

# STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA UDANG VANNAMEI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETAMBAK DI KECAMATAN KLIRONG KABUPATEN KEBUMEN

**Siti Mazidatul Qonita<sup>1</sup>, Joko Purwono<sup>2</sup>, Feryanto<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Program Magister Sains Agribisnis, Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor

<sup>2,3</sup>Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor

Jl. Kamper Wing 4 Level 5 Kampus IPB Dramaga, Indonesia

e-mail: <sup>1</sup>[maziqonita@apps.ipb.ac.id](mailto:maziqonita@apps.ipb.ac.id)

(Diterima 12 Desember 2023/Revisi 22 Januari 2024/Disetujui 13 Maret 2024)

## ABSTRACT

*Vannamei shrimp is a fishery commodity that has the potential to be developed. Klirong District has a high volume and value of vannamei shrimp production in Kebumen Regency. This research aims to analyze the vannamei shrimp commodity base, classify the growth of vannamei shrimp cultivation businesses, and formulate appropriate development strategies for vannamei shrimp cultivation businesses in Klirong District, Kebumen Regency. This research will analyze several aspects, including Location Quotient (LQ) analysis, Klassen Matrix analysis, External and Internal Factors, SWOT analysis, and formulating alternative strategies using the QSPM matrix. This research shows that vannamei shrimp is an essential commodity in Klirong District, Kebumen Regency, with a value of 1.18. Vannamie shrimp commodities in Klirong District, Kebumen Regency, are classified as advanced and slow-growing commodities. There are twelve alternative strategies in developing the vannamei shrimp cultivation business, the three strategic priorities with the highest value include implementing environmentally sound farming business practices, adopting innovative technology and implementing digitalization in production and marketing systems, as well as establishing good relationships with suppliers and customers and also expanding marketing.*

**Keywords:** business development, income, vannamei shrimp

## ABSTRAK

Udang vannamei menjadi salah satu komoditas yang berpotensi untuk dikembangkan. Kecamatan Klirong merupakan salah satu daerah yang memiliki volume dan nilai produksi udang vannamei yang tinggi di Kabupaten Kebumen. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis basis komoditas udang vannamei, mengklasifikasikan pertumbuhan usaha budidaya udang vannamei, dan merumuskan strategi pengembangan yang tepat bagi usaha budidaya udang vannamei di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen. Terdapat beberapa aspek yang akan dianalisis dalam penelitian ini, diantaranya analisis *Location Quotient* (LQ), analisis Matrix Klassen, analisis Faktor Eksternal dan Internal serta SWOT, kemudian perumusan alternatif strategi menggunakan matrix QSPM. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa udang vannamei merupakan komoditas basis di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen dengan nilai 1,18. Komoditas udang vannamei di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen diklasifikasikan menjadi komoditas maju dan tumbuh lambat. Terdapat dua belas alternatif strategi dalam pengembangan usaha budidaya udang vannamei, tiga prioritas strategi dengan nilai tertinggi diantaranya yaitu menerapkan praktek usaha tambak berwawasan lingkungan, adopsi teknologi inovasi dan pengimplementasian digitalisasi dalam sistem produksi maupun pemasaran, serta menjalin hubungan yang baik dengan supplier maupun pelanggan serta memperluas pemasaran.

**Kata kunci:** pendapatan, pengembangan usaha, udang vannamei

## PENDAHULUAN

Sektor perikanan memiliki kontribusi signifikan dalam pertumbuhan ekonomi nasio-

nal, terutama dalam menyediakan protein pangan, memperoleh devisa, dan menciptakan lapangan kerja. Udang sebagai salah satu komoditas perikanan budidaya tambak yang

harus ditingkatkan produksinya, hal ini dikarenakan udang merupakan andalan ekspor hasil perikanan Indonesia. Proyeksi permintaan pasar internasional saat ini dan ke depan akan kebutuhan permintaan perikanan semakin meningkat. Hal ini berhubungan dengan udang yang merupakan komoditas ekspor terbesar dengan volume 239,28 juta kg dan nilai US\$ 2,04 miliar. Volume ekspor udang mengalami peningkatan sebesar 28,96% dibandingkan pada 2019 yang sebanyak 207,70 juta kg (KKP 2020). Oleh karenanya udang menjadi komoditas yang memiliki peran signifikan dalam kinerja ekspor komoditas perikanan di Indonesia. Produksi udang tersebar pada daerah-daerah yang memiliki pesisir pantai. Menurut Setyawan (2019) kegiatan budidaya tambak mulai diorientasikan menuju kawasan pantai selatan Jawa. Pembukaan tambak di wilayah tersebut merupakan solusi untuk meningkatkan produksi tambak, hal ini dikarenakan areanya masih terbuka luas dengan kualitas perairan yang baik sehingga mendukung upaya pengembangan budidaya udang secara berkelanjutan.

Kecamatan Klirong merupakan wilayah pesisir Kabupaten Kebumen dengan potensi lahan budidaya tambak seluas 1.151,20 ha, namun baru dimanfaatkan 208,85 Ha sebagai budidaya tambak udang vannamei. Oleh karenanya perlu dioptimalkan dalam pemanfaatan lahan tambak sehingga dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat di Kecamatan Klirong. Lokasi tambak di Kecamatan Klirong juga berdekatan dengan pantai dan sungai Luk Ulo yang merupakan sungai terbesar di Kabupaten Kebumen, sehingga mendukung dalam penyediaan air yang berkualitas dalam budidaya udang vannamei.

**Tabel 1. Volume dan Nilai Produksi Udang Vannamei di Kecamatan Klirong**

Tahun	Volume Produksi (kg)	Nilai Produksi (Rp)
2018	422.700	42.270.000.000
2019	417.785	23.427.880.000
2020	348.233	22.567.440.000

Sumber: DLHKP (2020)

Kecamatan Klirong merupakan salah satu daerah yang memiliki volume dan nilai produksi udang vannamei yang tinggi di Kabupaten Kebumen. Namun pada tahun 2018-2020 terjadi penurunan volume dan nilai produksi udang vannamei di Kecamatan Klirong.

