

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA TAMBAK UDANG VANAME (*LITOPENAEUS VANNAMEI*) DI PT

Endang Bidayani^{1*}, Andri Kurniawan², Reiza Varandry Ramdhini³

¹²³Program Studi Akuakultur, Fakultas Pertanian, Perikanan, Dan Kelautan, Universitas
Bangka Belitung

email : reiszarandry@gmail.com

Diterima: 18/12/2025; Direvisi: 03/2/2026; Diterbitkan: 15/2/2026

ABSTRAK

Provinsi Kepulauan Bangka Belitung memiliki potensi besar dalam pengembangan budidaya udang vaname yang berkontribusi signifikan terhadap produksi dan ekspor perikanan. PT. Merdeka Sarana Usaha merupakan salah satu perusahaan budidaya udang vaname terbesar di Kota Pangkalpinang yang menerapkan sistem budidaya semi-intensif hingga intensif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usaha budidaya udang vaname serta merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan kuesioner terhadap sepuluh responden internal perusahaan. Analisis data dilakukan secara deskriptif kuantitatif menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan perusahaan pada posisi Kuadran I (Agresif) dengan nilai koordinat sumbu X sebesar +0,782 dan sumbu Y sebesar +0,211. Faktor kekuatan utama perusahaan adalah kondisi lingkungan tambak yang mendukung dan luas lahan yang strategis, sedangkan kelemahan terbesar adalah ketergantungan pada pakan impor. Peluang utama berasal dari meningkatnya permintaan ekspor udang, sementara ancaman terbesar adalah fluktuasi harga pakan dan benur. Hasil perhitungan koordinat SWOT menempatkan PT. Merdeka Sarana Usaha pada Kuadran I, yang menunjukkan kondisi agresif dengan kekuatan dan peluang yang dominan. Oleh karena itu, strategi pengembangan yang direkomendasikan adalah strategi SO (Strength–Opportunities), yaitu memaksimalkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal melalui peningkatan kapasitas produksi, penerapan teknologi budidaya modern, penguatan sumber daya manusia, dan pengembangan pasar ekspor.

Kata Kunci: Analisis SWOT; Budidaya Udang Vaname; Pengembangan Usaha; Strategi Bisnis; Tambak Udang

ABSTRACT

The Bangka Belitung Islands Province has great potential in developing whiteleg shrimp cultivation, which contributes significantly to fisheries production and exports. PT. Merdeka Sarana Usaha is one of the largest whiteleg shrimp cultivation companies in Pangkalpinang City, implementing semi-intensive to intensive cultivation systems. This study aims to analyze internal and external factors that influence whiteleg shrimp cultivation and formulate appropriate business development strategies. The research method used is a survey method with data collection techniques through interviews, observations, and questionnaires with ten internal company respondents. Data analysis was carried out descriptively quantitatively using SWOT analysis. The results show the company is in Quadrant I (Aggressive) with an X-axis coordinate value of +0.782 and a Y-axis of +0.211. The company's main strengths are the supportive pond environment and strategic land area, while the biggest weakness is dependence on imported feed. The main opportunity comes from increasing demand for shrimp exports,

while the biggest threat is fluctuations in feed and fry prices. The results of the SWOT coordinate calculation place PT. Merdeka Sarana Usaha in Quadrant I, which indicates an aggressive condition with dominant strengths and opportunities. Therefore, the recommended development strategy is the SO (Strength-Opportunities) strategy, namely maximizing internal strengths to take advantage of external opportunities through increasing production capacity, implementing modern cultivation technology, strengthening human resources, and developing export markets.

Key words: *Business Development; Shrimp Farming; SWOT Analysis; Vannamei Shrimp; Aquaculture Strategy*

PENDAHULUAN

Sektor perikanan budidaya merupakan salah satu subsektor strategis dalam pembangunan ekonomi nasional karena berperan penting dalam penyediaan pangan, peningkatan pendapatan masyarakat, serta kontribusi terhadap devisa negara. Salah satu komoditas unggulan dalam perikanan budidaya Indonesia adalah udang vaname (*Litopenaeus vannamei*), yang memiliki keunggulan berupa pertumbuhan cepat, tingkat adaptasi lingkungan yang tinggi, serta permintaan pasar domestik dan internasional yang terus meningkat. Seiring dengan meningkatnya konsumsi produk perikanan global, budidaya udang vaname berkembang pesat dan menjadi tulang punggung ekspor perikanan Indonesia. Potensi besar ini juga didukung oleh ketersediaan bahan baku yang melimpah, yang tidak hanya menopang ketahanan pangan lokal tetapi juga menjadi roda penggerak ekonomi masyarakat melalui berbagai sektor industri pengolahan pangan (Badriyah et al., 2021; Lestari et al., 2026; Sanny et al., 2021).

