

**UPAYA PENINGKATAN PEMASARAN BENUR UDANG VANNAMEI
(*Litopenaeus Vannamei*) DI PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) DESA
PECARON, KECAMATAN BUNGATAN, KABUPATEN SITUBONDO**

***MARKETING IMPROVEMENT EFFORTS OF VANNAMEI (Litopenaeus Vannamei)
SHRIMP AT PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) PECARON VILLAGE,
BUNGATAN DISTRICT, SITUBONDO REGENCY***

Wachidatus Sa'adah^{*1}, Ahmad Fathur Roziqin¹

Fakultas Perikanan Universitas Islam Lamongan

^{*}E-mail: wachidaafandi@gmail.com

(Diterima 01-01-2018; Disetujui 15-01-2018)

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pembenihan benur udang vannamei yang baik dan peningkatan hasilnya melalui bauran pemasaran. Penelitian ini dilaksanakan di PT. Artha Maulana Agung (AMA) Desa Pecaron, Kecamatan Bungatan Kabupaten Situbondo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Dari hasil penelitian bahwa pembenihan yang dilakukan di PT. Artha Maulana Agung (AMA) dimulai dari *nauplius* sampai *post larva* 12, sedangkan upaya peningkatan pemasaran benur udang vannamei dilakukan dengan strategi bauran pemasaran, yaitu produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan lingkungan fisik.

Kata kunci: Pembenihan, Benur Udang Vannamei, Upaya Peningkatan Pemasaran

ABSTRACT

This study was conducted with the aim to find out the good vannamei shrimp seed hatchery and increase the results through the marketing mix. This research was conducted at PT. Artha Maulana Agung (AMA) Pecaron Village, Bungatan District Situbondo Regency. The method used in this research is qualitative method. From the results of research that the hatchery conducted in PT. Artha Maulana Agung (AMA) started from nauplius until post larva 12, while efforts to increase the marketing of shrimp fry vannamei done with marketing mix strategy that is product, price, place, promotion, person, process, physical environment.

Keywords: Seedling, Vannamei Shrimp, Marketing Improvement Efforts

PENDAHULUAN

Perikanan budidaya merupakan salah satu sub sektor perikanan yang sedang digalakkan oleh pemerintah belakangan ini. Setelah budidaya udang windu banyak mengalami permasalahan, sekarang pemerintah mencari terobosan-terobosan baru untuk memecahkan

permasalahan tersebut. Salah satu upaya dengan memelihara spesies baru, yaitu udang vannamei. Kehadiran udang vannamei di tengah-tengah kemelutnya masalah dalam pemeliharaan windu terhadap penyakit merupakan komoditas yang disambut baik para pembudidaya udang (Purwono, dkk, 2012). Udang

**UPAYA PENINGKATAN PEMASARAN BENUR UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus Vannamei*)
DI PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) DESA PECARON, KECAMATAN BUNGATAN,
KABUPATEN SITUBONDO**

Wachidatus Sa'adah, Ahmad Fathur Roziqin

vannamei mempunyai karakteristik pertumbuhan yang sangat cepat, jangka panen singkat, toleransi terhadap virus, dan tahan hidup di kisaran salinitas rendah.

Salah satu faktor utama dalam usaha budidaya udang *vannamei* adalah ketersediaan benih yang cukup dan kontinyu sepanjang tahun. Keberadaan *hatchery* udang diharapkan dapat membantu kebutuhan para petani tambak dalam ketersediaan benih, karena benih dari alam dirasa belum bisa memenuhi kebutuhan petani tambak dalam hal kuantitas. Di daerah Situbondo sendiri telah lama dikenal sebagai sentra budidaya udang *vannamei* (*Litopenaeus vannamei*), baik dari budidaya pembesaran atau pembenihan.

PT. Artha Maulana Agung telah cukup lama bergerak dalam bidang pembenihan udang *vannamei* (pemeliharaan *naupli-post larva*). Persaingan yang ketat dalam dunia pemasaran mengakibatkan manajemen PT. Artha Maulana Agung terus berupaya berkembang untuk meningkatkan pemasaran yang optimum. Oleh karenanya menjadi keharusan bagi perusahaan pembenihan udang *vannamei* untuk menjalankan atau membuat strategi-strategi yang tepat dalam bauran

pemasaran sehingga dapat memenuhi sasaran yang efektif, dan strategi yang dilakukan harus sesuai dengan keadaan perusahaan dimana harus diperhitungkan jumlah dana yang tersedia dengan besarnya manfaat yang diperoleh dari kegiatan yang dijalankan perusahaan.

Oleh karena itu, bauran pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan perusahaan umumnya dan pada bidang pemasaran khususnya. Disamping itu bauran pemasaran yang diterapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Berdasarkan latar belakang di atas, penulis mengambil judul tentang upaya peningkatan pemasaran benur udang *vannamei* (*Litopenaeus vannamei*) di PT. Artha Maulana Agung Desa Pecaron, Kecamatan Bungatan, Kabupaten Situbondo.

