

Marketing Management and Distribution of Vannamei Shrimp at the Karangantu Fisheries Polytechnic Installation, Serang City

Manajemen Pemasaran dan Distribusi Udang Vannamei di Instalasi Politeknik Ahli Usaha Perikanan Karangantu, Kota Serang

Yernawilis^{1)*}, Mesenu¹⁾, Zalmirosano¹⁾, Indra Syamson¹⁾, Harisjon¹⁾, Agung D Anggoro¹⁾, Ratih Martia Rahmani¹⁾

Politeknik Ahli Usaha Perikanan

*Corresponding Author: yernawilisaup@gmail.com

ABSTRACT

Vannamei shrimp (Litopenaeus vannamei) is one of the leading commodities in the Indonesian aquaculture industry due to its high productivity, relatively rapid growth, and strong adaptability to diverse environmental conditions. This study aims to analyse marketing management and distribution aspects of vannamei shrimp at the Karangantu Installation of the Polytechnic of Fisheries Business Expertise, Kasemen District, Serang City, Banten Province, with a focus on improving efficiency, competitiveness, and the sustainability of aquaculture enterprises. The research employed a descriptive method with a qualitative approach, conducted through field observations, in-depth interviews with relevant stakeholders, and analysis of secondary data related to production, marketing, and distribution. The findings indicate that the implementation of well-planned marketing strategies, supported by efficient distribution systems and integrated supply chain management, contributes significantly to increased productivity and profitability of vannamei shrimp farming. The study concludes that strengthening marketing management and distribution plays a strategic role in enhancing the performance and sustainability of aquaculture businesses. Furthermore, the findings provide educational contributions to the development of entrepreneurship learning and agribusiness management in vocational education, particularly in improving students' competencies and encouraging managerial innovation towards sustainable aquaculture.

Keywords: *vannamei shrimp; marketing management; distribution; sustainable aquaculture; vocational education.*

ABSTRAK

Udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) merupakan salah satu komoditas unggulan dalam industri akuakultur Indonesia karena tingkat produktivitas yang tinggi, pertumbuhan yang relatif cepat, serta kemampuan adaptasi yang baik terhadap berbagai kondisi lingkungan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen pemasaran dan aspek distribusi udang vannamei di Instalasi Politeknik Ahli Usaha Perikanan Karangantu, Kecamatan Kasemen, Kota Serang, Provinsi Banten, dengan fokus pada peningkatan efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan usaha budidaya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yang dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara mendalam dengan pemangku kepentingan terkait, serta analisis data sekunder yang mencakup aspek produksi, pemasaran, dan distribusi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran yang terencana, didukung oleh sistem distribusi yang efisien dan pengelolaan rantai pasok yang terintegrasi, berkontribusi nyata terhadap peningkatan produktivitas dan keuntungan usaha budidaya udang vannamei. Kesimpulan penelitian ini menegaskan bahwa penguatan manajemen pemasaran dan distribusi memiliki peran strategis dalam meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha akuakultur. Selain itu, temuan penelitian ini juga memberikan kontribusi edukatif dalam pengembangan pembelajaran kewirausahaan dan manajemen agribisnis pada pendidikan vokasi, khususnya dalam meningkatkan kompetensi mahasiswa dan mendorong inovasi manajerial menuju akuakultur yang berkelanjutan.

Keywords: Udang vannamei; manajemen pemasaran; distribusi; akuakultur berkelanjutan; pendidikan vokasi.

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



PENDAHULUAN

Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) merupakan komoditas perikanan unggulan yang berasal dari perairan pesisir Amerika Latin, khususnya dari wilayah pantai barat Meksiko hingga Peru. (Yustiati & Andriani,

2022) Spesies ini mulai diperkenalkan di Indonesia pada awal tahun 2000-an sebagai alternatif dari udang windu (*Penaeus monodon*), yang produksinya menurun akibat serangan penyakit seperti white spot syndrome virus (WSSV) dan monodon baculovirus (MBV). Sejak saat itu, udang vannamei menjadi primadona baru di sektor akuakultur nasional karena memiliki tingkat adaptasi yang tinggi terhadap lingkungan, pertumbuhan cepat, serta ketahanan terhadap penyakit.

