

## **Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vanname di CV. Karya Milenial Lautan Indonesia**

**<sup>1</sup>Zayafika Mareta, <sup>2</sup>Kudziyah, <sup>3</sup>Sri Wartini**

<sup>1</sup>Politeknik Ahli Usaha Perikanan Kampus Pariaman

<sup>2,3</sup>Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo

Email: zayafikamareta@gmail.com

### **Kata Kunci:**

strategi, SWOT, pengembangan, udang vannamei

### **Abstrak:**

Pemerintah Provinsi Jawa Timur mendorong investor publik dan swasta untuk mengembangkan budidaya udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) untuk meningkatkan volume produksi komoditas laut ini yang telah mencapai 93 ribu ton. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kegiatan strategi dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT dengan matriks IFE dan EFE. Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Hasil analisis SWOT diperoleh nilai IFAS sebesar 3,62 sedangkan nilai EFAS sebesar 2,74. Analisis strategi pengembangan usaha budidaya udang vannamei di CV. Karya Milenial Lautan Indonesia dengan analisis SWOT terletak di kuadran I dengan nilai koordinat (0.84:0.44) artinya strategi pengembangan yang digunakan perusahaan adalah strategi agresif, pengembangan dengan memanfaatkan lahan yang tersedia secara optimal karena meningkatnya permintaan udang vannamei, mengoptimalkan dan sumber daya alam yang ada serta mengoptimalkan usaha dengan modal dan infrastruktur yang tersedia dan memanfaatkan Peluang dengan memaksimalkan kegiatan budidaya.

*This is an open access article under the CC BY License (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>).*



Copyright holders:

Zayafika Mareta, Kudziyah, Sri Wartini (2024)

## **PENDAHULUAN**

Salah satu program terobosan Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) adalah pengembangan perikanan budi daya berbasis ekspor dengan udang sebagai salah satu komoditas unggulan. Udang merupakan hewan yang hidup di perairan laut, payau, bahkan air tawar dengan yang bervariasi mulai dari perairan yang dangkal sampai sungai, danau, bahkan lautan yang dalam. Di dalam habitatnya udang betina mampu menghasilkan sekitar 50.000 sampai 1 juta sel telur yang akan menetas dalam jangka waktu 24 jam. Di dunia ini terdapat banyak sekali spesies udang, mulai dari yang berukuran kecil sampai yang berukuran besar seperti lobster. Udang pun dapat dibedakan berdasarkan family dan karakteristiknya (Erlangga, 2012).

Selain pembangunan tambak udang berbasis kawasan, terdapat juga terobosan revitalisasi tambak udang tradisional yang luasnya mencapai 5.000 hektare di seluruh Indonesia. Revitalisasi untuk meningkatkan volume produksi dari 0,6 ton per hektare menjadi 2 ton per

hektare. (Badan Riset Dan SDM Kelautan Dan Perikanan, 2022). Pemerintah Provinsi Jawa Timur mendorong masyarakat maupun investor swasta untuk mengembangkan budidaya udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) di kawasan pesisir Selatan daerah itu demi mendongkrak volume produksi komoditas laut itu yang tahun sebelumnya tercapai sekitar 93 ribu ton. Saat ini, volume produksi Kawasan pesisir Jawa Timur baru sekitar 93 ribu ton berdasarkan estimasi produksi selama kurun 2019, angka yang disebut terakhir ini lebih besar sekitar tiga 93 persen disbanding data produksi udang vanname Jawa Timur pada kurun 2018 yang disebut mencapai 90 ribu ton. Namun kapasitas produksi itu menurut data Dinas Perikanan dan Kelautan Jatim masih belum mampu memenuhi kebutuhan industri pengolahan komoditas udang vanname yang disebut mancapai 124 ribu ton (Antara Jatim, 2020).

