



ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA ULAT JERMAN DI KECAMATAN PATUMBAK

SWOT ANALYSIS IN DETERMINING THE DEVELOPMENT STRATEGY OF GERMAN CALM CULTIVATION BUSINESS IN PATUMBAK DISTRICT

Ahmad Fauzi Sinuraya¹, Abdi E. Harefa², Farhan Fauzan Ahdaputra³, Joe Athana Sembiring⁴, Ipantri Naibaho⁵, Sahala Fransiskus Marbun⁶

Universitas Negeri Medan

Email:ahmadfauzisinursyss@gmail.com¹, abdieralisaharefa@gmail.com², farhanfauzan0005@gmail.com³, ipantrinaibaho2@gmail.com⁴, joeyathanasembiring@gmail.com⁵, sahala@unimed.ac.id⁶

Article Info

Abstract

Article history :

Received : 05-12-2025

Revised : 06-12-2025

Accepted : 08-12-2025

Published : 10-12-2025

*Research: The German caterpillar (*Zophobas morio*) cultivation business is a rapidly growing non-conventional agribusiness in the community due to its promising economic potential, relatively low capital requirements, and broad market opportunities. This study aims to analyze the internal and external conditions of the German caterpillar cultivation business in Patumbak District and formulate an appropriate development strategy through a SWOT analysis approach. The study used a qualitative method with a descriptive-analytical approach. Data were collected through observation, in-depth interviews with business actors, and documentation studies, then analyzed through data reduction, data presentation, and drawing conclusions based on a SWOT matrix. The results show that this business has strengths in the form of superior caterpillar quality, a strategic location near Medan City, adequate workforce skills, and easy access to feed. However, weaknesses were found such as suboptimal promotion and limited workforce. Externally, market opportunities are wide open with the increasing demand for ornamental animal feed and the potential for developing derivative products, while threats come from economic fluctuations and extreme weather changes. Based on the results of the SWOT analysis, a development strategy was formulated including increasing production capacity, product diversification, and optimizing digital marketing to support increasing the competitiveness and sustainability of the German caterpillar agribusiness in the region.*

Keywords: German Caterpillar, Agribusiness, Non-conventional Livestock

Abstrak

Penelitian Usaha budidaya ulat Jerman (*Zophobas morio*) menjadi salah satu bentuk agribisnis nonkonvensional yang berkembang pesat di masyarakat karena menawarkan potensi ekonomi yang menjanjikan, kebutuhan modal yang relatif rendah, serta peluang pasar yang luas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal usaha budidaya ulat Jerman di Kecamatan Patumbak serta merumuskan strategi pengembangan yang tepat melalui pendekatan analisis SWOT. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif-analitis. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam dengan pelaku usaha, dan studi dokumentasi, kemudian dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan berbasis matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini memiliki kekuatan berupa kualitas ulat yang unggul, lokasi strategis dekat Kota Medan, keterampilan tenaga kerja yang memadai, serta kemudahan akses pakan. Namun, ditemukan kelemahan seperti promosi yang belum optimal dan keterbatasan tenaga kerja. Secara eksternal, peluang pasar sangat terbuka seiring meningkatnya permintaan pakan hewan hias dan potensi pengembangan produk turunan, sementara ancaman datang dari fluktuasi ekonomi dan perubahan cuaca ekstrem. Berdasarkan hasil analisis SWOT, dirumuskan strategi pengembangan meliputi peningkatan kapasitas produksi,



diversifikasi produk, serta optimalisasi pemasaran digital untuk mendukung peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha agribisnis ulat Jerman di wilayah tersebut.