Berdasar latar belakang di atas, maka tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui tahapan upaya peningkatan pemasaran benur udang *vannamei* (*Litopenaeus vannamei*) di PT. AMA Desa Pecaron Kecamatan Bungatan Kabupaten Situbondo.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif.

Teknik pengumpulan data yang digunakan terdiri atas dua macam, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dengan melakukan observasi, wawancara dan partisipasi aktif. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi literatur, *discovery learning* melalui internet, dan lain-lain.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Sejarah Berdiri dan Perkembangan PT. Artha Maulanan Agung

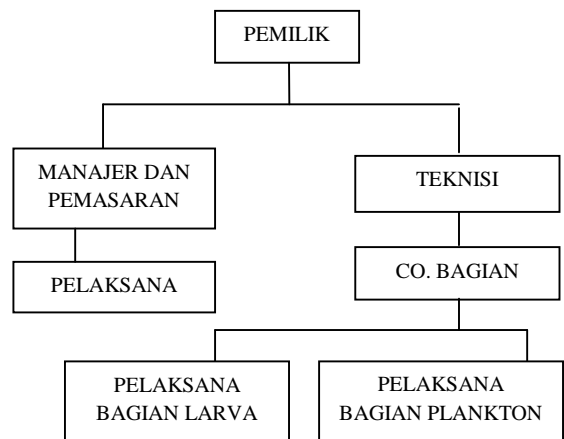
PT. Artha Maulanan Agung adalah perusahaan skala rumah tangga yang berada di JL. Raya Situbondo Km. 179 Pecaron, Kecamatan Bugatan, Kabupaten Situbondo yang awalnya merupakan usaha pembesaran udang vannamei secara intensif. Kemudian pada tahun 2013 beralih menjadi usaha pembenihan udang vannamei sampai sekarang ini. Dikarenakan usaha pembesaran udang vannami tidak mencapai target, maka pemilik PT. AMA (Ibu Acik) menyewakan kepada Bapak Anton dan dijadikan usaha pembenihan sampai saat ini.

Kebutuhan benih yang cukup tinggi dan perluasan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar membuat beliau

berkeinginan menjalankan usaha pembenihan udang vannamei ini. Udang vannamei juga merupakan komoditi ekspor yang bernilai cukup tinggi bagi negara maupun sektor perikanan. Oleh karena itu, PT. AMA terus mengembangkan usahanya. Usaha ini tidak sia-sia, PT. AMA sekarang berhasil membuka dua cabang baru dan menjalankan usaha ini dengan memasarkan hingga ke dalam dan luar provinsi.

b. Struktur Organisasi dan Tenaga Kerja

Struktur organisasi PT. Artha Maulanan Agung terdiri atas kepala direktur, bagian pemasaran, dan teknisi. Struktur organisasi PT. Artha Maulanan Agung dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Struktur Organisasi PT. AMA

**UPAYA PENINGKATAN PEMASARAN BENUR UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus Vannamei*)
DI PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) DESA PECARON, KECAMATAN BUNGATAN,
KABUPATEN SITUBONDO**

Wachidatus Sa'adah, Ahmad Fathur Roziqin

c. Kegiatan Pembenihan dan Pemeliharaan Larva Udang Vannamei

PT. AMA merupakan *hatchery* skala rumah tangga. Kegiatan pembenihan dimulai dari penebaran *nauplius* yang dipelihara hingga stadia *post larva*. Pemanenan dilakukan setelah mencapai stadia PL yang sesuai dengan permintaan pembeli. Kegiatan pembenihan udang vannamei di PT. AMA dimulai dari persiapan, penebaran naupli, pemeliharaan larva yang terdiri dari pemberian pakan, kontrol kualitas air, pengendalian penyakit dan panen.

1. Sterilisasi Air Laut

Air laut yang digunakan pada kegiatan pembenihan udang vannamei di PT. AMA berasal dari perairan desa Pecaron. Air laut tersebut ditampung dan diolah pada tandon awal. Tandon awal sebelum digunakan untuk mengolah air dicuci dan dikeringkan selama 1 minggu. Tandon yang telah dikeringkan kemudian dicuci kembali menggunakan air tawar. Pengolahan air laut dengan langkah sebagai berikut:

- (1) Air laut di pompa masuk pada tandon awal,
- (2) Setelah itu air dialirkan ke bak selanjutnya melalui bak-bak filter yang berisi susunan batu besar, waring, pasir kuarsa, batu-batu kecil,

- (3) Setelah melewati bak filter, air diberi kaporit dosis 15 ppm. Selang 1 jam baru diberi Tio Sulfat dengan dosis 7 ppm. Kaporit digunakan untuk menjernihkan air, membunuh jamur dan patogen pada air laut.
- (4) Nyalakan aerasi untuk membantu pengadukan setelah pemberian kaporit dan tio sulfat.
- (5) Selanjutnya air dialirkan ke bak tendon, dan selanjutnya melalui alat filter yang berisi pasir kuarsa sebelum air masuk ke bak larva.

