigmentasi, usus, sisa makanan dan kotoran atau peses.

Pengamatan ini dilakukan untuk mengamati morfologi tubuh larva, keberadaan parasite, fotogen yang menyebabkan larva terserang penyakit.

1. Fase noupli gerakannya berenang dan berhenti
2. Fase zoeya bergerak konstan, pergerakannya melingkar dan selalu makan sehingga di bagian tubuh belakannya menempel kotoran yang mirip ekor
3. Fase Mysis gerakannya menjentik atau membengkokkan tubuhnya dan berenang mundur
4. Larva masuk stadia PL apabila badan lurus berenag maju dan sudah tampak seperti udang dewasa. Dalam satu siklus produksi pertumbuhan larva belum tentu sama dalam arti pertumbuhannya tidak sama atau tidak seragam, sebagai contoh larva dalam bak yang sudah seharusnya memasuki masa PL. Tetapi pada pengamatan, masih ada stadia Mysis hal ini di sebabkan karna kemampuan moulting setiap larva itu berbeda.

2.11 Pencegahan dan Pengendalian Penyakit

Pada pemeliharaan larva udang *vanamei* di Pt. Sinergi Tiga Mtiara, tidak di temukan penyakit, karna telah dilakukan tindakan pencegahan. Tindakan pencegahan penyakit dilakukan mulai dari penerapan biosekuriti dengan menggunakan kaporit sebanyak 1-2 ppm yang di tempatkan pada awal pintu masuk ruangan. Selain penerapan biosekuriti juga dilakukan sanitasi peralatan yang dilakukan sebelum dan sesudah, pemakaian peralatan dengan cara merendam dengan menggunakan kaporit atau formalin 100 ppm.

Pada pemeliharaan larva dilakukan pemberian obat-obatan yang aman sepertivitamin C, Ethylene DiamineTetra Acetic (EDTA), formalin dan probiotik, Vitamin C pada setiap pemberian pakan berguna untuk meningkatkan ketahanan tubuh larva yang dipelihara. EDTA berfungsi sebagai pengikat bahan organic dan logam bera, sedangkan pemberian probiotik yang dilakukan secara rutin dapat meningkatkan kekebalan tubuh larva terhadap serangan pathogen.

2.12 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah aktivitas atau bisnis yang menjual prodak atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan melalui agen penjualan.

Penjualan merupaka suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuapkan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai hargayang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Penjualan merupakan suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Penjualan merupakan fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yakni memeperoleh laba guna menjaga kelangsungan prusahaan .

2.3.1 Menurut para ahli

Penjualan menurut Nickels (1998: 10), adalah proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak .

Menurut Komaruddin (1997) Menyatakan bahwa penjualan adalah kegiatan untuk menukarkan barang dan jasa khususnya dengan uang. Dilihat dari sudut penjualan berarti kegiatan untuk mendapatkan pembeli.

Menurut Philip kotier yang diterjemahkan oleh ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku "Manajemen pemasaran" pengertian penjualan adalah dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Menurut Winardi (1982) bahwa penjualan adalah semua kegiatan yang bertujuan untuk melancarkan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif.

Menurut Mulyadi (2008) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli

Menurut Nitisemito (1998) mengemukakan bahwa penjualan ialah semua kegiatan yang bertujuan untuk melancarkan arus barang dan jasa dari produsen

ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif.

Menurut Basu Swastha (1997) penjualan ialah ilmu seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Jadi dalam buku Basu Swasta menerangkan bahwa penjualan yaitu proses menawarkan barang atau prodak kepada konsumen dengan cara merayu konsumen tersebut.

2. 13 Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari penjualan prodak yang dilakukan oleh salesman dan tenaga penjual lainnya. Volume penjualan dihitung berdasarkan target yang diasumsikan dengan realisasi yang di capai. Volume penjualan tidak memisahkan, dihitung dari total yang dicapai . maka jika penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian perusahaan meningkat. Tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan menurun.

Volume penjualan adalah barang yang dijual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu yang didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.