Provinsi Kepulauan Bangka Belitung memiliki potensi besar dalam pengembangan budidaya udang vaname, yang didukung oleh kondisi geografis, ketersediaan lahan pesisir, serta kualitas perairan yang relatif sesuai untuk kegiatan tambak. Data Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Kepulauan Bangka Belitung menunjukkan bahwa produksi udang vaname terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, seiring dengan bertambahnya jumlah pelaku usaha dan luasan tambak yang berizin. Kota Pangkalpinang merupakan salah satu wilayah yang berkontribusi signifikan terhadap produksi udang vaname di provinsi ini, dengan keberadaan beberapa perusahaan tambak skala besar yang menerapkan sistem budidaya semi-intensif hingga intensif PT. Merdeka Sarana Usaha merupakan salah satu perusahaan budidaya udang vaname terbesar di Kota Pangkalpinang yang memiliki luasan tambak strategis, sistem manajemen operasional yang relatif mapan, serta orientasi produksi yang mendukung pasar ekspor.

PT. Merdeka Sarana Usaha merupakan salah satu perusahaan budidaya udang vaname terbesar di Kota Pangkalpinang yang memiliki luasan tambak strategis, sistem manajemen operasional yang relatif mapan, serta orientasi produksi yang mendukung pasar ekspor. Namun demikian, dalam menghadapi dinamika industri akuakultur, perusahaan tidak terlepas dari berbagai tantangan, baik yang bersumber dari faktor internal maupun eksternal. Tantangan internal antara lain terkait ketergantungan pada pakan impor, keterbatasan pemanfaatan teknologi digital, serta penguatan kapasitas sumber daya manusia. Sementara itu, tantangan eksternal meliputi fluktuasi harga pakan dan benur, risiko penyakit udang, perubahan iklim, serta ketatnya persaingan dan regulasi ekspor. Dalam konteks tersebut, perumusan strategi pengembangan usaha menjadi aspek krusial untuk memastikan keberlanjutan dan daya saing perusahaan.

Dalam konteks tersebut, perumusan strategi pengembangan usaha menjadi aspek krusial untuk memastikan keberlanjutan dan daya saing perusahaan. Analisis SWOT (Strengths,

Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan salah satu pendekatan strategis yang banyak digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal suatu organisasi secara sistematis. (Kamilia & Setiyarini, 2022; Prasajo & Maghfiroh, 2026) menyatakan bahwa analisis SWOT mampu membantu pelaku usaha budidaya dalam memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Penelitian (Harisoesyanti, 2023; Mukhlisyoh & Zuhriyah, 2021; Wiranata et al., 2023) juga menegaskan bahwa strategi pengembangan usaha yang efektif harus diawali dengan analisis lingkungan internal dan eksternal secara komprehensif agar kebijakan yang dihasilkan bersifat adaptif dan berkelanjutan. Pendekatan ini memungkinkan manajemen untuk memahami peta kekuatan dan kelemahan secara mendalam guna mengambil keputusan investasi yang tepat dalam memitigasi risiko di masa depan (Prasajo & Maghfiroh, 2026).

Meskipun sejumlah penelitian terdahulu telah membahas strategi pengembangan budidaya udang vaname di berbagai wilayah, kajian yang secara spesifik menganalisis kondisi internal dan eksternal perusahaan budidaya udang vaname di Kota Pangkalpinang, khususnya pada PT. Merdeka Sarana Usaha, masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi penting untuk mengisi celah kajian tersebut, sekaligus memberikan rekomendasi strategis yang kontekstual dan aplikatif bagi pengembangan usaha. Penilaian strategis semacam ini sangat krusial bagi perusahaan untuk menjaga daya saing dan memastikan keberlangsungan bisnis melalui strategi yang fleksibel serta berkelanjutan di tengah dinamika pasar yang serba tidak pasti (Prasajo & Maghfiroh, 2026). Analisis ini mungkin akan mengungkap bahwa kelemahan internal bersumber dari isu mesin produksi yang sudah usang atau kualitas bahan baku yang tidak konsisten (Barja, 2024; Fajrillah et al., 2022; Isa et al., 2024).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usaha budidaya udang vaname di PT. Merdeka Sarana Usaha serta merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat dan berkelanjutan. Secara umum, penelitian ini berangkat dari dugaan bahwa PT. Merdeka Sarana Usaha memiliki kekuatan internal dan peluang eksternal yang dominan sehingga berada pada posisi strategis yang memungkinkan penerapan strategi pertumbuhan agresif dalam pengembangan usaha budidaya udang vaname. Metode ini dipilih sebagai alat strategis utama untuk mengevaluasi faktor-faktor penentu keberhasilan usaha karena kemampuannya dalam memberikan gambaran holistik mengenai kondisi perusahaan (Prasajo & Maghfiroh, 2026).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan rancangan deskriptif kuantitatif dengan pendekatan survei untuk membedah secara komprehensif dinamika usaha budidaya udang vaname di PT Merdeka Sarana Usaha. Fokus utama kajian diarahkan pada identifikasi faktor-faktor strategis internal dan eksternal yang memengaruhi keberlangsungan operasional perusahaan. Penelitian dilaksanakan di Kelurahan Temberan, Kecamatan Bukit Intan, Kota Pangkalpinang, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung, yang dipilih secara sengaja (*purposive sampling*) karena posisi perusahaan sebagai salah satu produsen udang terbesar di wilayah tersebut dengan sistem budidaya intensif. Kegiatan penelitian berlangsung selama dua bulan, yakni Agustus hingga September 2024, melibatkan sepuluh orang responden kunci yang terdiri dari manajer, teknisi tambak, dan staf operasional. Instrumen utama yang digunakan adalah kuesioner terstruktur, serta alat bantu seperti kamera untuk dokumentasi visual kondisi tambak dan alat tulis untuk pencatatan data lapangan secara mendetail.

