



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi *Key Success Factors* (KSF) dalam industri obat ikan untuk budidaya udang dengan studi kasus PT PPM. Industri ini memiliki peran strategis dalam mendukung produktivitas tambak udang, namun menghadapi berbagai tantangan, seperti penyebaran penyakit, sensitivitas harga, dinamika pasar yang kompetitif, yang mengakibatkan fluktuasi penjualan di PT PPM. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi langsung dengan wawancara mendalam dengan 13 narasumber, serta analisis data sekunder. Analisis eksternal dilakukan menggunakan PESTEL dan *Porter's Five Forces* untuk memahami peluang dan ancaman di lingkungan makro dan persaingan industri. Analisis internal menggunakan Analisis Rantai Nilai dan Bauran Pemasaran 4P untuk memahami kekuatan dan kelemahan perusahaan.

Dari hasil analisis, *Key Success Factors* dalam industri ini mencakup inovasi produk melalui R&D yang responsif, kualitas produk yang stabil dan konsisten, dukungan teknis dan kedekatan dengan pelanggan melalui tim *sales* yang kompeten, dan distribusi yang efisien untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Faktor-faktor ini menjadi elemen kunci yang harus dikelola dengan baik oleh perusahaan untuk mempertahankan daya saing di pasar dan mendukung keberlanjutan industri budidaya udang.

Kata kunci: *Key Success Factors*, PESTEL, *Porter's Five Forces*, Analisis Rantai Nilai, *Marketing Mix*, Industri Obat Ikan untuk Budidaya Udang.



ABSTRACT

This study aims to identify the Key Success Factors (KSF) in the fish medicine industry for shrimp aquaculture, with PT PPM as the case study. This industry plays a strategic role in supporting shrimp farm productivity but faces various challenges, such as disease outbreaks, price sensitivity, and competitive market dynamics, leading to fluctuating sales for PT PPM. The study adopts a qualitative descriptive approach through direct observations, in-depth interviews with 13 informants, and secondary data analysis. External analysis is conducted using the PESTEL framework and Porter's Five Forces to identify opportunities and threats in the macro environment and industry competition. Internal analysis utilizes Value Chain Analysis and the 4P Marketing Mix to assess the company's strengths and weaknesses.

The analysis reveals that the Key Success Factors in this industry include product innovation driven by responsive R&D, stable and consistent product quality, technical support and close customer engagement through a competent sales team, and efficient distribution to meet customer demands. These factors are critical elements that must be effectively managed by companies to maintain market competitiveness and support the sustainability of the shrimp aquaculture industry.

Keywords: *Key Success Factors, PESTEL, Porter's Five Forces, Value Chain Analysis, Marketing Mix, Fish Medicine Industry for Shrimp Aquaculture.*