2. Persiapan Bak Pemeliharaan Larva

Memelihara larva udang pada bak perlu memperhatikan kondisi bak dan kualitas air sebagai media pemeliharaan larva. Oleh karena itu, untuk menciptakan kondisi bak yang memenuhi syarat dilakukan persiapan bak pembesaran. Kegiatan persiapan bak pemeliharaan larva sebagai berikut:

(1) Pengeringan dan Pencucian Bak

Pengeringan bak di PT. AMA bertujuan untuk menguapkan sisa bahan organik yang terdapat pada bak dan untuk menghilangkan jamur. Pengeringan yang baik dilakukan selama 1 minggu.

Pencucian berguna untuk membuang air sisa yang ada di dalam bak. Pencucian dilakukan dengan air bersih yang ditambah dengan deterjen

dan kaporit, kemudian dikeringkan selama 4 hari. Deterjan digunakan untuk menghilangkan jamur dan kotoran seperti lemak yang ada pada dinding bak. Deterjen dan kaporit juga sebagai desinfektan untuk membunuh patogen yang tersisa pada pemeliharaan larva sebelumnya.

(2) Pemasangan Instalasi Aerasi

Pemasangan instalasi aerasi dimulai dari pemasangan tali untuk menggantung pipa aerasi pada bak pemeliharaan larva. Tali diberi jarak 50 cm difungsikan untuk menahan beban dari selang aerasi yang akan dipasang. Pipa aerasi dipasang memanjang di atas dinding bak.

(3) Pemberian Desinfektan

Pemberian desinfektan dilakukan pada akhir persiapan bak. Desinfektan berguna untuk membunuh mikroorganisme patogen yang dapat mengganggu perkembangan larva. Desinfektan yang digunakan PT. AMA berupa formalin yang diencerkan dengan air tawar hingga konsentrasi 50/50.

(4) Pemasukan Air

Air yang digunakan untuk kegiatan pemeliharaan larva di PT. AMA yaitu dari bak tandon 2 (Bak tampungan air sementara sebelum masuk bak larva). Air dialirkan masuk pada bak pemeliharaan larva hingga kapasitas 20 ton dari

kapasitas maksimal 40 ton. Pemindahan air menggunakan pompa yang dilengkapi dengan *filter bag* untuk menyaring kotoran pada air.

(5) Pemberian EDTA

Pemberian EDTA pada kegiatan pembenihan udang bertujuan untuk menghilangkan logam berat pada air laut yang mungkin akan mengganggu dari perkembangan larva. EDTA 500 gram diberikan pada air 20 ton sebelum nauplius masuk di bak larva. Selama pemberian EDTA aerasi yang digunakan lebih besar, bertujuan untuk pemerataan dari bahan tersebut.

3. Penebaran Nauplius ke Bak Pembesaran Larva

Pada kegiatan pembenihan udang, pemilihan *nauplius* sangat menentukan keberhasilan usaha. *Nauplius* yang akan ditebar sebaiknya dipilih dari induk yang sama atau berasal dari satu tempat pembenihan yang sama. Asal *nauplius* yang sama bertujuan untuk menyeragamkan tingkat pertumbuhan dari larva (benur). Sumber *nauplius* yang digunakan di PT. AMA dari CV. PASIFIC HARVEST, Banyuwangi. Umur *nauplius* yang ditebar sekitar 16 jam, atau pada stadia *nauplius* III.

Proses penebaran *nauplius* diawali dengan pembongkaraan *box* wadah

**UPAYA PENINGKATAN PEMASARAN BENUR UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus Vannamei*)
DI PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) DESA PECARON, KECAMATAN BUNGATAN,
KABUPATEN SITUBONDO**

Wachidatus Sa'adah, Ahmad Fathur Roziqin

nauplius, perhitungan *nauplius*, adaptasi suhu, dan pemasukan larva ke dalam bak pemeliharaan.

Adaptasi suhu bertujuan agar suhu yang ada dalam kontong plastik sama atau mendekati suhu air dalam bak. Adaptasi suhu dilakukan dengan cara memasukkan kontong plastik ke dalam bak fiber tanpa membuka talinya. Proses adaptasi bersamaan proses sampling perhitungan naupli yang kira-kira membutuhkan waktu 30 menit setelah plastik dimasukkan dalam bak.