Meskipun udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) memiliki keunggulan biologis dan teknis yang menjadikannya komoditas unggulan dalam sektor akuakultur nasional, pengembangan usaha budidayanya masih dihadapkan pada berbagai permasalahan pemasaran yang bersifat struktural dan manajerial. Salah satu permasalahan utama adalah ketidakseimbangan posisi tawar antara pembudidaya dan pelaku pemasaran, khususnya pedagang pengumpul dan distributor, yang menyebabkan harga jual di tingkat produsen relatif fluktuatif dan cenderung tidak stabil. Kondisi ini diperparah oleh ketergantungan pembudidaya pada saluran pemasaran tradisional, sehingga akses terhadap pasar yang lebih luas, baik pasar modern maupun ekspor, masih terbatas. Selain itu, keterbatasan informasi pasar terkait permintaan, standar mutu, dan preferensi konsumen menyebabkan pembudidaya belum sepenuhnya mampu menyesuaikan kualitas dan ukuran produk sesuai kebutuhan pasar. Permasalahan lain yang cukup signifikan adalah inefisiensi sistem distribusi dan rantai pasok, yang ditandai oleh tingginya biaya transportasi, penanganan pascapanen yang belum optimal, serta keterbatasan fasilitas rantai dingin (cold chain). Akibatnya, nilai tambah produk udang vannamei di tingkat pembudidaya belum maksimal, meskipun permintaan pasar domestik dan internasional terus meningkat.

Menurut Yusuf (2025), udang vannamei memiliki peran strategis dalam menjaga keberlanjutan sektor pertambakan Indonesia karena kemampuannya beradaptasi terhadap berbagai kondisi lingkungan serta tingkat efisiensi konversi pakan yang relatif tinggi dibandingkan dengan udang lokal. Penelitian Hapsari & Nurhayati (2023) menunjukkan bahwa udang vannamei mendominasi lebih dari delapan puluh persen total ekspor udang Indonesia dengan nilai ekspor yang melebihi dua miliar dolar Amerika Serikat per tahun. Tingginya permintaan dari pasar internasional, khususnya Amerika Serikat, Jepang, Tiongkok, dan negara-negara Uni Eropa, mencerminkan besarnya potensi ekonomi komoditas ini dalam meningkatkan devisa negara dan kesejahteraan masyarakat pesisir. Namun demikian, peningkatan produksi dan ekspansi pasar tersebut belum sepenuhnya diikuti oleh penguatan manajemen pemasaran dan sistem distribusi yang efisien. Keterbatasan akses pasar, ketergantungan pada saluran pemasaran konvensional, serta belum optimalnya pengelolaan rantai pasok dan penanganan pascapanen berpotensi menurunkan nilai tambah di tingkat pembudidaya. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi produksi dan kinerja pemasaran, sehingga diperlukan kajian mendalam mengenai manajemen pemasaran dan aspek distribusi udang vannamei guna mendukung daya saing dan keberlanjutan usaha akuakultur secara optimal.

Meskipun demikian, keberlanjutan budidaya udang vannamei di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan. Permasalahan utama mencakup penurunan kualitas lingkungan tambak akibat pencemaran, penyebaran penyakit seperti early mortality syndrome (EMS) dan acute hepatopancreatic necrosis disease (AHPND), keterbatasan ketersediaan benur berkualitas, serta rendahnya penerapan manajemen biosekuriti di tingkat petambak. Penelitian terbaru oleh Sarida et al. (2024) menyebutkan bahwa penerapan sistem recirculating aquaculture system (RAS) dan penggunaan probiotik dapat menurunkan tingkat mortalitas hingga 30%. Sementara itu, studi oleh Nugroho et al. (2022) menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital berbasis Internet of Things (IoT) dalam pemantauan kualitas air meningkatkan efisiensi pakan dan mempercepat pertumbuhan udang hingga 15%. Kajian terdahulu oleh Jumadil, (2025) menekankan pentingnya penerapan prinsip keberlanjutan dalam industri udang global, termasuk efisiensi penggunaan air, pengelolaan limbah, dan keseimbangan ekologi tambak.

Penelitian di Indonesia yang dilakukan oleh Rahantoknam et al. (2025) juga menggarisbawahi pentingnya integrasi antara teknologi budidaya modern, pengelolaan lingkungan, serta pemberdayaan masyarakat pesisir agar pengembangan udang vannamei tetap berkelanjutan. Meskipun udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) telah menjadi komoditas unggulan dan penopang utama ekspor perikanan Indonesia, keberlanjutan budidayanya masih menghadapi berbagai permasalahan yang kompleks. Permasalahan tersebut meliputi penurunan kualitas lingkungan tambak akibat pencemaran dan akumulasi limbah, serta munculnya penyakit infeksius seperti Early Mortality Syndrome dan Acute Hepatopancreatic Necrosis Disease yang diperparah oleh rendahnya penerapan biosekuriti. Selain itu, keterbatasan ketersediaan benur berkualitas tinggi dan rendahnya adopsi teknologi modern, seperti Recirculating Aquaculture System dan Internet of Things, khususnya di kalangan petambak skala kecil dan menengah akibat keterbatasan modal serta literasi digital, menjadi hambatan dalam peningkatan produktivitas. Di sisi lain, ketidakseimbangan antara orientasi ekonomi dan upaya pelestarian lingkungan menimbulkan risiko degradasi ekosistem pesisir. Oleh karena itu, diperlukan strategi terpadu yang mengintegrasikan pendekatan ekonomi, ekologi,

dan teknologi secara berkelanjutan guna menjaga produktivitas usaha budidaya, kelestarian lingkungan, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat pesisir.