Kata Kunci: Ulat Jerman, Agribisnis, Peternakan Nonkonvensional

PENDAHULUAN

Bagian Pendahuluan sebaiknya mencakup latar belakang dari isu atau permasalahan serta urgensi penelitian, rasionalisasi, dan gap analisis dengan penelitian yang telah ada, sehingga dapat menunjukkan kebaharuan yang diberikan dalam ilmu pengetahuan. (yang membedakan dengan penelitian-penelitian yang lain). Tujuan dari penelitian harus tampak dengan jelas dalam bagian pendahuluan. Pendahuluan disajikan secara lugas, dan tidak lebih dari dua halaman. Tinjauan pustaka yang relevan dan pengembangan hipotesis (jika ada) dapat dimasukkan dalam bagian ini. Ketentuan melakukan sitasi (nama, tahun), dalam melakukan sitasi sangat ditekankan untuk \

Sektor peternakan dan agribisnis merupakan salah satu sektor yang berperan penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berfungsi sebagai penyedia bahan pangan dan lapangan kerja, sektor ini juga menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan. Dalam beberapa tahun terakhir, inovasi di bidang peternakan nonkonvensional semakin berkembang pesat, salah satunya melalui budidaya serangga bernilai ekonomi tinggi seperti ulat Jerman (*Zophobas morio*). Inovasi ini menjadi alternatif baru dalam dunia agribisnis karena menawarkan potensi ekonomi yang menjanjikan dengan kebutuhan modal yang relatif rendah dan peluang pasar yang luas.

Ulat Jerman merupakan larva dari kumbang *Zophobas morio* yang dikenal memiliki kandungan gizi tinggi, terutama protein sebesar 45–60% dan lemak 42% (Finke, 2002). Kandungan tersebut menjadikannya sebagai pakan hewani berkualitas bagi burung kicau, ikan hias, reptil, dan hewan peliharaan lainnya, bahkan sering digunakan oleh para pemancing sebagai umpan hidup karena gerakannya yang aktif dan daya tariknya yang tinggi bagi ikan. Selain digunakan sebagai pakan, ulat Jerman juga memiliki potensi untuk diolah menjadi bahan pangan manusia dan bahan dasar pembuatan minyak goreng, sehingga peluang pemanfaatannya semakin luas.

Usaha budidaya ulat Jerman relatif mudah dilakukan karena tidak membutuhkan lahan yang luas dan dapat menggunakan bahan pakan sederhana seperti dedak, bekatul, dan sisa sayuran. Dengan karakteristik tersebut, usaha ini cocok dikembangkan oleh masyarakat, baik sebagai usaha utama maupun usaha tambahan berbasis rumah tangga. Permintaan terhadap ulat Jerman juga terus meningkat, seiring dengan berkembangnya komunitas penghobi burung, ikan hias, dan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap sumber protein alternatif yang berkelanjutan.

Salah satu daerah yang mulai mengembangkan usaha budidaya ulat Jerman adalah Desa Patumbak, Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang. Di wilayah ini, sejumlah masyarakat telah menekuni usaha budidaya ulat Jerman secara mandiri dalam skala kecil hingga menengah. Salah satu contohnya adalah usaha milik Bapak Hamdani, yang berlokasi strategis di Desa Patumbak, tidak jauh dari pusat Kota Medan. Lokasi tersebut memberikan keuntungan tersendiri karena memudahkan akses terhadap bahan baku, distribusi produk, dan jangkauan pasar yang lebih luas, baik ke Medan maupun daerah sekitarnya.

Namun demikian, perkembangan usaha budidaya ulat Jerman di Desa Patumbak masih menghadapi berbagai tantangan dan kendala. Di antaranya adalah keterbatasan modal, pengetahuan



teknis budidaya yang belum merata, fluktuasi harga bahan pakan, serta persaingan pasar yang semakin meningkat. Sementara itu, di sisi eksternal, peluang pengembangan usaha ini sangat besar karena adanya dukungan pemerintah terhadap sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), serta kemajuan teknologi informasi yang membuka peluang pemasaran digital melalui media sosial dan platform e-commerce.

Dalam konteks tersebut, analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) menjadi pendekatan yang relevan untuk memahami kondisi aktual usaha budidaya ulat Jerman di Desa Patumbak. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki pelaku usaha, serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal yang memengaruhi pengembangannya. Melalui pendekatan ini, diharapkan dapat dirumuskan strategi pengembangan yang efektif dan berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing usaha budidaya ulat Jerman di wilayah tersebut.