Jumlah kecamatan pesisir yang dimiliki oleh Kabupaten Pamekasan sebanyak 13 Kecamatan dari Kecamatan yang ada di Kabupaten Pamekasan yaitu potensi pada budidaya laut sekitar 287.234, 75 Ha, budidaya payau sekitar 4.315,00 Ha dan budidaya tawar yaitu 24,50 Ha. Sedangkan pada potensi ekosistem perikanan yaitu Luas Mangrove 11.844,80 Ha, Luas padang lamun 803,27 Ha, dan Luas trumbu karang sekitar 23.297,59 Ha. Dengan melihat potensi tersebut diatas peluang pengembangan usaha perikanan di Kabupaten Pamekasan memiliki prospek yang baik. Potensi ekonomi sumberdaya kelautan dan perikanan yang berada dibawah lingkup Dinas Perikanan Kabupaten Pamekasan dapat didorong untuk peningkatan pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Pamekasan (Pemerintah Kabupaten Pamekasan Dinas Perikanan, 2017).

Usaha budidaya udang vannamei milik bapak Dayat, Mahrus dan Umam telah berdiri sejak tahun 2020 dan saat ini memiliki 8 kolam terletak di desa Bedurih yaitu CV. Karya Millenial Lautan Indonesia, dan 18 kolam terletak didesa Tlessah yaitu PT. Indo Karya Vannamei. Namun saat ini hasil produksi CV. Karya Milenial Lautan Indonesia kurang maksimal dikarenakan berbagi faktor. Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu memberikan solusi bagi pembudidaya udang vannamei dan dapat memaksimalkan hasil produksinya juga dapat memperluas lapangan pekerjaan khususnya di kabupaten Pamekasan.

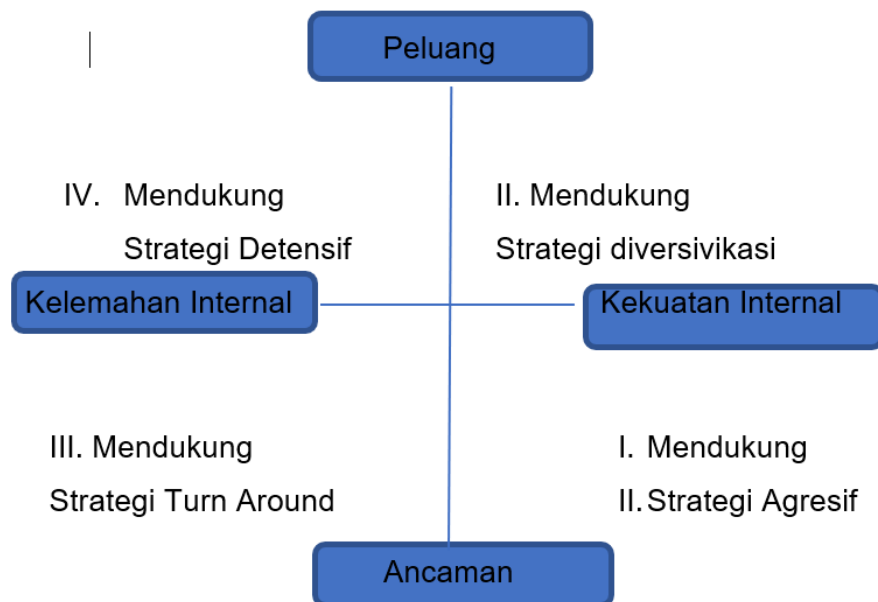
## **METODE**

Jenis penelitian yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan dalam rentang waktu tiga bulan, yakni dari tanggal 20 Maret 2023 hingga 20 Juni 2023. Tempat penelitian ini dilakukan yakni di di CV. Karya Milenial Laut Indonesia yang berlokasi di Desa Beddurih Kecamatan Pademawu Kabupaten Sumenep Provinsi Jawa Timur. Subjek populasi pada penelitian ini yakni seluruh pengambil kebijakan/keputusan di CV. Karya Milenial Laut Indonesia yang mana dalam hal ini adalah teknisi dan manajer dari CV. Karya Milenial Laut Indonesia. Maka, sampel diambil menggunakan teknik *purposive sampling* (pengambilan sampel menggunakan pertimbangan tertentu)

