

**PENDAMPINGAN MANAJEMEN PENGELOLAAN TAMBAK UDANG****Agung Praptapa**<sup>1\*</sup><sup>1</sup>Universitas Jenderal Soedirman\*Corresponding Author: [agung.praptapa@unsoed.ac.id](mailto:agung.praptapa@unsoed.ac.id)***Abstract***

*Munggangsari is one of the villages in the Purworejo Regency area, which is located on the coast, and has great potential in the fisheries (catch and cultivation) and marine sector. In the areas near the beach, they are mostly used for shrimp farming. The shrimps are usually managed by locals or professional, but the investors are mostly from area out of this regency. Unfortunately, people who work in the shrimp are good in growing shrimp, but they are still have some lacks in term of management. For this reason, coaching the shrimp farmers are important to do, to help them make good performance in term of shrimp productivity and sustainable business. The coaching includes the aspects of human resources, financial, production, and marketing. The method of coaching is through discussion and presentation of the case. This is not just a one-day coaching, but continuous coaching to help farmers do sustainable business which is expected by investors.*

**Keywords:** Tambak Udang, Pengelolaan Tambak, Munggangsari, manajemen

**1. PENDAHULUAN**

Usaha budidaya tambak merupakan kegiatan ekonomi yang memanfaatkan sumber daya pesisir pantai dan menggunakan media tambak. Usaha budidaya tambak dapat diusahakan hampir di seluruh wilayah Indonesia yang berada di daerah pesisir. Kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan devisa negara dan mengurangi ketergantungan dari produksi perikanan tangkap yang tengah mengalami stagnasi.

Udang merupakan salah satu jenis hewan penyaring sehingga kualitas air (keasaman dan kadar garam) sangat menentukan hasil yang didapatkan oleh petambak. Kehadiran jenis udang vannamei diharapkan dapat menopang kebangkitan usaha pertambakan terutama komoditas udang. Udang Vaname adalah salah satu komoditas perikanan unggul yang bernilai ekonomis.

Udang Vaname dipilih karena memiliki karakteristik spesifik, yaitu memiliki kemampuan adaptasi yang baik terhadap perubahan kualitas air. Introduksi udang vaname lebih unggul, selain memperkaya dan menambah alternatif jenis udang baru yang lebih tahan penyakit.

Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah menjadi salah satu daerah penghasil udang vannamei. Contohnya pada Desa Munggang Sari, Kecamatan Grabag. Desa ini berjarak sekitar dua kilometer dari pusat pemerintahan kecamatan Grabag. Tingkat produksi udang vannamei pada kecamatan ini sangat tinggi dengan kualitas produksi yang cukup baik, serta jangkauan pasar yang cukup bagus.

Selama pandemi covid 19 budidaya udang menjadi tren dikalangan para investor. Hal ini dikarenakan usaha ini dapat memberikan tambahan penghasilan yang dapat membuat kaya mendadak. Misalnya, untuk ukuran tambak 2.000 meter bisa menghasilkan panen sebanyak 12 hingga 15 ton udang dengan keuntungan mencapai Rp.600 juta per tahun.

Pada Budidaya udang Vaname kualitas air yang buruk akan menjadi sumber penyakit dan dapat menyebabkan stress. Parameter kualitas air pada budidaya udang Vaname apabila tidak sesuai cara budidaya ikan yang baik akan menyebabkan kerugian akibat pertumbuhan udang yang tidak optimal bahkan sampai pada kematian. Oleh sebab itu, harus mengetahui bagaimana cara manajemen budidaya udang Vaname yang baik.

## **2. TUJUAN PENDAMPINGAN**

- Untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan tentang bagaimana mengelola sumber daya manusia di usaha tambak udang

- Untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan tentang bagaimana mengelola keuangan usaha tambak udang
- Untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan tentang bagaimana mengelola produksi tambak udang
- Untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan tentang bagaimana memasarkan hasil produksi tambak udang
- 

### **3. METODE PENDAMPINGAN**

Pendampingan dilakukan dengan metode diskusi kelompok. Pertama-tama para pengelola tambak mendiskusikan problem yang dihadapi dalam mengelola tambak dengan dihadiri pendamping. Setelah itu, pendamping menyampaikan presentasi bagaimana secara umum mengelola usaha tambak. Setelah presentasi dan tanya jawab, para pengelola tambak mendiskusikan pengatasan masalah dengan bimbingan pendamping. Selanjutnya ada penerapan hasil diskusi dalam pengelolaan tambak sehari-hari dengan terus berkomunikasi dengan pendamping melalui media WhatsApp.

