

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN TERNAKKU FARM LUMAJANG

TUGAS AKHIR



Oleh:

DITO HARDIANSYAH

04.09.21.843

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PETERNAKAN
POLITEKNIK PEBANGUNAN PERTANIAN MALANG
BADAN PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN
KEMENTERIAN PERTANIAN**

2025

© HAK CIPTA MILIK POLBANGTAN (Politeknik Pembangunan Pertanian) MALANG

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN TERNAKKU FARM LUMAJANG

Tugas akhir sebagai syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Terapan Peternakan (S.Tr.Pt) pada
Politeknik Pembangunan Pertanian Malang

Dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji Program Diploma IV
Program Studi Agribisnis Peternakan
Politeknik Pembangunan Pertanian Malang

Pada tanggal 10 Juni 2025

Oleh :

DITO HARDIANSYAH

04.09.21.843

Lahir:

Lumajang, 02 Mei 2001



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



HALAMAN PERUNTUKAN

This Final Task is intended for myself, my parents and family, academic advisor, close friends, colleagues, and all parties involved in the preparation of this Final Assignment.

Always remember this words of wisdom:

“If milk gets bad, it becomes yogurt

Yogurt is more valuable than milk.

If it get even worse, it turns to cheese

Cheese is more valuable than both yogurt and milk.

You, re not bad because you made mistakes

Mistakes are the experiences that make you more valuable as a person

Don’t let your mistakes get you down,

It is not practices that makes perfect.

It is mistakes we learn from that makes perfect”

Every bad memory in the past, is just humor in the present

“JUST KEEP GOING

YOU ARE GROWING EVERYDAY”

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dito Hardiansyah
NIM : 04.09.21.843
Tahun terdaftar : 2021
Program studi : Agribisnis Peternakan
Jurusan : Peternakan

Menyatakan bahwa sepanjang pengetahuan saya, dalam dokumen ilmiah Tugas Akhir ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, serta tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang atau lembaga lain, kecuali secara tertulis disitasi dalam dokumen ini.

Dengan demikian saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi dan apabila dokumen ilmiah Tugas Akhir ini di kemudian hari terbukti merupakan plagiasi dari hasil karya penulis lain dan/atau dengan sengaja mengajukan karya atau pendapat yang merupakan hasil karya penulis lain, maka penulis bersedia menerima sanksi akademik berupa pengguguran Tugas Akhir, pembatalan gelar vokasi yang telah saya peroleh (S.Tr.Pt), dan/atau sanksi hukum yang berlaku.

Malang, 10 Juni 2025

Yang menyatakan,


Dito Hardiansyah

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENINGKATAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN TERNAKKU FARM
LUMAJANG**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

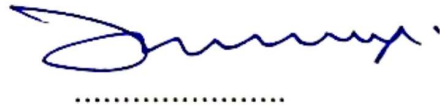
DITO HARDIANSYAH
04.09.21.843S

Telah disetujui Pembimbing

Pada tanggal 10 Juni 2025

Susunan Pembimbing

Dr. Setya Budhi Udrayana, S.Pt, M.Si, IPM :
Pembimbing Utama



Ir. Luki Amar Hendrawati, S.Pt, M.Sc :
Pembimbing Pendamping



Mengesahkan:

Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian
Malang



Dr. Ir. Setya Budhi Udrayana, S.Pt, M.Si, IPM

Mengetahui,

Ketua Program Studi
Agribisnis Peternakan



Dr. Dewi Ratih Ayu Daning, S.Pt, M.Sc

HALAMAN PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA
PADA PETERNAKAN TERNAKKU FARM LUMAJANG**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

DITO HARDIANSYAH
04.09.21.843

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

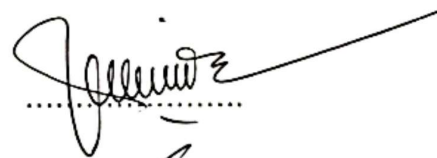
Pada tanggal:

Susunan Dewan Penguji


Dr. Setya Budhi Udrayana, S.Pt, M.Si, IPM :
Ketua



Ir. Luki Amar Hendrawati, S.Pt, M.Sc :
Anggota I



Dr. Dewi Ratih Ayu Daning, S.Pt, M.Sc :
Anggota II



Tugas Akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Peternakan (S.Tr.Pt)

Pada tanggal: 10 Juni 2025



Dr. It Setya Budhi Udrayana, S.Pt, M.Si, IPM
Direktur



KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah subhanahu wata'ala yang telah melimpahkan rahmat nikmat serta hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir prodi Agribisnis Peternakan dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Ternak Domba Pada Peternakan Ternakku Farm Lumajang”**

Laporan ini dibuat untuk memenuhi syarat untuk memperoleh gelar sarjana terapan peternakan (S.Tr.Pt). Proses penulisan laporan ditulis dengan mengambil referensi dari buku, jurnal, dan internet yang berkaitan dengan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Domba serta dokumentasi pada saat melakukan penelitian pengembangan usaha peternakan domba pada Peternakan Ternakku Farm Lumajang.

Penulis menyadari banyaknya kekurangan pada laporan penelitian ini. Penulis mengharapkan kritik, saran serta masukan yang bersifat membangun, sehingga laporan ini menjadi lebih baik.

Semoga dengan adanya laporan ini, dapat memberikan manfaat bagi pembaca dalam teori maupun implementasi pada usaha peternakan. Penulis berterima kasih atas segala bimbingan dan pengarahan selama kegiatan penyusunan laporan ini kepada:

1. Bapak Suponco, Ibunda Ratna Susanti dan Saudara Abim Galuh S yang berperan besar dalam memberi dukungan, doa, dan segalanya terhadap penulis.
2. Dr. Setya Budhi Udrayana. S.Pt, M.Si, IPM selaku Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian Malang sekaligus pembimbing I Tugas Akhir.
3. Ir. Luki Amar Hendrawati. S.Pt, M.Sc, IPM selaku Pembimbing II Tugas Akhir.
4. Dr. Kartika Budi Utami. SST, MP selaku Ketua Jurusan Peternakan
5. Faqih Rosyadi. S.Tr.Pt selaku pemilik peternakan Ternakku Farm Lumajang.

Malang, 2 Mei 2025

Penulis

Dito Hardiansyah



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN TERNAK FARM LUMAJANG

INTISARI

DITO HARDIANSYAH
04.09.21.843

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha peternakan domba di Ternakku Farm, Lumajang, sebagai respons terhadap meningkatnya permintaan daging domba di Indonesia dan tantangan struktural dalam manajemen peternakan lokal. Metode yang digunakan mencakup pendekatan kualitatif dengan teknik observasi, wawancara, dan studi pustaka. Analisis dilakukan melalui metode SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, yang kemudian dikembangkan menggunakan Matriks QSPM untuk menentukan strategi prioritas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peternakan memiliki kekuatan pada kualitas genetik domba jenis Cross Texel, lokasi strategis, dan ketersediaan pakan, tetapi menghadapi kendala seperti keterbatasan modal dan ancaman wabah penyakit PMK. Strategi SO (Strength-Opportunity) menjadi strategi utama yang direkomendasikan, antara lain ekspansi jaringan distribusi, peningkatan manajemen kesehatan ternak, dan diversifikasi produk. Selain itu, penelitian ini menyusun rencana bisnis (*business plan*) yang mencakup aspek pemasaran, produksi, keuangan, serta analisis kelayakan usaha. Kesimpulannya, strategi berbasis SWOT dan QSPM serta *business plan* dapat menjadi acuan praktis dalam mengembangkan usaha peternakan domba secara berkelanjutan di tingkat lokal maupun nasional.

Kata kunci: Ternak domba, strategi pengembangan, SWOT, QSPM, bisnis plan, Ternakku Farm.



SHEEP BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES AT TERNAKKU FARM IN LUMAJANG

ABSTRACT

DITO HARDIANSYAH
04.09.21.843

This study aims to formulate a strategy for developing a sheep farming business at Ternakku Farm, Lumajang, in response to the increasing demand for lamb in Indonesia and structural challenges in local farm management. The methods used include a qualitative approach with observation, interview, and literature study techniques. The analysis was carried out using the SWOT method to identify strengths, weaknesses, opportunities, and threats, which were then developed using the QSPM Matrix to determine priority strategies. The results of the study indicate that the farm has strengths in the genetic quality of Cross Texel sheep, strategic location, and feed availability, but faces obstacles such as limited capital and the threat of FMD outbreaks. The SO (Strength-Opportunity) strategy is the main recommended strategy, including expanding the distribution network, improving livestock health management, and product diversification. In addition, this study prepares a business plan that includes aspects of marketing, production, finance, and business feasibility analysis. In conclusion, SWOT and QSPM-based strategies and business plans can be a practical reference in developing a sustainable sheep farming business at the local and national levels.

Keywords: Sheep farming, development strategy, SWOT, QSPM, business plan, Ternakku Farm.



RINGKASAN

Dito Hardiansyah, NIM. 04.09.21.843. Strategi Pengembangan Usaha Ternak Domba Pada Peternakan Ternakku Farm Lumajang. Komisi Pembimbing: Dr. Ir. Setya Budhi Udrayana, S.Pt, M.Si, IPM dan Ir. Luki Amar Hendrawati, S.Pt, M.Sc, IPM.

Tingginya permintaan daging domba setiap tahun mendorong peternak untuk meningkatkan kapasitas dan manajemen produksi ternak domba secara optimal. Domba menjadi salah satu hewan ternak yang banyak dibudidayakan di Indonesia, khususnya sebagai penghasil daging dengan nilai jual relatif stabil. Berdasarkan data BPS (2024) populasi domba di Indonesia mencapai 9 juta ekor, dengan konsentrasi populasi tertinggi berada di Pulau Jawa. Kemudian Jawa Barat menempati peringkat pertama dengan 6 juta ekor, disusul oleh Jawa Tengah (800 ribu ekor) dan Jawa Timur (600 ribu ekor). Namun, meskipun Indonesia termasuk negara penghasil domba terbesar, kebutuhan domestik belum tercukupi, tercermin dari tingginya angka impor daging dan ternak domba hidup, yang mencapai 3,9 juta ton dan 50.000 ekor (BPS, 2023). Jawa Timur sebagai provinsi penghasil domba terbesar ketiga di Indonesia masih mengalami kendala dalam sistem rantai pasok dan efisiensi produksi, terutama saat menghadapi lonjakan permintaan pada hari besar keagamaan. Beberapa penelitian menyebutkan rendahnya kualitas bibit dan keterbatasan teknologi sebagai faktor penghambat produktivitas (Rhamdani, 2021; Rokana et al., 2023). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha Ternakku Farm berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberlanjutan bisnis peternakan domba.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus yang difokuskan pada unit usaha Ternakku Farm. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara mendalam dengan pemilik usaha, serta dokumentasi arsip dan laporan internal peternakan.

Analisis data menggunakan metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi posisi strategis peternakan. Selanjutnya dilakukan pemetaan strategi pengembangan melalui matriks SWOT guna merumuskan kebijakan dan tindakan pengembangan yang tepat.

Hasil analisis SWOT pada Ternakku Farm menunjukkan kekuatan berupa populasi domba yang stabil dan berkualitas serta relasi bisnis yang baik dengan konsumen dan pemasok. Kelemahan yang dihadapi meliputi modal untuk ekspansi usaha. Dari sisi eksternal, terdapat peluang seperti tingginya permintaan pasar dan potensi dukungan kebijakan pemerintah, namun juga terdapat ancaman seperti fluktuasi harga dan risiko penyakit. Skor IFE sebesar 2,90 dan EFE sebesar 3,25 menempatkan usaha pada kuadran SO, dengan strategi prioritas berupa: optimalisasi infrastruktur dan akses pasar, peningkatan fasilitas peternakan, penguatan kemitraan, efisiensi pakan, serta peningkatan kualitas genetik. Analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa usaha ini layak dan menguntungkan, dengan R/C ratio 1,17 dan ROI 30%, yang mencerminkan tingkat pengembalian investasi yang positif dan kompetitif. Kemudian hasil strategi diprioritaskan dengan menggunakan matriks QSPM.



SUMMARY

Dito Hardiansyah, NIM. 04.09.21.843. Sheep Farming Business Development Strategy at Ternakku Farm Lumajang. Advisory Committee: Dr. Ir. Setya Budhi Udrayana.S.Pt, M.Sc, IPM and Ir. Luki Amar H. S.Pt, M.Sc, IPM.

The high demand for lamb meat every year encourages farmers to increase the capacity and management of lamb production optimally. Sheep are one of the livestock that are widely cultivated in Indonesia, especially as a producer of meat with a relatively stable selling value. Based on BPS data (2024) the sheep population in Indonesia reached 9 million, with the highest population concentration in Java. West Java is ranked first with 6 million, followed by Central Java (800 thousand) and East Java (600 thousand). However, even though Indonesia is one of the largest sheep producing countries, domestic demand has not been met, as reflected in the high import rate of meat and live sheep, which reached 3.9 million tons and 50,000 heads (BPS, 2023). East Java as the third largest sheep producing province in Indonesia still experiences obstacles in the supply chain system and production efficiency, especially when facing a surge in demand during religious holidays. Several studies have mentioned the low quality of seeds and limited technology as factors inhibiting productivity (Rhamdani, 2021; Rokana et al., 2023). The purpose of this study was to determine the Ternakku Farm business development strategy based on an analysis of internal and external factors that influence the sustainability of the goat and sheep farming business.

This research method uses a qualitative descriptive approach with a case study method focused on the Ternakku Farm business unit. Data collection techniques were carried out through direct observation, in-depth interviews with business owners, and documentation of archives and internal farming reports.