Data pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder, dimana data primer digunakan untuk mengetahui aspek teknis budidaya, aspek fungsi manajemen dan strategi pengembangan usaha pembesaran udang vannamei, sedangkan data sekunder digunakan sebagai data pendukung atau penguat dari data primer. Penelitian ini menggunakan salah satu alat analisis dengan metode analisis SWOT dengan menggunakan matriks IFE dan EFE. Cara Perhitungan matriks IFE dan EFE, Menghitung bobot dari masingmasing indikator IFE / EFE yaitu dengan cara menjumlahkan seluruh Point dari 1 indikator yang diberikan oleh seluruh Responden kemudian dibagi dengan Total Jumlah dari seluruh indikator tersebut, Untuk jumlah bobot tidak boleh melebihi 1,0. Cara menghitung rating yaitu dengan menjumlah seluruh point

dari 1 indikator yang diberikan oleh seluruh responden kemudian di bagi dengan jumlah responden. Untuk menghitung skor pembobotan yaitu dengan cara mengalikan bobot dan rating dari setiap indikator. Dari hasil penghitungan IFE dan EFE nantinya masih perlu penegasan melalui diagram SWOT dengan adanya posisi dalam sumbu x dan y, yaitu antara kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman. Berikut rumus yang digunakan dalam menentukan letak atau titik koordinat strategi pengembang yaitu dengan rumus:

$$x,y = (\text{Kekuatan} - \text{Kelemahan}), (\text{Peluang}-\text{Ancaman})$$



Keterangan:

- Kuadran 1 :Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan.
- Kuadran 2 :Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal.
- Kuadran 3 :Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.
- Kuadran 4 :Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

### Theoretical Studies

#### A. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi adalah menentukan apa yang harus dikerjakan oleh Perusahaan agar mencapai misi dan tujuan perusahaan. Dengan kata lain, strategi adalah cara yang harus dilakukan oleh perusahaan agar memiliki keunggulan bersaing yang berkesinambungan (Arasy, 2021). Strategi adalah pola tujuan serta kebijakan dan rencana besar dalam mencapai tujuan tersebut, yang disusun sedemikian rupa sehingga mampu mendefinisikan bisnis perusahaan atau akan menjadi apa perusahaan tersebut serta jenis perusahaan saat ini atau jenis perusahaan apa yang diinginkan. Tujuan dan hasil strategi harus mengikuti arah perusahaan ke depan, strategi merujuk pada perencanaan dan aktivitas perusahaan yang diatur oleh

manajemen dengan memanfaatkan sumber daya perusahaan secara optimal untuk mencapai tujuan perusahaan. Setiap perusahaan dapat menetapkan strategi yang berbedabeda sesuai dengan keunggulan dan keunikan sumber daya yang dimiliki perusahaan (Longman, dkk, 2014). Strategi merupakan sebuah cara yang harus dilakukan untuk mewujudkan tujuan yang ingin dicapai. Dalam bisnis, strategi pengembangan usaha dilakukan untuk meningkatkan

jumlah usaha. Pengembangan usaha dilakukan menggunakan beberapa strategi, seperti produk, strategi penjualan, strategi pasar, serta strategi distribusi (Karyoto, 2021).

#### B. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah instrument perencanaan strategis yang klasik. Dengan menggunakan kerangka kerja kekuatan dan kelemahan dan kesempatan eksternal dan ancaman, instrument ini memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik untuk melaksanakan sebuah strategi. Instrument ini menolong para perencana apa yang biasa di capai, dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka (Gernandes, 2014). Menurut Rangkuti (2014), analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*Strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis Perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Dengan demikian dapat diketahui bahwa Analisis SWOT dipergunakan untuk menilai Kekuatan (*Strengths*) dan Kelemahan (*Weaknesses*) dengan Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) di lingkungannya dalam melakukan pengembangan suatu usaha. Kekuatan adalah sumber daya yang dapat digunakan perusahaan secara efektif untuk mencapai tujuannya. Kelemahan adalah keterbatasan, kesalahan, atau cacat dalam organisasi yang dapat mencegah untuk mencapai tujuannya. Peluang adalah situasi yang menguntungkan di lingkungan perusahaan. Ancaman adalah situasi yang tidak menguntungkan di lingkungan perusahaan yang berpotensi merusak strateginya. Analisis SWOT digunakan untuk memperoleh pandangan dasar mengenai strategi yang diperlukan dalam mencapai suatu tujuan tertentu, dalam hal ini pengkajian tentang upaya-upaya apa saja yang dapat dijadikan solusi alternative dalam pengelolaan dan pengembangan strategi. (Salim, dkk, 2019).