Prosedur pengumpulan data dilakukan melalui triangulasi teknik yang meliputi observasi lapangan, wawancara mendalam, dan pengisian kuesioner. Peneliti melakukan

pengamatan langsung terhadap kondisi fisik tambak, manajemen pakan, dan aktivitas harian karyawan untuk memvalidasi data yang diperoleh dari wawancara. Data yang dikumpulkan terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu data primer yang bersumber langsung dari responden internal perusahaan, dan data sekunder yang diperoleh dari studi literatur, laporan tahunan perusahaan, serta data statistik perikanan daerah. Seluruh data mentah kemudian diklasifikasikan ke dalam matriks faktor strategis internal (*Internal Factor Analysis Summary/IFAS*) yang mencakup kekuatan dan kelemahan, serta matriks faktor strategis eksternal (*External Factor Analysis Summary/EFAS*) yang meliputi peluang dan ancaman. Proses ini bertujuan untuk memetakan posisi strategis perusahaan secara akurat sebelum merumuskan alternatif kebijakan pengembangan usaha.

Analisis data dilakukan menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) yang mengintegrasikan penilaian bobot dan *rating* untuk setiap faktor strategis. Langkah analisis dimulai dengan pembobotan faktor berdasarkan tingkat kepentingannya, dilanjutkan dengan pemberian *rating* sesuai kondisi aktual di lapangan. Skor tertimbang dari masing-masing faktor kemudian dihitung untuk menentukan nilai koordinat pada sumbu X (kekuatan-kelemahan) dan sumbu Y (peluang-ancaman) dalam diagram kartesius SWOT. Posisi koordinat ini menjadi dasar penentuan strategi utama, apakah perusahaan harus menerapkan strategi agresif (*growth-oriented*), diversifikasi, defensif, atau *turnaround*. Hasil akhir dari analisis ini adalah formulasi strategi pengembangan bisnis yang spesifik dan aplikatif, seperti strategi SO (*Strengths-Opportunities*) yang memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar eksternal secara maksimal demi keberlanjutan usaha budidaya udang vaname di masa depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Hasil penelitian disajikan berdasarkan karakteristik responden serta hasil analisis faktor internal dan eksternal menggunakan pendekatan SWOT. Penyajian hasil ditampilkan dalam bentuk tabel dan gambar agar informasi dapat dipahami secara jelas tanpa harus merujuk ke bagian pembahasan.

Karakteristik Responden

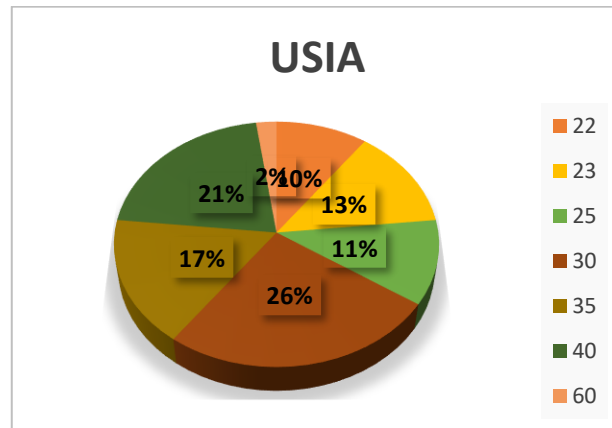
Jenis Kelamin Responden



Gambar 1. Distribusi Jenis Kelamin Responden

Berdasarkan Gambar 1, responden penelitian didominasi oleh laki-laki sebesar 80%, sedangkan perempuan sebesar 20%. Data ini menunjukkan bahwa tenaga kerja budidaya udang vaname di PT. Merdeka Sarana Usaha sebagian besar melibatkan laki-laki.

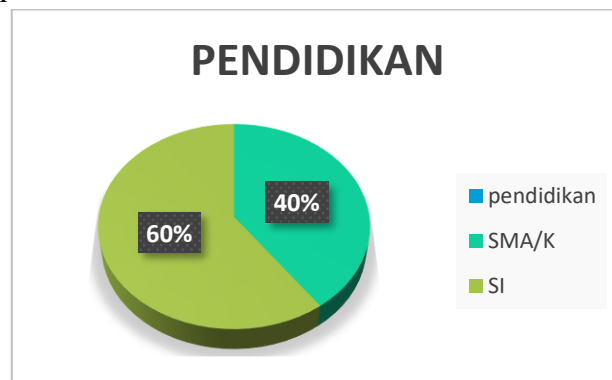
Umur Responden



Gambar 2. Distribusi Umur Responden

Berdasarkan Gambar 2, usia responden berada pada rentang 22–60 tahun. Mayoritas responden berusia 30 tahun (26%), diikuti usia 40 tahun (21%), 35 tahun (16%), 23 tahun (13%), dan 25 tahun (11%). Responden dengan usia 60 tahun merupakan kelompok paling sedikit, yaitu 2%.