### **4. PEMBAHASAN**

#### **4.1 ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA**

Aspek sumber daya manusia adalah salah satu aset usaha yang berharga, dan dipilih dengan memperhatikan masalah kepribadian, kesetiaan, dan kemampuannya. Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten di tambak udang sangat berpengaruh bagi budidaya udang vannamei. Hal ini dikarenakan banyak kompleks yang perlu diperhatikan dalam usaha tambak udang. Oleh karena itu, kerja tim yang kuat untuk menjalankan tambak udang vannamei sangat diperlukan demi keberhasilan budidaya.

Dalam budidaya udang, Sumber Daya Manusia yang dibutuhkan antara lain:

- Teknik elektro dan mekanik
- Tim akuakultur, terdiri dari teknisi, laboran, dan staf

- Security

Perusahaan memang akan semakin bergantung dengan kemampuan sumber daya manusianya. Bahkan sebagus apa pun lokasi yang dimiliki, tidak akan menjamin jika tidak didukung oleh sumber daya manusia yang kuat. Persoalan yang kerap dihadapi pengelola SDM diantaranya:

- Bentuk struktur organisasi harus mampu membagi tanggung jawab dan otoritas dalam melaksanakan tugas pada bisnis unit beserta orang-orangnya
- Harus mengoordinasikan aktivitas berbagai departemen dan memotivasi karyawan agar dapat bekerja dengan tujuan mencapai keberhasilan perusahaan
- Program yang digunakan untuk membangun komitmen karyawan dan mempertahankan nilai-nilai SDM

Mengingat pentingnya peran Sumber Daya Manusia ini maka dengan adanya pendampingan dan pembinaan kepada para petambak akan sangat diperlukan. Diantaranya yakni supaya dapat membantu masyarakat dalam mengakses bantuan permodalan, perizinan, koordinasi dan komunikasi dengan instansi terkait, sertifikasi lahan, hingga diseminasi teknologi budidaya yang tepat.

#### 4.2 ASPEK FINANSIAL

Aspek finansial adalah aspek yang berkaitan dengan penentuan kebutuhan jumlah dana dan sekaligus alokasinya serta mencari sumber daya yang berkaitan secara efisien sehingga memberikan keuntungan yang maksimal. Dalam usaha tambak udang, kajian aspek finansial dilakukan dengan cara menentukan asumsi yang dipakai untuk membuat perkiraan biaya investasi, membuat proyeksi arus kas, kemudian dilanjutkan dengan penilaian kelayakan berdasar kriteria kelayakan investasi yaitu:

- Net Present Value (NPV), dapat diartikan sebagai nilai dari arus pendapatan yang ditimbulkan oleh penanaman investasi. Analisis NPV digunakan untuk mengetahui seberapa besar nilai bersih dari sebuah investasi pada saat ini. Apabila  $NPV > 0$  maka usaha tersebut layak untuk diteruskan kegiatannya.

- Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat bunga yang menyebabkan net present value (NPV) sama dengan nol. Jika nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga yang digunakan maka usaha tersebut layak untuk dikembangkan.
- Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Rasio), merupakan angka perbandingan antara present value dari net benefit yang positif dengan present value dari net benefit yang negative. Kriteria investasi berdasarkan Net B/C Rasio adalah:
  - a) Net B/C = 1, maka NPV = 0, artinya proyek tidak untung maupun rugi
  - b) Net B/C > 1, maka NPV > 0, artinya proyek tersebut menguntungkan
  - c) Net B/C < 1, maka NPV < 0, artinya proyek tersebut merugikan
- Payback period, adalah suatu metode dalam menilai kelayakan suatu usaha yang digunakan untuk mengukur periode jangka waktu pengembalian modal. Apabila semakin cepat modal kembali, maka akan semakin baik suatu proyek untuk diusahakan.

Proyeksi aliran kas membahas tentang perkiraan kas masuk dan keluar. Arus penerimaan adalah arus kas yang masuk dari suatu usaha. Usaha tambak udang memiliki arus penerimaan dari hasil penjualan produk udang serta nilai sisa pada akhir proyek, dan jumlah penerimaan dipengaruhi oleh dua faktor yakni jumlah produksi dan harga jual.

### 4.3 ASPEK PRODUKSI

Aspek produksi adalah faktor yang dapat menentukan besar atau kecilnya produksi yang diperoleh. Faktor produksi yang terpenting dalam usaha tambak udang adalah faktor produksi lahan, modal untuk membeli bibit, pupuk, dan obat-obatan, tenaga kerja, serta aspek manajemen. Aspek teknis produksi budidaya udang vannamei dimulai dari persiapan tambak hingga pemanenan dan penanganan hasil.