Volume adalah tingkat aktivasi perusahaan baik produksi maupun penjualan. Volume penjualan merupakan penjualan yang dinyatakan dalam jumlah banyaknya satuan fisik atau jumlah uang yang harus dicapai. Dalam suatu perusahaan tujuan pemasaran adalah untuk meningkatkan volume

penjualan yang menguntungkan dalam arti dapat menghasilkan pendapatan secara optimal dan meningkatkan laba.

Volume penjualan merupakan unit prodak yang dijual yang dinyatakan dalam jumlah unit yang harus dicapai dalam penjualan produk. Salah satu tujuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya yaitu tercapainya tingkat volume penjualan yang di inginkan oleh perusahaan tersebut baik berupa barang atau jasa. Dengan volume penjualan perusahaan dapat menghasilkan pendapatan dan memperoleh laba yang di harapkan.

Volume penjualan merupakan suatu jumlah yang menyatakan berapa besarnya penjualan yang dicapai perusahaan selama periode atau waktu yang ditentukan.

Rangkuti (2009) bahwa folume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Folume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit,kilo,ton atu liter.

Volume penjualan merupakan salah satu hal terpenting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.

Volume penjualan merupakan penjualan bersih dari laporan rugi laba perusahaan. Penjualan bersih di peroleh dari hasil penjualan seluruh produk (produk ini) selama dalam jangka waktu tertentu, dan hasil penjualan yang dicapai marketsharee (pangsa pasar) yang merupakan penjualan potensial, yang

daoat terdiri dari kelompok territorial dan kelompok pembeli selama dalam jangka waktu tertentu.

2.14 Jenis dan Bentuk Penjualan

2.4.1 Trade selling.

Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan prodak baru.

2.4.2 Missionary Selling .

Merupakan suatu bentuk wirausaha dimana pengusaha atau perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara mendorong pembeli dan tentu saja untuk membeli prodak atau jasanya. Dalam hal ini pengusaha atau perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur tersendiri dalam menyalurkan atau mendistribusikan produk maupun jasanya.

2.4.3 Technical Selling.

Merupakan suatu cara atau usaha-usaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara memberikan saran dan nasehat kepada konsumen atau pembeli akhir dari barang dan jasanya.

2.4.4 New Busines Selling

Merupakan suatu usaha-usaha untuk membuka teransaksi baru dengan cara mengubah seorang calon konsumen menjadi konsumen. Jenis penjualan seperti ini sering digunakan perusahaan asuransi.

2.4.5 Responsive Selling.

Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembelin melalui *route driving and retailing*. Jenis penjualan ini tidak menciptakan penjualan yang besar, namun terjadinya hubungan pelanggan yang baik menjurus pada pembelian udang.

Ada dua jenis penjualan utama pada penjualan ini yaitu route driving dan retaillin. Jenis penjualan seperti ini tidak menciptakan penjualan yang terlalu besar meski layanan baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

2.15 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi. Atau dengan kata lain *Break even point* adalah suatu tehnik atau cara yang digunakan oleh pihak manajemen perusahaan mencari volume penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami rugi dan tidak berlaba.

Adapun beberapa pengertian yang telah dikemukakan oleh para ahli mengenai arti sebenarnya dari *break even point* tersebut diantaranya adalah:

a. *Break Even Point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total pengeluaran atau biaya, tidak terdapat laba maupun rugi bersih. Mowen (2006:274)
b. *Break Even Point* adalah tingkat penjualan dimana laba sama dengan nol, atau total penjualan sama dengan total beben atau titik dimana total margin kontribusi sama dengan total beban tetap. Garrison (2006:335).

c. *Break Even Point* adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih. Horngren (2005:75)

Dalam menyusun perhitungan BEP, kita perlu menentuka tiga elemen dari rumus BEP yaitu :