4. Pemberian Pakan

Pakan yang digunakan untuk proses pemeliharaan larva udang vannamei adalah pakan alami dan pakan buatan. Pakan alami berupa fitoplankton (*Thalassiosirra* dan *Skeletonema costatum*), dan zooplankton (*Artemia Salina*). pakan buatan yang digunakan yaitu tipe *powder* (bubuk) dan *flake* (lempengan). Ada beberapa hal yang diperhatikan dalam manajemen pemberian pakan yaitu frekuensi, waktu dan jumlah pakan. Setiap perubahan stadia maka mix pakan yang diberikan akan berbeda. Jumlah pakan yang diberikan juga tergantung dari stadia udang. Semakin dewasa udang, maka pemberian pakannya semakin banyak juga. Pemberian pakan dilakukan setiap 3

jam. Pemberian pakan setiap jam 02.30, 05.30, 08.30, 11.30, 14.30, 17.30, 20.30, dan 23.30. Jenis pakan yang digunakan PT.Artha Maulana Agung antara lain:

(1) Pakan Alami

Pemberian pakan alami pada pemeliharaan larva udang vannamei di PT. AMA disesuaikan dengan umur atau stadia larva. Pada stadia *nauplius* belum diberikan pakan karena kondisi pencernaan yang masih belum berkembang selain itu larva masih mempunyai cadangan makanan berupa kuning telur. Pakan alami digunakan pada stadia larva yang sudah *zoea*, Pakan yang digunakan yaitu *Thalassiosirra*, *Skeletonema costatum* dan *Artemia salina*.

Thalassiosirra dan *Skeletonema* diberikan pada larva stadia *zoea* dan *mysis*. Pada stadia *zoea* dan *mysis* gerakan larva masih belum aktif sehingga makan diperlukan makanan berupa fitoplankton.

Di PT. AMA *Thalassiosirra* dan *Skeletonema* dikultur pada bak yang memiliki kapasitas 20 ton. Pada kultur *Thalassiosirra* dan *Skeletonema* diperlukan pupuk dan vitamin untuk meningkatkan ketahanan dari *Thalassiosirra* dan *Skeletonema* terhadap jamur dan parasit.

Kultur *Thalassiosirra* dan *Skeletonema* yang dilakukan di PT. AMA termasuk kultur secara masal, karena menggunakan bak kultur dengan kapasitas 20 ton. Kultur *Thalassiosirra* dan *Skeletonema* membutuhkan 12- 24 jam. Pemanenan *Thalassiosirra* dilakukan dengan cara dialirkan langsung ke bak larva menggunakan pompa, sedangkan pemanenan *Skeletonema* dari bak kultur menggunakan *filter bag* di bak panen. *Skeletonema* yang tersaring diencerkan dengan air tawar sebelum diberikan pada larva.

Pada stadia *post larva* gerakan larva semakin aktif, makan yang diberikan dapat berupa *Artemia*. Di PT. AMA *Artemia* dikultur dengan menggunakan sistem hidrasi atau perendaman menggunakan bak kultur *artemia*. *Cysta Artemia* (bibit) direndam dengan air laut dan diberi aerasi. *Cysta Artemia* akan dipanen setelah 24 jam kemudian.

(2) Pakan Buatan

Pakan buatan yang digunakan di usaha pembenihan PT. AMA antara lain SP-100, Sea Grass Powder, Lansy, Artemac, Osi Flaake, Top Mini Grain, Sea Star Flake, Economac, D.O Super, Algamac Protein, Frippak Car, TOP BT. Pemberian pakan dilakukan 8 kali dalam

satu hari di jam 05.30 WIB, 08.30 WIB, 11.30 WIB, 14.30 WIB, 17.30 WIB, 20.30 WIB, 22.30 WIB, dan 02.30 WIB.

Pemberian pakan buatan diracik sesuai stadia larva. Setiap tahapan akan berbeda campuran pakan buatanya. Di PT. AMA ada 4 *MIX* . Pakan untuk larva udang *vannmaei* dengan memasukkan bahan pakan pada saringan ukuran 250 mikron lalu dikucek dalam ember air hingga flake hilang dari saringan.

5. Pengamatan Pertumbuhan

Pengamatan pertumbuhan di PT. AMA dilakukan setiap hari sebelum dan sesudah pemberian pakan. Pengamatan dilakukan secara visual dengan mengambil sampel langsung dari bak pemeliharaan menggunakan *beaker glass*, kemudian diarahkan ke cahaya untuk melihat kondisi tubuh larva. Pengamatan visual bertujuan untuk mengetahui perkembangan stadia larva, gerakan, dan sisa pakan.