Proses produksi udang vannamei banyak dilakukan secara tradisional, semi intensif maupun intensif di berbagai Kawasan pertambakan di sepanjang pantai di

seluruh Indonesia. Kualitas air media pemeliharaan udang sangat berperan penting dalam menentukan keberhasilan produksi. Penurunan kualitas air kearah batas toleransi ambang bawah maupun atas dapat mengakibatkan kematian yang berefek lanjut pada penurunan produksi.

Inovasi sistem pemeliharaan udang yang dilakukan antara lain dengan pengelolaan kualitas air dengan sistem sirkulasi, penerapan kepadatan tinggi, hingga kegiatan revitalisasi tambak yang sangat berguna dalam proses pengembangan kegiatan pembesaran udang yang selanjutnya memberi dampak terhadap pengembangan usaha agroindustri.

Saat ini, teknologi pembesaran udang vannamei telah berkembang cukup pesat mulai dari teknologi sederhana, semi intensif, intensif dan super intensif. Perkembangan dan penerapan teknologi yang inovatif dan adaptif diharapkan dapat membantu pelaku usaha terutama pembudidaya udang vanamei untuk meningkatkan produksi, nilai tambah, dan menghasilkan udang vannamei.

#### **4.4 ASPEK PEMASARAN**

Pemasaran adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategi yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli atau konsumen, guna mendapatkan strategi pemasaran yang menghasilkan laba atau keuntungan. Dalam artian khusus strategi pemasaran adalah tindakan yang bersifat meningkat dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan dan kegiatan dalam perekonomian yang berfungsi membantu menentukan nilai ekonomi dalam hal ini harga barang dan jasa.

Dalam memasarkan udang vannamei sangat perlu menentukan strategi, dengan membuat analisis yang meliputi:

- Kekuatan (strength) yang dimiliki oleh usaha tambak, misalnya:
  - \* kepemilikan surat izin usaha
  - \* harga jual udang vannamei yang terjangkau

- \* saluran distribusi yang strategis
  - \* pemesanan udang sudah sesuai dengan permintaan konsumen
  - \* sarana dan prasarana yang tersedia
- Kelemahan (weakness) dimiliki oleh usaha tambak, misalnya:
- \* Keuangan di perusahaan
  - \* Promosi produk tidak menggunakan media
  - \* Pelayanan masih kurang
  - \* Pemesanan udang tidak bisa dilakukan dalam waktu cepat
  - \* Pemasaran produk masih kurang
- Peluang (opportunity) dimiliki oleh usaha tambak, misalnya:
- \* Hubungan perusahaan dengan konsumen
  - \* Peminat udang vannamei di pasaran
  - \* Masyarakat sekitar dapat bekerja di perusahaan
  - \* Udang yang dijual sesuai standar
  - \* Hubungan dengan pemasok benur
- Ancaman (threats) yang dapat terjadi:
- \* Persaingan penjualan udang vannamei
  - \* Pemesanan konsumen yang tidak selalu terpenuhi
  - \* Kepercayaan konsumen dengan perusahaan
  - \* Adanya isu yang tidak baik terhadap perusahaan
  - \* Perkembangan benur yang sudah ditabur dalam kolam

## 5. KESIMPULAN

Peran Sumber Daya Manusia sangat berperan penting dalam usaha, maka dengan adanya pendampingan dan pembinaan kepada para petambak akan sangat

membantu mereka dalam mengakses bantuan permodalan, perizinan, koordinasi dan komunikasi dengan instansi terkait, sertifikasi lahan, hingga diseminasi teknologi budidaya yang tepat.

Sumber Daya Manusia tersebut juga diharapkan mampu mempraktikkan sistem pembukuan yang benar, dalam hal ini mengenai proyeksi aliran kas yang membahas tentang perkiraan kas masuk dan keluar. Usaha tambak udang memiliki arus penerimaan dari hasil penjualan produk udang serta nilai sisa pada akhir proyek, dan jumlah penerimaan dipengaruhi oleh dua faktor yakni jumlah produksi dan harga jual.

Disamping itu, teknologi pembesaran udang vannamei telah berkembang cukup pesat mulai dari teknologi sederhana, semi intensif, intensif dan super intensif. Perkembangan dan penerapan teknologi yang inovatif dan adaptif diharapkan dapat membantu pembudidaya udang vanamei untuk meningkatkan produksi, nilai tambah, dan menghasilkan udang vannamei.