Pendidikan Responden



Gambar 3. Tingkat Pendidikan Responden

Berdasarkan Gambar 3, tingkat pendidikan responden terdiri atas SMA/SMK (40%) dan Sarjana/S1 (60%). Data ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki latar belakang pendidikan tinggi.

Analisis Faktor Internal

Kekuatan (Strengths)

Tabel 1. Faktor Kekuatan (Strengths) PT. Merdeka Sarana Usaha

Faktor	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kondisi Lingkungan tambak mendukung	49	0,13	4,9	0,637
Lahan tambak sangat luas dan strategis	47	0,125	4,7	0,588

Kedisiplinan dan manajemen operasional	43	0,115	4,3	0,494
Tenaga kerja dengan kompetensi tinggi	45	0,12	4,5	0,54
Hubungan kerja antar karyawan Harmonis	36	0,11	3,6	0,396

Berdasarkan analisis faktor kekuatan internal yang disajikan dalam Tabel 1, PT Merdeka Sarana Usaha memiliki keunggulan utama pada kondisi lingkungan tambak yang mendukung dengan skor tertinggi 0,637. Faktor strategis lainnya adalah ketersediaan lahan tambak yang luas serta kompetensi tenaga kerja yang mumpuni untuk operasional harian. Meskipun hubungan kerja antar karyawan dinilai cukup harmonis, faktor ini memiliki bobot pengaruh terendah dibandingkan indikator kekuatan lainnya. Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki fondasi aset fisik dan sumber daya manusia yang kuat untuk keberlanjutan bisnis.

Kelemahan (Weaknesses)

Tabel 2. Faktor Kelemahan (Weaknesses) PT. Merdeka Sarana Usaha

Faktor	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Ketergantungan pada pakan impor	40	0,13	4	0,52
Belum ada laboratorium kualitas air internal	38	0,12	3,8	0,456
Kurangnya pelatihan berkelanjutan	34	0,11	3,4	0,374
Pemanfaatan teknologi digital terbatas	30	0,095	3	0,285
Sistem pencatatan dan dokumentasi manual	28	0,085	2,8	0,238

Evaluasi terhadap kelemahan internal perusahaan diperlihatkan secara rinci pada Tabel 2, di mana ketergantungan pada pakan impor menjadi kendala terbesar dengan skor bobot 0,52. Selain itu, ketidakhadiran laboratorium kualitas air internal dan kurangnya pelatihan

berkelanjutan bagi karyawan juga menjadi sorotan utama yang perlu segera dibenahi manajemen. Hambatan teknis lain meliputi pemanfaatan teknologi digital yang masih terbatas serta sistem dokumentasi yang masih manual. Identifikasi kelemahan ini sangat krusial bagi perusahaan untuk merumuskan strategi perbaikan efisiensi operasional dan mengurangi risiko eksternal.

Analisis Faktor Eksternal

Peluang (Opportunities)

Tabel 3. Faktor Peluang (Opportunities)

Faktor	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Permintaan ekspor udang meningkat	50	0,135	5,0	0,675
Program bantuan dan subsidi pemerintah	46	0,125	4,6	0,575
Pengembangan produk olahan bernilai tambah	41	0,115	4,1	0,471
Ketersediaan teknologi budidaya terkini	39	0,11	3,9	0,285
Kemitraan dengan lembaga riset perikanan	37	0,105	3,7	0,389

Analisis peluang eksternal dalam Tabel 3 mengindikasikan bahwa peningkatan permintaan ekspor udang merupakan peluang pasar terbesar bagi perusahaan dengan perolehan skor 0,675. Dukungan pemerintah melalui program bantuan dan subsidi juga memberikan kontribusi signifikan dalam potensi pengembangan bisnis ke depan. Peluang lain yang dapat dimaksimalkan meliputi pengembangan produk olahan bernilai tambah serta menjalin kemitraan strategis dengan lembaga riset perikanan. Fokus utama perusahaan sebaiknya diarahkan pada pemenuhan permintaan pasar global dan pemanfaatan insentif regulasi untuk melakukan ekspansi usaha yang lebih agresif dan terukur.