Selain penurunan volume dan nilai produksi, pendapatan petambak juga mengalami penurunan sekitar 50%. Hal ini disebabkan adanya cuaca ekstrem dan penyakit yang mengganggu pertumbuhan udang serta krisis dunia juga menyebabkan harga udang vannamei turun. Dikarenakan penjualan udang vannamei untuk ekspor, maka berdampak bagi penurunan pendapatan petani udang vannamei. Kondisi tersebut menjadikan budidaya udang vannamei perlu dikembangkan untuk dapat meningkatkan pendapatan yang berpengaruh terhadap kesejahteraan bagi pembudidayanya. Hal ini mengingat adanya pengaruh usaha budidaya udang vannamei dalam membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat lokal yang mampu mengurangi angka kemiskinan dan pengangguran di Kecamatan Klirong. Perlunya strategi dalam pengembangan usaha sehingga dapat meningkatkan pendapatan bagi petambak udang vannamei di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen. Sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan, maka pengembangan kawasan perikanan budidaya menjadi penting sebagai alternatif pilihan usaha yang produktif.

Analisis komoditas unggulan menjadi landasan pertimbangan untuk menentukan strategi pengembangan disuatu wilayah. Pendekatan ini didasarkan pada hubungan antara potensi sumberdaya alam, perkembangan kondisi sosial ekonomi, serta ketersediaan sarana prasarana dalam mendukung aktifitas perekonomian di wilayah tersebut (Cipta *et al.* 2017). Oleh karenanya perlu dilakukan analisis terkait komoditas basis atau unggulan di wilayah penelitian dalam mendukung upaya pengembangan usaha di wilayah tersebut. Peran dan kerja sama antar pelaku usaha sangat penting dalam pengembangan usaha, begitu juga peran pemerintah sangat dibutuhkan untuk memberikan dukungan kepada seluruh pemangku kepentingan dalam usaha budidaya

ya udang vannamei di Kecamatan Klirong. Keterkaitan beberapa hal yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis basis komoditas udang vannamei, mengklasifikasikan pertumbuhan usaha budidaya udang vannamei, dan merumuskan strategi pengembangan yang tepat bagi usaha budidaya udang vannamei di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah. Penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi seluruh pengambil keputusan dalam pengembangan usaha budidaya udang vannamei sehingga dapat meningkatkan pendapatan bagi petambak udang vannamei di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen.

Penelitian terkait analisis potensi dikaji oleh Rizal *et al.* (2017) dengan menggunakan analisis LQ dan Typology Klassen. Hasil penelitian menunjukkan sektor perikanan secara komparatif wilayah masuk dalam kategori sektor maju dan tumbuh lambat. Penelitian yang dilakukan oleh Kartika *et al.* (2018) yang menganalisis strategi pengembangan dengan matriks QSPM. Berdasarkan penelitian Banka *et al.* (2022) Matriks QSPM dianggap sebagai alat yang berguna untuk membantu dalam menentukan daya tarik relatif dari strategi yang berbeda.

Kebaruan dalam kajian ini adalah kajian ini menggabungkan metode analisis LQ, Matrix Klassen dan analisis strategi pengembangan QSPM. Perbedaan dasar lainnya yaitu komoditas yang diteliti serta lokasi sebagai objek penelitian. Kajian ini membahas strategi pengembangan sebagai fokus utama dalam upaya meningkatkan pendapatan petambak.

## METODE

Lokasi penelitian dilaksanakan di Tambak Udang Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah. penelitian dilaksanakan pada bulan Agustus sampai Desember 2022. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan Kecamatan Klirong merupakan kecamatan dengan kemiskinan ekstrem tertinggi di wilayah pesisir Kabupaten Kebumen. Selain

hal tersebut Kecamatan Klirong memiliki potensi lahan dan sumber daya yang cukup besar, sehingga perlu dikelola dengan baik supaya dapat dimanfaatkan secara optimal. Kecamatan Klirong merupakan salah satu penghasil udang vannamei terbesar di Kabupaten Kebumen pada tahun 2020 dengan volume produksi mencapai 348.233 kg, namun selama tahun 2018-2020 terjadi penurunan volume produksi. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan studi pustaka. Teknik penentuan responden dilakukan secara *purposive sampling* yaitu dengan pertimbangan berdasarkan keahlian dan keterkaitan terhadap pengembangan usaha budidaya udang vannamei dalam meningkatkan pendapatan petambak udang. Jumlah responden sebanyak sepuluh petambak sebagai pemilik tambak udang vannamei di Kecamatan Klirong, dan lima orang dari Bidang Perikanan Budidaya, Dinas Lingkungan Hidup Kelautan dan Perikanan Kabupaten Kebumen.

Penelitian ini menggunakan analisis basis komoditas udang vannamei di Kecamatan Klirong dengan analisis *Location Quotient* (LQ). Analisis LQ dalam kajian ini digunakan untuk menganalisis apakah komoditas udang vannamei merupakan basis komoditas di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen. Menurut Tarigan (2005) sektor basis merupakan kegiatan mengekspor barang dan jasa keluar batas perekonomian suatu wilayah. Adapun rumus LQ berdasarkan Budiharsono (2001) :

$$\text{Koefisien LQ} = \frac{ei/et}{Ei/Et}$$

Dimana:

- ei = Jumlah produksi udang vannamei di Kecamatan Klirong
- et = Jumlah produksi total udang vannamei di Kecamatan Klirong
- Ei = Jumlah produksi udang vannamei di Kabupaten Kebumen
- Et = Jumlah produksi total udang vannamei di Kabupaten Kebumen

Interpretasi hasil analisis LQ adalah sebagai berikut: a) jika  $LQ > 1$ , hal tersebut menunjukkan bahwa komoditi bersifat basis atau menjadi komoditi unggulan, sehingga memiliki potensi untuk dikembangkan; b) jika  $LQ < 1$ , komoditi tersebut dikategorikan sebagai non-basis atau tidak memiliki keunggulan, sehingga kurang potensial untuk dikembangkan; c) jika  $LQ = 1$ , komoditi tersebut tergolong non-basis, menandakan bahwa tidak memiliki keunggulan dan kurang potensial untuk dikembangkan.