Dengan demikian, penelitian berjudul “Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ulat Jerman di Desa Patumbak, Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang” diharapkan dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi faktual usaha, faktor-faktor pendukung dan penghambatnya, serta strategi pengembangan yang tepat. Hasil penelitian ini tidak hanya menjadi bahan evaluasi bagi pelaku usaha yang telah berjalan, tetapi juga dapat menjadi referensi bagi masyarakat yang ingin memulai usaha serupa, serta memberikan rekomendasi strategis bagi pemerintah daerah dalam mendorong pertumbuhan agribisnis berbasis serangga yang berkontribusi terhadap peningkatan ekonomi masyarakat dan mendukung konsep ekonomi hijau serta berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif-analitis. Tujuannya adalah untuk memahami secara mendalam usaha budidaya ulat Jerman di Kecamatan Patumbak, serta menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi perkembangannya melalui kerangka SWOT. Lokasi penelitian ditetapkan di Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara, dengan pertimbangan bahwa wilayah tersebut memiliki potensi dan aktivitas budidaya ulat Jerman yang signifikan. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Oktober hingga November 2025. Populasi penelitian mencakup seluruh pelaku usaha budidaya ulat Jerman di kecamatan tersebut, sedangkan sampel diambil secara purposive dengan melibatkan pelaku usaha yang telah beroperasi minimal satu tahun serta pemilik toko pakan yang menjual ulat Jerman. Teknik pengumpulan data meliputi observasi langsung di lokasi budidaya, wawancara mendalam dengan narasumber utama, dan studi dokumentasi untuk melengkapi data sekunder. Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara kualitatif melalui tiga tahapan: reduksi data, penyajian data dalam bentuk narasi dan matriks SWOT, serta penarikan kesimpulan yang divalidasi melalui triangulasi sumber. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, sekaligus merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi aktual di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASA

Hasil

1. Gambaran Umum Usaha Budidaya Ulat Jerman di Kecamatan Patumbak



Usaha budidaya ulat Jerman di Kecamatan Patumbak merupakan salah satu bentuk usaha alternatif masyarakat dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga. Usaha ini banyak dilakukan oleh pelaku usaha skala kecil hingga menengah dengan memanfaatkan ruang rumah seperti gudang, teras, atau ruangan khusus. Kondisi ini sejalan dengan pendapat Sujarwanta et al. (2024) yang menjelaskan bahwa agribisnis skala rumah tangga dapat berjalan efektif apabila memanfaatkan sumber daya lokal yang tersedia.

Usaha budidaya ulat Jerman di Kecamatan Patumbak merupakan salah satu bentuk kegiatan agribisnis modern yang berkembang pesat seiring meningkatnya kebutuhan pakan hewan hias, seperti reptil, burung kicau, dan ikan predator. Permintaan yang terus bertambah ini mendorong pelaku usaha untuk mengembangkan produksi ulat Jerman sebagai komoditas bernilai ekonomi. Berdasarkan hasil wawancara, aktivitas budidaya umumnya dilakukan secara mandiri dengan memanfaatkan ruang produksi yang relatif sederhana. Sistem budidaya ini menekankan pada efisiensi ruang dan kemudahan pemeliharaan, sehingga memungkinkan pelaku usaha skala kecil untuk tetap mempertahankan produktivitas. Pakan utama yang digunakan adalah gandum dan sayuran segar, jenis pakan yang mudah diperoleh dan terbukti mampu menunjang pertumbuhan ulat jerman secara optimal. Selain itu, pengelolaan kandang dilakukan dengan menjaga suhu, kelembaban, dan kebersihan lingkungan, mengingat faktor-faktor tersebut menjadi determinan utama keberhasilan produksi ulat Jerman. Penelitian Firli et al. (2025) mengenai pengelolaan mangrove juga menunjukkan pola relevan, yaitu bahwa kemampuan masyarakat dalam mengelola sumber daya dengan teknik sederhana namun tepat sasaran dapat menghasilkan manfaat ekonomi yang signifikan. Hal ini mengindikasikan bahwa praktik budidaya skala kecil berbasis pengetahuan lokal termasuk budidaya ulat Jerman mampu berkembang dengan baik selama manajemen lingkungan dan faktor teknis diperhatikan secara konsisten.