Ancaman (Threats)

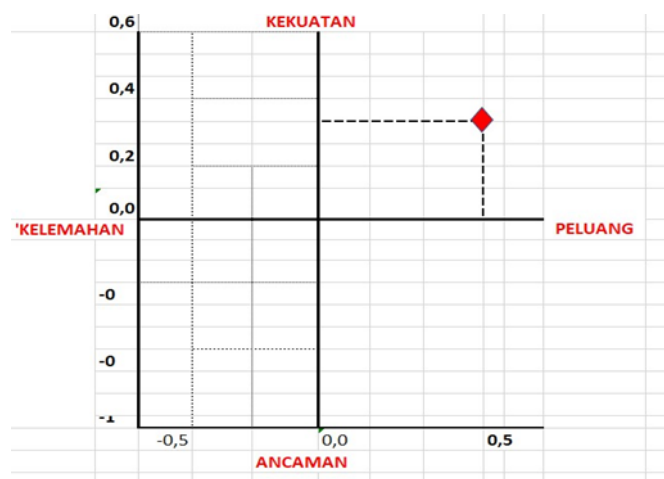
Tabel 4. Faktor Ancaman (Threats)

Faktor	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Harga Pakan dan Benur tidak stabil	43	0,13	4,3	0,559
Resiko penyakit udang musiman	41	0,125	4,1	0,512

Persaingan dengan tambak lainnya	39	0,12	3,9	0,468
Ketidakteraturan musim dan iklim	37	0,115	3,7	0,426
Regulasi ekspor yang ketat dan kompleks	33	0,11	3,3	0,363

Tabel 4 menguraikan berbagai ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan, dengan instabilitas harga pakan dan benur menjadi risiko paling dominan yang memiliki skor 0,559. Ancaman serius lainnya datang dari risiko penyakit udang musiman serta persaingan ketat dengan pengusaha tambak lain di wilayah sekitarnya. Faktor ketidakteraturan iklim dan regulasi ekspor yang kompleks juga turut memberikan tekanan pada stabilitas operasional bisnis. Pemetaan ancaman ini menuntut perusahaan untuk menyusun langkah mitigasi yang tepat, terutama dalam manajemen rantai pasok dan pengendalian kesehatan lingkungan tambak.

Diagram SWOT



Gambar 4. Diagram SWOT PT. Merdeka Sarana Usaha

Berdasarkan visualisasi pada Gambar 4, diagram SWOT menempatkan posisi strategis perusahaan di Kuadran I yang mendukung strategi agresif. Koordinat terbentuk dari nilai sumbu X positif 0,782 yang mencerminkan dominasi kekuatan internal, serta sumbu Y positif 0,211 yang menandakan besarnya peluang eksternal. Kondisi ini menegaskan bahwa PT Merdeka Sarana Usaha memiliki kapasitas optimal untuk melakukan ekspansi bisnis dengan memanfaatkan seluruh potensi peluang yang tersedia.

Pembahasan

Analisis terhadap karakteristik demografi responden di PT. Merdeka Sarana Usaha menunjukkan profil sumber daya manusia yang sangat mendukung transisi menuju industri akuakultur modern. Dominasi tenaga kerja laki-laki sebesar 80 persen mencerminkan tuntutan fisik yang tinggi dalam operasional tambak, mulai dari persiapan lahan hingga panen, yang secara kultural dan fisik sering kali dibebankan pada kaum pria. Namun, temuan yang paling signifikan adalah tingginya tingkat pendidikan responden, di mana 60 persen di antaranya berlatar belakang sarjana. Hal ini mengindikasikan bahwa budidaya udang *Litopenaeus vannamei* saat ini tidak lagi sekadar mengandalkan pengalaman empiris tradisional, melainkan menuntut pemahaman teknis mendalam mengenai manajemen kualitas air dan biosekuriti.



Keberadaan tenaga kerja berpendidikan tinggi pada rentang usia produktif 22 hingga 60 tahun menjadi aset intelektual vital yang memungkinkan perusahaan untuk mengadopsi teknologi baru dengan cepat. Implikasi dari profil demografi ini adalah perusahaan memiliki kapasitas adaptif yang kuat untuk menerapkan standar operasional prosedur yang kompleks, yang merupakan prasyarat utama keberhasilan dalam industri budidaya udang yang rentan terhadap risiko kegagalan teknis (Djamali et al., 2023; Gunawan et al., 2024; Nurdiansyah et al., 2020).

Evaluasi mendalam terhadap faktor kekuatan internal mengungkapkan bahwa kondisi lingkungan tambak yang mendukung menjadi keunggulan kompetitif utama perusahaan dengan skor bobot tertinggi 0,637. Ketersediaan lahan yang luas dan strategis serta kualitas parameter tanah yang sesuai memberikan daya dukung lingkungan (*carrying capacity*) yang optimal bagi pertumbuhan udang. Dalam konteks budidaya perairan, faktor lingkungan adalah determinan yang sulit dimanipulasi, sehingga kepemilikan atas lokasi yang secara alamiah mendukung merupakan fondasi keberlanjutan bisnis yang kokoh. Kekuatan ini disinergikan dengan kompetensi sumber daya manusia yang mumpuni, menciptakan sistem produksi yang efisien. Namun, harmonisasi hubungan kerja yang memiliki skor terendah dalam kategori kekuatan perlu mendapat perhatian, karena stabilitas sosial dalam lingkungan kerja merupakan perekat yang memastikan seluruh aset fisik dan manusia dapat berfungsi secara sinergis. Implikasinya, manajemen harus mempertahankan kualitas lingkungan ini melalui praktik budidaya yang ramah lingkungan agar daya dukung lahan tidak terdegradasi dalam jangka panjang akibat eksploitasi yang berlebihan (Anggarini et al., 2021; Dubovitski et al., 2022; Marita et al., 2021).