Klasifikasi komoditas udang vannamei di Kecamatan Klirong yang didasarkan pada perhitungan laju pertumbuhan dan kontribusi komoditas tersebut di tingkat kecamatan dan kabupaten dilakukan dengan analisis Matrix Tipologi Klassen berdasarkan Rochmiyati (2003), sebagai berikut:

$$rik = \frac{Pikt - Piko}{Piko} \times 100\%$$

$$ri = \frac{Pit - Pio}{Pio} \times 100\%$$

$$yik = \frac{Pik}{Ptk} \times 100\%$$

$$yi = \frac{Pi}{Pt} \times 100\%$$

Dimana:

rik = Laju pertumbuhan nilai produksi udang vannamei Kecamatan Klirong

ri = Laju pertumbuhan nilai produksi udang vannamei Kabupaten Kebumen

yik = Kontribusi udang vannamei terhadap total nilai produksi Kecamatan Klirong

yi = Kontribusi udang vannamei terhadap total nilai produksi Kabupaten Kebumen

Pikt = Nilai produksi komoditi udang vannamei Kecamatan Klirong tahun ke t

Piko = Nilai produksi komoditi udang vannamei Kecamatan Klirong awal tahun (t-1)

Pit = Nilai produksi komoditi udang vannamei Kabupaten Kebumen tahun ke t.

Pio = Nilai produksi komoditi udang vannamei Kabupaten Kebumen awal tahun (t-1)

Pik = Nilai produksi komoditi udang vannamei tingkat Kecamatan Klirong

Ptk = Total nilai produksi komoditi tingkat Kecamatan Klirong

Pi = Nilai produksi komoditi udang vannamei tingkat Kabupaten Kebumen

Pt = Total nilai produksi komoditi tingkat Kabupaten Kebumen

**Tabel 2. Matrix Tipologi Klassen**

Laju Pertumbuhan Komoditas	Kontribusi Komoditas	
	yik > yi	yik < yi
rik > ri	Komoditas Maju dan Tumbuh Cepat	Komoditas Berkembang Cepat
rik < ri	Komoditas Maju dan Tumbuh Lambat	Komoditas Relatif Tertinggal

Sumber : Sjafrizal (1997)

Penyusunan strategi melalui tiga tahapan yaitu tahap masukan, tahap pencocokan, dan tahap keputusan (David 2016). Tahap pertama yaitu tahap masukan yaitu berupa matriks IFE dan matriks EFE. Tahap masukan dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, memberikan bobot (B) dan rating (R), menentukan skor dengan rumus (BxR), serta menentukan total skor tertimbang.

Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang dimasukkan ke dalam matriks IFE) pada Tabel 3.

**Tabel 3. Matriks IFE**

Faktor Internal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
Kekuatan ( <i>Strengths</i> )			
Kelemahan ( <i>Weakness</i> )			

Sumber: David (2016)

Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman dimasukkan ke dalam matriks EFE pada Tabel 4.

**Tabel 4. Matriks**

Faktor Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
Peluang ( <i>Opportunities</i> )			
Ancaman ( <i>Threats</i> )			

Sumber: David (2016)

Tahap selanjutnya adalah tahap pencocokan, yaitu pada pembuatan alternatif strategi dengan matriks IE dan matriks SWOT. Matriks IE dibagi menjadi tiga bagian utama yang mempunyai dampak strategis berbeda. Matriks IE disajikan pada Gambar 1. berikut:

		Bobot Skor IFE		
		Kuat	Rata-Rata	Lemah
Bobot Skor EFE	4,0			
	3,0			
	2,0			
	1,0			
Tinggi		I	II	III
Sedang		IV	V	VI
Rendah		VII	VIII	IX

**Gambar 1. Matriks Internal-Eksternal**

Sumber : David 2016

Divisi yang masuk dalam sel I, II dan IV disebut tumbuh dan membangun, oleh karenanya strategi yang dapat diterapkan yaitu strategi intensif dan integratif. Divisi yang masuk ke dalam sel III, V, VII dapat dikelola dengan strategi pertahankan dan pelihara, strategi yang disarankan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan produk. Divisi yang masuk kedalam sel VI, VIII dan IX strategi yang diterapkan yaitu panen atau divestasi, diversifikasi konglomerat dan likuidasi.

Analisis SWOT memiliki matriks dengan empat kuadran yang merupakan perpaduan strategi antara faktor internal dan faktor eksternal yang disajikan pada Tabel 5.