Kualitas larva di PT. AMA tergolong bagus jika dilihat dari kriteria kualitas larva menurut *Marindo* dalam Wahyuni (2011). Warna tubuh larva udang di PT. AMA cenderung coklat muda, warna dari larva mempunyai hubungan dengan tingkat konsumsi pakan. Larva udang mempunyai tubuh yang transparan, sehingga warna tubuh

**UPAYA PENINGKATAN PEMASARAN BENUR UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus Vannamei*)
DI PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) DESA PECARON, KECAMATAN BUNGATAN,
KABUPATEN SITUBONDO**

Wachidatus Sa'adah, Ahmad Fathur Roziqin

larva tergantung dari jenis dan jumlah makanan larva tersebut.

AMA cenderung stabil di angka Rp.40 rupiah, hal ini dikarenakan besarnya harga ditentukan oleh pihak PT. AMA sendiri.

6. Pengelolaan Kualitas Air

Kualitas air dalam proses pemeliharaan larva ada kemungkinan mengalami penurunan. Penurunan kualitas air dapat disebabkan karena timbunan kotoran dari larva maupun sisa makanan yang tidak termakan. Menjaga kualitas air dilakukan dengan cara pengontrolan kualitas air secara berkelanjutan, penyiponan ataupun penggantian air.

Parameter kualitas air yang diukur di PT. AMA meliputi suhu dan salinitas. Peralatan yang digunakan untuk mengukur kualitas air selama kegiatan pembenihan udang vannamei antara lain termometer yang berfungsi untuk mengukur suhu air, dan refraktometer yang digunakan untuk melihat kadar garam pada air.

Pengukuran suhu dilakukan setiap hari atau jam pengecekan tertentu, seperti pada saat *heater* menyala. Pengukuran suhu di PT. AMA menggunakan termometer. Pada kegiatan pembenihan suhu merupakan parameter yang sangat

penting. Perubahan suhu sebesar 3⁰C secara tiba-tiba akan menimbulkan *stress* pada larva udang bahkan akan menimbulkan kematian. Suhu akan mempengaruhi konsumsi pakan, proses metabolisme dan kecepatan *moulting*, sehingga pengukuran suhu harus dilakukan setiap hari. Proses pencernaan makanan pada udang sangat lambat, suhu hangat akan mempercepat konsumsi pakan udang, sehingga pertumbuhan akan semakin cepat. Suhu air pada bak pemeliharaan larva di PT. AMA cukup stabil yaitu 29-34⁰C, hal ini karena bak pemeliharaan larva berada di ruang tertutup dan setiap bak ditutup dengan terpal untuk menjaga suhu air agar tetap stabil. Jika terjadi penurunan suhu air yang signifikan, maka untuk meningkatkan suhu bak dapat diberi *heater*.

Salinitas merupakan kadar garam yang terlarut pada air. Salinitas mempunyai hubungan dengan suhu, jika suhu air tinggi maka kadar garamnya juga tinggi. Salinitas di PT. AMA termasuk stabil yaitu di kisaran 29-32⁰/00. Kadar salinitas juga berhubungan dengan kecepatan tumbuh udang.

Pergantian air sering dilakukan di PT. AMA, Hal ini diupayakan dapat meningkatkan kualitas air.

Penambahahan air dilakukan pada stadia *mysis*. Pada stadia *mysis* biasanya permukaan air telah banyak mengandung gelembung hal ini diasumsikan air pada kondisi jenuh dan telah terjadi banyak perombakan gas di dalam air sehingga perlu dilakukan perbaikan kualitas air.

Proses penggantian air pada bak pemeliharaan larva dimulai dari pengeluaran air hingga 20%, dan dilanjutkan hingga semua air keluar. Larva disaring menggunakan jaring besar di bak panen. Larva akan di pindah ke bak sebelahnya yang sebelumnya sudah disterilkan, pada bak pindahan diberi pakan *Artemia*, kemudian *postlarva* ditebar.

7. Pengendalian Penyakit

Penyakit terjadi karena ketidak seimbangan antara lingkungan, inang dan patogen. Beberapa jenis penyakit yang menyerang larva udang vannamei disebabkan oleh parasit, bakteri dan jamur serta virus. Pengendalian penyakit di PT. AMA antara lain pencegahan.

Pencegahan penyakit di PT. AMA dilakukan dengan cara strelisasi alat yang akan digunakan, seperti pencucian dengan iodine pada timba yang digunakan untuk memindahkan *nauplius* ke bak larva (pada saat *nauplius* pertama masuk), perendaman gelas ukur pada air

yang diberi iodine ketika sebelum dan sesudah memakai, pembersihan dinding bak yang kotor akibat busa, dan pemberian pakan yang sesuai dengan kebutuhan. Karena pemberian pakan yang tidak sesuai akan menimbulkan pengendapan pakan yang akan menjadi media pertumbuhan dari mikroorganisme.

d. Panen

Pemanenan larva udang vannamei di PT. AMA tergantung permintaan konsumen, biasanya pada stadia PL 8 sudah mulai proses pemanenan. Kegiatan panen di PT. AMA meliputi persiapan panen, pemanen, pengemasan dan pemasaran.