Dengan demikian, hasil wawancara menunjukkan bahwa keberhasilan usaha ulat Jerman di Kecamatan Patumbak bukan hanya ditentukan oleh kualitas bibit dan pakan, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan teknik pemeliharaan yang sesuai dengan standar agribisnis serangga modern. Kesesuaian antara praktik lapangan dengan temuan penelitian terdahulu memperkuat bahwa model budidaya sederhana namun terkontrol tetap dapat menghasilkan produktivitas tinggi dan menjadi sumber pendapatan yang menjanjikan.

2. Faktor Internal Usaha Budidaya Ulat Jerman

Tabel Matriks SWOT Usaha Budidaya Ulat Jerman di Kecamatan Patumbak

Faktor Internal / Eksternal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	<ul style="list-style-type: none"> a. Pertumbuhan ulat Jerman cepat dan kondisi ulat kuat. b. Lokasi budidaya dekat Kota Medan sehingga pemasaran lebih luas. c. Tenaga kerja memiliki keterampilan budidaya, baik praktik maupun pengetahuan. d. Bahan pakan seperti gandum dan sayuran mudah diperoleh dengan harga terjangkau. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Promosi belum optimal dan hanya mengandalkan pemasaran dari toko ke toko. b. Tenaga kerja masih terbatas sehingga pemasaran kurang maksimal.



Faktor Eksternal	Peluang (O)	Ancaman (T)
	<ul style="list-style-type: none"> a. Permintaan ulat Jerman tinggi, mencakup dalam dan luar kota. b. Potensi pengembangan produk turunan seperti pupuk dari kotoran ulat (tahap uji coba). c. Meningkatnya minat masyarakat terhadap hewan hias meningkatkan kebutuhan pakan hidup seperti ulat Jerman. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Perubahan cuaca ekstrem sangat memengaruhi pertumbuhan ulat, sehingga perlu pengaturan suhu dan sanitasi kandang. b. Kondisi ekonomi masyarakat yang melemah dapat menurunkan daya beli, seperti yang terjadi saat pandemi COVID-19.

Strategi ST (Strength–Threats)	Strategi WT (Weakness–Threats)
<ul style="list-style-type: none"> a. Mengatur suhu dan kelembapan kandang secara rutin untuk menjaga pertumbuhan ulat yang sudah kuat. b. Memanfaatkan kemudahan bahan pakan untuk menjaga produksi meskipun cuaca tidak stabil. c. Meningkatkan kualitas ulat Jerman agar tetap diminati meski kondisi ekonomi masyarakat menurun. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Melakukan promosi sederhana namun konsisten untuk menjaga penjualan ketika kondisi ekonomi melemah. b. Menambah tenaga kerja agar pemasaran lebih aktif dan tidak hanya bergantung pada toko tertentu. c. Menjaga sanitasi kandang dan sistem perawatan untuk mencegah munculnya virus atau penyakit saat cuaca ekstrem.

Tabel Strategi SWOT Usaha Budidaya Ulat Jerman

Strategi SO (Strength–Opportunities)	Strategi WO (Weakness–Opportunities)
<ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan kapasitas produksi ulat Jerman karena permintaan pasar tinggi. b. Mengembangkan produk turunan seperti pupuk organik dari kotoran ulat dengan memanfaatkan kemudahan akses bahan pakan. c. Memperluas jangkauan pemasaran ke luar kota dengan memanfaatkan lokasi strategis dekat Kota Medan. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan promosi melalui media sosial dan marketplace untuk menjangkau permintaan pasar yang lebih luas. b. Menambah tenaga kerja atau melibatkan keluarga/mitra usaha untuk mengoptimalkan pemasaran. c. Mengembangkan inovasi produk turunan agar nilai jual lebih tinggi meski promosi masih terbatas.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis SWOT, dapat dipahami bahwa usaha budidaya ulat Jerman di Kecamatan Patumbak memiliki potensi pengembangan yang cukup besar, namun juga dihadapkan pada beberapa tantangan internal dan eksternal. Dari segi internal, usaha ini memiliki sejumlah kekuatan utama seperti kualitas produk yang unggul, lokasi strategis dekat Kota Medan, tenaga kerja yang terampil, serta ketersediaan bahan pakan yang mudah dan murah. Namun, di sisi lain, usaha ini masih mengalami keterbatasan dalam hal promosi dan jumlah tenaga kerja, sehingga jangkauan pemasaran belum optimal. Secara eksternal, peluang usaha cukup terbuka lebar dengan tingginya permintaan pasar, potensi pengembangan produk turunan, serta meningkatnya tren pemeliharaan hewan hias. Namun, ancaman seperti perubahan cuaca ekstrem dan kondisi ekonomi yang tidak stabil juga perlu diwaspadai karena dapat memengaruhi produktivitas dan permintaan pasar.