**Tabel 5. Matriks SWOT**

Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT

Sumber: David (2016)

Tahapan terakhir yaitu tahap pengambilan keputusan yaitu mencocokkan semua tahap yang telah dibahas untuk mengetahui strategi alternatif prioritas dengan menggunakan QSPM. Matriks QSPM disajikan pada Tabel 6 berikut:

**Tabel 6. Matriks QSPM**

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi	
		Strategi 1	Strategi 2
		AS	TAS
Peluang			
Ancaman			
Kekuatan			
Kelemahan			
Total			

Sumber: David (2016)

Analisis QSPM dilakukan dengan penyusunan daftar faktor internal dan eksternal, memberikan bobot, menentukan nilai *Attractiveness Scores* (AS) serta menghitung nilai *Total Attractiveness Scores* (TAS). Skor yang lebih tinggi mengindikasikan strategi yang lebih menarik.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### ANALISIS LOCATION QOUTIENT (LQ)

Analisis *Location Qoutient* (LQ) dilakukan untuk mengidentifikasi potensi udang vannamei sebagai basis komoditas di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah. Analisis *Location Qoutient* (LQ) diperoleh dari data nilai produksi. Hasil yang diperoleh berdasarkan pada data sebagai berikut:

**Tabel 7. Hasil Analisis LQ Setiap Kecamatan di Kabupaten Kebumen**

No.	Kecamatan	LQ	Keterangan
1	Ambal	0,51	Non Basis
2	Ayah	0,78	Non Basis
3	Bonorowo	0,11	Non Basis
4	Buayan	0,72	Non Basis
5	Klirong	1,18	Basis
6	Mirit	0,64	Non Basis
7	Petanahan	1,15	Basis
8	Puring	1,22	Basis

Berdasarkan hasil perhitungan nilai LQ bahwa komoditas udang vannamei di Keca-

matan Klirong merupakan basis komoditas dengan nilai lebih dari 1 yaitu 1,18. Hal ini menunjukkan bahwa komoditas udang vannamei di Kecamatan Klirong merupakan komoditas unggulan, artinya komoditas udang vannamei mampu memenuhi kebutuhan wilayah dan berpotensi untuk diekspor ke luar wilayah sehingga memiliki potensi untuk dikembangkan.

#### ANALISIS KLASIFIKASI PERTUMBUHAN KOMODITI UDANG BERDASARKAN TYPOLOGY KLASSEN

Setelah mengetahui komoditi udang vannamei di Kecamatan Klirong (berdasarkan nilai LQ) maka selanjutnya dikaji terkait klasifikasi pertumbuhan komoditi udang vannamei tersebut dengan menggunakan *matrix tipologi klassen*. Berdasarkan besarnya kontribusi dan laju pertumbuhan dari komoditas udang vannamei, sehingga dapat diketahui komoditas udang vannamei apakah perlu diprioritaskan untuk dikembangkan sehingga dapat meningkatkan perekonomian yang berdampak juga dalam mendorong pendapatan petambak udang vannamei di Kecamatan Klirong.

Hasil analisis yang diperoleh menunjukkan bahwa komoditas udang vannamei di Kecamatan Klirong merupakan komoditas maju dan tumbuh lambat. Hal ini didasarkan pada nilai  $ri < -0,09$ , nilai  $rik > 0,23$ , nilai  $yik > 0,94$ , nilai  $yi > 0,79$ . Pada dasarnya komoditas maju dan tumbuh lambat yaitu komoditas yang kontribusinya terhadap nilai produksi pada tingkat kecamatan lebih besar dibandingkan kontribusi komoditi tersebut pada tingkat kabupaten, tetapi laju pertumbuhannya rendah dibandingkan dengan laju pertumbuhan di tingkat kabupaten. Komoditas udang vannamei yang berada dalam kondisi ini merupakan keadaan yang perlu dilakukan upaya untuk lebih meningkatkan kontribusinya. Sejalan dengan hasil penelitian Rizal *et al.* (2017) dimana sektor perikanan merupakan sektor yang maju dan tumbuh lambat.

Upaya yang dapat dilakukan untuk komoditas maju dan tumbuh lambat adalah

dengan cara menaikkan laju pertumbuhan produksinya di kecamatan atau wilayahnya yang otomatis akan meningkatkan kontribusinya terhadap tingkat kabupaten (Wicaksono 2011). Oleh karenanya diperlukan suatu strategi terhadap komoditas udang vannamei agar komoditas udang vannamei mampu keposisi prima atau maju dan tumbuh cepat dengan melakukan strategi pengembangan usaha yang diharapkan mampu meningkatkan laju pertumbuhan udang vannamei di Kecamatan Klirong.

#### PENYUSUNAN STRATEGI

Matrik IFE merupakan matrik yang digunakan untuk menentukan faktor-faktor lingkungan internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang paling dominan dapat mempengaruhi keberhasilan usaha budidaya udang vannamei. Berdasarkan Tabel 8, dimana total skor kekuatan (1,738) lebih tinggi dibandingkan total skor kelemahan (1,383). Hasil ini menunjukkan bahwa berdasarkan penilaian responden masih terdapat kekuatan dalam usaha budidaya udang vannamei. Matriks EFE berdasarkan identifikasi faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman. Berdasarkan Tabel 9, terlihat bahwa total skor peluang (1,846) lebih tinggi dibandingkan dengan total skor ancaman (0,907). Hasil ini menunjukkan bahwa berdasarkan penilaian responden masih banyak peluang dari usaha budidaya udang vannamei.

Berdasarkan hasil analisis matriks IE (Internal Eksternal) diperoleh koordinat rata-rata tertimbang IFE sebesar 3,121 dan nilai rata-rata tertimbang EFE sebesar 2,753 (Gambar 2). Posisi titik ini berada pada kuadran IV yang mana menunjukkan usaha budidaya udang vannamei berada dalam posisi tumbuh dan membangun (*grow and build*). Strategi *grow and build* menunjukkan bahwa suatu usaha membutuhkan strategi untuk tumbuh lebih baik dan dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih baik. Hal ini sejalan dengan kondisi komoditas udang vannamei yang diklasifikasikan komoditas tumbuh dan maju lambat, sehingga memerlukan strategi untuk