(1) Persiapan Panen

Persiapan panen dimulai dari penurunan salinitas, 3-5 hari sebelum panen dilakukan, penurunan salinitas air sesuai dengan permintaan pembeli. Penurunan salinitas dilakukan secara bertahap agar larva tidak mengalami stress yang berlebih. Biasanya penurunan salinitas di PT. AMA hanya berkisar 2-3 ppm saja tiap harinya. Persiapan lain yang dilakukan yaitu penyiapan kantong plastik rangkap dua, karet, tabung oksigen yang digunakan untuk pengemasan benur, dan *carbon active*.

**UPAYA PENINGKATAN PEMASARAN BENUR UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus Vannamei*)
DI PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) DESA PECARON, KECAMATAN BUNGATAN,
KABUPATEN SITUBONDO**

Wachidatus Sa'adah, Ahmad Fathur Roziqin

(2) Proses Pemanenan

Pemanenan dilakukan setelah mencapai PL 8 - PL 10. Alat yang digunakan untuk panen antara lain seser kecil, *souple net*, bak penampungan benur dan keranjang. Jumlah alat harus disesuaikan dengan banyaknya benih yang akan dipanen. Pemanenan di PT. AMA biasanya dilakukan pada malam atau pagi hari sesuai dengan jauh dekatnya lokasi yang dituju atau permintaan dari pembeli.

Kegiatan pemanenan dimulai dari penurunan volume air dengan cara membuka saluran pengeluaran sampai air dalam bak habis. Saluran pengeluaran yang berada pada bak panen dilengkapi dengan saringan (*filter*). Pemasangan *filter* bertujuan untuk menahan agar larva tidak lepas hanyut bersama arus pada proses pengurangan air. Pengambilan larva dari saringan dilakukan dengan hati-hati menggunakan seser kecil dari bahan yang halus. Pengambilan larva harus hati-hati agar tidak menimbulkan cacat fisik pada larva. Larva yang tersaring dimasukkan pada bak tangki penampungan larva. PT. AMA mempunyai 4 buah bak tangki penampungan larva untuk panen. Bak penampungan larva tersebut berbentuk bulat, dari bahan (*Profil Tank*).

Larva udang yang telah masuk dalam bak penampungan dihitung dengan menggunakan *souple net*. Satu *souple net* penuh berisi 2.000-2.500 ekor larva. Penakaran ini bertujuan untuk menghitung jumlah larva dalam satu plastik. Larva yang telah terambil dengan *souple net*, ditaruh pada ember untuk dihitung kembali. Penghitungan dengan menggunakan bantuan karet gelang, untuk 100 ekor larva diwakili 1 buah karet gelang.

(3) Pengemasan dan Pengangkutan

Proses pengemasan di PT. AMA dilakukan dengan cepat dan hati-hati, karena kondisi dari larva yang masih labil sangat rentan terhadap kematian. Pengemasan di PT. AMA dilakukan oleh tenaga yang sudah terlatih. Kegiatan pengemasan meliputi pengisian air pada kantong plastik, kemudian diberi sedikit karbon, dilanjutkan diisi benur dan diberi oksigen. Perbandingan antara volume air dan oksigen adalah 1 : 1. Kontong plastik diikat dengan menggunakan karet gelang dengan kuat tetapi usahakan mudah dibuka. Kantong plastik yang telah diikat dimasukkan dalam *box* lalu diberi es batu di bagian atas plastik di dalam *box*, dalam 1 *box* berisi 10 kantong. *Box* ditutup lalu disegel menggunakan solasi.

Pengangkutan benih menggunakan mobil *truk* dan *pick up*, karena kapasitas angkut lebih besar. Selama pengangkutan bagian bawah dan atas dari *pick up* ditutup dengan terpal. Terpal berfungsi untuk menghindari sinar matahari secara langsung, dan menjaga kualitas dari benur.

e. Pemasaran

Pemasaran merupakan upaya mencari posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri. Pemasaran bertujuan untuk mendapat posisi yang menguntungkan dalam proses penjualan produksi.

Dalam proses pemasaran PT. AMA menitik-beratkan pada broker sebagai perantara hasil produksi, broker juga mempromosikan produk yang dimiliki oleh PT. AMA ke tambak-tambak budidaya. Larva udang vannamei PT. AMA dipasarkan di daerah Situbondo, Jepara, Banyuwangi, Jogja, Tuban, Lamongan, Kendal, Cilacap, Tulungagung, Surabaya, Ketan, Madura, Malang, dan Bali.

f. Bauran Pemasaran

1. Produk (*Product*)

Produk dari PT. AMA adalah benih F1 udang vannamei yang unggul, serta memiliki kualitas yang baik. PT. AMA selalu mengembangkan produknya baik

dari segi kualitas dan kuantitas, peningkatan standar operasional yang terus ditingkatkan serta penekanan pada pemberian pakan yang teratur supaya tidak terjadi kanibalisme sesama larva, sehingga kelulus hidupan larva udang vannamei bisa meningkat.