Nilai kebaruan (novelty) dari penelitian ini terletak pada upaya untuk mengintegrasikan analisis prospek ekonomi, strategi pengelolaan lingkungan, serta pendekatan teknologi berkelanjutan dalam satu kerangka konseptual pengembangan budidaya udang vannamei di Indonesia. Berbeda dari penelitian terdahulu yang cenderung terfokus pada aspek teknis atau ekonomi semata, penelitian ini menekankan keterkaitan antara efisiensi produksi, keberlanjutan ekologi, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat pesisir. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah dan praktis terhadap penguatan sistem budidaya udang vannamei yang adaptif, produktif, dan berkelanjutan, sejalan dengan visi pembangunan akuakultur nasional yang ramah lingkungan dan berdaya saing global.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yang dipilih karena mampu memberikan gambaran mendalam dan komprehensif mengenai sistem manajemen pemasaran serta aspek distribusi udang vannamei di Instalasi Politeknik Ahli Usaha Perikanan, Desa Karangantu, Kecamatan Kasemen, Kota Serang, Provinsi Banten. Pendekatan ini dianggap tepat untuk mengidentifikasi praktik nyata di lapangan, menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan, serta memahami kendala dan peluang dalam rantai distribusi.

Data primer dikumpulkan melalui observasi langsung di lokasi budidaya, wawancara mendalam dengan pengelola, tenaga teknis, dan pelaku pasar, serta dokumentasi kegiatan operasional. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari laporan produksi, data penjualan, catatan distribusi, serta literatur terkait manajemen pemasaran dan akuakultur berkelanjutan. Instrument penelitian meliputi pedoman observasi, daftar pertanyaan wawancara semi-terstruktur, dan lembar dokumentasi. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan analisis deskriptif-kualitatif, yaitu dengan menelaah pola, hubungan, dan implikasi dari strategi pemasaran serta distribusi yang dijalankan. Validitas data dijaga melalui triangulasi sumber dan metode, guna memastikan keakuratan dan konsistensi informasi yang diperoleh. Hasil analisis digunakan untuk merumuskan temuan empiris terkait efektivitas manajemen pemasaran dan distribusi dalam meningkatkan efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan usaha budidaya udang vannamei di lingkungan pendidikan vokasi.

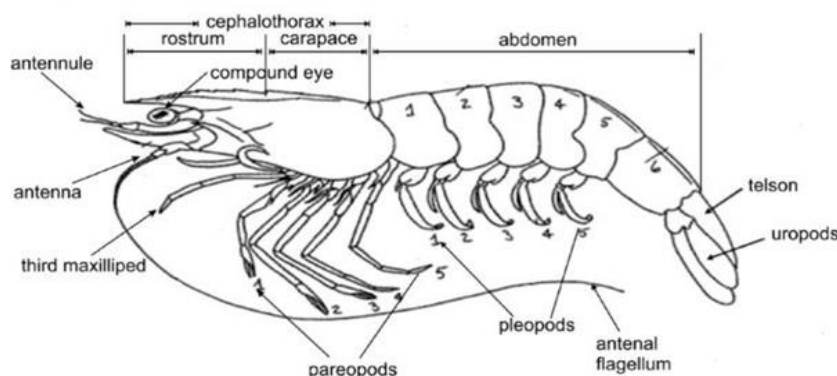
HASIL DAN PEMBAHASAN

Morfologi dan Anatomi

Morfologi udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) merupakan kajian tentang bentuk, ukuran, dan struktur luar tubuh, seperti susunan segmen tubuh, karapas, rostrum, serta alat gerak, yang berperan penting dalam identifikasi spesies, klasifikasi taksonomi, dan analisis kemampuan adaptasi terhadap lingkungan budidaya (Halim et al., 2024). Anatomi udang vannamei mengkaji struktur internal tubuh, termasuk sistem pencernaan, pernapasan, dan jaringan pendukung lainnya, yang berkaitan langsung dengan fungsi fisiologis, pertumbuhan, serta ketahanan hidup. Dalam penelitian biologi dan akuakultur, kajian morfologi dan anatomi udang vannamei digunakan secara komplementer untuk memahami karakteristik struktural dan fungsional yang memengaruhi adaptasi, efisiensi pemanfaatan pakan, dan produktivitas budidaya. Hasil observasi lapangan dan analisis deskriptif menunjukkan bahwa karakteristik morfologi dan anatomi udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) berperan penting dalam mendukung performa budidaya pada lokasi penelitian.