**Tabel 8. Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)**

No.	Faktor Internal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
<b>Kekuatan</b>				
1	Potensi lahan yang besar	0,076	3	0,228
2	Lokasi pemeliharaan yang mendukung kelangsungan hidup udang vannamei	0,079	3	0,237
3	Umur petambak yang masih produktif	0,068	3	0,203
4	Mudahnya dalam mendapatkan <i>supplier</i> dan <i>buyer</i>	0,072	3	0,215
5	Mudahnya akses (transportasi)	0,074	3	0,222
6	Petambak udang vannamei yang berpengalaman	0,071	3	0,213
7	Ketersediaan tenaga kerja cukup	0,063	3	0,190
8	Adanya hutan mangrove (green belt)	0,077	3	0,230
<i>Jumlah skor kekuatan faktor strategi internal</i>				1,738
<b>Kelemahan</b>				
1	Minimnya tingkat pendidikan petambak (kualitas SDM rendah)	0,079	2	0,158
2	Lemahnya manajemen pengelolaan tambak (penerapan SOP)	0,071	2	0,143
3	Penggunaan teknologi yang masih sederhana	0,071	3	0,214
4	Keterbatasan dana dalam pengembangan usaha	0,060	3	0,180
5	Belum maksimalnya dukungan pemerintah dan kelembagaan (penyuluhan dan kelompok pembudidaya)	0,075	3	0,226
6	Belum adanya pengelolaan limbah (IPAL)	0,060	2	0,120
7	Kualitas benur yang kurang baik	0,075	2	0,150
8	Sarana dan prasarana yang kurang memadai	0,060	3	0,180
<i>Jumlah skor kelemahan faktor strategi internal</i>				1,383
Jumlah				3,121

**Tabel 9. Matriks External Factor Evaluation (EFE)**

No.	Faktor Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
<b>Peluang</b>				
1	Pangsa pasar udang vannamei yang tinggi	0,076	4	0,302
2	Perkembangan teknologi semakin meningkat	0,073	4	0,290
3	Rendahnya produk substitusi	0,050	3	0,149
4	Adanya kebijakan dan peraturan pemerintah	0,054	3	0,161
5	Rendahnya tingkat persaingan	0,054	3	0,163
6	Hubungan yang baik dengan konsumen dan pemasok	0,077	3	0,230
7	Masih terbukanya peluang investasi	0,054	3	0,161
8	Tersedianya pinjaman modal bagi usaha kecil dan mikro (KUR)	0,065	3	0,194
9	Peningkatan pendapatan masyarakat dan kesadaran akan hidup sehat	0,065	3	0,194
<i>Jumlah skor peluang faktor strategi eksternal</i>				1,846
<b>Ancaman</b>				
1	Adanya konflik Rusia dan Ukraina	0,058	2	0,117
2	Fluktuasi harga udang vannamei	0,081	3	0,243
3	Tingginya harga pakan dan benur	0,071	2	0,142
4	Cuaca, iklim dan penyakit	0,073	2	0,146
5	Rendahnya hambatan masuk bagi pendatang baru	0,046	2	0,093
6	Kurangnya fasilitas pendukung	0,056	3	0,167
<i>Jumlah skor ancaman faktor strategi eksternal</i>				0,907
Jumlah				2,753

dapat mengembangkan usaha komoditas udang vannamei menjadi komoditas yang maju dan tumbuh cepat. Oleh karenanya strategi yang sesuai untuk diterapkan yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) serta stra-

tegi integratif (integrasi ke belakang, ke depan dan horizontal). Secara empiris strategi *grow and build* juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan Kartika *et al.* (2018) yang berada pada kuadran IV, dimana perusahaan sedang tumbuh dan berkembang di industri pengo-

Total rata-rata tertimbang IFE

		Baik 3,00 - 4,00	Rata-rata 2,00 - 2,99	Lemah 1,00 - 1,99
Total rata-rata tertimbang EFE	Baik 3,00 - 4,00	I	II	III
	Rata-rata 2,00 - 2,99	IV	V	VI
	Lemah 1,00 - 1,99	VII	VIII	IX

**Gambar 2. Matriks Internal-Eksternal (IE)**

lahan kopi arabika sehingga sangat tepat untuk melakukan strategi integrasi.

Berdasarkan hasil analisis pada matriks SWOT, di mana terdapat dua belas alternatif strategi yang digunakan sebagai upaya pengembangan usaha budidaya udang vannamei di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen. Hasil analisis SWOT berupa matriks empat kuadran, dimana setiap kuadran mencakup kombinasi strategi antara faktor internal dan eksternal. Berdasarkan Tabel 10. yang menyajikan daftar faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman), dan gabungannya untuk merumuskan alternatif strategi.

Strategi-strategi tersebut dimasukkan ke dalam matriks QSPM agar dapat diketahui *Attractiveness Scores* (AS) dan *Total Attractiveness Scores* (TAS) yang dimiliki dalam setiap strategi. Skor AS dan TAS didapatkan dari hasil pengisian kuisioner responden berdasarkan pada Tabel 11.

Hasil perhitungan TAS menunjukkan bahwa strategi prioritas ke-1 yaitu mengimplementasikan praktik usaha tambak yang berfokus pada lingkungan seperti EAA dan IPAL serta penegakan aturan pemerintah mengenai perencanaan tata ruang. Budidaya berwawasan lingkungan adalah suatu budidaya yang memperhatikan kondisi, sifat, dan kelestarian lingkungan hidup yang dimanfaatkan sebaik mungkin sehingga kerusakan lingkungan dapat dihindarkan dan daya guna

sumberdaya alam dan lingkungan hidup dapat dilestarikan (Junior *et al.* 2017). EAA adalah pedoman untuk meningkatkan dampak positif atau meminimalisir dampak negatif kegiatan perikanan budidaya terhadap lingkungan. Air buangan dari tambak memiliki potensi untuk mencemari lingkungan, oleh karenanya penggunaan IPAL diperlukan untuk mengolah limbah tersebut menjadi aman sebelum dikembalikan ke laut (Rizky *et al.* 2022). Proses ini dilakukan sebagai pencegahan penyebaran penyakit pada tambak di sekitarnya. Perlunya dokumen AMDAL menjadi persyaratan bagi perizinan usaha budidaya udang vannamei. Selain itu perbankan/lembaga permodalan juga menempatkan lingkungan hidup dengan memperhatikan hasil AMDAL sebagai salah satu pertimbangan dalam memberikan kredit bagi debitur berskala besar dan tinggi resiko. Hal ini mencerminkan adanya sinkronisasi regulasi antara pemerintah pusat maupun daerah yang berperan sebagai instansi penerbitan perizinan usaha dengan lembaga pembiayaan seperti bank/non bank sebagai upaya dalam menjaga kelestarian lingkungan (Wigiani *et al.* 2019).