The results of the SWOT analysis at Ternakku Farm show strengths in the form of a stable and quality sheep population and good business relationships with consumers and suppliers. Weaknesses include capital for business expansion. Externally, there are opportunities such as high market demand and potential government policy support, but there are also threats such as price fluctuations and disease risks. The IFE score of 2.90 and EFE score of 3.25 places the business in the SO quadrant, with priority strategies in the form of: optimizing infrastructure and market access, improving farm facilities, strengthening partnerships, feed efficiency, and improving genetic quality. The financial feasibility analysis shows that the business is viable and profitable, with an R/C ratio of 1.17 and ROI of 30%, reflecting a positive and competitive return on investment. The resulting strategies were then prioritized using the QSPM matrix.



DAFTAR ISI

HALAMAN PERUNTUKAN.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
INTISARI.....	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
RINGKASAN.....	x
<i>SUMMARY</i>	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Penelitian Terdahulu.....	5
2.2 Landasan Teori.....	10
2.3 Kerangka Alur Pikir Penelitian.....	26
BAB III. METODE PELAKSANAAN.....	27
3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	27
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	27
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	28
3.4 Metode Analisis Data.....	31
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	36
4.1 Hasil Penelitian Terapan.....	36
4.2 Implementasi Hasil Penelitian Penyusunan Perencanaan Bisnis.....	54
BAB V. PENUTUP.....	68
5.1 Kesimpulan.....	68
5.2 Saran.....	69



© HAK CIPTA MILIK POLBANGTAN (Politeknik Pembangunan Pertanian) MALANG

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang

DAFTAR PUSTAKA.....	70
LAMPIRAN.....	82

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian terdahulu	5
Tabel 3.1 Contoh tabel IFE dan EFE.....	33
Tabel 4.1 Tabel hasil analisis SWOT	38
Tabel 4.2 Tabel hasil analisis IFE.....	45
Tabel 4.3 Tabel hasil analisis EFE	46
Tabel 4.4 Prioritas strategi.....	48
Tabel 4.5 Data peternakan	56
Tabel 4.6 Data pemilik peternakan.....	56
Tabel 4.7 Rencana kebutuhan investasi dan modal kerja	63
Tabel 4.8 Biaya produksi per periode.....	63
Tabel 4.9 Analisis keuntungan dan kelayakan usaha.....	64

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka berpikir.....	26
Gambar 3.1 Kuadran SWOT	34
Gambar 4.1 Denah Ternakku Farm.....	37
Gambar 4.2 Struktur organisasi Ternakku Farm	37
Gambar 4.3 Diagram SWOT	47
Gambar 4.4 Logo peternakan.....	56
Gambar 4.5 Desain kandang domba.....	61
Gambar 4.6 Desain gudang pakan.....	61
Gambar 4.7 Tata letak Garuda Lamb Station	61

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 1 Hasil wawancara.....	82
Lampiran 2 Hasil analisis QSPM	93
Lampiran 3 Dokumentasi	94



BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha ternak domba merupakan salah satu penunjang kebutuhan pangan dunia sebagai penghasil susu maupun daging. Menurut Badan Pusat Statistik Indonesia, (2024) populasi domba di Indonesia mencapai 9 juta ekor. Salah satu wilayah dengan penghasil domba terbanyak di Indonesia adalah pulau Jawa. Pada tahun 2024 Jawa Barat mempunyai populasi ternak domba terbesar hingga mencapai 6 juta ekor, dilanjutkan dengan Jawa Tengah dengan populasi ternak domba sebanyak 800 ribu ekor, serta Jawa Timur sebanyak 600 ribu ekor (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2024). Meskipun Indonesia mempunyai banyak peternakan domba yang tersebar hampir di seluruh wilayah, permintaan daging domba masih tergolong tinggi, hal ini ditandai dengan tingginya angka impor daging domba maupun ternak hidup di Indonesia. Menurut data Badan Pusat Statistik Indonesia, (2023) tercatat jumlah domba yang di impor ke Indonesia mencapai 3,9 juta ton, dengan total nilai impor domba mencapai 50.000 ekor, yang sebagian besar berasal dari negara Australia.

Provinsi Jawa Timur adalah salah satu provinsi dengan jumlah peternak terbanyak di Indonesia. Beberapa wilayah di Jawa Timur yang merupakan penghasil ternak domba meliputi Bojonegoro, Banyuwangi, Jember, serta Lumajang. Menurut penelitian oleh Rhamdani, (2021) penurunan distribusi domba dari Jawa Timur ke daerah lain seperti Jawa Barat, mengindikasikan adanya penurunan populasi dan gangguan sistem rantai pasok yang berdampak pada fluktuasi pasokan bakalan domba secara regional. Hal ini memperlihatkan bahwa kapasitas produksi domba di provinsi Jawa Timur belum mampu memenuhi lonjakan permintaan daging domba, terutama menjelang hari-hari besar keagamaan. Hal ini menyebabkan pemerintah harus mengimpor daging domba karena tidak dapat memenuhi kebutuhan pasar domestik, yang kemudian menyebabkan harga daging melonjak, terutama di wilayah perkotaan (Rika Setiana et al., 2023). Rendahnya efisiensi pembiakan dan manajemen peternakan menjadi penyebab utama stagnasi populasi domba. Berdasarkan pendapat Rokana et al., (2023) walaupun populasi ruminansia kecil seperti domba di Jawa Timur cukup tinggi, namun produktivitasnya belum maksimal, yang diakibatkan oleh kualitas bibit yang rendah dan kurangnya pendampingan teknologi di tingkat



keterampilan peternak. Oleh karena itu, Jawa Timur masih perlu banyak meningkatkan populasi domba pada berbagai wilayah, salah satunya Lumajang, hal ini dapat dilakukan dengan memperbaiki strategi perkembangbiakan serta pemeliharaan domba di kalangan peternak.

Kabupaten Lumajang merupakan salah satu wilayah penghasil domba, pada tahun 2024 populasi domba di Kabupaten Lumajang mencapai 40 ribu ekor (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2024). Namun, Kabupaten Lumajang masih kekurangan pasokan daging domba yang disebabkan oleh produksi lokal belum mampu menutupi kebutuhan masyarakat, pemotongan dini, serta stagnasi populasi domba di Lumajang (Zainuddin et al., 2020). Sejalan dengan penelitian oleh Annisa, (2023) tantangan risiko produksi ternak domba di Lumajang, khususnya dalam pengelolaan pakan dan sanitasi lingkungan, menyebabkan peternak lokal sering menghadapi kerugian akibat musim kering yang berkepanjangan dan keterbatasan teknologi pengawetan pakan hijauan. Sehingga Kabupaten Lumajang masih perlu dikembangkan sebagai upaya untuk memanfaatkan potensi pada peternakan domba.

Peternakan Ternakku Farm merupakan salah satu peternakan budidaya dan penggemukan domba Cross Texel yang berlokasi di Desa Kalibendo, Kecamatan Pasirian, Kabupaten Lumajang. Peternakan ini telah berdiri sejak 2019 dengan populasi sebanyak 30 ekor domba, kemudian mengalami banyak peningkatan hingga 300 ekor pada tahun 2025. Hal ini disebabkan oleh tingginya permintaan domba serta kemudahan akses pasar dan dukungan dari pemerintah.

Walaupun demikian, wabah penyakit seperti virus PMK berdampak besar pada peternak domba di Ternakku Farm. Persebaran virus PMK menyebabkan harga domba mengalami penurunan, hal ini disebabkan oleh kewaspadaan masyarakat terhadap kontaminasi virus PMK serta pemilihan domba sehat menjadi lebih selektif, serta sulitnya proses pemasaran domba pada Ternakku Farm. Selain rentan wabah penyakit, dan harga yang menurun, pengelolaan limbah pada Ternakku Farm masih belum optimal, hal ini disebabkan oleh keterbatasan infrastruktur pengolahan limbah ternak yang menimbulkan tingkat sanitasi di peternakan belum optimal.

Maka dari itu, Ternakku Farm perlu meningkatkan manajemen dan pemilihan strategi yang efisien dalam menghadapi wabah penyakit serta ancaman lainnya seperti pesaing, infrastruktur, fluktuasi harga pakan, daging domba dan



domba hidup. Oleh karena itu, diperlukan strategi adaptif yang mempertimbangkan kekuatan internal seperti penerapan teknologi dan kemitraan kelembagaan, sekaligus memitigasi kelemahan seperti ketergantungan terhadap input impor (Daud et al., 2024). Adapun penelitian ini bertujuan agar pemilik usaha peternakan Ternakku Farm dapat menerapkan strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT dan QSPM, sebagai upaya untuk mengembangkan peternakan menjadi lebih baik. Hal ini sejalan dengan (Ash'ari et al., 2020) analisis SWOT terbukti efektif dalam merumuskan strategi pengembangan usaha ternak, termasuk domba, karena mampu mengidentifikasi faktor internal dan eksternal secara sistematis

Dari kondisi dan permasalahan tersebut, maka perencanaan bisnis usaha peternakan domba harus dilakukan dengan baik. Sehingga peternakan dapat menekan ancaman dan kelemahan dengan baik sebelum mendirikan usaha peternakan domba. Salah satu strategi untuk meningkatkan manajemen dan meminimalkan resiko dapat dilakukan dengan pembuatan bisnis plan. Penelitian ini menghasilkan bisnis plan yang dapat dimanfaatkan oleh Ternakku Farm serta peternakan lain untuk mengembangkan usahanya.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana hasil analisis SWOT pada peternakan Ternakku Farm Lumajang?
2. Bagaimana hasil analisis *Internal Factor Evaluation (IFE)*, *External Factor Evaluation (EFE)* dan *(Quantitative Strategic Planning Matrix) QSPM*?
3. Bagaimana penyusunan Bisnis Plan pada usaha budidaya ternak domba potong.

1.3 Tujuan

1. Merumuskan hasil analisis SWOT pada Peternakan Ternakku Farm Lumajang.
2. Merumuskan hasil analisis *Internal Factor Evaluation (IFE)*, *External Factor Evaluation (EFE)* dan *QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)*.
3. Merumuskan bisnis plan usaha budidaya domba potong.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian digunakan sebagai khasanah ilmiah yang dapat dikembangkan dan ditingkatkan untuk menyalurkannya kepada peternak domba di Indonesia.

1.4.2 Bagi Peternak

Hasil penelitian diharapkan dapat menginspirasi peternak domba potong Ternakku Farm Lumajang, serta peternak domba di Indonesia dapat mengetahui dan meningkatkan efektivitas manajemen pemeliharaan dari hasil penelitian yang dilakukan.

1.4.3 Bagi Institusi

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai referensi untuk mahasiswa serta sumber pengetahuan dalam pembuatan jurnal penelitian yang berhubungan dengan strategi pengembangan usaha ternak domba. Serta institusi dapat menerapkan strategi yang dihasilkan dan menyalurkannya kepada peternak di Indonesia.



BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan kajian atau penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya. Tujuan dari penelitian terdahulu adalah untuk perbandingan maupun peningkatan kualitas penelitian terbaru. Penelitian terdahulu didapatkan melalui penelusuran pustaka, kegiatan penelusuran pustaka bertujuan untuk memperoleh informasi dari penelitian terdahulu baik berupa data maupun analisa. Penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel 2.1

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

Nama, Judul dan Tahun terbit	Hasil Penelitian	Persamaan & Perbedaan
(Ali et al., 2024). Prospek Pengembangan Usaha Ternak Kambing Di Desa Tulabolo Barat	Penelitian ini bertujuan menganalisis potensi pengembangan usaha peternakan kambing di Desa Tulabolo Barat, Kabupaten Bone Bolango, Provinsi Gorontalo. Metode yang digunakan adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dengan informan terdiri dari peternak, aparat desa, dan penyuluh. Skor IFE: 3,27 (kekuatan internal tinggi) Skor EFE: 3,04 (peluang eksternal kuat) Posisi strategi berada pada Kuadran I (agresif): strategi SO (market development dan market penetration) Peluang besar ditunjang oleh: ketersediaan pakan dari limbah perkebunan, pasar kurban/aqiqah, potensi pengolahan kotoran menjadi pupuk. Hambatan utama: rendahnya literasi pemasaran online, gangguan hewan liar, penyakit ternak.	PERSAMAAN 1. Sama-sama menggunakan SWOT analysis sebagai metode utama. 2. Bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha ternak. 3. Menyadari pentingnya manajemen dan pelatihan SDM peternak. 4. Fokus pada pemanfaatan potensi lokal (lahan, tenaga kerja, pasar sekitar). PERBEDAAN 1. Penelitian kambing berfokus pada pengembangan di tingkat komunitas/pedesaan. 2. Penelitian domba potong menekankan pada pengelolaan bisnis berbasis modern dan ekspansi komersial. 3. Penggunaan QSPM pada kambing memberikan bobot strategis lebih terukur dibanding SWOT tunggal di kambing.
(Syafira, Abdillah, Zikri,	Penelitian ini bertujuan untuk menentukan faktor internal	PERSAMAAN



et al., 2024) Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Rakyat (Studi Kasus: Usaha Ternak Sapi X di Desa Durian, Aceh Tamiang)

dan eksternal dalam usaha ternak sapi serta strategi pengembangannya. Hasil: 1) Faktor internal: kekuatan utama adalah pengalaman beternak (skor 2,05), sedangkan kelemahan utama adalah sistem tradisional (skor 0,67). 2) Faktor eksternal: peluang utama adalah kualitas sapi bakalan (skor 2,00), ancaman utama adalah fluktuasi harga dan penyakit (skor 0,76). 3) Analisis SWOT menempatkan usaha ini di kuadran I, artinya memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi.