Menurut Kurniawan & Syahputra (2024) struktur eksoskeleton yang relatif tipis namun kuat diamati memfasilitasi proses pergantian kulit secara lebih teratur, yang berdampak pada laju pertumbuhan yang stabil selama siklus pemeliharaan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa fleksibilitas morfologi eksternal udang vannamei berkontribusi terhadap efisiensi energi yang digunakan untuk pertumbuhan dibandingkan spesies udang lain yang memiliki eksoskeleton lebih tebal. Sisi anatomi internal, hasil pengamatan terhadap sistem pencernaan menunjukkan kemampuan penyerapan nutrisi yang baik, yang tercermin dari respons pertumbuhan yang konsisten pada variasi pakan yang digunakan selama penelitian. Efisiensi fungsi pencernaan ini berkorelasi dengan tingkat konversi pakan yang relatif rendah, sehingga mendukung peningkatan produktivitas budidaya. Selain itu, struktur insang udang vannamei memperlihatkan adaptasi yang baik terhadap fluktuasi kualitas air, khususnya pada perubahan salinitas dan kadar oksigen terlarut, yang sering terjadi pada sistem tambak semi intensif. Keseluruhan, hasil analisis menunjukkan bahwa keunggulan morfologi dan anatomi udang vannamei memiliki implikasi fungsional yang signifikan terhadap ketahanan fisiologis dan efisiensi produksi dalam sistem budidaya.

Temuan ini menegaskan bahwa karakter biologis udang vannamei menjadi salah satu faktor kunci yang mendukung keberhasilan pengembangan akuakultur berkelanjutan, serta relevan sebagai dasar pertimbangan dalam pengelolaan teknis dan pengambilan keputusan manajerial di tingkat usaha budidaya.

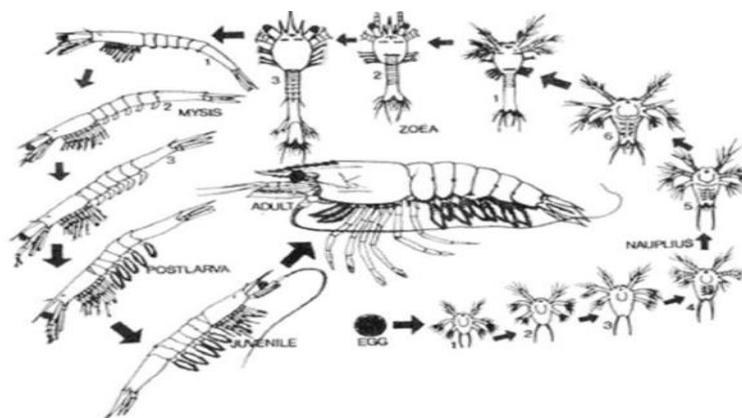


Gambar 1: Morfologi Udang Vanamei

Tubuh udang vannamei terdiri atas dua bagian utama, yaitu kepala-dada (*cephalothorax*) dan perut (*abdomen*), yang dilindungi oleh karapas (*carapace*). Pada bagian kepala terdapat rostrum dengan gerigi dorsal berjumlah 6–8 (umumnya 7) dan ventral 2–4 (umumnya 3) (Nasma, 2024). Cephalothorax memiliki 13 ruas yang mencakup kepala (5 ruas) dan dada (8 ruas), sedangkan abdomen memiliki 6 ruas dan diakhiri oleh ekor (*telson*). Udang ini memiliki lima pasang kaki renang (*pleopod*) dan tiga pasang kaki jalan (*pereiopoda*) yang ujungnya bercapit (*chela*). Insang terletak di sisi kiri dan kanan kepala, tertutup oleh karapas, sedangkan pada segmen terakhir terdapat ekor kipas (*uropoda*) yang berfungsi sebagai alat gerak utama. Ciri-ciri morfologis ini menjadikan udang vannamei sangat adaptif terhadap lingkungan perairan budidaya (Manullang, 2023).