Penegakan aturan pemerintah mengenai perencanaan tata ruang dan mengatur serta mengawasi terkait kegiatan pencemaran lingkungan dan lokasi tambak merupakan suatu hal yang penting. Hal ini dilakukan agar lokasi yang diperuntukan sebagai pertambakan



Tabel 10. Matriks SWOT

<b>Faktor Eksternal</b>	<p><b>Peluang (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pangsa pasar udang vannamei yang tinggi</li> <li>2. Perkembangan teknologi semakin meningkat</li> <li>3. Rendahnya produk substitusi</li> <li>4. Rendahnya tingkat persaingan</li> <li>5. Hubungan yang baik dengan konsumen dan pemasok</li> <li>6. Masih terbukanya peluang investasi</li> <li>7. Lembaga perbankan menyediakan beberapa program pinjaman modal lunak khusus untuk mendukung usaha kecil dan mikro (KUR)</li> <li>8. Kebijakan pemerintah terkait perlindungan bagi pembudidaya perikanan (UU No 7 Tahun 2016)</li> <li>9. Peningkatan pendapatan masyarakat dan kesadaran akan hidup sehat</li> </ol>	<p><b>Ancaman (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya konflik Rusia dan Ukraina</li> <li>2. Fluktuasi harga udang vannamei</li> <li>3. Tingginya harga pakan dan benur</li> <li>4. Cuaca, iklim dan penyakit</li> <li>5. Rendahnya hambatan masuk bagi pendatang baru</li> <li>6. Kurangnya fasilitas pendukung</li> </ol>	
<b>Faktor Internal</b>	<p><b>Kekuatan (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Potensi lahan yang besar</li> <li>2. Lokasi pemeliharaan yang mendukung kelangsungan hidup udang vannamei</li> <li>3. Umur petambak yang masih produktif</li> <li>4. Mudah dalam mendapatkan supplier dan buyer</li> <li>5. Mudah akses (transportasi)</li> <li>6. Petambak udang vannamei yang berpengalaman</li> <li>7. Ketersediaan tenaga kerja cukup</li> <li>8. Adanya hutan mangrove (<i>green belt</i>)</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengoptimalkan lahan dan benur untuk meningkatkan volume produksi udang vannamei dalam memenuhi pangsa pasar udang vannamei yang tinggi. (S1, S2, S4, S5, S8, O1, O3, O4, O8, O9)</li> <li>2. Adopsi teknologi inovasi dan pengimplementasian digitalisasi dalam sistem produksi maupun pemasaran (S3, O2).</li> <li>3. Menjalin hubungan yang baik dengan supplier/pemasok dan distributor/pelanggan serta memperluas pemasaran (S4, O2, O5).</li> <li>4. Meningkatkan kemudahan dalam akses perizinan dan investasi untuk memperluas pangsa pasar, serta mendukung regulasi yang kondusif. (S1, O1, O6, O8)</li> </ol>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menerapkan SOP sesuai CBIB serta memastikan kualitas kesehatan udang vannamei (S1, S7, T2, T3, T4)</li> <li>2. Menerapkan sistem jaminan mutu (sertifikasi, standarisasi, dan <i>traceability</i>) (T3, T4)</li> </ol>
<b>Faktor Internal</b>	<p><b>Kelemahan (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Minimnya tingkat pendidikan petambak (kualitas SDM rendah)</li> <li>2. Lemahnya manajemen pengelolaan tambak (penerapan SOP)</li> <li>3. Penggunaan teknologi yang masih sederhana (semi intensif)</li> <li>4. Keterbatasan dana dalam pengembangan usaha</li> <li>5. Belum maksimalnya dukungan pemerintah dan kelembagaan (penyuluhan dan kelompok pembudidaya)</li> <li>6. Belum adanya pengelolaan limbah (IPAL)</li> <li>7. Kualitas benur yang kurang baik</li> <li>8. Sarana dan prasarana yang kurang memadai</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kompetensi SDM melalui kerja sama kelompok dan teknisi dalam sertifikasi kompetensi dan pelatihan teknis maupun manajerial (W1, W2, O1, O4)</li> <li>2. Mengoptimalkan peran penyuluh dalam pendampingan dan pembinaan. (W1, W2, W3, W5, W7, O2, O8)</li> <li>3. Pengelolaan tambak dengan memanfaatkan</li> <li>4. bantuan pemerintah seperti permodalan, kemitraan, maupun perlindungan usaha bagi petambak udang vannamei. (W4, W8, O8)</li> </ol>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bekerjasama dengan pemasok lokal, pihak akademisi dan lembaga penelitian untuk menghasilkan benih yang bermutu dan murah melalui penelitian yang berkelanjutan dan berkesinambungan. (W1, W4, T1, T2, T3, T6)</li> <li>2. Bekerjasama dengan para petambak lainnya dalam upaya menjaga stabilitas harga jual. (W4, T2, T3)</li> <li>3. Mengimplementasikan praktik usaha tambak yang berfokus pada lingkungan seperti EAA dan IPAL serta penegakan aturan pemerintah mengenai perencanaan tata ruang (W6, W8, T4, T5)</li> </ol>

tidak tumpang tindih dengan lokasi lain seperti tambak pasir dan lainnya. Penentuan luas maksimal areal tambak berkaitan dengan

kapasitas daya dukung lingkungan yang mendukung keberlanjutan usaha budidaya udang di area tersebut. Sebagai bagian dari