(Talakua et al., 2022). Strategi pengembangan ternak kambing Lakor: Pendekatan produksi, pendapatan, dan analisis SWOT. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian, 15(1), 59–76

Penelitian oleh Talakua et al. (2022) mengenai strategi pengembangan ternak kambing Lakor menunjukkan bahwa produksi kambing secara signifikan dipengaruhi oleh lama usaha, jumlah bibit, luas kandang, dan pakan, sementara jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh nyata. Pendapatan tahunan rata-rata peternak mencapai Rp 10.716.945, dengan analisis finansial menunjukkan bahwa usaha ini layak dikembangkan karena nilai R/C ratio sebesar 2,03 dan B/C ratio sebesar 1,03. Hasil analisis SWOT menempatkan usaha

1. Keduanya menggunakan analisis SWOT dan IFE-EFE untuk mengevaluasi kondisi usaha peternakan.
2. Sama-sama menyoroti pentingnya efisiensi produksi dan strategi bisnis dalam meningkatkan daya saing usaha ternak domba.
3. Keduanya melakukan wawancara dan observasi langsung sebagai metode pengumpulan data.

PERBEDAAN

1. Penelitian terdahulu berfokus pada peternakan rakyat skala kecil yang masih menggunakan metode tradisional. Sedangkan penelitian yang dilakukan meneliti peternakan komersial skala menengah dengan sistem manajemen bisnis modern.
2. Penelitian terdahulu hanya menggunakan SWOT untuk strategi pengembangan. Penelitian dilakukan dengan menggabungkan SWOT dan QSPM untuk menentukan strategi bisnis terbaik.
3. Penelitian terdahulu meneliti di Aceh Tamiang, yang menghadapi kendala lingkungan seperti banjir dan pakan terbatas. Sedangkan penelitian yang dilakukan di Lumajang menganalisis terkait dengan kualitas peternakan dan strategi yang di hasilkan.

PERSAMAAN

1. Menggunakan Analisis SWOT sebagai alat strategis utama dalam merumuskan pengembangan usaha ternak.
2. Bertujuan mengembangkan usaha peternakan sebagai sumber ekonomi masyarakat.
3. Memperhatikan faktor teknis dan manajerial seperti bibit, sistem pemeliharaan, pakan, dan kandang.
4. Mengevaluasi kelayakan usaha untuk mengetahui profitabilitas ternak.
5. Berbasis pada kondisi peternakan lapangan dan masalah riil yang dihadapi peternak.
6. Memuat referensi penelitian terdahulu sebagai dasar teoritis dan perbandingan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



(Taufiqurrachman, 2022)
Analisis

ternak kambing Lakor pada Kuadran I, yaitu posisi dengan kekuatan dan peluang tinggi, yang merekomendasikan strategi agresif berupa peningkatan manajemen dan perbaikan SOP sebagai langkah utama dalam meningkatkan mutu dan efisiensi usaha peternakan tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan peternakan

7. Sama-sama menyoroti pentingnya inovasi manajemen dan strategi pengembangan.

8. Mengandung unsur pemberdayaan ekonomi lokal, terutama masyarakat peternak.

9. Keduanya membahas pengaruh lingkungan eksternal terhadap keberlanjutan usaha.

10. Mengusung prinsip kemandirian usaha peternakan berbasis sumber daya lokal.

PERBEDAAN

1. Penelitian yang telah dilakukan mengkaji usaha peternakan kambing Lakor, jenis kambing lokal khas Maluku. Fokus utamanya adalah pada aspek produksi, pendapatan, dan kelayakan usaha. Sementara itu, penelitian yang dilakukan membahas pengembangan usaha domba Cross Texel, dengan penekanan pada perumusan strategi dan *business plan* untuk pengembangan peternakan skala kecil.
2. Secara metodologis, penelitian yang telah dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi berganda untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi produktivitas kambing. Sebaliknya, penelitian yang dilakukan lebih bersifat deskriptif kuantitatif, menggunakan metode SWOT dan menambahkan Matriks QSPM serta penyusunan rencana bisnis sebagai bagian dari analisis strategis. Hal ini menunjukkan perbedaan dalam tingkat kuantifikasi dan kedalaman analisis finansial.
3. Dalam hal konteks geografis dan operasional, penelitian yang telah dilakukan berfokus pada usaha tradisional turun-temurun di Pulau Lakor, Maluku Barat Daya, yang berskala komunitas dan bercorak lokal. Sebaliknya, penelitian yang dilakukan membahas usaha peternakan domba yang telah berjalan di Lumajang, Jawa Timur.

PERSAMAAN

1. Kedua dokumen meneliti strategi pengembangan usaha ternak domba di



Strategi Pengembangan Peternakan Domba di Kabupaten Bondowoso

domba di Kabupaten Bondowoso. Melalui pendekatan analisis SWOT, ditemukan bahwa sebagian besar peternak tepatnya 50% responden berada pada kondisi yang sangat menguntungkan, yakni kuadran I. Ini menunjukkan bahwa mereka memiliki kekuatan internal yang baik dan mampu memanfaatkan peluang pasar dengan optimal. Sisanya tersebar di kuadran II, III, dan IV, yang menggambarkan kombinasi kondisi internal dan eksternal yang lebih menantang.

Untuk memperdalam arah strategi, digunakan metode AHP (Analytical Hierarchy Process) yang melibatkan pendapat para ahli. Hasilnya menunjukkan bahwa faktor paling penting yang mendukung pengembangan peternakan adalah ketersediaan sumber daya alam, khususnya hijauan dan limbah pertanian yang melimpah. Sementara itu, strategi yang paling direkomendasikan adalah mengintegrasikan seluruh rantai usaha peternakan dari hulu ke hilir. Hal ini meliputi produksi pakan secara mandiri, pemasaran berdasarkan harga pasar terkini, serta pemanfaatan kotoran ternak menjadi pupuk organik.

(Shomad, 2023).

Strategi pemasaran domba lokal (Ovis aries) berbasis analisis SWOT bagi peternak domba di

Mengkaji strategi pemasaran domba lokal di Kecamatan Kencong, Jember, menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan adanya tiga saluran pemasaran utama, yakni langsung ke konsumen, melalui pedagang pengecer, dan melalui pedagang besar.

daerah masing-masing.

2. Sama-sama menggunakan analisis SWOT untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal usaha peternakan.
3. Keduanya Ingin merumuskan strategi pengembangan yang tepat untuk meningkatkan keberlanjutan dan profitabilitas usaha peternakan domba.
4. Keduanya menargetkan manfaat praktis bagi peternak dan kontribusi akademik untuk kajian strategi agribisnis.
5. Pertimbangan Faktor Eksternal & Internal.
6. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam usaha peternakan.
7. Keduanya menerapkan pendekatan konseptual dari Pearce & Robinson dan Albert Humphrey dalam SWOT.

PERBEDAAN

1. Penelitian yang telah dilakukan bersifat makro dan komprehensif, fokus pada peternakan domba di seluruh Kabupaten Bondowoso dengan melibatkan berbagai strata peternak (kecil, sedang, besar).
2. Metodologinya menggabungkan analisis SWOT dengan AHP (Analytical Hierarchy Process) untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan penilaian ahli. Sebaliknya, penelitian yang dilakukan lebih mikro, fokus pada satu unit usaha yaitu Ternakku Farm Lumajang. Di sini digunakan analisis SWOT yang dilanjutkan dengan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) untuk menilai daya tarik strategi secara kuantitatif.

PERSAMAAN

1. Keduanya fokus pada usaha peternakan domba (Ovis Aries), meskipun dengan pendekatan analitis yang berbeda: penelitian yang dilakukan berfokus pada pengembangan usaha, sementara penelitian yang sudah dilakukan lebih pada strategi pemasaran.
2. Kedua karya menghasilkan suatu *business plan* sebagai luaran akhir

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang

wilayah Kecamatan Kencong Kabupaten Jember [Laporan tugas akhir, Politeknik Pembangunan Pertanian Malang]. Kementerian Pertanian.

Saluran langsung dinilai paling efisien karena memberikan margin tertinggi bagi peternak. Analisis SWOT mengidentifikasi kekuatan seperti ketersediaan pakan dan lokasi strategis, serta kelemahan berupa rendahnya pemahaman pemasaran oleh peternak. Peluang pasar tetap terbuka, namun dihadapkan pada ancaman fluktuasi harga dan persaingan. Penelitian ini merumuskan strategi pemasaran berbeda untuk tiap saluran dan menyusun *business plan* sebagai panduan pengembangan usaha domba lokal yang lebih efektif dan berkelanjutan.

dari strategi yang dianalisis. Hal ini menunjukkan bahwa orientasi aplikatif menjadi bagian penting dalam implementasi hasil penelitian.

3. Keduanya menggunakan analisis SWOT sebagai pendekatan utama untuk mengidentifikasi kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threat) dalam kegiatan usaha peternakan domba.
4. Sama - sama mengarahkan penelitiannya untuk dapat diterapkan langsung oleh peternak sebagai strategi nyata dalam pengelolaan dan pengembangan usaha mereka
5. Objek yang diteliti merupakan peternakan skala kecil-menengah milik individu atau kelompok masyarakat lokal, bukan peternakan besar.

PERBEDAAN

1. Penelitian yang telah dilakukan menggunakan SWOT untuk menghasilkan strategi pemasaran tiap saluran distribusi, tanpa pendekatan kuantitatif seperti QSPM. Sedangkan, penelitian yang dilakukan menggabungkan analisis SWOT dengan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix), menghasilkan strategi prioritas kuantitatif.
2. Penelitian yang telah dilakukan menekankan pada margin dan efisiensi pemasaran, serta menggunakan pendekatan *Marketing Mix* (7P) dan beberapa saluran pemasaran yang dikaji secara sistematis. Sedangkan penelitian yang dilakukan membahas dan perencanaan usaha secara lebih mendalam menggunakan analisis seperti IFE, EFE, SWOT, dan QSPM.
3. Penelitian yang telah dilakukan berlokasi di Kabupaten Bondowoso. Sedangkan, penelitian yang sudah dilakukan di Lumajang Jawa Timur.





2.2 Landasan Teori

2.2.1 Domba Penggemukan

Menurut Gebre et al., (2020) domba merupakan salah satu jenis ternak ruminansia kecil yang berperan penting dalam sistem peternakan subsisten, khususnya di daerah pedesaan. Domba mudah dikembangkan karena memiliki tingkat adaptasi yang tinggi terhadap lingkungan tropis serta tidak membutuhkan lahan yang luas. Di Indonesia, pemeliharaan domba umumnya dilakukan secara tradisional dengan pakan berbasis hijauan lokal. Menurut Tittonell, (2023) sistem peternakan semi-intensif, seperti yang ditemukan di berbagai wilayah tropis termasuk Indonesia, umum digunakan oleh petani kecil sebagai strategi tabungan, sumber makanan, dan pendapatan, karena efisiensi lahan serta siklus reproduksi ternak yang relatif cepat.

Penggemukan atau *fattening* adalah suatu strategi yang dilakukan dalam waktu relatif singkat untuk meningkatkan bobot badan domba hingga mencapai ukuran pasar. Menurut Wang et al., (2024) sistem penggemukan intensif dapat dilakukan dengan pemberian ransum tinggi energi dan protein yang dirancang khusus untuk memaksimalkan pertumbuhan otot dan akumulasi lemak. Adapun menurut Uys, (2022) menambahkan bahwa pengolahan pakan dan peningkatan kepadatan nutrisi ransum sangat mempengaruhi efisiensi pertumbuhan, konversi pakan, dan ekonomi produksi, ransum dengan nutrisi tinggi mampu meningkatkan pertambahan bobot harian dan efisiensi biaya penggemukan. Hal ini sejalan dengan García-Infante & Castro-Valdecantos, (2024) pemilihan bahan pakan dan teknik penyajian (misalnya pemberian total mixed ration atau TMR) berdampak langsung terhadap kualitas karkas dan karakteristik daging, seperti keempukan, kandungan lemak intramuskular, serta nilai sensorik lainnya.

Penelitian dari Li et al., (2020) menjelaskan bahwa profil mikroba dalam rumen domba yang menerima pakan tinggi energi mengalami perubahan signifikan yang meningkatkan fermentasi dan produksi asam lemak volatil. Hal ini berimplikasi positif terhadap pertumbuhan domba dalam sistem penggemukan. Selain itu, menurut Higuera et al., (2021) keberhasilan penggemukan juga ditentukan oleh kombinasi faktor genetik, manajemen, serta kondisi lingkungan. Strategi penggemukan yang efektif tidak hanya meningkatkan performa



pertumbuhan, tetapi juga mendukung efisiensi penggunaan sumber daya dan keberlanjutan lingkungan.

2.2.2 Jenis Domba

1. Domba Cross Texel

Domba Cross Texel merupakan hasil persilangan antara domba Texel impor yang berasal dari Belanda dengan domba lokal Indonesia, seperti domba ekor tipis atau ekor gemuk. Domba Texel dikenal sebagai domba penghasil daging berkualitas tinggi dengan pertumbuhan otot yang cepat dan efisiensi konversi pakan yang baik. Persilangan ini bertujuan untuk menghasilkan domba yang tidak hanya unggul secara genetik, namun juga adaptif terhadap kondisi tropis. Hal ini sejalan dengan pendapat Arifin & Sulastri, (2021) Domba Cross Texel menunjukkan performa pertumbuhan yang lebih baik dibandingkan dengan domba lokal, terutama dalam penggemukan intensif. Penelitian dari Firmansyah & Gunawan, (2023) menunjukkan bahwa domba Cross Texel jantan usia 9–12 bulan yang dipelihara di sistem semi-intensif memiliki bobot badan dan ukuran tubuh yang signifikan secara statistik dibandingkan dengan domba lokal murni. Hal ini menunjukkan adanya pengaruh positif dari faktor genetik domba Texel dalam meningkatkan potensi produksi daging. Selain itu, domba hasil persilangan ini juga memiliki morfologi tubuh yang lebih kompak dan efisien dalam konversi pakan, sehingga menguntungkan dari sisi ekonomi usaha peternakan.

Menurut Prasetya & Wahyuni, (2022) domba Cross Texel juga memiliki variasi fenotipe yang cukup stabil, khususnya dalam ukuran panjang badan, lingkaran dada, dan tinggi pundak. Stabilitas ini menunjukkan keberhasilan program seleksi dan adaptasi silang yang dilakukan oleh peternak lokal maupun lembaga penelitian. Keunggulan inilah yang menjadikan Cross Texel sebagai kandidat kuat dalam pengembangan usaha peternakan berbasis domba potong di Indonesia.