Di sisi lain, analisis kelemahan internal menyoroti kerentanan struktural yang dihadapi perusahaan, terutama terkait ketergantungan pada pakan impor yang memiliki skor bobot 0,52. Ketergantungan ini menempatkan perusahaan pada posisi yang sangat sensitif terhadap fluktuasi kurs mata uang dan dinamika logistik global, yang dapat menggerus margin keuntungan secara signifikan. Selain itu, ketiadaan laboratorium kualitas air internal menjadi celah fatal dalam manajemen risiko harian. Tanpa fasilitas diagnostik mandiri, respons terhadap perubahan parameter air atau deteksi dini penyakit menjadi lambat, padahal kecepatan penanganan adalah kunci dalam mencegah kematian massal udang. Kelemahan dalam aspek teknologi digital dan dokumentasi manual juga menghambat efisiensi data. Implikasi dari temuan ini mendesak perusahaan untuk segera melakukan investasi pada infrastruktur laboratorium dan digitalisasi data, serta menjajaki opsi pakan alternatif atau kemitraan lokal untuk mengurangi ketergantungan impor, sehingga kedaulatan operasional dapat lebih terjaga dari guncangan eksternal yang tidak terprediksi (Al-Khalaifah et al., 2020; Munguti et al., 2022; Sembada et al., 2022; Sunarno et al., 2024).

Dinamika lingkungan eksternal menyajikan paradoks antara peluang pasar yang besar dan ancaman volatilitas harga input. Tingginya permintaan ekspor dengan skor 0,675 menegaskan bahwa pasar global sangat terbuka bagi produk udang vaname, didukung pula oleh insentif program pemerintah. Namun, peluang ini dibayangi oleh ancaman instabilitas harga pakan dan benur serta risiko penyakit musiman yang persisten. Skor ancaman yang tinggi pada fluktuasi harga input mengonfirmasi bahwa efisiensi biaya produksi adalah tantangan terbesar dalam menjaga daya saing. Persaingan dengan tambak lain juga menuntut perusahaan untuk tidak hanya fokus pada kuantitas produksi, tetapi juga pada kualitas dan sertifikasi produk agar dapat menembus pasar premium yang lebih stabil. Implikasi manajerial dari analisis eksternal ini adalah perlunya strategi lindung nilai (*hedging*) terhadap harga input dan penerapan protokol biosekuriti yang ketat untuk memitigasi risiko penyakit, memastikan bahwa peluang ekspor dapat dikapitalisasi tanpa tergerus oleh kerugian akibat kegagalan panen atau lonjakan biaya produksi (Kiloes et al., 2024; Piras et al., 2023; Viganı et al., 2024).

Berdasarkan sintesis matriks SWOT, perusahaan berada pada Kuadran I yang merekomendasikan strategi agresif, didukung oleh koordinat positif pada sumbu kekuatan dan peluang. Posisi ini mengindikasikan bahwa PT. Merdeka Sarana Usaha memiliki kekuatan internal yang cukup solid untuk menangkap peluang pasar yang ada. Strategi ekspansi melalui peningkatan kapasitas produksi dan perluasan pasar ekspor sangat relevan untuk diterapkan. Namun, penelitian ini memiliki keterbatasan karena hanya berfokus pada satu entitas perusahaan dengan pendekatan data potong lintang (*cross-sectional*), sehingga generalisasi terhadap industri udang secara keseluruhan harus dilakukan dengan hati-hati. Dinamika harga dan kondisi lingkungan yang berubah cepat mungkin tidak tertangkap sepenuhnya dalam satu periode pengambilan data. Oleh karena itu, implikasi strategis yang dirumuskan harus diterapkan dengan prinsip kehati-hatian dan evaluasi berkala. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan objek penelitian dan menggunakan data runtun waktu untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif mengenai strategi adaptasi usaha tambak udang dalam menghadapi volatilitas pasar dan perubahan iklim global.

KESIMPULAN

Berdasarkan tujuan penelitian mengenai perumusan strategi pengembangan usaha budidaya tambak udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di PT. Merdeka Sarana Usaha Kelurahan Temberan, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan pengembangan usaha sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam mengoptimalkan faktor internal dan merespons dinamika faktor eksternal secara strategis. Sumber daya manusia yang didominasi oleh tenaga kerja usia produktif dan berpendidikan tinggi merupakan kekuatan utama perusahaan dalam mendukung penerapan sistem budidaya udang vaname yang modern dan berorientasi pada efisiensi produksi. Kondisi ini memberikan dasar yang kuat bagi perusahaan untuk mengadopsi inovasi teknologi, meningkatkan kualitas manajemen tambak, serta menjaga konsistensi mutu hasil produksi.