#### C. Matriks SWOT

Menurut Nisak (2013), matriks SWOT ialah alat yang digunakan untuk penyusunan faktor-faktor strategis perusahaan, karena dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Hasil yang diperoleh dari matriks SWOT ini berupa empat kemungkinan alternatif strategis. Menurut Khairunnisa (2022), matriks SWOT merupakan *matching tool* yang penting untuk mengembangkan empat tipe strategi. Langkah dalam menyusun matriks SWOT yaitu:

- a) Menyusun daftar kekuatan dan kelemahan internal dan daftar peluang dan ancaman eksternal
- b) Menyusun strategi S-O dengan cara mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal
- c) Menyusun strategi W-O dengan cara mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal
- d) Menyusun strategi S-T dengan cara mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal
- e) Menyusun strategi W-T dengan cara mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal

#### D. Matriks EFE dan IFE

Menurut Yulianto, dkk (2022), matriks IFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal perusahaan berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan dianggap penting. Adapun tahapan kerja dalam membuat matriks IFE adalah sebagai berikut:

- 1) Identifikasi faktor internal perusahaan, kemudian dilakukan wawancara atau diskusi dengan responden terpilih untuk menentukan apakah faktor-faktor tersebut telah sesuai dengan kondisi internal perusahaan saat ini.
- 2) Beri bobot nilai, dimana nilai bobot 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting). Bobot menandakan tingkat pentingnya faktor-faktor tersebut secara relatif bagi keberhasilan perusahaan dalam industri tersebut. Ukuran bobot dapat ditetapkan dengan membandingkan antara hasil dari proses analisis faktor-faktor internal di perusahaan ini. Jumlah dari bobot harus sama dengan 1,0.
- 3) Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut menunjukkan kelemahan utama (peringkat = 1) atau kelemahan minor (peringkat = 2), kekuatan minor (peringkat = 3) atau kekuatan mayor (peringkat = 4). Perhatikan bahwa kekuatan harus mendapatkan peringkat 3 atau 4 dan kelemahan harus mendapat peringkat 1 atau 2.
- 4) Nilai dari pembobotan kemudian dilakukan dengan peringkat pada tiap faktor dan semua hasil kali tersebut dijumlahkan secara vertikal untuk memperoleh total skor pembobotan. Total skor pembobotan akan berkisar antara 1 sampai 4. Jika total skor pembobotan IFE 3,0 – 4,0 berarti kondisi internal perusahaan tinggi atau kuat, kemudian jika 2,0 – 2,99 berarti kondisi internal perusahaan rendah atau lemah.

Matriks EFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal perusahaan. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisis hal-hal yang menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik pemerintahan, hukum, teknologi, persaingan di pasar industri dimana perusahaan berada dan data eksternal relevan lainnya. Berikut ini merupakan tahapan kerja dalam membuat matriks EFE :

- 1) Identifikasi faktor eksternal perusahaan kemudian dilakukan wawancara atau diskusi dengan responden terpilih untuk menentukan apakah faktor-faktor tersebut telah sesuai dengan kondisi eksternal perusahaan saat ini. Adapun bobot yang diberikan berkisar 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengindikasikan tingkat penting relatif dan faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah peluang dan ancaman, faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja Perusahaan harus di berikan bobot yang paling tinggi. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.
- 2) Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor peluang dan ancaman yaitu : 1 = sangat rendah, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut rendah, 2 = rendah, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut sedang (respon sama dengan rata-rata), 3 = tinggi, respon Perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut di atas rata-rata, 4 = sangat tinggi, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut superior.
- 3) Nilai dari pembobotan kemudian dikalikan dengan peringkat pada tiap faktor dan semua hasil kali tersebut dijumlahkan secara vertikal untuk memperoleh total skor pembobotan. Total skor pembobotan akan berkisar antara 1 sampai 4 dengan rata-rata 2,5. Jika total skor pembobotan EFE 3,0-4,0 berarti perusahaan merespon kuat terhadap peluang dan ancaman yang mempengaruhi perusahaan, kemudian jika 2,0 - 2,99 berarti perusahaan merespon sedang terhadap peluang dan ancaman yang ada dan 1,0 - 1,99 berarti perusahaan tidak dapat merespon peluang dan ancaman yang ada. (Yulianto, dkk, 2022).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Matriks SWOT