Tabel 11. Matriks QSPM

Alternatif Strategi	Nilai TAS	Prioritas
<b>Strategi S-O (Strengths - Opportunities)</b>		
1. Mengoptimalkan lahan dan benur untuk meningkatkan volume produksi udang vannamei dalam memenuhi pangsa pasar udang vannamei yang tinggi.	5,5502	12
2. Adopsi teknologi inovasi dan pengimplementasian digitalisasi dalam sistem produksi maupun pemasaran	5,9089	2
3. Menjalinkan hubungan yang baik dengan <i>supplier</i> /pemasok dan distributor/pelanggan serta memperluas pemasaran	5,8560	3
4. Meningkatkan kemudahan dalam akses perizinan dan investasi untuk memperluas pangsa pasar	5,5878	10
<b>Strategi S - T (Strengths - Threats)</b>		
5. Menerapkan SOP sesuai CBIB serta memastikan kualitas kesehatan udang vannamei	5,6131	9
6. Menerapkan sistem jaminan mutu (sertifikasi, standarisasi, dan <i>traceability</i> )	5,6784	8
<b>Strategi W - O (Weakness - Opportunities)</b>		
7. Meningkatkan kompetensi SDM melalui kerja sama kelompok dan teknisi dalam sertifikasi kompetensi dan pelatihan teknis maupun manajerial	5,8174	7
8. Mengoptimalkan peran penyuluh dalam pendampingan dan pembinaan	5,8399	5
9. Pengelolaan tambak dengan memanfaatkan bantuan pemerintah seperti permodalan, kemitraan, maupun perlindungan usaha bagi petambak udang vannamei.	5,5834	11
<b>Strategi W - T (Weakness - Threats)</b>		
10. Bekerjasama dengan pemasok lokal, pihak akademisi dan lembaga penelitian untuk menghasilkan benih yang bermutu dan murah melalui penelitian yang berkelanjutan dan berkesinambungan.	5,8515	4
11. Bekerjasama dengan para petambak lainnya dalam upaya menjaga stabilitas harga jual	5,8343	6
12. Mengimplementasikan praktik usaha tambak yang berfokus pada lingkungan seperti EAA dan IPAL serta penegakan aturan pemerintah mengenai perencanaan tata ruang.	5,9418	1

manajemen yang bertujuan mengatasi masalah lingkungan dan konflik spasial, sehingga diperlukan strategi penataan ruang wilayah untuk mengoptimalkan pengelolaan tata ruang wilayah pesisir, melindungi fungsi ruang, mengurangi konflik, mencegah dampak negatif bagi lingkungan serta meningkatkan nilai ekonomi dari budidaya tambak udang vannamei (Pelly *et al.* 2018). Strategi peningkatan bantuan legalitas dan kenyamanan usaha dengan penegakan aturan melalui kerjasama dengan instansi terkait terhadap aturan pemanfaatan lahan sesuai RTRW agar tidak terjadi alih fungsi lahan budidaya (Prasetyono dan Irzal 2022).

Strategi prioritas kedua yaitu adopsi teknologi inovasi dan implementasi digitalisasi dalam sistem produksi maupun pemasaran. Petambak juga dapat meningkatkan manajemen pemasaran dengan menguatkan aspek promosi dengan iklan yang lebih efektif dan variatif sesuai dengan target pasar dengan melalui metode *online* agar jangkauan pemasaran lebih luas serta tidak terbatas oleh relasi saat ini. Penerapan teknologi terkini dalam budidaya perikanan yang dengan menggunakan *platform e-commerce* yang bertujuan untuk memperpendek rantai distribusi sehingga lebih efisien, memberikan kepastian harga bagi pembudidaya dan konsumen, menyediakan konektivitas untuk menyediakan sarana input

dan pasar serta menciptakan model bisnis yang efisien (DJPB 2018). Menurut Nugroho *et al.* (2022) budidaya udang di Indonesia tengah memasuki era industri 4.0, teknologi budidaya udang dengan kolam bundar yang dilengkapi berbagai peralatan yang otomatis serta berbasis data terus diuji coba. Idealnya teknologi terbaik seharusnya mampu menggabungkan peningkatan produktivitas dan pengurangan dampak negatif terhadap lingkungan (Engle 2019).

Strategi prioritas ketiga yaitu menjalin hubungan yang baik dengan *supplier*/pemasok dan distributor/pelanggan serta memperluas pemasaran. Memiliki hubungan yang baik dengan *supplier* dapat memberikan keuntungan bagi petambak, seperti memperoleh benih berkualitas dengan harga terjangkau. Begitu juga dengan membangun kepercayaan dengan pelanggan merupakan hal yang penting bagi petambak untuk menciptakan loyalitas pelanggan. Petambak terbuka terkait informasi kualitas, harga, ketepatan waktu pemanenan serta responsif terhadap keluhan yang dialami pelanggan. Oleh karenanya strategi ini diharapkan dapat memberikan dampak dalam mempertahankan pelanggan maupun memperluas pemasaran.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa komoditas udang vannamei merupakan basis komoditas di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen. Udang vannamei di Kecamatan Klirong merupakan komoditas yang diklasifikasikan maju dan tumbuh lambat. Terdapat dua belas alternatif strategi dalam pengembangan usaha budidaya udang vannamei, tiga prioritas strategi dengan nilai tertinggi di antaranya yaitu menerapkan praktek usaha tambak berwawasan lingkungan, adopsi teknologi inovasi dan pengimplementasian digitalisasi dalam sistem produksi maupun pemasaran, serta menjalin hubungan yang baik dengan *supplier* maupun pelanggan serta memperluas pemasaran.

### SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran dari penelitian ini yaitu pemerintah dan para pelaku usaha budidaya udang vannamei disarankan terus bekerjasama dalam mendorong peningkatan produksi udang vannamei dan memanfaatkan potensi serta peluang usaha. Pengimplementasian alternatif strategi pengembangan usaha budidaya udang vannamei sebaiknya menerapkan praktek usaha tambak berwawasan lingkungan, melakukan adopsi teknologi inovasi dan pengimplementasian digitalisasi dalam sistem produksi maupun pemasaran, serta menjalin hubungan yang baik dengan *supplier* maupun pelanggan serta memperluas pemasaran. Upaya ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan bagi pembudidaya udang vannamei di Kecamatan Klirong Kabupaten Kebumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Budiharsono S. 2001. *Teknik Pengembangan Wilayah Pesisir dan Lautan*. Jakarta: Pradnya Paramita
- Cipta SW, Santun RPS, Djura PL. 2017. Pengembangan Komoditas Unggulan Di Wilayah Pengembangan Tumpang Kabupaten Malang. *Kawistara*. 7(2): 121-133. DOI 10.22146/kawistara.12495
- David FR. 2016. *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- DLHKP [Dinas Lingkungan Hidup Kelautan dan Perikanan]. 2020. *Database Dinas Kelautan Dan Perikanan Kabupaten Kebumen*. Kebumen: Dinas Lingkungan Hidup Kelautan dan Perikanan Kabupaten Kebumen. <https://dlhkp.kebumenkab.go.id/index.php/web/>
- DJPB. (2018). KKP Optimalkan Bisnis Akuakultur Diera Industri 4.0. <https://kkp.go.id/djpb/artikel/5941/> akses :16 Mei 2022.
- Engle CR. (2019). Bringing Aquaculture Sustainability Down to Earth. *Journal of the World Aquaculture Society*. 50(2): 246-

248. <https://doi.org/10.1111/jwas.12609>
- Junior RSS, Hariyadi, Sri M. (2017). Strategi Pengembangan Usahatani Kangkung Organik di Kabupaten Bogor. *Jurnal Agribisnis Indonesia*. 5(2): 137-149
- Kartika YD, Amzul R, Imam TS. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Kopi Arabika (Studi Kasus PT Golden Malabar). *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*. 4 (2): 212-219. <http://dx.doi.org/10.17358/jabm.4.2.212>
- KKP [Kementerian Kelautan dan Perikanan]. 2020. Program Percepatan Tambak Udang Nasional. Materi presentasi Direktur KKI [Kementerian Kelautan dan Perikanan]. Profil Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Timur untuk Mendukung Industrialisasi KP [diunduh pada 18 Maret 2022]; Tersedia pada: <http://kkp.go.id>
- Nugroho E, Raden RSPSD, Aisyah, Tri H, Muhammad N. (2022). Pemanfaatan Sumberdaya Kelautan dan Perikanan Melalui Budidaya Perikanan Berkelanjutan Menuju Masyarakat Pembudidaya 5.0. *Jurnal Kebijakan Perikanan Indonesia*. 14 (2):111-119. <http://dx.doi.org/10.15578/jkpi.14.2.2022.111-119>
- Pelly DA, Nada F, Retno CS. 2018. Arahan Fungsi Kawasan Pesisir Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat Menuju Perencanaan Tata Ruang Wilayah Pesisir Yang Berkelanjutan (Studi Kasus di Kecamatan Grabag, Kabupaten Purworejo). Seminar Nasional IV Pengelolaan Pesisir dan Daerah Aliran Sungai. 2018 Okt 24. Yogyakarta.
- Prasetyono E, Irzal E. (2022). Evaluasi Kebijakan Pengembangan Akuakultur. *Jurnal Kebijakan Publik*. 13(1): 360-368
- Rizal et al. (2018). Tipologi Ekonomi Komoditas Perikanan dan Status Sektor Perikanan pada Pembangunan Wilayah di Kabupaten Bandung Barat. *Jurnal Akuatika Indonesia*. 2(2):109-119.
- Rizky M, Ussy A, Rahmah DL. (2022). Sensitivitas Kelayakan Ekonomi Perencanaan IPAL Menggunakan Metode Stokastik pada Tambak Udang Vanamei di Kota Probolinggo. *Jurnal Teknologi dan Rekayasa Sumber Daya Air*. 2 (1): 449-458
- Rochmiyati H. 2003. Analisis Unggulan Komoditi Pertanian di Kabupaten Pontianak. [tesis]. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Setyawan YA. 2019. Persepsi Dan Partisipasi Petani Tambak Dalam Pelestarian Lingkungan Kawasan Pesisir Desa Ketawangrejo Kecamatan Grabag Kabupaten Purworejo [skripsi]. Semarang: Universitas Negeri Semarang.
- Sjafrizal. 1997. *Pertumbuhan Ekonomi dan Ketimpangan Regional Wilayah Indonesia Bagian Barat*. Jakarta: Prisma LP3ES.
- Tarigan R. 2005. Perencanaan Pembangunan Wilayah: Edisi Revisi Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Wicaksono, IA. 2011. Analisis Location Quotient Sektor Dan Subsektor Pertanian Pada Kecamatan Di Kabupaten Purworejo. *Jurnal Ilmu Ilmu Pertanian-Mediagro*. 7(2):11-18.
- Wigiani D, Bambang W, Kadarwan S, Taryono. 2019. Analisis Keberlanjutan Wilayah Pesisir Berbasis Budidaya Udang Vaname (Studi Kasus di Kecamatan Indramayu). *Journal of Fisheries and Marine Research*. 3 (2) :144-154