Habitat dan Siklus Hidup Udang Vanamei

Siklus hidup yang cepat, tingkat kelangsungan hidup yang tinggi, dan kemampuan beradaptasi terhadap variasi lingkungan menjadikan udang vannamei sebagai salah satu komoditas unggulan dalam industri akuakultur global, termasuk di Indonesia.



Gambar 1. Siklus hidup udang vanname.

Habitat udang bervariasi tergantung pada jenisnya, serta persyaratan hidup dan perilakunya dalam setiap tahap daur hidup. Secara umum, udang bersifat bentik, yaitu hidup di dasar perairan laut yang umumnya bertekstur lunak (*soft bottom*). Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) dapat ditemukan di dasar laut pada kedalaman sekitar 70-72 Meter (sekitar 235 kaki) dan cenderung menyukai habitat dengan substrat berlumpur yang kaya bahan organik. Spesies ini memiliki sifat hidup catadromus, yaitu mampu beradaptasi dan bermigrasi antara dua lingkungan perairan yang berbeda. Setelah menetas, larva dan juvenil udang vaname bermigrasi ke wilayah pesisir pantai atau perairan payau untuk tumbuh dan berkembang. Ketika telah mencapai fase dewasa, udang ini kemudian bermigrasi kembali ke laut lepas untuk melakukan proses pemijahan, termasuk pematangan gonad (*maturasi*) dan perkawinan (Susilasari, 2023). Udang vannamei merupakan spesies asli perairan pesisir Amerika Latin yang secara alami hidup pada kedalaman sekitar tujuh puluh meter dan memiliki sifat nokturnal, yaitu aktif mencari makan pada malam hari (Rina, 2024). Dalam kondisi alami, proses perkawinan berlangsung relatif singkat, di mana induk betina dengan bobot

sekitar tiga puluh hingga empat puluh lima gram mampu menghasilkan seratus ribu hingga dua ratus lima puluh ribu butir telur dalam satu siklus pemijahan. Siklus hidup udang vannamei terdiri atas empat stadia utama, yaitu nauplius, zoea, mysis, dan postlarva (Aziz et al., 2024).

Pada stadia nauplius, larva berukuran sekitar nol koma tiga dua hingga nol koma lima sembilan milimeter dan masih sepenuhnya bergantung pada cadangan makanan dari kuning telur. Stadia zoea dengan ukuran satu koma nol lima hingga tiga koma tiga nol milimeter ditandai oleh terjadinya pergantian kulit sebanyak tiga kali dan mulai mengonsumsi pakan alami. Selanjutnya, pada stadia mysis dengan ukuran tiga koma lima nol hingga empat koma delapan nol milimeter, larva telah menyerupai bentuk udang dengan keberadaan ekor kipas dan mulai aktif memanfaatkan fitoplankton serta zooplankton sebagai sumber pakan. Tahap postlarva ditandai dengan bentuk tubuh yang menyerupai udang dewasa, pergerakan yang lebih aktif, serta kemampuan mencari makan secara mandiri.

Manajemen Pemasaran dan Distribusi Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*)

Manajemen pemasaran, menurut Mustafa et al., 2024, merupakan suatu proses yang mencakup analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian terhadap program-program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, serta memelihara pertukaran dan hubungan yang saling menguntungkan dengan pasar sasaran guna mencapai tujuan organisasi. Pemasaran itu sendiri didefinisikan sebagai serangkaian aktivitas manusia yang bertujuan untuk memfasilitasi dan menyempurnakan proses pertukaran, dengan menekankan pada tindakan manusia dalam memperlancar dan menyempurnakan proses pertukaran antara penjual dan pembeli. Hakikat pemasaran terletak pada kemampuan untuk mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen serta menyediakan produk yang mampu memberikan kepuasan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan para pesaing (Nurazizah et al., 2023) Konsep pemasaran menekankan orientasi terhadap pelanggan, integrasi upaya pemasaran, dan kepuasan konsumen sebagai landasan pencapaian tujuan organisasi.

Konsep ini mencerminkan prinsip kedaulatan konsumen (*consumer sovereignty*), di mana keputusan produksi ditentukan oleh permintaan konsumen, bukan oleh perusahaan atau pemerintah. Dari perspektif manajemen produk, Khamaludin et al. (2024) menyatakan bahwa konsumen cenderung menyukai produk dengan kualitas tinggi, performa unggul, dan fitur yang bernilai tambah, sehingga mendorong organisasi untuk terus melakukan perbaikan mutu secara berkelanjutan. Dalam industri akuakultur, khususnya pada budidaya udang vannamei, fungsi-fungsi manajemen mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan (penggerakan), dan pengendalian.