Kondisi lingkungan tambak yang relatif mendukung kegiatan budidaya menjadi faktor internal penting yang berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha. Lingkungan tambak yang sesuai dengan kebutuhan biologis udang vaname memungkinkan perusahaan mencapai produktivitas yang optimal dan menekan risiko kegagalan panen. Namun demikian, ketergantungan terhadap pakan impor masih menjadi kelemahan utama yang berpotensi meningkatkan biaya produksi dan menurunkan daya saing usaha. Dari sisi eksternal, meningkatnya permintaan pasar terhadap udang vaname memberikan peluang yang besar bagi pengembangan usaha, baik untuk pasar domestik maupun ekspor. Sebaliknya, ancaman yang berasal dari perubahan iklim, fluktuasi kualitas lingkungan, serta potensi serangan penyakit menuntut perusahaan untuk menerapkan strategi pengelolaan yang adaptif dan berkelanjutan. Dengan demikian, strategi pengembangan usaha budidaya tambak udang vaname di PT. Merdeka Sarana Usaha perlu diarahkan pada pemanfaatan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar, sekaligus meminimalkan kelemahan dan mengantisipasi berbagai ancaman eksternal. Pendekatan strategis yang terintegrasi antara penguatan sumber daya manusia, pengelolaan lingkungan tambak, dan efisiensi operasional merupakan kunci utama dalam mewujudkan pengembangan usaha budidaya udang vaname yang berdaya saing dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Khalaifah, H., Al-Nasser, A., Abdulmalek, N., Al-Mansour, H., Ahmed, A., & Ragheb, G. (2020). Impact of SARS-CoV-2 on the poultry industry in Kuwait: A case study. *Frontiers in Veterinary Science*, 7. <https://doi.org/10.3389/fvets.2020.577178>



- Anggarini, D. R., Nani, D. A., & Aprianto, W. (2021). Penguatan kelembagaan dalam rangka peningkatan produktivitas petani kopi pada GAPOKTAN Sumber Murni Lampung (SML). *Sricommerce Journal of Sriwijaya Community Services*, 2(1), 59. <https://doi.org/10.29259/jscs.v2i1.59>
- Badriyah, S. M., Suharto, R., Saraswati, R., Allam, M., & Benuf, K. (2021). Partnership as an alternative model for empowering fishers in the processed food industry made from marine fish. *Jurnal Hukum Novelty*, 12(2), 225. <https://doi.org/10.26555/novelty.v12i2.a18732>
- Barja, R. (2024). SWOT analysis in preparing company strategic plans. *Siber Journal of Transportation and Logistics*, 1(4), 151. <https://doi.org/10.38035/sjtl.v1i4.162>
- Djamali, R. A., Irsyam, M., Subagio, A., Piluharto, B., Indarto, I., & Dharmawan, A. (2023). Pendampingan budidaya udang vaname sistem small pond di Desa Bades, Lumajang. *Warta LPM*, 197. <https://doi.org/10.23917/warta.v26i2.1373>
- Dubovitski, A. A., Klimentova, E. A., Averina, O. I., Galitskaya, Y., & Tsykora, A. (2022). Strategic land use management: Environmental trade-offs for the purpose of ensuring the sustainability of agricultural enterprises. *Ekonomika Poljoprivrede*, 69(4), 1189. <https://doi.org/10.5937/ekopolj2204189d>
- Fajrillah, A. A. N., Lubis, M., & Pasa, A. R. (2022). Towards the smart industry for the sustainability through open innovation based on ITSM (Information Technology Service Management). *International Journal of Advanced Computer Science and Applications*, 13(6). <https://doi.org/10.14569/ijacsa.2022.0130619>
- Gunawan, A., Ariwibowo, T. H., Nurmaida, F. P., Ariyanto, F., Kamaluddin, M. W., Sanaba, U., Habibullo, M. A., & Tambunan, O. P. (2024). Inovasi teknologi dalam budidaya udang: Penggunaan water quality meter untuk meningkatkan produktivitas udang di Sidoarjo. *Sewagati*, 8(3), 1697. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v8i3.982>
- Harisoesyanti, K. S. (2023). Analisis SWOT program pemberdayaan ekonomi umat pada sentra budi daya jamur tiram. *Komitmen Jurnal Ilmiah Manajemen*, 4(1), 119. <https://doi.org/10.15575/jim.v4i1.23729>
- Isa, M., Praswatia, A. N., & Zulaekah, S. (2024). Factors driving sustainability of food and beverage industries. *Ekulilibrium Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 19(2), 162. <https://doi.org/10.24269/ekulilibrium.v19i2.2024.pp162-171>
- Kamilia, N., & Setiyarini, T. (2022). Strategi pengembangan produk melalui analisis Strength Weakness Opportunity Threat (SWOT) pada industri rumahan kerupuk udang Kwanyar. *Jurnal Kajian Ilmu Manajemen (JKIM)*, 1(3). <https://doi.org/10.21107/jkim.v1i3.13476>
- Kiloes, A. M., Joyce, D. C., & Aziz, A. A. (2024). Exploring the challenges and opportunities of mango export from Indonesia: Insights from stakeholder interviews. *The Qualitative Report*. <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2024.6343>
- Lestari, S. P., Iryanti, E., Farel, K. G., Dewantara, A. G., Falah, N., & Husnika, R. (2026). Implementasi kombinasi press molding & dehydrator package untuk meningkatkan produktivitas, higienitas, serta profitabilitas usaha terasi Qonjamadu. *COMMUNITY Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 307. <https://doi.org/10.51878/community.v6i1.8950>
- Marita, L., Arief, M., Andriani, N., & Wildan, M. A. (2021). Strategi peningkatan kesejahteraan petani Indonesia, review manajemen strategis. *Agriekonomika*, 10(1), 1. <https://doi.org/10.21107/agriekonomika.v10i1.9391>