Tahap awal dalam penelitian ini adalah menganalisis factor-faktor internal dan eksternal kemudian dilanjutkan dengan Menyusun alternatif strategi yang terdiri dari strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT. Matriks ini dapat menjelaskan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Analisis matriks SWOT pada usaha budidaya udang vannamei dapat dilihat pada tabel 1 berikut :

Faktor Internal          Faktor Eksternal	<b><u>Kekuatan (S)</u></b> 1. Lokasi usaha strategis 2. Pemeliharaan karyawan yang baik 3. Ketersediaan pakan untuk pembesaran 4. Ketersediaan Modal	<b><u>Kelemahan (W)</u></b> 1. Sarana dan prasarana kurang lengkap 2. Kurang tenaga kerja (karyawan) 3. Jarak tambak berdekatan dengan perusahaan lain 4. Konstruksi petak tambak kurang sesuai
<b><u>Peluang (O)</u></b> 1. Sumber daya air yang melimpah 2. Perintaan udang meningkat 3. Pemanfaatan lahan kosong 4. Pemanfaatan masyarakat pesisir sebagai tenaga kerja	<b><u>Strategi (SO)</u></b> 1. Memanfaatkan lahan kosong secara optimal agar meningkatkan permintaan udang vannamei 2. Mengoptimalkan SDA yang ada untuk budidaya udang vannamei 3. Memanfaatkan modal untuk memaksimalkan kegiatan budidaya	<b><u>Strategi WO</u></b> 1. Mendirikan laboratorium milik Perusahaan dengan memanfaatkan perkembangan ilmu dan teknologi 2. Mengelola SDM dan budidaya dengan baik 3. Menambah tenaga kerja atau karyawan 4. Saat kondisi tambak sebelah panen maka pengambilan air ditunda
<b><u>Ancaman (T)</u></b> 1. Serangan Penyakit 2. Kualitas benur yang berbeda dari tiap pemasok 3. Perubahan harga jual udang 4. Keadaan iklim yang menimbulkan isu lingkungan	<b><u>Strategi (ST)</u></b> 1. Mencari alternative benur yang berkualitas 2. Menggunakan alat paranet untuk meminimalisir perubahan iklim 3. Menjaga hubungan baik dengan supplier udang	<b><u>Strategi WT</u></b> 1. Pengambilan air laut berjarak 50 m dengan tujuan supaya air tidak terkontaminasi 2. Meningkatkan kualitas sarana operasional yang menunjang budidaya 3. Merekrut tenaga kerja ahli yang memiliki ualifikasi minimal D III

### B. Matriks EFE dan IFE

Hasil analisis matriks IFE terhadap faktor Kekuatan didapatkan nilai total skor sebesar 1,88 dan untuk faktor Kelemahan diperoleh nilai total skor sebesar 1.00. Nilai total skor Kekuatan lebih besar jika dibandingkan nilai total skor Kelemahan, artinya pengembangan usaha budidaya udang vannamei di CV. Karya Milenial Lautan Indonesia mampu memanfaatkan kekuatan internalnya dan mengatasi kelemahan internal yang dimiliki dalam

upaya mengembangkan usaha pembesaran udang vanamei secara Intensif.

Tabel 2. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Peringkat</b>	<b>Skor</b>
<b>Kekuatan</b>			
1. Lokasi strategis	,11	,50	0,49
2. Pemeliharaan karyawan yang baik	,11	,50	0,39
3. Ketersediaan modal untuk pembesaran	,16	,50	0,72
4. Ketersediaan pakan	,14	,50	0,63
<b>Jumlah</b>	<b>,51</b>		<b>2,23</b>
<b>Kelemahan</b>			
1. Sarana dan prasarana kurang lengkap	,11	,00	0,22
2. Kurang Tenaga Kerja	,14	,50	0,49
3. Jarak Tambak berdekatan dengan Perusahaan lain	,08	,50	0,28
4. Konstruksi petak tambak kurang sesuai	,06	,50	0,40
<b>Jumlah</b>	<b>,49</b>		<b>1,39</b>
<b>Total</b>	<b>,00</b>		<b>3,62</b>

Berdasarkan perhitungan hasil pemberian bobot dan peringkat berupa skor IFE didapatkan total skor dari internal (kekuatan dan kelemahan) sebesar 3,62. Hal ini menandakan usaha pembesaran udang vanamei di CV. Karya Milenial Lautan Indonesia mempunyai kondisi internal yang kuat karena skor faktor kunci internalnya berada diatas 2,00-2,99 (Yulianto,dkk, 2022).