1. Fixed Cost (Biaya tetap) yaitu biaya yang dikeluarkan menyewa tempat usaha, perabotan, computer dll. Biaya ini adalah biaya yang tetap harus kita keluarkan walaupun kita hanya menjual 1 unit atau 2 unit, 5 unit, 100 unit atau tidak menjual sama sekaali
2. Variabel kost (Biaya Variabel) yaitu biaya yang timbul dari setiap unit penjualan contohnya setiap 1 unit terjual, kita perlu membayar komisi selesman, biaya nota penjualan
3. Harga penjualan yaitu harga yang kita tentukan dijual kepada pembeli Adapun rumus untuk menghitung *Break Even Point* ada 2 yaitu:
    1. Rumus BEP untuk menghitung berapa unit yang harus dijual.
    2. Rumus BEP untuk menghitung berapa uang penjualan yang perlu diterima

$$BEP\ (Rp) = \frac{Total\ Biaya}{Total\ Produksi}$$

2.16 Faktor yang mempengaruhi penjualan

Dalam prakteknya perencanaan penjualan itu di pengaruhi oleh beberapa factor. Menurut Busu Swastha (1998:129) Faktor-faktor tersebut yaitu:

1. kondisi dan kemampuan penjual Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak pemilik komersial barang dan jasa, pada prinsipnya

melibatkan dua pihak yaitu pnjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus meyakinkan kepada pembelinya agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut para penjual harus memahami beberapa masalah penting yang saangat berkaitan yaitu:

jenis dan kraktristik barang yang akan ditawarkan

syarat penjual seperti : pembayaran, penghantaran, pelayanan purnajual dan sebagainya.

2. Kondisi pasar-pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan.
3. Modal akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual itu belum di kenel oleh pembeli atau lokasi pembeli jauh dari tempat pengambilan brang dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dahulu prodak yang dihasilkannya atau bekerja sama oleh perusahaan yang tambak atau usaha promosi dan sebagainya semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang di perlukan oleh perusahaan.
4. Kondisi organisasi perusahaan kepada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu ahli di bidang penjualan lain halnya dengan perusahaan kecil masalah-masalah penjualan itangani oleh oran-orang yang juga melakukan fungsi lain. Hal ini di sebabkan oleh tenaga kerjanya yang lebih sedikit. Sistem organisasi juga lebih sederhana masalah-masalah

yang dihadapinya juga tidak sekompleks perusahaan besar biasanya masalah perusahaan ini ditangani oleh perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5. Factor lain factor-faktor yang sering mempengaruhi penjualan yaitu periklanan, peragaan, namun untuk melaksanakannya di perlukan dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang memiliki modal yang kuat kegiatan ini secara rutindapat dilakukan sebaliknya perusahaan kecil jarang melakukan karna memiliki modal sedikit.

2.17 Faktor Penyebab Turunnya Penjualan

Menurut herlina (2014) hama adalah organisme pengganggu yang dapat mempercepat berkurangnya jumlah udang yang dipelihara dalam waktu singkat. Dan hama dapat dibagi menjadi tiga macam:

- Hama predator

  Hama predator adalah hama pemangsa udang, seperti ikan, kepiting, burung dan ular.

- Hama competitor

  Hama kompetitor adalah hama pesaing yang akan bersaing dengan udang, dalam hal kepadatan tempat hidup, makanan dan oksigen (02). Menurut Nitisemito (2004) Faktor penyebab turunnya penjualan

1. Faktor penjualan yang kurang stabil

Faktor ini sangat berpengaruh terhadap turunnya harga benur udang vanname di Indonesia, sekarang di eropa permintaan ekspor udang vaname

sangat rendah, karna konsumen tidak banyak yang mengkomsumsi udang vaname lagi dikarenakan udang vaname sudah mulai diserang oleh virus *Early mortality syndrome* (EMS), masyarakat eropa sangat senang dan peduli terhadap kesehatan sehingga untuk wilayah eropa tidak banyak lagi yang mengkomsumsi udang vaname sehingga permintaan ekspor untuk wilayah eropa sekarang ini sudah ditutup sementara dan tidak pasti kapan akan dilanjutkan dengan demikian eksportir asal Indonesia harus mencari wilayah ekspor yang menjadi mangsa baru tujuan ekspor.