Dalam bidang pemasaran, usaha tambak udang ini harus dapat benar-benar menerapkan strategi yang benar, karena strategi pemasaran bersifat meningkat dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan dan kegiatan dalam perekonomian yang berfungsi membantu menentukan nilai udang nantinya.

Mengingat pentingnya faktor-faktor tersebut dalam usaha ini, maka pendampingan manajemen akan sangat diperlukan. Dengan adanya pendampingan manajemen ini diharapkan tambak dapat meminimalkan risiko kerugian dan dapat memaksimalkan sumber daya yang ada, baik sumber daya alam maupun sumber daya manusia yang bertanggung jawab dalam usaha tersebut.

Upaya peningkatan efisiensi teknis budidaya udang vanname dapat dilakukan dengan cara peningkatan kemampuan teknis budidaya dari para petambak udang di daerah penelitian. Implikasi kebijakan dari hasil penelitian ini adalah;

- 1) diperlukan dukungan dari Pemerintah berkaitan dengan pelatihan teknis budidaya udang vaname, pencegahan dan penanggulangan penyakit udang serta manajemen usaha budidaya udang vaname.
- 2) diperlukan bimbingan teknis yang rutin dan berkelanjutan dari petugas penyuluh perikanan di daerah penelitian sehingga setiap permasalahan teknis budidaya udang yang muncul dapat segera diatasi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aprilia, D. 2020. "Analisis Finansial Budidaya Produksi Udang Vanname".  
Diakses dari  
<https://journal.unhas.ac.id/index.php/torani/article/view/11667/6512>
- Arief, Sultan. 2019. "Manajemen Pemasaran Udang Vannamei di Tambak Bapak Lasiman Desa Kedung Pandan Kec Jabon Kab Sidoarjo Jawa Timur".  
[https://www.academia.edu/38766594/MANAJEMEN\\_PEMASARAN\\_UDANG\\_VANNAMEI\\_Litopenaeus\\_Vannamei\\_DI\\_TAMBAK\\_BAPAK\\_LASIMAN\\_DESA\\_KEDUNG\\_PANDAN\\_KECAMATAN\\_JABON\\_KABUPATEN\\_SIDOARJO\\_JAWA\\_TIMUR\\_PRAKTEK\\_KERJA\\_LAPANG\\_II\\_PROGRAM\\_STUDI\\_AGRIBISNIS\\_PERIKANAN](https://www.academia.edu/38766594/MANAJEMEN_PEMASARAN_UDANG_VANNAMEI_Litopenaeus_Vannamei_DI_TAMBAK_BAPAK_LASIMAN_DESA_KEDUNG_PANDAN_KECAMATAN_JABON_KABUPATEN_SIDOARJO_JAWA_TIMUR_PRAKTEK_KERJA_LAPANG_II_PROGRAM_STUDI_AGRIBISNIS_PERIKANAN)
- Fajar, Taufik. 2020. "Keuntungan Budidaya Udang Bisa Bikin Kaya Mendadak",  
diakses dari  
<https://economy.okezone.com/read/2020/10/26/455/2299815/keuntungan-budidaya-udang-bisa-bikin-kaya-mendadak>
- Irwanto, Tito. Novrianda, Herry. Dora, Wasi. 2018.. "Strategi Pemasaran Udang Vannamei pada Tambak Udang PT Cendana Prioritas Lestari Kab.Bengkulu Tengah".  
[https://www.researchgate.net/publication/339430920\\_STRATEGI\\_PEM](https://www.researchgate.net/publication/339430920_STRATEGI_PEM)

*ASARAN UDANG VANNAMEI PADA TAMBAK UDANG PT CEND  
ANA PRIORITAS LESTARI KABUPATEN BENGKULU TENGAH*

*Jateng Prov, CJIP. 2021.” Proyek Investasi”. Diakses dari  
<https://cjip.jatengprov.go.id/proyek-investasi/267>*

*KKP. 2020. “Sukseskan Percontohan Kluster Tambak Udang, KKP Pastikan  
Kesiapan SDM” [https://kkp.go.id/puslatluh/artikel/24670-sukseskan-  
percontohan-kluster-tambak-udang-kkp-pastikan-kesiapan-sdm](https://kkp.go.id/puslatluh/artikel/24670-sukseskan-percontohan-kluster-tambak-udang-kkp-pastikan-kesiapan-sdm)*

*Purworejo, Radar. 2021. “Udang Vaname jadi Komoditas Andalan” diakses  
dari [https://www.radarpurworejo.id/24-jam/2021/02/25/udang-vaname-  
jadi-komoditas-andalan/](https://www.radarpurworejo.id/24-jam/2021/02/25/udang-vaname-jadi-komoditas-andalan/)*