2. Domba Ekor Gemuk

Domba ekor gemuk adalah salah satu ras lokal Indonesia yang banyak ditemukan di daerah Nusa Tenggara Barat (NTB) dan Nusa Tenggara Timur (NTT). Karakteristik khas domba ini adalah adanya penumpukan lemak di bagian pangkal ekor yang berbentuk seperti bantal. Lemak tersebut berfungsi sebagai cadangan energi dalam kondisi lingkungan yang ekstrem.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



Sejalan dengan Sutiyono & Nasrullah, (2020) menyatakan bahwa domba ekor gemuk memiliki daya tahan tinggi terhadap lingkungan kering serta efisien dalam pemanfaatan pakan berkualitas rendah. Selain dapat beradaptasi dengan baik, domba ekor gemuk juga memiliki potensi reproduksi yang baik. Studi dari Awaludin, (2018) menunjukkan bahwa domba ini mampu beranak lebih dari sekali setahun dengan tingkat kelahiran kembar yang cukup tinggi. Dari sisi morfologi, tubuh domba ekor gemuk cenderung lebih kompak, dengan bentuk *barrel shaped* (seperti tong), dan bobot tubuh yang relatif tinggi pada umur muda. Hal ini menjadikannya cocok untuk program penggemukan intensif. Namun, perlu dicatat bahwa kualitas daging domba ekor gemuk sering dipengaruhi oleh akumulasi lemak yang berlebihan, sehingga diperlukan strategi manajemen pakan yang tepat untuk menjaga komposisi tubuh yang ideal. Adapun menurut Wahyuni & Purbowati, (2020) penggunaan pakan tinggi protein dan pemotongan pada usia optimal dapat meningkatkan kualitas karkas tanpa mengorbankan performa produksi.

3. Domba Ekor Tipis

Domba ekor tipis adalah jenis domba lokal yang tersebar luas di Pulau Jawa, khususnya di Jawa Tengah dan Jawa Timur. Domba ini memiliki ciri khas ekor yang kecil, ramping, dan tidak menyimpan lemak seperti halnya domba ekor gemuk. Domba ekor tipis termasuk jenis ternak yang cepat berkembang biak dan memiliki tingkat adaptasi yang sangat tinggi terhadap lingkungan tropis. Menurut Arifin & Sulastri, (2021) domba ekor tipis sangat populer di kalangan petani kecil karena pemeliharaannya yang mudah dan kebutuhan pakan yang rendah. Dilihat dari aspek performa produksi, domba ekor tipis memiliki bobot badan relatif lebih ringan dibandingkan jenis domba hasil persilangan, namun unggul dalam kecepatan reproduksi dan kemampuan mencari pakan secara mandiri. Pada penelitian Firmansyah & Gunawan, (2023) menyebutkan bahwa domba ini memiliki potensi besar dalam pengembangan peternakan rakyat karena dapat dipelihara dengan sistem semi-intensif maupun ekstensif. Selain itu, domba ekor tipis juga memiliki daya tarik dari segi sosial budaya, terutama dalam tradisi kurban dan kegiatan keagamaan. Menurut Saputra & Hidayat, (2022) meskipun ukuran tubuhnya tidak besar, permintaan pasar terhadap domba ini tetap tinggi karena harga yang kompetitif dan tingkat pertumbuhannya yang cukup cepat.



2.2.3 Pengertian Strategi Pengembangan

Salah satu komponen penting didalam industri domba potong sebagai upaya untuk meningkatkan populasi dan produktivitas dari pemeliharaan domba potong yaitu penerapan manajemen sistem pemeliharaan yang baik. Menurut Båge et al., (2023) praktik pemeliharaan ternak yang terencana berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kesehatan dan tingkat reproduksi ternak. Sejalan dengan itu, strategi pengembangan menurut Singh et al., (2024) adalah pendekatan sistematis berbasis adaptasi dan keberlanjutan yang ditujukan untuk memperkuat daya saing dan kinerja usaha peternakan. Menurut Samal & Dash, (2025), strategi pengembangan dirancang melalui analisis SWOT-QSPM untuk memetakan kekuatan internal, kelemahan, peluang eksternal, dan ancaman guna menciptakan rencana pertumbuhan yang berkelanjutan dan mengurangi risiko ketidakpastian, khususnya dalam sektor ekowisata.

Pada usaha peternakan, strategi pengembangan sangat penting untuk menghadapi tantangan produksi, pemasaran, dan daya saing yang terus meningkat. Strategi ini dapat berupa diversifikasi produk, perluasan pasar, adopsi teknologi baru, ataupun penguatan manajemen internal. Hal ini sejalan dengan I. P. Putra, (2019) menjelaskan bahwa strategi pengembangan dalam sektor agribisnis harus disesuaikan dengan kondisi lokal, karakteristik pasar, dan sumber daya yang tersedia. Selain itu, strategi pengembangan juga menjadi instrumen untuk menjaga keberlangsungan usaha di tengah perubahan lingkungan bisnis. Tanpa strategi yang terarah, usaha dapat kehilangan arah dan sulit berkembang. Oleh karena itu, proses perencanaan strategi harus berbasis data dan melibatkan partisipasi seluruh pihak yang terlibat dalam operasional usaha

2.2.4 Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, dan Threats)

Analisis SWOT merupakan metode yang sangat efektif dalam proses penyusunan strategi usaha, khususnya dalam sektor peternakan dan agribisnis. SWOT adalah akronim dari Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). Menurut Madsen, (2021) keempat komponen SWOT yaitu kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) perlu dianalisis secara objektif agar organisasi dapat memahami posisinya terhadap kondisi internal dan



eksternal. SWOT tetap menjadi alat yang strategis dalam perencanaan bisnis yang efektif dan adaptif. Melalui pengaplikasiannya di sektor agribisnis dan peternakan, analisis SWOT telah terbukti menjadi alat penting dalam perumusan strategi berbasis potensi dan tantangan lokal. Adapun Nugroho et al., (2022) dalam penelitiannya tentang pengembangan agribisnis peternakan rakyat menunjukkan bahwa identifikasi faktor SWOT sangat membantu dalam membentuk strategi adaptif di tengah perubahan pasar dan iklim usaha. Kekuatan seperti ketersediaan lahan dan pakan lokal harus dioptimalkan, sementara kelemahan seperti kurangnya manajemen usaha dapat diatasi melalui pelatihan dan pendampingan. Menurut Susanto & Wahyuni, (2021) menambahkan bahwa SWOT menjadi lebih efektif ketika dilanjutkan dengan metode kuantitatif seperti QSPM untuk mengukur tingkat prioritas strategi, adapun studi kasus pengembangan usaha peternakan domba di daerah pedesaan, SWOT berhasil mengarahkan strategi peningkatan produktivitas dan akses pasar melalui kerjasama antara peternak dan lembaga pembiayaan. Dengan demikian, SWOT tidak hanya alat analisis tetapi juga alat manajemen untuk transformasi usaha berbasis potensi lokal.

2.2.5 Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Usaha atau industri domba potong di Indonesia merupakan usaha yang bergerak di bidang penggemukan, pembibitan (breeding), maupun pemasaran. Salah satu penentu tingkat besar atau kecilnya sebuah usaha domba potong ditentukan dengan jumlah populasi yang dapat dipelihara pada sebuah peternakan. Selanjutnya diklasifikasikan berdasarkan skala usaha peternakan domba potong. Matriks QSPM merupakan alat kuantitatif yang digunakan untuk memilih strategi terbaik dari berbagai alternatif yang telah disusun berdasarkan hasil analisis SWOT. Menurut pendapat Budihardjo et al., (2023) QSPM merupakan metode kuantitatif yang digunakan dalam penyusunan strategi dengan mengevaluasi berbagai alternatif strategi secara objektif, melalui pembobotan terhadap faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis sebelumnya. Proses ini membuat pengambilan keputusan lebih objektif dan terstruktur.

Penyusunan matriks QSPM dilakukan dengan menentukan faktor-faktor kunci dari analisis SWOT. Kemudian, setiap strategi yang diusulkan diberi skor atas dampaknya terhadap faktor-faktor tersebut. Strategi dengan nilai total tertinggi dianggap sebagai strategi paling layak untuk diimplementasikan. Dengan



demikian, QSPM tidak hanya membantu memilih strategi terbaik, tetapi juga menjelaskan alasan logis di balik pemilihannya. Penelitian dari Firmiyanti et al., (2019) menyatakan bahwa penggunaan QSPM sangat efektif dalam perencanaan bisnis kecil dan menengah karena bersifat fleksibel dan mudah diaplikasikan. Dalam konteks pengembangan peternakan domba, QSPM dapat digunakan untuk memilih antara strategi peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi produk olahan domba, atau penguatan jaringan pemasaran lokal.

2.2.6 Potensi Pengembangan Ternak domba Potong

Analisis SWOT merupakan teknik identifikasi faktor secara sistematis yang berfungsi untuk merumuskan strategi pada peternakan, metode yang digunakan yaitu meliputi evaluasi kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunities), serta ancaman (Threats) pada proyek maupun manajemen peternakan (Mashuri & Nurjannah, 2020). Analisis SWOT tetap menjadi alat yang strategis dalam perencanaan bisnis yang efektif dan adaptif (Madsen, 2021).

1. Kekuatan Pengembangan Ternak Domba Potong

Pengembangan usaha ternak domba sangat bergantung pada faktor internal dan eksternal yang dapat menentukan keberlanjutan serta daya saing industri peternakan. Faktor internal meliputi kekuatan seperti kemampuan peternak dalam mengelola usaha, ketersediaan sumber daya alam yang mendukung, serta potensi genetik ternak yang baik. Di sisi lain, kelemahan yang sering ditemui adalah kurangnya keterampilan peternak dalam menerapkan teknologi modern dan keterbatasan modal usaha (Malotes, 2017). Faktor eksternal mencakup peluang seperti permintaan pasar yang terus meningkat dan dukungan pemerintah dalam bentuk kebijakan pengembangan agribisnis, sementara ancaman yang dihadapi meliputi fluktuasi harga pakan dan wabah penyakit ternak (Anggraini et al., 2019). Strategi pengembangan ternak domba yang efektif harus mengoptimalkan faktor kekuatan dan peluang yang ada. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah meningkatkan produktivitas ternak melalui penyediaan pakan yang optimal serta penerapan sistem pemeliharaan yang lebih efisien. Peningkatan kualitas potongan daging domba dengan memastikan masa pemulihan yang cukup sebelum pemotongan juga menjadi strategi yang penting dalam industri peternakan (Rurkinantia et



al., 2017). Selain itu, perluasan jaringan distribusi dan akses pasar juga menjadi kunci dalam meningkatkan daya saing produk peternakan, sehingga peternak dapat memperoleh harga jual yang lebih baik.

Kaitannya dalam pengembangan peternakan domba harus diarahkan pada model yang berkelanjutan dengan mempertimbangkan keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. Penguatan sumber daya manusia melalui pelatihan peternak, peningkatan akses terhadap modal, serta pemanfaatan teknologi modern seperti pengolahan pakan berbasis fermentasi dapat membantu meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha peternakan (A. A. S. Putra et al., 2015).

2. Kelemahan Pengembangan Ternak Domba Potong

Pengembangan ternak domba di Indonesia menghadapi berbagai tantangan yang berasal dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal mencakup kelemahan dalam sistem manajemen peternakan, kurangnya akses terhadap modal dan teknologi, serta rendahnya keterampilan peternak dalam menerapkan praktik pemeliharaan modern. Keterbatasan pakan berkualitas juga menjadi hambatan utama dalam peningkatan produktivitas ternak domba (Malotes, 2017). Selain itu, keterbatasan dalam sistem distribusi dan rantai pasok mengakibatkan fluktuasi harga yang merugikan peternak kecil, yang pada akhirnya menurunkan kesejahteraan mereka (Anggraini et al., 2019).

Faktor eksternal yang menjadi tantangan dalam pengembangan ternak domba meliputi ketergantungan pada impor daging dan pakan ternak, perubahan iklim yang berdampak pada ketersediaan pakan alami, serta rendahnya dukungan kebijakan pemerintah dalam hal insentif bagi peternak kecil. Selain itu, persaingan dengan industri daging impor menyebabkan harga daging lokal sulit bersaing di pasar domestik (Rurkinantia et al., 2017). Permasalahan lainnya adalah keterbatasan infrastruktur seperti rumah pemotongan hewan (RPH) yang memenuhi standar higienis menyebabkan produk daging lokal kurang kompetitif dibandingkan dengan daging impor (A. A. S. Putra et al., 2015). Strategi yang dapat diterapkan untuk mengatasi kelemahan ini adalah dengan meningkatkan akses terhadap teknologi pakan, memperbaiki sistem distribusi hasil peternakan, serta memperkuat dukungan kebijakan bagi peternak lokal. Program pendidikan dan pelatihan bagi peternak untuk meningkatkan keterampilan dalam manajemen peternakan modern juga



menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing sektor ini (Munandar, 2022).