Setelah ekspor ke eropa berhenti kini eksportirindonesia menemui Negara tujuan ekpor baru yaitu SU dan sekitarnya. Udang vaname merupakan udang perairan amerika latin jadi sudah tentu konsumennya tinggi, jadi permintaan udang pun tinggi.

2. Faktor penyakit yang menyerang udang vaname sehingga permintaan ekspor berkurang

Tingginya penyakit yang menyerang juga berpengaruh bagi permintaan konsumen untuk mengkomsumsi udang vaname, bila udang sudah di serang penyakit otomatis kualitas udang pun menurun sehingga permintaan konsumen pun rendah.

2.18 Biaya Penjualan

Menurut Swastha M.B.A. (2009:8-10) Penjualan sebagai ilmu dan sebagai seni. Pada pokoknya, istilah penjualan sama dengan menjual. Menjual dapat diartikan sebagai berikut: Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi

yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain untuk bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.

Konsep penjualannya adalah gagasan bahwa konsumen tidak akan melakukan membeli cukup banyak prodak perusahaan kecuali jika perusahaan tersebut usaha penjualan dan promosi dalam skala besar . Biaya tersebut meliputi :

1. Biaya yang dikeluarkan dalam usahanya untuk mendapatkan calon pembeli.
2. Biaya yang dikeluarkan dalam usahanya untuk menawarkan, membujuk, merayu calon pembeli agar mau memebeli prodak.
3. Biaya yang dikeluarkan dalam rangka pengiriman barang agar sampai ketangan pembeli.

2.19 Sistem Penjualan

Penjualan ialah sebuah transaksi dua pihak atau lebih antara satu orang ke orang lain dengan pembayaran yang sah dengan menghasilkan suatu pendapatan . sistem penjualan merupakan solusi pilar selain iklan yang menjadi pelengkapnya agar memberikan simbiosis mutualisme dan manfaat maksimal baik untuk produsen dan konsumen.

Sistem penjualan merupakan faktor penting dan kemajuan dan perkembangan perusahaan, karna pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan digunakan untuk membiayai kelangsungan perusahaan, terlebih dalam menghasilkan keuntungan. Oleh sebab itu wajar jika perusahaan mempertimbangkan pentingnya sistem penjualan .

Menurut West Churman, sebuah sistem dapat didefinisikan sebagai "serangkaian komponen yang dikoordinsikan tujuan" (Krismiaji, 2002, 1). Sedangkan penjualan (sale) dalam buku Ensiklopedia Ekonomi,

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa system penjualan adalah suatu system yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menjual atau memasarkan barang dagangan kepada konsumen.

BAB III

METODOLOGI

3.1 Waktu dan Tempat

Tugas akhir ini disusun berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan selama tiga bulan tehitung dari 06 januari sampai 05 maret 2017 Di PT. Sinergi Tiga Mutiara yang beralamat di kabupaten Barru.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

1. Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan format terstruktur seperti matematika dan statistik. Maka kemungkinan besar kita akan menganalisis data-data mentah.

2. Data Kualitatif

Data Kualitatif adalah data informasi yang berbentuk kalimat verbal bukan berupa symbol angka atau bilangan. Data kualitatif didapat melalui suatu proses menggunakan teknik anlisis mendalam dan tidak bias diperoleh secara langsung.

3.2.2 Sumber Data

a. Data Primer

Data yang dikumpulkan melalui pengamatan dan wawancara langsung di PT. Sinergi Tiga Mutiara

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari tugas akhir sebelumnya, buku, laporan, dan literature dan internet yang erat kaitannya dengan judul Tugas Akhir.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam kegiatan penelitian itu adalah metode survei, sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan studi literatur**.**

a. Observasi

Observasi yaitu metode yang dilakukan untuk pengamatan terhadap gejala atu fenomena yang diselidiki tanpa mengajukan pertanyaan.

b. Wawancara

Wawancara yaitu mencakup cara yang digunakan pada seseorang dengan tujuan untuk mendapatkan informasi secara lisan, bertatap muka dengan orang tersebut.

c. Studi Literatur

Studi literatur yaitu pengumpulan data berdasarkan referensi buku-buku atau literatur internet yang sudah ada yang berhubungan dengan analisis penjualan benur.