Perencanaan yang efektif melibatkan langkah-langkah sistematis dalam pemanfaatan sumber daya agar tujuan dapat dicapai secara efisien dan efektif, sedangkan pengorganisasian mencakup pembagian tugas dan tanggung jawab secara terstruktur berdasarkan kompetensi sumber daya manusia (Barus et al., 2025) Pelaksanaan berfokus pada penggerakan seluruh sumber daya manusia untuk melaksanakan program yang telah direncanakan, sedangkan pengendalian bertujuan memastikan seluruh kegiatan berjalan sesuai rencana melalui proses pengawasan dan tindakan korektif bila terjadi penyimpangan. Dalam konteks manajemen operasional, proses pembesaran udang vannamei meliputi beberapa tahapan, yaitu persiapan lahan, penebaran benih, pemeliharaan, pengendalian hama dan penyakit, serta panen. Perencanaan dan pengorganisasian yang tepat dalam setiap tahapan tersebut sangat penting untuk menjamin produktivitas dan keberlanjutan usaha.

Lebih lanjut, manajemen pemasaran juga mencakup perancangan sistem pemasaran dan jaringan distribusi. Menurut Wijaya (2022), sistem pemasaran merupakan jaringan lembaga yang saling berhubungan dan bekerja sama dalam menjalankan fungsi pemasaran barang, jasa, dan ide dalam suatu lingkungan yang dinamis. Sistem pemasaran dapat berbentuk vertikal, horizontal, maupun ganda, tergantung pada tingkat integrasi dan kerja sama antara produsen, grosir, serta pengecer. Sanana & Bakhtiar (2024) mendefinisikan strategi pemasaran sebagai pendekatan utama yang digunakan suatu unit bisnis untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yang di dalamnya mencakup keputusan mengenai target pasar, posisi produk di pasar, bauran pemasaran (*marketing mix*), serta alokasi sumber daya. Strategi yang efektif harus mempertimbangkan siklus hidup produk, tingkat persaingan pasar, serta kondisi ekonomi yang sedang berlangsung. Promosi berperan penting dalam memberikan informasi kepada konsumen dan memperkuat posisi pasar, sehingga dapat meningkatkan daya saing produk.

Manajemen distribusi juga memiliki peranan yang sangat penting karena berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen melalui pertukaran fisik maupun transaksi (Amruddin et al., 2023). Pemilihan saluran distribusi bergantung pada perilaku konsumen, karakteristik produk, kemampuan perantara, serta tujuan perusahaan (Ahda et al., 2025). Kotler mengemukakan beberapa fungsi utama saluran distribusi, antara lain penyebaran informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembayaran, pengalihan kepemilikan, pengelolaan fisik produk, pembiayaan, serta pengelolaan risiko. Bentuk saluran distribusi dapat bervariasi, mulai dari sistem langsung antara produsen dan konsumen hingga struktur bertingkat yang melibatkan agen, pedagang besar, dan pengecer (Hamid et

al., 2024). Dalam konteks pemasaran udang vannamei, integrasi antara manajemen yang efisien, strategi pemasaran yang tepat, serta sistem distribusi yang optimal akan menjamin daya saing produk serta keberlanjutan usaha di pasar domestik maupun global.

Kegiatan pembesaran udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) di Instalasi Tambak Politeknik Ahli Usaha Perikanan Karangantu, Serang, dilakukan melalui empat fungsi utama manajemen, yaitu perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan (Wardani & Novitasari, 2023). Perencanaan menjadi tahap awal yang penting untuk memastikan seluruh kegiatan budidaya berjalan efektif dan efisien, termasuk dalam hal pemasaran sebagai tahap akhir rantai produksi. Pengorganisasian dilakukan dengan pembagian tugas berdasarkan kompetensi masing-masing pegawai sehingga setiap individu bekerja secara profesional dan terkoordinasi. Penggerakan mencakup seluruh aktivitas operasional mulai dari penebaran benur hingga panen, dengan pengawasan ketat selama 24 jam terhadap kondisi udang dan kualitas air guna mencegah kematian dan kerusakan tambak akibat pasang surut. Pelaksanaan budidaya dimulai dengan persiapan lahan melalui pengeringan, pengapuran, pengolahan air, dan penumbuhan plankton serta bakteri probiotik. Benur ditebar setelah penyesuaian suhu dan salinitas, biasanya pada pagi atau malam hari untuk menghindari stres. Pemeliharaan dilakukan melalui pengamatan kualitas air, penambahan oksigen, dan penggantian air secara berkala. Pengendalian hama dan penyakit memperhatikan keamanan pangan sesuai standar Kementerian Kelautan dan Perikanan, sedangkan panen dilakukan pada umur 90 hari dengan bobot rata-rata 15–17 gram per ekor.