3. Peluang Pengembangan Ternak Domba Potong

Konteks pengembangan ternak domba potong, faktor eksternal memainkan peran penting dalam menentukan prospek industri ini. Salah satu peluang terbesar adalah meningkatnya konsumsi daging domba di Indonesia, yang didorong oleh pertumbuhan populasi dan peningkatan daya beli masyarakat (Nasution et al., 2022). Selain itu, pasar ekspor juga membuka peluang bagi peternak lokal untuk meningkatkan skala produksinya, terutama dengan adanya dukungan dari kebijakan pemerintah dalam peningkatan produksi daging domba nasional (Hadi & Ilham, 2020). Di sisi lain, ancaman terhadap industri domba potong juga perlu diperhitungkan. Salah satu tantangan terbesar adalah fluktuasi harga pakan yang dapat mempengaruhi biaya produksi secara signifikan. Ketergantungan terhadap pakan impor juga menjadi kendala utama, yang dapat diatasi dengan pemanfaatan sumber daya lokal yang lebih efisien (Siregar et al., 2021). Perubahan iklim juga menjadi ancaman yang tidak dapat diabaikan karena dapat mempengaruhi ketersediaan hijauan dan kesehatan ternak. Faktor ini menuntut adaptasi dalam manajemen peternakan dan penerapan teknologi untuk meningkatkan ketahanan sektor ini (Sutrisno & Handayani, 2023). Selain itu, persaingan dengan daging impor menjadi faktor eksternal lain yang dapat mempengaruhi perkembangan industri domba potong di Indonesia. Ketergantungan terhadap impor menyebabkan tekanan bagi peternak lokal untuk meningkatkan daya saingnya melalui inovasi teknologi dan penerapan sistem peternakan yang lebih efisien (Nasution et al., 2022)

4. Ancaman Pengembangan Ternak Domba Potong

Ancaman dalam strategi pengembangan usaha domba potong sangat kompleks dan melibatkan berbagai faktor ekonomi, lingkungan, kesehatan ternak, hingga kebijakan pemerintah yang berpengaruh terhadap keberlanjutan industri ini. Salah satu tantangan utama adalah fluktuasi harga pakan yang sangat bergantung pada impor bahan baku seperti bungkil kedelai dan jagung. Ketidakstabilan harga ini berkontribusi besar terhadap meningkatnya biaya produksi peternak lokal, yang diperparah dengan perubahan kebijakan perdagangan internasional yang mempengaruhi ketersediaan dan harga bahan



baku di pasar domestik (Putri et al., 2024). Selain itu, persaingan dengan daging domba impor semakin mempersempit pasar bagi peternak lokal. Daging impor sering kali lebih murah dibandingkan dengan produksi dalam negeri karena skala ekonomis yang lebih besar dan efisiensi produksi yang lebih tinggi di negara-negara pengekspor seperti Australia dan Brasil. Hal ini membuat peternak domba potong dalam negeri sulit bersaing, terutama di sektor ritel dan industri makanan yang lebih mengutamakan harga rendah (Maftuhah & Nurhasanah, 2023).

Ancaman lain yang tidak kalah penting adalah resiko penyebaran penyakit ternak seperti Penyakit Mulut dan Kuku (PMK) serta *Brucellosis* yang dapat menurunkan produktivitas domba potong dan menyebabkan kerugian besar ekonomi. Wabah PMK pada tahun 2022 berdampak signifikan terhadap jumlah domba yang siap dipasarkan serta meningkatkan biaya kesehatan ternak bagi peternak. Kurangnya persiapan sistem kesehatan ternak dalam menangani wabah seperti ini dapat mengancam keberlanjutan usaha peternakan domba potong di Indonesia (Yunita et al., 2023). Selain itu, perubahan iklim global menjadi faktor eksternal lain yang berpengaruh besar terhadap produktivitas peternakan domba potong. Meningkatnya suhu dan perubahan pola curah hujan berdampak pada ketersediaan hijauan pakan, terutama di daerah yang bergantung pada lahan rumput alami. Kekeringan berkepanjangan dapat mengurangi kualitas dan kuantitas pakan hijauan, sehingga menurunkan produktivitas domba potong. Selain itu, peningkatan suhu menyebabkan stres panas yang berdampak negatif terhadap pertumbuhan dan efisiensi pakan (Putri et al., 2024). Kemudian ancaman dari faktor lingkungan dan ekonomi, regulasi dan kebijakan pemerintah yang tidak konsisten juga menjadi hambatan besar dalam pengembangan usaha peternakan domba potong. Kebijakan impor daging domba yang sering berubah menyebabkan ketidakstabilan harga pasar dan berdampak langsung terhadap kepastian usaha bagi peternak lokal. Regulasi terkait tata niaga daging domba yang belum terintegrasi dengan baik membuat distribusi dan pemasaran hasil ternak menjadi tidak optimal. Hal ini dapat merugikan peternak yang sudah menghadapi tantangan biaya produksi dan persaingan harga dengan daging impor (Erlangga & Suseno, 2024).



2.2.7. Strategi Pengembangan Ternak Domba Potong

Strategi pengembangan merupakan teknik yang dilakukan untuk meningkatkan efektivitas dan manajemen peternakan. Pengembangan usaha ternak domba merupakan aspek penting dalam pemenuhan kebutuhan protein hewani di Indonesia. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberlanjutan sektor peternakan. Faktor internal mencakup kekuatan seperti lokasi yang strategis dan keberagaman jenis ternak, serta kelemahan seperti wabah penyakit dan keterbatasan tenaga kerja terampil (Edward et al., 2024). Sementara itu, faktor eksternal seperti tingginya permintaan pasar dan ancaman berupa minimnya fasilitas kesehatan hewan (Syafira, Abdillah, & Zikri, 2024). Analisis SWOT dapat menentukan usaha ternak domba berpotensi besar jika mampu mengelola faktor internal dan eksternal dengan optimal. Strategi pengembangan usaha dapat diterapkan dengan meningkatkan produktivitas ternak melalui manajemen sumber daya yang baik serta pelatihan bagi peternak. Peningkatan keterampilan peternak melalui pelatihan dan pemberdayaan menjadi faktor penting dalam meningkatkan efisiensi produksi (Wuda et al., 2024). Selain itu, kolaborasi dengan berbagai pihak seperti akademisi, pemerintah, hingga swasta dapat membantu peternak mendapatkan akses teknologi dan pasar yang lebih luas. Penerapan teknologi modern dalam sistem pakan dan kesehatan ternak dapat meningkatkan daya saing usaha peternakan di tengah tantangan perubahan iklim dan meningkatnya kebutuhan konsumen (Batubara et al., 2024).

Melalui jangka panjang, pengembangan peternakan domba perlu diarahkan pada keberlanjutan dengan mempertimbangkan aspek lingkungan, sosial, dan ekonomi. Optimalisasi lahan penggembalaan dan penerapan teknologi pengolahan pakan menjadi strategi yang dapat meningkatkan efisiensi usaha ternak (Bulu et al., 2024). Adanya dukungan regulasi dan kebijakan pemerintah yang berpihak kepada peternak kecil dapat membantu memperkuat industri peternakan domba di Indonesia. Dengan menerapkan strategi yang tepat dan berbasis pada hasil analisis SWOT, usaha peternakan domba dapat berkembang secara berkelanjutan serta mampu memenuhi kebutuhan protein hewani masyarakat di masa depan.



2.2.8 Skala Usaha Peternakan Domba

2.2.9 *Business Plan*/Perencanaan Bisnis

Bisnis merupakan suatu badan yang bertujuan untuk menghasilkan produk berupa barang atau jasa kepada konsumen (Yulia et al., 2020). Sedangkan *Business plan*/perencanaan bisnis merupakan kegiatan perencanaan yang bertujuan untuk menyiapkan segala sesuatu yang dibutuhkan sebelum mendirikan suatu bisnis atau usaha. Menurut Souto & Rodriguez-Lopez, (2021) rencana bisnis adalah alat strategis yang tidak hanya memproyeksikan profitabilitas, tetapi juga mengarahkan pembelajaran kewirausahaan dalam konteks pelatihan berbasis kompetensi. Sejalan dengan Bryson, (2011) bahwa bisnis plan merupakan peta jalan yang memandu jalannya usaha untuk mencapai visi, misi, dan tujuan usahanya. Klasifikasi penerapan bisnis plan mempunyai beberapa aspek yang perlu diperhatikan, seperti: aspek pemasaran, aspek organisasi dan manajemen, aspek produk, aspek keuangan, serta analisis kelayakan usaha. Berikut merupakan definisi dari aspek bisnis plan:

A. Aspek pemasaran

Pemasaran merupakan aspek yang penting pada perencanaan bisnis, karena untuk mencapai kesuksesan dalam finansial sering bergantung pada kemampuan aspek pemasaran, aspek pemasaran dapat diwujudkan dengan adanya kegiatan manajerial yang meliputi perencanaan, organisasi, koordinasi kerja, dan pengawasan (Wilman M.A et al., 2020). Terdapat beberapa komponen pada aspek pemasaran yang perlu diperhatikan sebelum melakukan perencanaan bisnis, seperti segmen pasar, rencana penjualan, hingga strategi pemasaran yang digunakan. Segmen pasar merupakan strategi penggolongan pasar yang dilakukan untuk mempermudah menentukan target pasar. Menurut Camilleri, (2018) segmentasi pasar adalah proses membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang memiliki karakteristik, kebutuhan, atau perilaku serupa dan dapat ditargetkan secara khusus oleh pemasar.

Berdasarkan penelitian dari Berumen Calderón, (2021) penggunaan pendekatan demografis dan psikografis dalam menentukan segmentasi pasar

yang optimal untuk lokasi restoran tematik, yang mencerminkan model klasik segmentasi berbasis geografi, perilaku, dan psikologi pelanggan.

Sedangkan rencana penjualan merupakan strategi yang berisi langkah langkah yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan dan target pendapatan suatu bisnis. Pada sektor bisnis, peternakan membutuhkan perencanaan penjualan sebagai upaya untuk menghindari kerugian dan keberlangsungan bisnis, perencanaan penjualan meliputi anggaran penjualan, penyusunan metode penjualan, syarat penjualan, serta kebijakan peternakan agar mampu bersaing dengan pasar (Aryansyah, 2019).

Salah satu strategi dalam melakukan pemasaran salah satunya adalah menggunakan *marketing mix*. Sementara itu, Isoraite, (2016) dan Camilleri, (2018) menjelaskan bahwa *marketing mix* mencakup variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan oleh peternakan, meliputi produk, harga, promosi, dan tempat, yang disusun untuk mencapai tujuan pemasaran yang diinginkan secara efektif, *marketing mix* atau bauran pemasaran tetap relevan hingga saat ini, dengan kerangka kerja 4P (produk, harga, tempat, dan promosi) yang merupakan variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh peternakan untuk mempengaruhi respons konsumen dan mencapai tujuan pemasaran. Elemen-elemen ini memungkinkan peternakan untuk menyelaraskan strategi pemasaran dengan kebutuhan pasar yang telah disegmentasi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi *marketing mix* merupakan komponen komponen yang diperlukan untuk mewujudkan tujuan pemasaran meliputi produk, harga, promosi, tempat, dan pelaku bisnis.

B. Aspek organisasi dan manajemen

Organisasi merupakan tempat berkumpulnya individu yang mempunyai tujuan yang sama dan disertai dengan komitmen untuk mengikuti setiap kegiatan organisasi (Adriansyah et al., 2020). Sedangkan manajemen merupakan keterampilan dan kemampuan pengaturan dan pengorganisasian yang bertujuan untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien (Zohriah et al., 2023). Dari definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa aspek organisasi dan manajemen berperan penting dalam perencanaan dan pelaksanaan bisnis, sebagai upaya untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi jalannya proses produksi.





C. Aspek produk

Menurut Stevenson & Hojati, (2021) produksi adalah proses transformasi input seperti bahan baku, energi, dan tenaga kerja menjadi output berupa produk dan jasa yang memiliki nilai tambah. Proses ini merupakan inti dari sistem operasi organisasi dan mencakup juga aktivitas pendukung yang membantu kelancaran pencapaian hasil akhir. Aspek produk merupakan komponen penting dalam sebuah perencanaan bisnis. Aspek produk melatarbelakangi pelaksanaan kegiatan produksi dalam suatu bisnis. Adapun beberapa aspek produk meliputi, pemilihan lokasi, tata letak bisnis, proses produksi, tenaga produksi, serta sarana dan prasarana.

D. Aspek keuangan

Aspek keuangan menjadi hal yang penting dalam melakukan perencanaan bisnis. Bisnis dengan aspek keuangan yang baik dapat dengan mudah untuk meminimalisir resiko dan melakukan efisiensi pengeluaran. Dengan adanya penerapan aspek keuangan yang baik maka proses pendanaan dan pemantauan kas dapat dilakukan dengan lebih efisien, sehingga dapat ditentukan metode dan inovasi yang digunakan peternakan dalam meningkatkan produktivitas bisnis yang dijalankan. Adapun beberapa komponen penting pada aspek keuangan seperti, sumber pendanaan, rencana kebutuhan investasi, serta rencana kebutuhan modal kerja. Aspek keuangan dapat didefinisikan sebagai aspek yang bertujuan untuk mengetahui perkiraan dana yang digunakan, dan aliran kas, sehingga dapat diketahui apakah usaha/bisnis yang dijalankan layak atau tidak (Wahyudiati & Isroah, 2018).

E. Analisis kelayakan usaha

Berdasarkan pendapat dari Hadiroseyani et al., (2024) analisis kelayakan usaha dapat dilakukan melalui evaluasi komponen biaya dan penerimaan, serta menggunakan indikator seperti *R/C Ratio* dan *Break Even Point* (BEP) untuk mengukur tingkat keberlanjutan dan kelayakan ekonomi usaha secara menyeluruh. Terdapat beberapa komponen penting yang menjadi bagian dari analisis kelayakan usaha seperti, biaya produksi, penerimaan, *Revenue Cost*



Ratio (R/C Rasio), dan *Break Even Point* (BEP). Berikut merupakan penjelasan masing-masing komponen analisis kelayakan usaha:

1) Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan pengeluaran biaya oleh organisasi bidang manufaktur selama pelaksanaan kegiatan produksi. Menurut Seetharaman et al., (2022) biaya produksi dalam sistem manufaktur modern terdiri dari elemen biaya langsung seperti bahan baku dan tenaga kerja serta biaya tidak langsung termasuk *overhead*, yang harus dianalisis untuk meningkatkan efisiensi biaya dan keuntungan.