Benih yang diproduksi PT. AMA yaitu jenis benih yang dikenal baik oleh pembudidaya (khususnya pembesaran udang vannamei) karena udang jenis ini dikenal memiliki pertumbuhan yang cepat dan tahan terhadap penyakit.

Jaminan produk, jika dalam penerimaan produk terjadi hal yang tidak diinginkan, seperti larva udang yang lemas serta ada udang yang mati dalam plastik, maka akan diganti oleh PT. AMA.

2. Harga (*Price*)

Penentuan harga benur udang vannamei di PT. AMA ditentukan oleh manajemen PT. AMA sendiri, yaitu sebesar Rp 40 per ekor, hal itu tergolong terjaangkau mengingat kualitas produksi larva yang baik. PT. AMA juga memberi potongan harga pembelian sebesar 20% dari total pembelian. Kemudahan proses pembayaran, yaitu dimana pembeli tidak harus membayar di muka sekaligus sebelum pemesanan, pembeli kadang membayar penuh setelah beberapa hari

**UPAYA PENINGKATAN PEMASARAN BENUR UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus Vannamei*)
DI PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) DESA PECARON, KECAMATAN BUNGATAN,
KABUPATEN SITUBONDO**

Wachidatus Sa'adah, Ahmad Fathur Roziqin

pengiriman, bahkan ada yang bayar ketika panen.

3. Tempat (*Place*)

PT. AMA adalah salah satu tempat yang strategis, yaitu lokasinya dekat pusat Kota Situbondo, hal ini menjadi sisi positif bagi PT. AMA, karena konsumen untuk menjangkau dan sekaligus mempermudah proses transportasi dalam kegiatan pengiriman barang. PT. AMA juga membuka dua cabang baru, yaitu di daerah Bangkalan dan Situbondo sendiri. Pembukaan cabang dikarenakan permintaan yang banyak di daerah sekitar serta sebagai perluasan jangkauan usaha.

4. Promosi (*Promotion*)

Strategi promosi di PT. AMA tidak menggunakan media internet, baik Blog, Instagram, Facebook, atau lainnya. PT. AMA menggunakan jasa broker untuk berpromosi. Broker akan mendatangi lokasi-lokasi pembenihan dan menawarkan jenis produk, keunggulan produk serta keunggulan-keunggulan lainnya yang dimiliki oleh perusahaan. Hal ini dirasa lebih efektif daripada media, karena broker bisa berbicara langsung dengan calon konsumen mengenai situasi yang dihadapi saat ini dan melihat langsung kondisi lapangan.

5. Orang (*People*)

Peningkatan kualitas keahlian sendiri terus ditingkatkan oleh perusahaan PT. AMA guna untuk meningkatkan hasil produksi yang sesuai target yang diinginkan, baik dari bagian pemeliharaan larva atau yang ada di bagian pemasaran yang dimiliki oleh PT. Artha Maulana Agung sendiri, atau rekrutmen orang-orang baru yang berpengalaman di bidangnya. Karena bagaimanapun kualitas kemampuan orang berhadapan kualitas yang di hasilkan.

6. Proses (*Procces*)

Proses ini mengenai semua aktifitas yang terdiri atas prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, aktifitas, dan hal-hal rutin di PT. Artha Maulana Agung. Prosedur di sini berkaitan dengan kewajiban dan larangan ketika berada di PT. AMA, jadwal aktifitas selalu tertulis di papan info PT. AMA, termasuk di dalamnya ada jadwal piket pemberian pakan, sekaligus kontrol air, suhu, dan kultur pakan alami.

7. Lingkungan Fisik

Kondisi lingkungan yang dimiliki oleh PT. AMA sangat mendukung untuk kegiatan pembenihan, dimana PT. Artha Maulana Agung selalu mengedepankan kualitas, maka dari itu aspek-aspek pendukung yang berkenaan terhadap

proses atau hasil pemeliharaan larva selalu terkontrol, mulai dari bak pemeliharaan, dan lingkungan sekitar yang selalu di bersihkan secara berkala.

PENUTUP

Tata cara pembenihan dan pemeliharaan udang vannamei di PT. AMA meliputi persiapan, manajemen pakan, pengontrolan kualitas air, pencegahan penyakit, panen.

Tahapan upaya peningkatan pemasaran benur udang vannamei di PT. Artha Maulana Agung dengan bauran pemasaran sebagai berikut:

1. Produk (*Product*)

Produk dari PT. AMA adalah benih F1 udang vannamei yang unggul, serta adanya jaminan kualitas yang baik.