3.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan penulis dalam tugas akhir ini yaitu metode analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Metode analisis kuantitatif pada data kuantitatif yang diperoleh yaitu untuk jumlah benur udang vannamei, harga udang vannamei dan berapa total penjualan.

Metode analisis kualitatif dari data kualitatif yang diperoleh dianalisis dengan analisis deskriptif mengenai jumlah benur udang vannamei, harga udang vannamei dan berapa total penjualan. Data yang telah dikumpulkan dan dicatat dalam tugas akhir, penulis memilih cara yang sesuai dengan validitas data yang diperoleh. Oleh karena itu, penulis menggunakan cara pengumpulan data dengan validitas yang berupa triangulasi. Triangulasi disini merupakan memanfaatkan jenis sumber data yang berbeda-beda untuk menggali data yang sejenis. Dalam hal ini tekanannya pada sumber perbedaan data. Penulis memperoleh data dari narasumber dan dari sumber lain yang berupa catatan atau arsip dan dokumen yang memuat catatan yang berkaitandengan data yang dimaksudkan. Kemudian data kuantitatif yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan rumus Break Even point (BEP).

Menurut Riyanto (2011), analisa Break Even Point (BEP) adalah suatu teknik analisa untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. BEP juga adalah titik impas dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan. Adapun rumus BEP yang dinyatakan dalam rupiah yaitu sebagai berikut:

$$BEP\ (Rp) = \frac{Total\ Biaya}{Total\ Produksi}$$

Keterangan:

1. Total biaya adalah penjumlahan biaya tetap dengan biaya variabel. Dimana, biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai tingkat kegiatan tertentu, contohnya; gaji direktur produksi. Sedangkan, biaya

variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas, contoh; biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

2. Total produksi adalah banyaknya produksi yang dihasilkan dari pengguna total faktor produksi.

3.5 Definisi Operasional

1. Modul

   Modul adalah suatu ruangan khusus dalam heatchry (ruang pemeliharaan) udang vanamei, dalam modul tersebut terdiri dari beberapa bak pemeliharaan larva.

2. Benur

   Benur adalah benih udang yang berumuran beberapahari dan siap untuk dibudidayakan atau ditebarkan ditambak.

3. Udang Vannamei

   Udang Vanamei (*Litopenaus vannamei)* merupakan salah satu jenis udang introduksi yang akhir-akhir ini banyak diminati, karna memiliki keuntungan seperti tahan penyakit, pertumbuhannya cepat (masa pemeliharaan 100-110 hari).

4. Larva udang vanamei

   Larva adalah stadia udang yang belum menyerupai udang dewasa organ tubuhnya belum sempurna.

BAB IV

KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Perusahaan

PT. Saniri jaya berdiri pada tanggal 25 Mei 1994 yang di bangun oleh Bapak Djauri Tanijaya bersama istrinya Ny. Tresya dengan mempekerjakan *Touris* asing Taiwan, setelah berjalan beberapa tahun Bapak Djauri tanijaya meninggal dan mempercayakan istrinya untuk memimpin perusahaan tersebut. Setelah beberapa tahun perusahaan ini mengalami kemacetan dan kerugiaan dan tidak mampu lagi meneruskanya maka perusaah ini dibeli oleh Bapak Dr. Edy Susanto dengan memiliki beberapa karyawan yang berkompeten di bidangnya.