2) Penerimaan

Penerimaan pada suatu usaha atau bisnis merupakan perkalian antara faktor produksi dengan harga jual produk (Pakage et al., 2018). Menurut Kakavand et al., (2021) siklus pendapatan melibatkan serangkaian proses bisnis mulai dari penjualan produk hingga pencatatan penerimaan kas, hal ini menjadi faktor krusial dalam sistem informasi akuntansi perusahaan. Pada penelitian ini, penerimaan didapatkan dari sumber utama maupun sumber yang lain sumber utama dapat berupa hasil dari penjualan domba sedangkan sumber lain dapat berasal dari penjualan limbah peternakan yang sudah melalui proses pengolahan lebih lanjut seperti sebagai pupuk.

3) Pendapatan

Pendapatan merupakan indikator yang digunakan untuk mengukur kesejahteraan seseorang maupun kelompok masyarakat yang mana mencerminkan kemajuan ekonomi individu atau masyarakat (Paita et al., 2015). Sejalan dengan definisi oleh Menurut Alves & Souza Carneiro, (2024) pendapatan bersih dalam usaha peternakan adalah akumulasi seluruh penerimaan setelah dikurangi seluruh biaya langsung dan tidak langsung yang dikeluarkan dalam satu periode produksi tertentu, pendapatan dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:



π	=	Pendapatan Usaha Pemeliharaan Domba
TR	=	<i>Total Revenue</i> (Total Penerimaan Pendapatan Domba)
TC	=	<i>Total Cost</i> (Total Pengeluaran dari Pemeliharaan Domba)

4) *Revenue Cost Ratio (R/C Rasio)*

Menurut Dossow & Kern, (2022) rasio antara penerimaan dan biaya sangat penting dalam menilai kelayakan model bisnis, terutama dalam kondisi ketidakpastian, dan diukur melalui pendekatan profitabilitas berbasis skenario. rumus perhitungan *R/C ratio* adalah sebagai berikut:

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Keterangan:

R/C = 1, usaha tersebut tidak untung tidak rugi (impas)

R/C < 1, usaha tersebut tidak layak untuk dikembangkan

R/C > 1, usaha tersebut layak untuk dikembangkan

5) *Break Even Point (BEP)*

Menurut Pappalardo et al., (2023) analisis Break Even Point merupakan metode kuantitatif untuk mengidentifikasi jumlah minimum produk yang harus dijual untuk menutup biaya produksi pada harga tertentu, dan sangat penting dalam studi kelayakan ekonomi usaha. Berikut merupakan rumus penghitungan dari BEP:

BEP (Harga/Rp) =

$$1 - \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga per ekor} - \text{biaya variabel}}$$

$$BEP \text{ (Jumlah/Unit)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga per ekor} - \text{variabel per unit}}$$

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



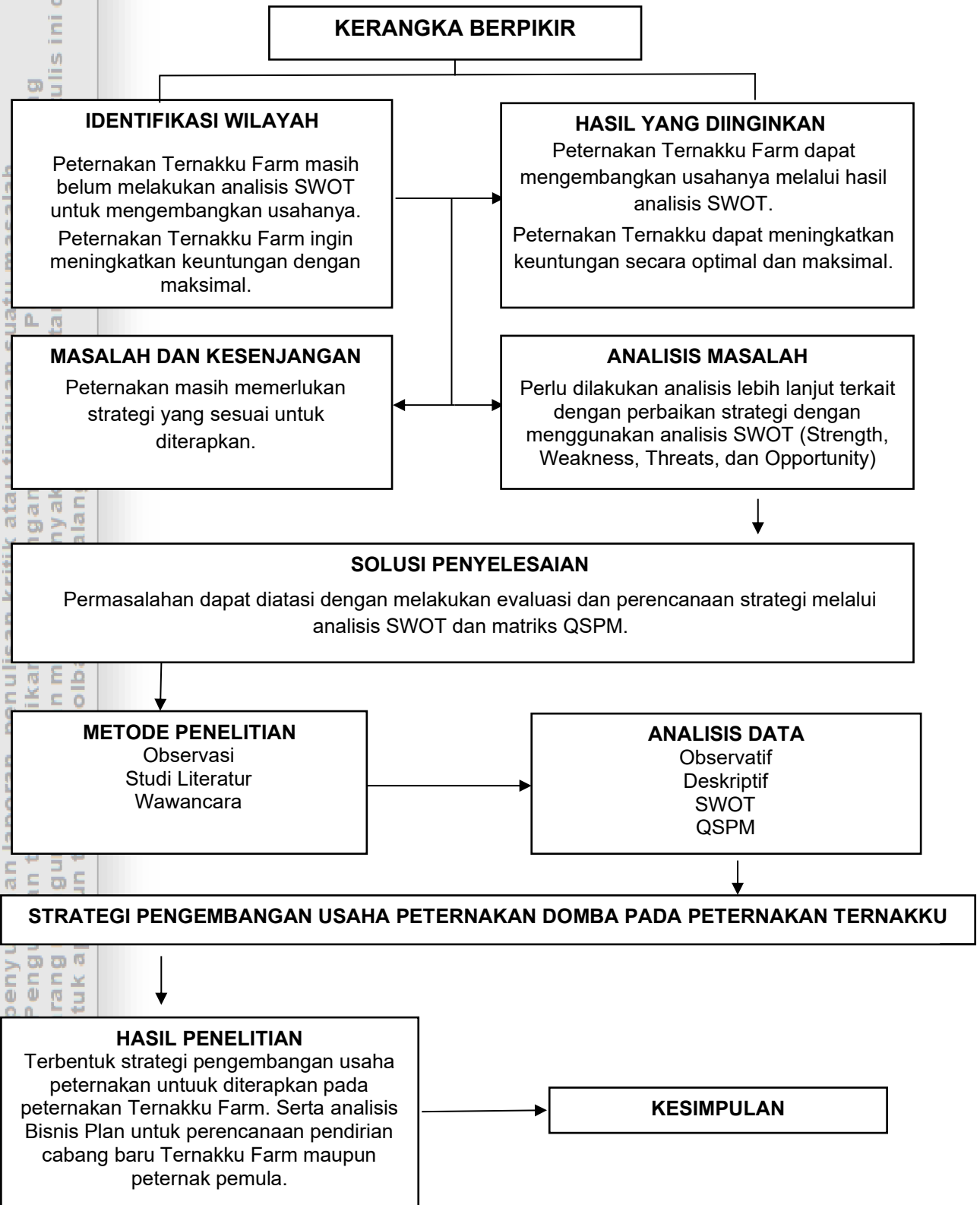
6) *Payback Period*

Payback Period merupakan waktu yang dibutuhkan dalam melakukan bisnis usaha peternakan untuk mengembalikan investasi awal yang dikeluarkan, dapat berasal dari pendapatan bersih yang dihasilkan oleh peternakan. Hal ini sejalan dengan Wati, (2016) *payback period* adalah teknik penilaian terhadap pengembalian investasi menggunakan aliran kas bersih yang masuk pada setiap tahunnya. Penghitungan *payback period* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Total Investasi Awal}}{\text{Kas Pendapatan Per Tahun}}$$

Payback period juga merupakan matrik yang penting didalam pengambilan keputusan bisnis dan investasi, karena menunjukkan kecepatan investor dapat mengharapkan pengembalian dari modal yang telah ditanamkan. Serta berfungsi dalam menilai kelayakan investasi, pengambilan keputusan, mengurangi resiko kegagalan, perencanaan arus kas yang lebih baik, serta memungkinkan dalam melakukan evaluasi terhadap keberlanjutan bisnis.

2.3 Kerangka Alur Pikir Penelitian



Gambar 2.1 Kerangka berpikir



BAB III. METODE PELAKSANAAN

3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Penelitian dilaksanakan di Desa Kalibendo, Kecamatan Pasirian, Kabupaten Lumajang. Penelitian berfokus pada kegiatan observasi, wawancara, dan survey lokasi yang dilakukan pada peternakan domba Ternakku Farm dan beberapa peternak pesaing serta konsumen di Kabupaten Lumajang. Lokasi penelitian dilakukan dengan *purposive sampling*, dengan mempertimbangkan wilayah strategis, manajemen pemeliharaan, tujuan penelitian, serta kemudahan peneliti dalam mengumpulkan data pada lokasi penelitian. Penelitian dilaksanakan pada 1 April 2025 - 2 Mei 2025.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang diterapkan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif dan kuantitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk memahami suatu masalah secara mendalam. Menurut Mousazadeh et al., (2023) pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami praktik lokal, persepsi, dan sikap pelaku dalam konteks sosial, dengan menekankan pada interaksi dan makna subjektif dari setiap tindakan. Penelitian kualitatif bertujuan untuk meneliti mendalam mengenai gejala gejala yang terjadi di lapangan. Adapun gejala di lapangan yang dimaksud seperti kondisi wilayah peternakan, tingkat penyakit di dalam peternakan, unsur analisis SWOT dalam peternakan, serta strategi yang diinginkan oleh pemilik peternakan.

Sedangkan penelitian kuantitatif pada penelitian ini terdapat pada perhitungan data melalui pendekatan kuantitatif seperti penggunaan rumus dan angka pada perhitungan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*, *Internal Factor Evaluation (IFE)* dan *Eksternal Factor Evaluation (EFE)*.



3.2.2 Sumber Data

A. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung saat melakukan penelitian. Data primer didapatkan dengan melakukan metode pengumpulan data baik observasi, wawancara, dan studi literatur. Hal ini sejalan dengan pernyataan Sugiyono, (2018) bahwa data primer merupakan data yang diperoleh dari kajian secara langsung oleh peneliti. Data primer yang dimaksud dari penelitian ini merupakan dokumentasi dan observasi yang didapatkan di Ternakku Farm Lumajang seperti wawancara dan observasi.

B. Data Sekunder

Data sekunder merupakan pencarian data dari sumber lain baik berupa penelitian terdahulu, artikel, situs web, dll. Menurut Chantika Bahtra Dewi & Muhammad Nuruddin, (2024) data sekunder adalah data yang didapatkan dengan metode literatur sebagai proses penyempurnaan penelitian. Data sekunder yang dimaksud pada penelitian ini yaitu data yang didapatkan dari artikel, jurnal, buku, maupun situs web yang berhubungan dengan penelitian, yang kemudian disajikan sebagai pendukung penelitian dan khasanah ilmu pengetahuan. Pada penelitian ini, data sekunder didapatkan melalui jurnal, artikel, website, dan buku yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha ternak domba.

3.3 Metode Pengumpulan Data

3.3.1 Observasi

Menurut Hasanah, (2017) observasi merupakan salah satu kegiatan ilmiah empiris berdasarkan fakta fakta dilapangan maupun studi literatur, melalui panca indra tanpa adanya manipulasi apapun. Tujuan dilakukannya observasi adalah untuk melahirkan teori dan hipotesis serta pada penelitian kuantitatif digunakan untuk menguji teori dan hipotesis. Observasi yang dimaksud pada penelitian ini yaitu peneliti mendapatkan data primer dengan melakukan pengamatan secara langsung di tempat penelitian. Adapun data data yang terkumpul seperti hasil wawancara dengan pihak terkait seperti pemilik, pekerja, konsumen serta pesaing.

3.3.2 Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data yang didapatkan dari penelusuran sumber sumber lain seperti buku, artikel, jurnal, situs web, dll. Sejalan

dengan pendapat Milya Sari Asmendri, (2020) studi pustaka merupakan kegiatan penelitian yang dilakukan dengan mengambil data data dari berbagai macam material yang terdapat di perpustakaan, internet, yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Dari penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data dari sumber yang lain atau didapatkan data sekunder. Pada penelitian studi pustaka dilakukan dengan mencari data data yang didapatkan dari beberapa sumber yaitu: buku, jurnal, artikel, situs web, dan informasi lainnya.

3.3.3 Wawancara

Menurut Aryee et al., (2022) wawancara adalah proses pertukaran informasi yang bersifat verbal dan strategis yang mengandalkan interaksi sosial untuk mengungkap informasi implisit dan eksplisit dari responden. Hal ini sejalan dengan definisi dari Qu & Dumay, (2021) bahwa wawancara merupakan proses komunikasi interpersonal terstruktur yang biasanya melibatkan tanya jawab antara dua pihak, di mana salah satu pihak memiliki tujuan yang dapat diprediksi dan penting, sesuai dengan konteks penggunaan wawancara seperti penelitian, seleksi kerja, atau konsultasi. Menurut (Rizzo & Bresciani, 2024) efektivitas wawancara kualitatif sangat ditentukan oleh kompetensi pewawancara, yang mencakup aspek-aspek berikut:

a) Membangun Hubungan (Rapport)

Pewawancara harus menciptakan kedekatan psikologis dan kenyamanan interaksi agar informan tertarik menyampaikan pengalaman secara terbuka.

b) Penyampaian Pertanyaan yang Netral dan Jelas

Pertanyaan harus dirumuskan secara eksplisit namun tidak sugestif, menggunakan bahasa yang sesuai dengan latar belakang informan, sehingga terhindar dari bias persepsi.

c) Ketelitian dalam Pencatatan

Pencatatan secara sistematis, baik manual maupun digital diperlukan untuk memastikan keutuhan dan validitas data, termasuk menangkap isyarat nonverbal yang relevan.

d) Kemampuan Probing secara Netral

Pewawancara perlu menggunakan teknik probing terbuka yang tidak mengarahkan, hal ini bertujuan untuk menggali makna mendalam dari jawaban yang diberikan informan. Wawancara merupakan teknik





pengumpulan data yang bersifat dialogis dan interpretatif, memungkinkan peneliti menggali makna subjektif dari pengalaman informan. Bentuk wawancara yang digunakan harus disesuaikan dengan tujuan penelitian, kedalaman data yang diinginkan, serta posisi relasional antara peneliti dan partisipan.