Hasil perhitungan analisis matriks faktor eksternal menunjukkan factor eksternal strategi yang menjadi peluang dan ancaman usaha pembesaran udang vanamei pada tambak intensif di Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan. Faktor peluang yang dimiliki hasilnya yaitu 1,64 dan faktor ancaman yang dimiliki hasilnya yaitu 1,10. Nilai total skor peluang lebih besar jika dibandingkan nilai skor ancaman, yang artinya pengembangan usaha budidaya udang vanamei di CV. Karya Milenial Lautan Indonesia memiliki respon yang tinggi terhadap peluang dan merespon rendah ancaman yang ada. Perhitungan dan analisis terhadap faktor-faktor eksternal yang ada di perusahaan terdapat pada tabel 3.

Tabel 3. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE)

<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Peringkat</b>	<b>Skor</b>
<b>Peluang</b>			
1. Sumberdaya Air melimpah	,16	,50	0,72
2. Permintaan udang meningkat	,11	,50	0,38
3. Pemanfaatan Lahan Kosong	,11	,00	0,33
4. Pemanfaatan Masyarakat Pesisir	,08	,00	0,24
<b>Jumlah</b>	<b>,46</b>		<b>1,64</b>
<b>Ancaman</b>			
1. Serangan penyakit	,11	,50	0,16
2. Kualitas benur yang berbeda	,11	,00	0,22
3. Perubahan harga jual udang	,16	,50	0,40
4. Perubahan Iklim	,16	,00	0,32
<b>Jumlah</b>	<b>,54</b>		<b>1,10</b>
<b>Total</b>	<b>,00</b>		<b>2,74</b>

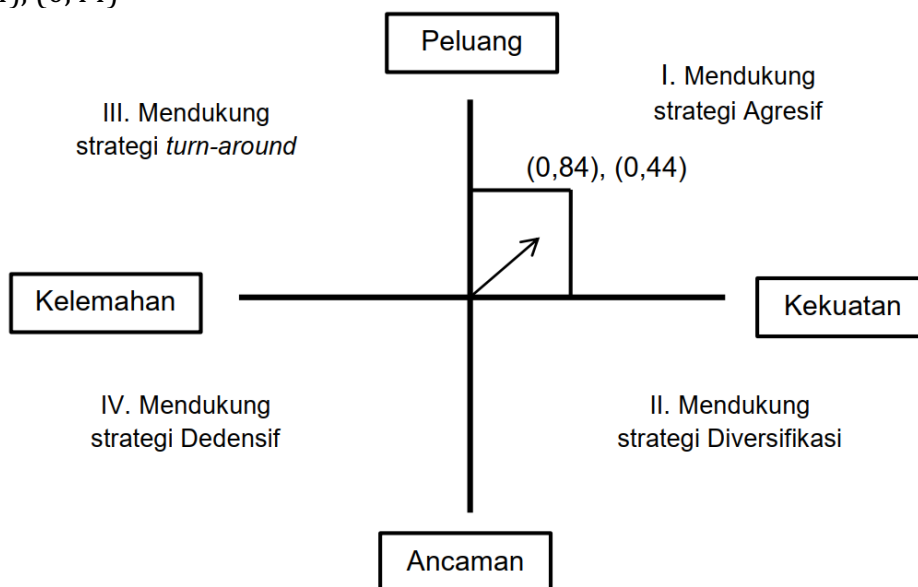
Berdasarkan perhitungan hasil pemberian bobot dan peringkat berupa skor EFE didapatkan total skor dari Eksternal (Peluang dan Ancaman) sebesar 2,74. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha budidaya udang vanamei pada CV. Milenial Lautan Indonesia yang ada di Kabupaten Pamekasan Madura mempunyai kondisi eksternal rata-rata atau sedang