Sistem pengawasan diterapkan untuk memastikan efisiensi sumber daya dan mencegah penyimpangan dalam setiap tahap produksi dan pemasaran. Manajemen pemasaran berperan penting dalam keberhasilan usaha budidaya, mencakup kegiatan perencanaan, penetapan harga, promosi, dan distribusi produk. Berdasarkan teori Budiarti (2023) pemasaran merupakan sistem menyeluruh yang mengatur seluruh aktivitas bisnis untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Di Tambak Politeknik AUP, perencanaan pemasaran dilakukan dengan cermat untuk meminimalkan risiko dan mengoptimalkan keuntungan melalui analisis biaya transportasi, harga pasar, serta biaya produksi. Strategi pemasaran diterapkan dengan pendekatan bauran pemasaran (produk, harga, tempat, dan promosi) (Hidayah et al., 2021). Produk utama yang dipasarkan adalah udang vannamei berukuran 68–75 dengan kualitas segar sesuai standar pasar. Harga jual di tingkat tambak berkisar Rp50.000–Rp55.000 per kilogram tergantung kualitas. Distribusi produk dilakukan melalui sistem lelang dengan para supplier dan mitra bisnis untuk memastikan harga kompetitif. Promosi dilakukan melalui pendekatan *word of mouth* dengan menjaga kepercayaan dan kualitas produk sebagai strategi utama untuk mempertahankan loyalitas pasar

SIMPULAN

Udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) telah terbukti menjadi komoditas strategis yang berkontribusi besar terhadap peningkatan ekspor dan kesejahteraan masyarakat pesisir Indonesia. Namun, keberhasilan ini masih dibayangi oleh berbagai tantangan, antara lain penurunan kualitas lingkungan tambak, penyebaran penyakit, keterbatasan benur unggul, rendahnya penerapan biosekuriti, serta keterbatasan penerapan teknologi digital dan sistem sirkulasi air modern. Penelitian ini menegaskan bahwa keberlanjutan budidaya vannamei tidak dapat hanya bergantung pada aspek teknis produksi, tetapi juga harus memperhatikan integrasi antara efisiensi ekonomi, pengelolaan lingkungan yang berkelanjutan, dan pemberdayaan sosial-ekonomi masyarakat pesisir. Penerapan teknologi seperti Recirculating Aquaculture System (RAS) dan Internet of Things (IoT) perlu diperluas melalui dukungan pemerintah, lembaga riset, dan sektor swasta agar dapat diakses oleh semua lapisan pelaku usaha. Dengan pendekatan yang sinergis antara inovasi teknologi, kebijakan lingkungan, dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia, budidaya udang vannamei di Indonesia memiliki potensi besar untuk menjadi model pengembangan akuakultur yang ramah lingkungan, berdaya saing global, serta mendukung visi pembangunan perikanan berkelanjutan nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahda, A., Afriani, F. A., & NST, S. S. N. (2025). Saluran Distribusi. *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, 2 (01), 1151–1154.
- Amruddin, M. P., Mesak Yandri Masela, S. E., Nyimas Desy Rizkiyah, S. S. T., Nur Cholid, M. A., Muchamad Taufiq, S. H., Muhammad Fuad, S. E., Herie Saksono, M. S., & Bahrul Ulum Ilham, Sp. (2023). *Manajemen Distribusi di Era Digitalisasi*. Cendikia Mulia Mandiri.
- Aziz, A. S., Lestari, D. M., & Puspitasari, C. (2024). *Manajemen Pembenihan Udang Vaname (Litopenaeus vannamei) DI PT. Central Pertiwi Bahari, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur*. UNIVERSITAS

AIRLANGGA.