Menurut (Rizzo & Bresciani, 2024) mengidentifikasi beberapa bentuk wawancara yang umum digunakan dalam pendekatan kualitatif, masing-masing dengan karakteristik metodologis yang khas serta kekuatan dalam membangun pemahaman kontekstual yang mendalam, adapun jenis wawancara terbagi menjadi 3 sebagai berikut:

a) Wawancara tak berstruktur

Mengandalkan alur naratif spontan informan, memungkinkan eksplorasi tema secara fleksibel sesuai konteks sosial budaya yang berkembang dalam wawancara.

b) Wawancara terbuka dan jujur

Menempatkan kejelasan tujuan sebagai etika utama, pewawancara menjelaskan posisi dan maksud wawancara untuk membangun transparansi dan kepercayaan.

c) Wawancara Setara (Peer-like Interviewing)

Memposisikan informan sebagai mitra sejajar dalam konstruksi data, mendorong kolaborasi reflektif yang memperkaya dimensi interpretatif penelitian.

Pada penelitian ini, wawancara dilakukan untuk mengumpulkan informasi berupa kondisi pada peternakan domba Ternakku Farm yang meliputi: faktor internal (kelemahan dan kekuatan, dan faktor eksternal (peluang dan ancaman).

3.3.4 Teknik Penentuan Informan

Teknik penentuan informan merupakan teknik yang digunakan untuk menentukan informan atau narasumber. Teknik yang digunakan pada penelitian ini merupakan teknik *purposive sampling* yaitu penentuan informan ditentukan oleh peneliti dengan mempertimbangkan beberapa aspek seperti jumlah populasi, wilayah strategis, dan kelengkapan data penelitian. Adapun jenis informan yang



terpilih meliputi 8 responden yang telah dipilih secara *purposive sampling* yaitu: pemilik peternakan, anak buah kandang 1, anak buah kandang 2, pesaing 1, pesaing 2, konsumen 1, konsumen 2, dan dinas peternakan 1.

3.4 Metode Analisis Data

3.4.1 Analisis Deskriptif

Menurut Shah, (2020) analisis deskriptif adalah teknik pengolahan data yang digunakan untuk menggambarkan dan menyajikan informasi statistik secara ringkas dan terstruktur, sehingga dapat memberikan gambaran umum terhadap data yang diperoleh dari sampel. Analisis ini sering menjadi tahap awal dalam mengevaluasi potensi generalisasi hasil penelitian. Sejalan dengan pendapat dari Umar, (2021) statistika deskriptif merupakan bagian dari statistika yang berhubungan dengan pengumpulan, penyajian, dan penjabaran data dalam bentuk yang terstruktur dan mudah dipahami. Tujuan utamanya adalah menyajikan informasi dari sampel atau populasi dalam bentuk ringkas, tanpa melakukan inferensi atau pengambilan kesimpulan terhadap populasi yang lebih luas.

Penelitian ini metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif. Analisis data dilakukan melalui pendekatan kualitatif dan observasi di lapangan. Data kualitatif berupa hasil wawancara dengan pelaku usaha peternakan ternak domba. Sedangkan observasi didapatkan dengan melihat dan merasakan secara langsung terkait dengan kondisi peternakan di lapangan. Data yang telah didapatkan dari penelitian ini yang meliputi data berbentuk tabel, gambar, serta diagram di deskripsikan secara jelas dan mudah dimengerti serta dihasilkan sebuah strategi dan kesimpulan yang dapat digunakan sebagai acuan perbaikan manajemen dan pengembangan usaha ternak domba pada peternakan Ternakku Farm Lumajang.

3.4.2 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan teknik identifikasi faktor secara sistematis yang berfungsi untuk merumuskan strategi pada peternakan, metode yang digunakan yaitu meliputi evaluasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), serta ancaman (*threats*) pada proyek maupun manajemen perusahaan (Mashuri & Nurjannah, 2020). Berikut merupakan definisi dari komponen analisis SWOT:

A. *Strength* (Kekuatan)

Analisis kekuatan merupakan teknik menganalisis sebuah keunggulan suatu produk yang dipasarkan. Cara melakukan analisis kekuatan yaitu dengan mengetahui hal-hal yang menjadi kekuatan sebagai modal yang dapat diandalkan (Mukhlisin & Hidayat Pasaribu, 2020). Pada penelitian ini beberapa kategori yang termasuk kedalam kekuatan pada usaha peternakan domba adalah sebagai berikut:

B. *Weakness* (Kelemahan)

Kelemahan merupakan hal hal yang kurang dari sebuah produk baik dari segi pengemasan, jangka lama produk, tampilan produk, serta kualitas produk. Cara melakukan analisis ini adalah dengan melihat hal hal yang dipandang menjadi kelemahan suatu produk serta membentuk prioritas untuk mengatasi kelemahan suatu produk (Mukhlisin & Hidayat Pasaribu, 2020).

C. *Opportunities* (Peluang)

Peluang merupakan situasi yang menguntungkan dalam perusahaan, hal ini dapat berupa tren, perubahan kondisi persaingan, perubahan regulasi, perubahan teknologi, serta membaiknya hubungan antara penjual dan pembeli sehingga menjadikan peluang untuk perusahaan (Kumalasari, 2016).

D. *Analysis Threats* (Ancaman)

Ancaman merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu peternakan, ancaman merupakan faktor penghalang utama bagi peternakan untuk mencapai posisi saat ini dan yang diinginkan peternakan. Berikut merupakan komponen ancaman pada perencanaan SWOT yang perlu diperhatikan.

E. Analisis Internal Factor Evaluation (IFE) dan Eksternal Factor Evaluation (EFE)

Pada penerapannya analisis SWOT yang telah diidentifikasi kemudian dilakukan evaluasi menggunakan analisis Internal Factor Evaluation (IFE) dan matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE). Matriks IFE bertujuan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh peternakan Ternakku Farm sedangkan EFE bertujuan untuk melakukan evaluasi terhadap peluang dan ancaman yang dimiliki oleh peternakan Ternakku Farm.





Dalam analisis SWOT, proses penentuan bobot pada Matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dan EFE (External Factor Evaluation) merupakan tahap penting untuk memastikan bahwa setiap faktor yang memengaruhi strategi organisasi dipertimbangkan secara proporsional. Bobot diberikan kepada setiap faktor berdasarkan tingkat pengaruh atau signifikansi relatifnya terhadap keberhasilan organisasi, dengan jumlah total bobot yang harus mencapai 1.0 atau 100%. Bobot ini biasanya ditentukan melalui skala Likert untuk memberikan penilaian subjektif yang terukur terhadap tiap faktor internal dan eksternal (Putri & Astuti, 2014).

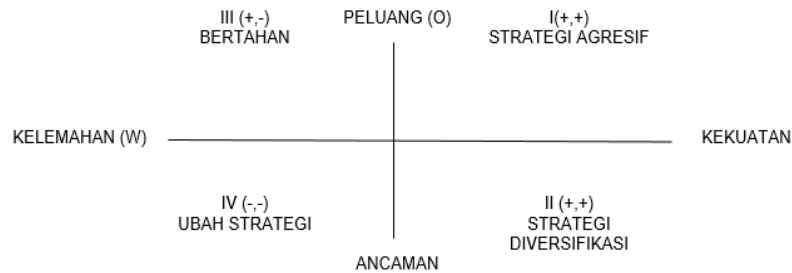
Setelah bobot ditentukan, langkah selanjutnya adalah menetapkan rating untuk setiap faktor. Rating ini diberikan dalam skala likert antara 1 hingga 4, yang menggambarkan seberapa efektif organisasi dalam menangani faktor tersebut. Pada Matriks IFE, angka 4 menunjukkan kekuatan utama (major strength), sedangkan angka 1 menunjukkan kelemahan besar (major weakness), sebaliknya, dalam Matriks EFE, angka 4 mencerminkan respons sangat baik terhadap peluang atau ancaman eksternal, sedangkan angka 1 berarti respons sangat buruk (Mujiastuti et al., 2019; Erica & Hoiriah, 2023). Skor tertimbang kemudian dihitung dengan mengalikan bobot dan rating, dan hasil akhir dari Matriks IFE maupun EFE digunakan untuk menentukan posisi organisasi dalam matriks strategi (Mujiastuti et al., 2019). Berikut merupakan contoh tabel analisis IFE dan EFE :

Tabel 3.1 Contoh tabel IFE dan EFE

Faktor (Internal/Eksternal)	Bobot	Rating 1-4	Skor
(Kekuatan/Peluang)			
1.			
2.			
3.			
(Kelemahan/Ancaman)			
1.			
2.			
3.			
Total	1.00	-	-



F. Kuadran SWOT:



Gambar 3.1 Kuadran SWOT

Pada strategi pengembangan usaha peternakan domba Ternakku Farm, analisis SWOT dapat digunakan untuk menentukan posisi usaha pada salah satu dari empat kuadran strategi. Penentuan kuadran dilakukan berdasarkan hasil dari analisis IFE dan EFE pada peternakan. Berikut penjelasan mengenai kuadran SWOT dalam konteks Ternakku Farm:

1. Kuadran I (Strategi Agresif – *Growth Oriented Strategy*)

Strategi ini dilakukan jika Ternakku Farm memiliki banyak kekuatan (S) dan memiliki peluang besar (O), maka strategi yang dapat diterapkan adalah strategi pertumbuhan atau ekspansi. Misalnya, jika kualitas domba tinggi, ketersediaan pakan stabil, dan permintaan pasar meningkat, Ternakku Farm dapat memperluas skala produksi, meningkatkan kemitraan dengan restoran atau rumah potong hewan, serta mengadopsi teknologi peternakan terbaru.

2. Kuadran II (Strategi Diversifikasi – *Turnaround Strategy*)

Strategi ini dilakukan Ternakku Farm memiliki kelemahan (W) tetapi masih terdapat peluang besar (O), strategi yang sesuai adalah strategi diversifikasi atau perbaikan internal. Contohnya, jika pemasaran belum optimal dan tenaga kerja kurang berpengalaman, tetapi permintaan daging domba tinggi, maka usaha dapat difokuskan pada pelatihan tenaga kerja, memperbaiki strategi pemasaran, serta mencari alternatif modal untuk meningkatkan daya saing.

3. Kuadran III (Strategi Defensif – *Survival Strategy*)

Strategi ini dilakukan Ternakku Farm memiliki banyak kelemahan (W) dan menghadapi ancaman besar (T), maka strategi yang diperlukan adalah

strategi bertahan atau efisiensi. Misalnya, jika modal terbatas, pemasaran kurang efektif, serta menghadapi persaingan ketat dan fluktuasi harga pakan, maka usaha dapat menekan biaya operasional, meningkatkan efisiensi pakan, serta mencari solusi pemasaran alternatif untuk bertahan di pasar.

4. Kuadran IV (Strategi Stabilitas – *Differentiation Strategy*)

Strategi ini dilakukan Ternakku Farm memiliki banyak kekuatan (S) tetapi juga menghadapi ancaman besar (T), maka strategi yang diterapkan adalah stabilitas dan diferensiasi. Contohnya, jika kualitas ternak domba unggul dan infrastruktur peternakan sudah baik, tetapi persaingan semakin ketat dan wabah penyakit sering terjadi, maka Ternakku Farm bisa fokus pada peningkatan biosekuriti, membangun branding produk domba premium, serta memperkuat jaringan pemasaran untuk mempertahankan posisi di pasar. Dengan menggunakan analisis SWOT, Ternakku Farm dapat menentukan strategi yang paling tepat untuk dikembangkan berdasarkan posisinya dalam kuadran SWOT.

3.4.3 *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*

Menurut Budihardjo et al., (2023) QSPM merupakan metode kuantitatif yang digunakan dalam penyusunan strategi dengan mengevaluasi berbagai alternatif strategi secara objektif, melalui pembobotan terhadap faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis sebelumnya. Hal ini sejalan dengan pendapat (Nematpour et al., 2024) QSPM digunakan untuk mengembangkan skenario konsisten melalui evaluasi strategis berbasis SWOT, yang membantu menilai daya tarik relatif dari alternatif strategi dalam konteks pengembangan pedesaan.

Format dasar dari QSPM meliputi beberapa faktor eksternal dan internal, serta baris yang memuat strategi alternatif yang layak *Attractive Score* (AS). *Attractive score* ditetapkan dengan meneliti faktor eksternal dan internal serta bagaimana tiap faktor berperan dalam proses pemilihan strategi. Adapun batasan dari nilai AS yaitu 1 = tidak menarik, 2 = cukup menarik, 3 = menarik, dan 4 = sangat menarik. Dari nilai bobot dan *Attractive Score* (AS) maka didapatkan nilai Total *Attractive Score* (TAS), yang berfungsi untuk menentukan strategi pilihan utama yang ditandai dengan nilai *Total Attractive Score* (TAS) terbesar, hingga strategi terakhir yang berupa nilai TAS terkecil.





BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian Terapan

Berikut merupakan hasil penelitian terapan yang dilakukan pada peternakan Ternakku Farm Lumajang.

4.1.1 Gambaran Umum Peternakan

Ternakku Farm merupakan salah satu usaha peternakan domba yang terdapat di Kabupaten Lumajang, peternakan ini berfokus pada budidaya dan penggemukkan domba Cross Texel yang mempunyai tingkat pertumbuhan daging dan reproduksi yang baik. Ternakku Farm didirikan pada tahun 2019 oleh Faqih Rosyadi dengan memanfaatkan program PWMP Polbangtan Malang. Peternakan ini berlokasi di desa Kalibendo, Kecamatan Pasirian, Kabupaten Lumajang. Peternakan Ternakku Farm mempunyai luas 800m² yang terdiri dari kandang breeding, penggemukan, dan gudang pakan serta mes karyawan. Ternakku Farm diawali dengan pemeliharaan sebanyak 30 ekor domba pada tahun 2019. Hal ini terus berkembang seiring dengan bertambahnya teknologi dan manajemen pemeliharaan yang baik hingga meningkatkan populasi mencapai 300 ekor pada tahun 2025. Berdasarkan klasifikasi dalam (Permentan No.14, 2020) usaha peternakan domba dibagi menjadi tiga kategori, yaitu skala kecil (≤ 25 ekor), skala menengah (151–3.000 ekor), dan skala besar (> 3.000 ekor). Dalam hal ini, Ternakku Farm, dengan populasi domba yang berada dalam rentang ratusan hingga ribuan ekor, secara formal dapat dikategorikan sebagai usaha peternakan skala menengah. Namun, peternakan Ternakku Farm masih belum menerapkan manajemen rekording yang baik seperti penggunaan *ear tag*, catatan pertumbuhan domba, serta catatan riwayat perkawinan ternak.