Berdasarkan matriks SWOT yang telah disusun, dapat dirumuskan beberapa strategi pengembangan yang relevan, antara lain:

1. Strategi SO yang berfokus pada peningkatan produksi dan pengembangan produk turunan untuk memanfaatkan peluang pasar.
2. Strategi ST yang menekankan pengelolaan lingkungan produksi untuk mengatasi ancaman cuaca dan ekonomi.
3. Strategi WO yang mengarah pada optimalisasi pemasaran digital dan penambahan tenaga kerja.
4. Strategi WT yang berupaya menjaga konsistensi promosi dan sanitasi kandang dalam kondisi yang kurang menguntungkan.

Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut secara terintegrasi, usaha budidaya ulat Jerman di Kecamatan Patumbak diharapkan dapat meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan mencapai keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, usaha budidaya ulat Jerman di Kecamatan Patumbak memiliki potensi besar untuk terus dikembangkan sebagai usaha produktif dan berkelanjutan. Secara internal, kekuatan utama meliputi kualitas ulat yang baik, lokasi yang strategis dekat Kota Medan, keterampilan tenaga kerja, serta ketersediaan pakan yang mudah diperoleh. Meski demikian, keterbatasan promosi dan minimnya jumlah tenaga kerja menjadi kelemahan yang harus dibenahi. Pada faktor eksternal, peluang pasar cukup besar ditandai tingginya permintaan dan potensi pengembangan produk turunan, seiring meningkatnya tren pemeliharaan hewan hias. Namun, usaha ini tetap perlu mewaspada ancaman seperti perubahan cuaca ekstrem dan fluktuasi ekonomi yang berpotensi mengganggu produksi maupun pemasaran.

Melalui analisis SWOT, strategi pengembangan diarahkan pada peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi produk, penguatan manajemen sanitasi, serta optimalisasi pemasaran digital. Penerapan strategi ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan mendukung keberlanjutan agribisnis ulat Jerman di wilayah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Hartiningsih, H., & Fitiasari, E. (2014). Pengaruh pemberian limbah sayuran pasar terhadap pertumbuhan ulat jerman (*Zophobas morio*). *Jurnal Ilmu Ternak*, 14(2), 45–51.
- Nurlina, L., Yunasaf, U., Sulistyati, M., Alim, S., & Mauludin, M. A. (2025). Peran Penyuluh dalam Meningkatkan Kapasitas Peternak melalui Penerapan Sistem Peternakan Berkelanjutan. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 11(1), 907-913.
- Rangkuti, F. (2004). Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2016). Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis: Reorientasi konsep perencanaan strategis untuk menghadapi abad 21. Gramedia Pustaka Utama.
- Saad, G., Sriati, & Maryadi. (2024). Smart Agribusiness through Analysis of Balinese Cattle Fattening Using Alternative Feed in Palembang, Indonesia. *Journal of Smart Agriculture and*



Environmental Technology, 2(1), 45-55.

<https://josaet.com/index.php/smartagrienvitech/article/download/50/23>

Sandewa, F., Djonisajoko, T., Permadi, E., & Gani, I. M. (2024). Low-Carbon Development (LCD) in Indonesia's Poultry Farming Sector for the Support of Green Economy. *Jurnal Ketahanan Nasional Lemhannas RI*, 12(2), 173-186.

Suawa, E. K. (2022). Asesmen Produktivitas Ternak dan Kesesuaian Potensi di Kawasan Perbatasan Merauke. *Jurnal Ilmu Produksi dan Teknologi Hasil Peternakan (JIPI)*, 10(3), 32349-23771. <https://journal.ipb.ac.id/JIPI/article/download/32349/23771>

Sujarwanta, R. O., dkk. (2024). A Review of Goat and Sheep Meat Production in Indonesia. *Sustainability*, 16(11), 4448. <https://www.mdpi.com/2071-1050/16/11/4448>