- Barus, F. A., Roosmawati, F., Hasibuan, A. A., Siahaan, B. P. R., Silalahi, B. G., Pardede, F. M. R., Siregar, F. R., Hasibuan, H. I., Ratnasari, S. D., & Hutabarat, S. (2025). Analisis Desain Pengorganisasian Sumber Daya Manusia (SDM) Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Divisi A PT. Asam Jawa. *BEST Journal (Biology Education, Sains and Technology)*, 8(1), 267–273.
- Budiarti, R. H. S. (2023). *Manajemen Pemasaran Global Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen dan Keberhasilan Bisnis*.
- Halim, A. M., Nasuki, N., & Dewanti, P. P. (2024). Kajian Teknis Pemeliharaan Larva Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) di Hatchery PT. Nusa Dharma Lautan, Kecamatan Kalipuro Kabupaten Banyuwangi Jawa Timur. *Jurnal Perikanan Pantura*, 7(1), 464–476.
- Hamid, R. S., Bachtiar, R. E. P., & Al Idrus, R. D. (2024). Peran Saluran Distribusi Dan Aktivitas Pemasaran Sosial Media Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm). *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 13(2), 159–168.
- Hapsari, R. E. D. P., & Nurhayati, D. (2023). Peran Penting Perdagangan Internasional Dalam Ekspor Udang Vaname Di Jawa Timur. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 7(3), 1235–1248.
- Hidayah, I., Ariefiantoro, T., Nugroho, D. W. P. S., & Suryawardana, E. (2021). Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Pudanis Di Kaliwungu). *Solusi*, 19(1), 76–82.
- Jumadil, A. (2025). *Analisis Keberlanjutan Produk Udang Vaname Dalam Memberikan Keunggulan Kompetitif Pada PT. Graha Tambak Pinotu Kec. Toribulu Kab. Parigi Moutong*. Universitas Islam Negeri Datokarama Palu.
- Khamaludin, K., Respatiningsih, I., & Kustiawan, B. (2024). *Manajemen Mutu*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Kurniawan, M. D., & Syahputra, T. (2024). Pembenuhan Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*). *South East Asian Aquaculture*, 2(1), 1–5.
- Manullang, R. E. (2023). *TA: Monitoring Kesehatan Larva Udang Vannamei (Litopenaeus vannamei, Boone 1931) Sebagai Upaya Mendapatkan Benur Berkualitas*. Politeknik Negeri Lampung.
- Mustafa, F., Fani, R., Miftahuddin, M. A., Hapsari, I., Dwiyantri, R., Azizah, S. N., Wibowo, U. D. A., Satata, D. B. M., & Kharismasyah, A. Y. (2024). *Manajemen Pemasaran*. PT Penamuda Media.
- NASMA, N. (2024). *Uji Biologis Udang Vannamei (Litopenaeus vannamei) Dengan Pemberian Viterna Ke Dalam Pakan*. Universitas Sulawesi Barat.
- Nurazizah, S., Fauzi, A., & Supardi, S. (2023). Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Konseling Pendidikan Islam*, 4(2), 253–264.
- Rahantoknam, S. P. T., Sembiring, K., Sabilu, K., Ihtifazhuddin, M. I., Putri, D. S., Takwin, B. A., Rolin, F., Rossarie, D., Laily, A. N., & Diamahesa, W. A. (2025). *Manajemen Akuakultur Payau: Integrasi Teknis, Ekologis untuk Budidaya Berkelanjutan*. Kamiya Jaya Aquatic.
- RINA, R. (2024). *Performa Pertumbuhan Larva Udang Vaname (Litopenaeus Vannamei) Yang Diberi Pakan Suplemen Kunyit (Curcuma domestica)*. Universitas Sulawesi Barat.
- Sanana, A. A., & Bakhtiar, A. (2024). Strategi Pemasaran Sonic Chicken Pekalongan Menggunakan Analisis Segmenting, Targeting, Positioning Dan Marketing Mix. *Industrial Engineering Online Journal*, 13(1).
- Sarida, M., Setyawan, A., Sulistiono, W. E., Alfina, R., & Azizah, A. (2024). Penyuluhan Dan Penerapan Teknologi Recirculating Aquaculture System (Ras) Untuk Pengelolaan Kualitas Air Dan Kesehatan Ikan Lele Pada Pokdakan Bintang Rosela Jaya Di Desa Patoman, Kabupaten Pringsewu, Provinsi Lampung. *Jurnal Abdi Insani*, 11(4), 2053–2062.
- Susilasari, T. (2023). *TA: Pemijahan Udang Vaname (Litopenaeus vannamei)*. Politeknik Negeri Lampung.
- Wardani, M. P., & Novitasari, D. P. F. (2023). Manajemen Produksi dan Kelayakan Finansial Pembesaran Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) di Instalasi Pembesaran Udang (IPU) Gundil Balai Perikanan Budidaya Air Payau (BPBAP) Situbondo, Jawa Timur. *Jurnal Lemuru*, 5(2), 183–200.

Wijaya, D. (2022). *Pemasaran jasa pendidikan*. Bumi Aksara.

YUSUF, M. H. (2025). *Pengaruh Padat Tebar Dan Salinitas Yang Berbeda Terhadap Laju Pertumbuhan Dan Kelangsungan Hidup Post Larva Udang Vaname (Litopenaeus vannamei)*. Universitas Pancasakti Tegal.