karena faktor total skor faktor eksternalnya berada diantara 2.00 – 2.9 (Yulianto,dkk, 2022). Setelah mengetahui hasil skor dari tabel matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dan matriks EFE (Eksternal Factor Evaluation), penentuan koordinat dalam diagram SWOT berfungsi untuk menentukan posisi strategi Perusahaan apakah terletak di kuadran I, II, III, dan IV. Hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah strategi perusahaan bersifat agresif (Growth Oriented Strategy), Diversifikasi, Trund Around, dan Defensive. selanjutnya akan di ketahui posisi perusahaan pada diagram SWOT dengan cara perhitungan skor tabel IFE dan IFE yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Skor Matriks IFE dan EFE

No	Faktor	Skor Total
1	Kekuatan (Strengths)	2,23
2	Kelemahan (Weakness)	1,39
3	Peluang (Opprtunities)	1,54
4	Ancaman (Treath)	1,10

$$\begin{aligned}
 (x,y) &= (\text{Kekuatan}-\text{Kelemahan}), (\text{Peluang}-\text{Ancaman}) \\
 &= (2,23-1,39), (1,54-1,10) \\
 &= (0,84), (0,44)
 \end{aligned}$$



Gambar 1. Hasil Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan hasil penentuan pada diagram SWOT usaha pembesaran udang vannamei pada CV. Karya Milenial Lautan Indonesia di Desa Beddurih Kabupaten Pamekasan berada di posisi pada kuadran I Yaitu atau berada di strategi SO (*Strenght Opportunities*) yang berarti CV. Karya Milenial Lautan Indonesia berada di posisi agresif. Yang dimaksud dari posisi agresif yaitu pada posisi ini menandakan bahwa usaha ini dalam kondisi yang prima sehingga dimungkinkan untuk terus melakukan pengembangan, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Strategi yang disarankan yaitu dengan mendukung kebijakan pertumbuhan agresif, artinya kondisi internal dari CV. Karya Milenial Lautan Indonesia cukup bagus dalam menghadapi faktor eksternal usaha.

Menurut Rangkuti (2014), kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Strategi yang dapat diterapkan pada posisi ini yaitu dengan mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif yang didapatkan berdasarakan matriks SWOT pada tabel 1 yaitu:



1) Memanfaatkan lahan kosong secara optimal agar meningkatkan permintaan udang vannamei

Pada CV. Karya Milenial Lautan Indonesia masih mempunyai lahan kosong di sebelahnya yang cukup besar sehingga cocok untuk membangun sebuah tambak untuk meningkatkan produksi udang vannamei. Lokasinya sangat strategis dikarenakan berada di daerah yang dekat dengan laut, lokasi di kabupaten Pamekasan ini juga jauh dari perindustrian sehingga tidak memungkinkan air dapat tercemar oleh limbah industri, juga dekat dengan pemukiman warga pesisir mempermudah para pemilik tambak dalam mencari pekerja yang akan diperkerjakan di tambak tersebut

2) Mengoptimalkan sumber daya air yang ada untuk budidaya udang vannamei

Dalam berbudidaya udang vannamei air sangat dibutuhkan terutama air bersih, karena salah satu faktor berhasilnya suatu usaha budidaya udang vannamei adalah air, dimana air dibutuhkan untuk pergantian air saat budidaya pergantian air sendiri merupakan salah satu metode dalam mengatasi permasalahan kualitas air, dan kenapa pergantian air diperlukan sebab untuk mengatur suhu air, mencegah kenaikan salinitas pada musim kemarau, meningkatkan kosentarsi DO, membuang kelebihan fitoplankton, mengurangi kosentarsi nutrient, menurunkan kosentrasi amonia, nitrat, atau nitrit, membuang sisa metabolisme, dan mengganti kehilangan air penguapan atau kebocoran.