2. Harga (*Price*)

Harga sebesar Rp 40 per ekor. PT. AMA juga memberi potongan harga pembelian sebesar 20% dari total pembelian.

3. Tempat (*Place*)

Berbatasan langsung dengan jalan raya pantura, sehingga memudahkan konsumen untuk menjangkau dan sekaligus mempermudah proses transportasi dalam kegiatan pengiriman barang.

4. Promosi (*Promotion*)

Menggunakan jasa broker untuk berpromosi. Broker akan mendatangi lokasi-lokasi pembenihan dan menawarkan jenis produk, keunggulan produk serta keunggulan-keunggulan lainnya yang dimiliki oleh perusahaan.

5. Orang (*People*)

Peningkatan kualitas keahlian sendiri terus ditingkatkan oleh perusahaan PT. AMA guna untuk meningkatkan hasil produksi yang sesuai target yang diinginkan, baik dari bagian pemeliharaan larva atau yang ada di bagian pemasaran.

6. Proses (*Procces*)

Kegiatan aktifitas rutin dicatat dalam papan atau tempelan kertas, baik jadwal pekerjaan maupun frekuensi pemberian pakan dan pupuk.

7. Lingkungan Fisik

Lingkungan yang terkontrol, mulai dari bak pemeliharaan, dan lingkungan sekitar yang selalu di bersihkan secara berkala.

Kegiatan pada proses pemeliharaan sangatlah berpengaruh besar pada tumbuh kembang larva, oleh karena hal-hal yang berkaitan dengan proses produksi perlu diperhatikan lagi. Sementara itu dalam pemasaran perlu adanya promosi yang dikembangkan, misalnya melalui internet atau media

**UPAYA PENINGKATAN PEMASARAN BENUR UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus Vannamei*)
DI PT. ARTHA MAULANA AGUNG (AMA) DESA PECARON, KECAMATAN BUNGATAN,
KABUPATEN SITUBONDO**

Wachidatus Sa'adah, Ahmad Fathur Roziqin

sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian Pendekatan Suatu Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Budidarma. 2011. *Proses Perkembangan Larva Udang dari Nauplius-Zoea-Mysis-Post Larva*. Diakses 27 Desember 2017.
- Cahyono, P. 2016. Implementasi Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode SWOT dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Jasa Asuransi Kecelakaan dan Kematian pada PT. Prudential Cabang Lamongan. *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, 1(02): 129-138.
- Ernisolia, M. 2014. *Strategi Pemasaran Agroindustri Pancake Durian di Kota Medan*. Skripsi. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara Medan.
- Guslan, A. 2016. Analisis Strategi Saluran Pemasaran Usaha Budidaya Udang Windu di Desa Pegat Batumbuk Kecamatan Pulau Derawan Kabupaten Berau. *eJournal Administrasi Bisnis*, 4 (4): 975-989.
- Loekito, M., dkk, 2012. Analisa Pengaruh Marketing Mix (7p) Terhadap Keputusan Pembelian Di Folks Coffee Shop And Tea House Surabaya. *Manajemen Perhotelan*, Universitas Kristen Petra, Surabaya, Indonesia.
- Martiman, 2014. Strategi Pemasaran Barang dan Jasa Perusahaan Melalui Media Iklan. *Jurnal Ilmiah WIDYA*, 2(2); 55-63.
- Nugroho, R. dan Japarianto, E. 2013. Pengaruh People, Physical, Evidence, Product, Promotion, Prince dan Place Terhadap Tingkat Kunjungan di Kafe Coffee Cozies Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, 1(2): 1-9.
- Purwono, J., Sugyaningsih, S. dan Yulianti, E. 2012. Strategi Pengembangan Usaha Pembenihan Udang Vannamei (Studi Kasus pada PT. Suri Tani Pemuka Serang Banten). *Jl. Lingkar Kampus IPB Dramaga. Bogor. Jurnal Neo-Bis*, 6(1), Juni 2012.
- Sudarminto, 2015. Udang Vannamei. <http://darsatop.lecture.ub.ac.id/>.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Cetakan Ke-22. Bandung: Alfabeta.
- Panjaitan, S.A., Hadie, W. dan Harijati, S. 2014. Pemeliharaan Larva Udang Vannamei (*Litopenaeus Vannamei*, Bone 1931) dengan Pemberian Jenis Fitoplankton yang Berbeda. *Jurnal Manajemen Perikanan dan Kelautan*, 1(1), Mei 2014, Artikel 2.
- Wahyuni, D.A. 2011. *Pembenihan Udang Vannamei (Litopenaeus Vannamei) Skala Rumah Tangga (Back Yard) di Stasiun Lapangan Praktek Pembenihan Akademi Perikanan Sidoarjo (SLPP-APS), Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan*. Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Airlangga. Surabaya.
- Wibowo, D., Arifin, Z. dan Sunarti, 2015. Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Kasus pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 9(1): 59-66.