Setelah beberapa tahun perusahaan ini di pimpin, Bapak Dr. Edy Susanto kembali mengalami kerugian dan tidak mampu meneruskan perusahaan ini. Pada tahun 2013 perusahaan ini kembali berpindah tangan kepada Bapak Andi Baso Abdullah., SE Setelah Bapak Andi Baso Abdullah membeli perusahaan, beliau mengganti nama PT.Saniri Jaya menjadi PT.Sinergi Tiga Mutiara. Saat ini PT.Sinergi Tiga Mutiara mempekerjakan sekitar 20 orang dengan mempekerjakan tenaga lokal dan kebanyakan dari alumni Politani dengan memproduksi benur udang vaname (*Litopenaeus vannamei*), di lokasi *hatchery* yang memiliki luas ± 2 Ha.

4.2 Visi dan Misi Perusahaan

4.2.1 Visi

Menjadi perusahaan pembenuran yang terbesar dan pilihan utama penyediaan benur.

4.2.1 Misi

1. Menyiapkan benur yang unggul bagi petani.
2. Mengolah perusahaan berdasarkan standar operational secara baik dan bertanggung jawab.
3. Membantu pemerintah dalam program swasembada pangan khususnya di bidang kelautan dan perikanan.

4.3 Fasilitas

PT.Sinergi Tiga Mutiara Barru dalam melakukan proses produksi didukung dan dilengkapi dengan fasilitas yang meliputi area parkir, mushallah, gudang, laboratorium, dapur, mess, WC dll

Sedangkan ruang produksi terdiri dari :

a. Ruang induk 2 unit
b. Ruang larva 7 unit (modul A-modul G)
c. Ruang penentasan
d. Bangsal panen
e. Bak penampungan air laut dan air tawar
f. Bak kultur pakan alami

4.4 Struktur organisasi

Organisasi merupakan kumpulan orang-orang yang bekerja secara bersama-sama dengan menggunakan sumber daya tertentu untuk berusaha mencapai tujuan tertentu. Adapun fungsinya yaitu untuk menciptakan hubungan antar berbagai fungsi personalia dan faktor-faktor fisik agar semua pekerjaan dapat bermamfaat dan terarah. Karena dengan adanya kerja sama yang baik dan komunikasi yang lancar tentu menjamin akan kesuksesan suatu perusahaan dan dapat lebih mudah dalam pencapain tujuan suatu perusahaan terutama dalam mendapatkan laba/profit.

Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing bidang antara lain :

a. Direktur

Direktur merupakan pimpinan utama perusahaan yang bertanggung jawab mengatur dan mengarahkan bawahannya mengenai produksi benur.

b. Penanggung Jawab

Penanggung jawab bertugas untuk mengontrol semua kegiatan produksi secara langsung yang dilakukan di perusahaan.

c. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran bertugas untuk melakukan promosi dan melakukan pemasaran benur yang sudah di produksi oleh perusahaan.

d. Kepala Teknisi

Kepala teknisi bertugas untuk mengatur semua kegiatan produksi di semua bidang seperti di bagian induk, bagian larva, bagian air dan pakan alami.

e. Bagian Administrasi

Bagian administrasi bertugas mengelola keuangan, mengatur kegiatan rapat, mengelola persuratan dan membuat laporan keuangan perusahaan.

f. Bagian Laboratorium

Bagian laboratorium bertugas untuk melakukan pengecekan suhu, salinitas, protozoa pada bak larva, bak induk, pakan alami dan bak penampungan air.

g. Bagian induk

Bagian induk bertugas memelihara induk udang vaname dan memproduksi naupli.

h. Bagian Larva

Bagian larva bertugas untuk memelihara larva dan mengontrol semua kegiatan yang ada di larva.

i. Bagian Pakan Alami

Bagian pakan alami bertugas untuk melakukan kultur pakan alami dan memenuhi kebutuhan pakan alami larva.

j. Bagian Air

Bagian air bertugas untuk menyiapakan air tawar dan air laut untuk larva dan induk yang digunakan sebagai salah satu pendukung dalam kegiatan produksi benur.

Untuk struktur organisasi PT. Sinergi Tiga Mutiara Barru dapat dilihat pada lampiran (Lampiran 1).