3) Memanfaatkan modal untuk memaksimalkan kegiatan budidaya

Memanfaatkan modal yang ada adalah syarat sah suatu usaha bisnis dapat didirikan, dengan demikian tak ada yang bisa menampik pentingnya modal yang dimiliki dalam berbisnis. Bahkan ketika bisnis sudah berjalan pun, sering kali modal tambahan diperlukan untuk mengembangkan bisnis. Pada kegiatan budidaya udang vannamei di CV. Karya Milenial Lautan Indonesia modal yang ada dimanfaatkan untuk memaksimalkan budidaya seperti ada lahan kosong untuk membangun petak tambak, membangun suatu laboratorium, mesin-mesin yang harus diganti, dll

## **KESIMPULAN**

Analisis strategi pengembangan usaha budidaya udang vannamei di CV. Milenial Lautan Indonesia dengan analisis SWOT terletak pada kuadran I dengan nilai koordinat (0,84:0,44) artinya strategi pengembangan yang digunakan perusahaan adalah strategi agresif, pengembangannya dengan memanfaatkan tersedianya lahan secara optimal karena meningkatnya permintaan udang vannamei, mengoptimalkan dan SDA yang ada serta mengoptimalkan usaha dengan modal dan sarana prasarana yang tersedia serta memanfaatkan peluang dengan memaksimalkan kegiatan budidaya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Antar Jatim. 2020. Pemrov Jatim dorong budidaya udang vaname di pesisir selatan. <https://jatim.antaranews.com/berita/343883/pemprov-jatimdorong-budi-daya-udang-vaname-di-pesisir-selatan>. 11 Juli 2023 (14.20)
- Arasy, Alimudz. 2021. Manajemen Strategi: Penguatan Daya Saing UMKM Berbasis Balanced. Cetakan Pertama. Edisi Pertama. Narotama Universitas Press. Surabaya
- Badan Riset Dan SDM Kelautan Dan Perikanan, 2022. <https://kkp.go.id/brsdm/sosek/artikel/39265-produksi-budi-daya-udang-diindonesia>. 10 Februari 2023 (19.00)
- Erlangga, E. 2012. Budidaya Udang Vannamei Secara Intensif. Pustaka Agro Mandiri. Tangerang Selatan.

- Gernandes, Heru. 2014. Peencanaan Pembangunan. <https://www.slideshare.net/heruferandez3/heru-gernandes-perencanaan-pembangunan>. 18- Februari 2013. (13.48).
- Karyoto, 2021, Proses Pengembangan Usaha. Edisi pertama. Cetakan pertama, Jakarta.
- Khairunnisa, I, D.E. Harmadji, R.Ristiyana, B.Harto, A.Mekaniwati, W.Widjaja, N.A, Malau, T.P.T.N.Hayati, A.I.Faried, T.Purwanti, M.umar. 2022. Usaha Mikro, kecil dan Menengah (UMKM). Edisi pertama,. Cetakan Pertama. PT Global Eksekutif Teknologi. Sumatera Barat
- Kurniawan, H. W. 2019. Pembesaran Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di PT. Dewi Laut Aquaculture Garut Jawa Barat. *Journal of Aquaculture and Fish Health*, Vol. 8 No.3
- Longman, & Mullins. 2014. Project Management: Key Tool for Implementing Strategy. *Journal Business Strategy*, Vol. 25 No.5 Hal.54-60.
- Nardianto, B. dkk. 2019. "Studi Kelayakan dan Strategi Pengembangan Budidaya Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) pada Tambak Plastik di Kabupaten Kaur Bengkulu (Studi Kasus pada PT XYZ)". *Indonesian Journal of Socio Economics*, Vol.1, No.1 :47-60
- Nisak, Zuhrotun. 2013. Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekbis*. 4(2): 3-4.
- Pemerintah Kabupaten Pamekasan Dinas Perikanan, 2017. [https://sippn.menpan.go.id/instansi/7745/pemerintah-kab-pamekasan?per\\_page=3](https://sippn.menpan.go.id/instansi/7745/pemerintah-kab-pamekasan?per_page=3). 17 Februari 2023 (20.00)
- Rangkuti, F. 2014. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Salim M. Afif, dan Agus B Siswanto. 2019. Analisis SWOT dengan Metode Kuesioner. Cetakan Pertama. CV.Pilar Nusantara. Semarang.
- Yulianto, Erwin, I. Sudirman, dan Sutarman. 2022. Model Implementasi integrasi Fungsi-fungsi Bisnis Pada Kinerja Proses Bisnis Internal. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Cipta Media Nusantara. Surabaya.