- Mukhlisyoh, A., & Zuhriyah, A. (2021). Analisis nilai tambah dan strategi pengembangan usaha (Studi kasus: Produk induk ayam pada Peternakan Ayam H. Suratman). *AGRISCIENCE*, 2(2). <https://doi.org/10.21107/agriscience.v2i2.11657>
- Munguti, J., Iteba, J. O., Outa, N., Kirimi, J. G., Mungai, D., Kyule, D., Obiero, K., & Ogello, E. (2022). Reviewing the impacts of COVID-19 pandemic on the Kenyan aquaculture sector and future adaptive strategies. *Journal of Agricultural Science*, 15(1), 70. <https://doi.org/10.5539/jas.v15n1p70>
- Nurdiansyah, M. A., Rosmiati, M., & Suantika, G. (2020). Analisis keberlanjutan dan strategi pengelolaan tambak udang putih sistem intensif di pesisir selatan Jawa Barat. *Jurnal Sosioteknologi*, 19(3), 426. <https://doi.org/10.5614/sostek.itbj.2020.19.3.10>
- Piras, S., Barlagne, C., Clement, J., Mokhtari, N., Thabet, C., & Tura, M. (2023). How does health-related information impact willingness to pay for olive oil? An incentivised lab experiment among Moroccan and Tunisian consumers. *Research Portal Denmark*. <https://local.forskningsportal.dk/local/dki-cgi/ws/cris-link?src=cbs&id=cbs-875f6cb6-c952-4915-8876-c6d120c3aeac&ti=How%20Does%20Health%20related%20Information%20Impact%20Willingness%20to%20Pay%20for%20Olive%20Oil%3F%20%3A%20An%20Incentivised%20Lab%20Experiment%20Among%20Moroccan%20and%20Tunisian%20Consumers>
- Prasojo, N. J., & Maghfiroh, R. D. (2026). Application of SWOT analysis for formulating production quality improvement strategy at PT Delta Jaya Mas. *CENDEKIA Jurnal Ilmu Pengetahuan*, 6(1), 283. <https://doi.org/10.51878/cendekia.v6i1.8884>
- Sanny, L., Darma, K., & Willyanto, M. E. (2021). Competitiveness of Indonesian shrimp export to the United States. *Binus Business Review*, 12(2), 103. <https://doi.org/10.21512/bbr.v12i2.6144>
- Sembada, P., Ayuningtyas, G., Priyambodo, D., Kurniawan, F. A., Dewi, S. P., Kusumanti, I., Inayah, A. K., Wibiksana, F., & Syahfitri, A. E. N. (2022). Peningkatan performa teknis dan ekonomi peternakan ayam lokal IPB D1 yang diberikan tepung larva Black Soldier Fly. *Jurnal Agroekoteknologi Dan Agribisnis*, 6(2), 96. <https://doi.org/10.51852/jaa.v6i2.560>
- Sunarno, M. T. D., Farradia, Y., Kurniawan, K., Syamsunarno, M. B., Samsudin, R., Fahlevi, M., Zulham, A., Pratama, I., Sutisna, E., Saputra, A., Kontara, E. K. M., Wardono, B., Syukur, M., & Prabakusuma, A. S. (2024). A value chain and SWOT analysis for optimizing the self-sufficiency of fish feed to strengthen freshwater aquaculture production in Indonesia. *Journal of Infrastructure Policy and Development*, 8(7), 4552. <https://doi.org/10.24294/jipd.v8i7.4552>
- Vigani, M., Fellmann, T., Porcella-Čapkovičová, A., & Ferrari, E. (2024). Harvesting resilience: Adapting the EU agricultural system to global challenges. *European Commission*. <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC137701>
- Wiranata, B., Fauzi, A. F. N., Satriani, R., & Pramono, T. B. (2023). Strategi pengembangan usaha budidaya ikan hias pada usaha budidaya Maresh Farm Id di Kecamatan Kejobong, Purbalingga, Jawa Tengah. *Proceedings Series on Physical & Formal Sciences*, 5, 230. <https://doi.org/10.30595/pspfs.v5i.728>