Ternakku Farm mempunyai lokasi wilayah yang strategis dengan memperhitungkan kontur wilayah dan jarak yang cukup dengan pemukiman penduduk. Adapun lokasi peternakan yang tidak terlalu jauh dari pasar ternak membuat peternakan lebih mudah dalam melakukan pemasaran dan distribusi ternak. Pemeliharaan ternak pada peternakan Ternakku farm dilakukan sesuai dengan prosedur yang berlaku seperti pembersihan dan sanitasi kandang, perawatan kuku, produksi pakan, hingga pengobatan dan pemberian suplemen. Ternakku Farm mempunyai 3 bangunan kandang jenis panggung yang sebagian



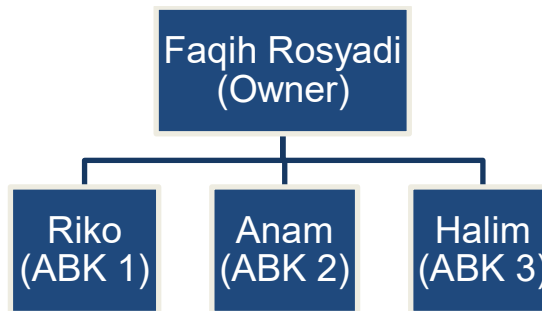
besar menggunakan kerangka dari kayu, masing-masing mempunyai fungsi yang berbeda seperti kandang *breeding*, kandang persiapan penjualan/*fattening*, serta kandang pasca sapih. Kandang *breeding* mempunyai luas 28m x 8m, kemudian kandang *fattening* mempunyai luas 12m x 1,7m yang terdiri dari 5 kotak pemeliharaan. Sedangkan pada sarana dan fasilitas, Ternakku Farm dilengkapi dengan tempat istirahat untuk pekerja, namun masih belum ada kamar mandi dan tempat ibadah. Berikut merupakan denah dari peternakan Ternakku Farm:



Gambar 4.1 Denah Ternakku Farm

4.1.2 Pengorganisasian Pekerjaan

Berikut merupakan struktur organisasi pada Peternakan Ternakku Farm Lumajang:



Gambar 4.2 Struktur organisasi Ternakku Farm

Sumber: Data primer (2025)

Adapun lama waktu pekerjaan yang dilakukan pada Peternakan Ternakku Farm Lumajang yaitu dimulai pada pukul 7.00 WIB hingga pukul 12.00 WIB. Kemudian dilanjutkan pada pukul 15.00 WIB hingga 17.00 WIB. Pekerjaan yang dilakukan meliputi sanitasi, pemberian pakan dan minum, serta melakukan pengontrolan terhadap pakan, sarana, prasarana, dan pengecekan ternak.

Terdapat pekerjaan tambahan seperti pembuatan silase dan pencampuran pakan, pembuatan silase dilakukan apabila persediaan silase sedikit.

4.1.3 Analisis SWOT

Berikut merupakan hasil analisis SWOT:

Tabel 4.1 Tabel hasil analisis SWOT

Faktor Internal	Faktor kekuatan (S)	Faktor Kelemahan (W)
Faktor eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas domba yang dihasilkan 2. Ketersediaan pakan yang cukup 3. Pengelolaan peternakan yang baik 4. Infrastruktur dan fasilitas peternakan. 5. Hubungan dan citra baik dengan pemasok serta konsumen. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan modal untuk ekspansi usaha 2. Rentan akan wabah penyakit 3. Pengelolaan limbah yang belum optimal. 4. Masih belum menerapkan rekording.
Faktor Peluang (O)	Strategi SO (Agresif) (Memanfaatkan kekuatan dan peluang)	Strategi WO (diversifikasi) (Mengatasi kelemahan dengan peluang)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan pasar yang tinggi untuk ternak domba 2. Dukungan dari pemerintah 3. Kemudahan akses ke pasar dan distribusi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas domba yang dihasilkan. (S1,O1) 2. Meningkatkan fasilitas dan infrastruktur peternakan. (S4,O1) 3. Mempertahankan serta meningkatkan hubungan dengan pemasok serta konsumen. (S5,O3) 4. Memaksimalkan pakan yang cukup dengan dukungan pemerintah untuk meningkatkan produksi dan daya saing peternakan. (S2,O2) 5. Optimalisasi infrastruktur peternakan dengan memanfaatkan akses pasar yang mudah untuk meningkatkan produksi dan keuntungan. (S3,O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan dukungan dari pemerintah dengan efektif. (W1,O2) 2. Meningkatkan kuantitas dengan memanfaatkan fasilitas yang ada (W1,O1) 3. Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk meningkatkan standar kebersihan dan vaksinasi ternak (W2,O2) 4. Memanfaatkan akses pasar yang luas untuk menjual produk limbah olahan melalui platform digital dan marketplace. (W3, O3). 5. Menerapkan rekording untuk memudahkan pemasaran dan penjualan ternak. (W4, O1)
Faktor Ancaman (T)	Strategi ST (diferensiasi) (Mengatasi ancaman dengan menggunakan kekuatan)	Strategi WT (defensive) (Meminimalisir ancaman dan kelemahan)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Fluktuasi harga pakan dan ternak domba 2. Wabah penyakit ternak. 3. Persaingan dengan peternakan lain. 4. Regulasi pemerintah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan manajemen peternakan dengan baik sehingga terhindar dari wabah penyakit, terutama pada <i>Biosecurity</i> dan Sanitasi. (S3,T2,T3) 2. Meningkatkan kualitas domba yang dihasilkan. (S1,T3) 3. Optimalisasi cadangan pakan mandiri dan sistem integrasi usaha pakan ternak (S2,T1) 4. Pemanfaatan fasilitas modern untuk mempercepat adaptasi terhadap regulasi dan peningkatan kepatuhan. (S4,T4) 5. Memanfaatkan kepercayaan jaringan untuk menjaga dan mempertahankan loyalitas ditengah krisis wabah penyakit (S5,T2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan fasilitas yang ada dengan baik. (W1,T3) 2. Menjaga kualitas domba yang dihasilkan. (W1,T3) 3. Menyesuaikan model bisnis agar tetap sesuai dengan regulasi, seperti perizinan dan sertifikasi. (W1,T4) 4. Menerapkan protokol ketat untuk mencegah penyebaran penyakit. (W2,T2) 5. Memanfaatkan limbah sebagai produk sampingan yang bisa dijual, seperti kompos untuk pertanian (W3, T1).

Sumber: Data primer yang diolah (2025)





Pada tabel 4.1 analisis SWOT dapat diketahui bahwa kondisi internal dan eksternal dari peternakan Ternakku Farm sebagai berikut:

A. Kekuatan

1) Kualitas Domba yang dihasilkan

Ternakku Farm mempunyai kualitas domba yang baik, hal ini dapat terlihat dari hasil wawancara dengan konsumen yang dapat terlihat pada Lampiran 1. Kualitas domba yang baik dapat menunjang pengembangan usaha ternak domba. Hal ini sejalan dengan Amam et al., (2022) kualitas sumber daya ternak, termasuk mutu genetik dan manajemen pemeliharaan domba, memainkan peran penting dalam keberhasilan pengembangan usaha kemitraan domba, semakin baik kualitas domba, semakin tinggi produktivitas yang dihasilkan, yang pada akhirnya memperkuat strategi pengembangan bisnis peternakan secara berkelanjutan. Adapun karakteristik domba yang baik menurut konsumen dari Ternakku Farm adalah domba yang mempunyai postur tubuh yang tegap, serta kondisi dari bulu yang bersih hingga tampilan domba yang menarik konsumen.

2) Ketersediaan pakan yang cukup

Ternakku Farm mempunyai persediaan pakan yang cukup, hal ini dibuktikan dengan tersediannya lahan yang luas dan pembuatan silase untuk memperpanjang durasi penyimpanan pakan hijauan. Adapun persediaan pakan konsentrat diperhatikan dengan baik, pembelian konsentrat dilakukan dalam jumlah besar sehingga dapat dijual kembali kepada peternak sekitar. Sehingga menjadikan faktor kekuatan pada pengembangan usaha ternak domba. Menurut P. Prasetyo et al., (2024) ketersediaan pakan hijauan yang cukup dan berkualitas menjadi faktor fundamental dalam mendukung keberlanjutan usaha peternakan domba. Keterbatasan akses terhadap pakan berkualitas seringkali menghambat produktivitas ternak dan kesejahteraan peternak.

3) Pengelolaan peternakan yang baik

Pengelolaan yang baik pada Ternakku Farm berupa perawatan domba yang dilakukan secara intensif seperti pemotongan bulu, kuku, dan perawatan kandang dengan baik. Pengelolaan yang dilakukan dengan



baik dapat menjadikan kekuatan faktor kekuatan, yang berpengaruh terhadap kualitas ternak yang dihasilkan serta kepercayaan konsumen. Pengelolaan peternakan yang baik, mencakup manajemen pakan, kandang, kesehatan ternak, serta pencatatan usaha, sangat menentukan keberhasilan pengembangan usaha penggemukan domba. Penerapan prinsip-prinsip manajemen yang tepat tidak hanya meningkatkan produktivitas, tetapi juga memperkuat efisiensi dan keberlanjutan usaha peternakan (Kurnia, 2023).

4) Infrastruktur dan fasilitas peternakan

Kondisi infrastruktur peternakan Ternakku Farm tergolong cukup baik. Walaupun infrastruktur kandang sebagian besar terbuat dari kayu namun kandang tetap kokoh, serta fasilitas seperti mesin produksi seperti pemotong rumput dan alat pengangkut pakan tersedia didalam peternakan. Hal ini sejalan dengan Suwardana, Y., & Zulkarnain, (2024) ketersediaan infrastruktur dan fasilitas peternakan yang memadai seperti kandang, akses jalan produksi, tempat pakan, serta sarana sanitasi, menjadi prasyarat penting bagi keberhasilan usaha ternak ruminansia, khususnya domba. Infrastruktur yang baik mendukung efisiensi produksi, distribusi, dan pengendalian penyakit ternak.

5) Hubungan dan citra baik dengan pemasok serta konsumen

Ternakku Farm mempunyai hubungan yang baik dengan pemasok bahan pakan dan penjualan domba. Adapun hubungan dengan konsumen dilakukan dengan baik, yang dibuktikan dengan penilaian konsumen, dapat dilihat pada Lampiran 1. Hal ini dapat menjadi kekuatan bagi Ternakku Farm didalam melakukan pengembangan usaha peternakan domba. Loyalitas konsumen kepada Ternakku Farm dijaga dengan baik, seperti pemberian diskon untuk konsumen tetap serta memberikan pelatihan pemeliharaan domba yang baik kepada konsumen tetap. Hubungan baik Ternakku Farm terhadap pemasok pakan dibuktikan dengan ketersediaan stok yang tetap ada ketika Ternakku Farm akan membeli pakan, loyalitas Ternakku Farm terhadap pemasok pakan berdampak positif terhadap biaya distribusi, seiring dengan berjalannya waktu, biaya distribusi pakan dari pemasok terhadap Ternakku Farm menjadi lebih murah. Menurut Aryanto, (2022) hubungan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



yang baik dengan pemasok bahan baku dan peningkatan pelayanan terhadap konsumen merupakan faktor strategis dalam pengembangan usaha agribisnis peternakan karena mampu memperkuat posisi usaha dalam rantai pasok dan meningkatkan kepercayaan pasar.

B. Kelemahan

1) Keterbatasan modal untuk ekspansi usaha

Kondisi peternakan Ternakku Farm terhambat oleh beberapa faktor seperti wabah penyakit dan fluktuasi harga domba dan harga pakan sehingga menyulitkan peternakan untuk melmpersbesar usahanya. Hal ini sejalan dengan pendapat Keterbatasan akses modal menjadi hambatan utama dalam ekspansi usaha peternakan domba, karena keterbatasan ini menghalangi pengadaan sarana produksi, perluasan kandang, serta adopsi inovasi yang dibutuhkan untuk peningkatan skala usaha (Silalahi et al., 2025).

2) Rentan akan wabah penyakit

Ternakku Farm mengalami kerugian yang besar ketika terjadi wabah penyakit PMK, hal ini menyebabkan terganggunya proses distribusi, pemasaran, dan pemeliharaan. Dalam pengembangan usaha ternak domba, kerentanan terhadap wabah penyakit menjadi tantangan serius yang dapat menurunkan produktivitas dan meningkatkan angka kematian ternak. Ketidaksiapan dalam menghadapi penyakit menular seperti PMK atau parasit gastrointestinal berdampak langsung terhadap keberlanjutan usaha (Widiawati et al., 2023).

3) Pengelolaan limbah yang belum optimal

Pengelolaan limbah pada Ternakku Farm masih belum optimal, hal ini ditandai dengan kondisi kotoran domba yang menumpuk dikarenakan belum adanya tempat pengolahan limbah pada peternakan. Hal ini dapat menghambat pengembangan usaha peternakan, karena limbah yang menumpuk menyebabkan menurunnya kualitas dan kesehatan domba. Hal ini sejalan dengan Kusbianto & Purnamasari, (2021) pengelolaan limbah peternakan yang belum optimal, seperti kotoran ternak yang tidak dimanfaatkan atau tidak diolah dengan baik, dapat menimbulkan pencemaran lingkungan sekaligus menghambat pengembangan usaha

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



ternak domba. Kondisi ini memperlihatkan perlunya integrasi teknologi pengolahan limbah dalam sistem budidaya ternak berkelanjutan

4) Masih belum menerapkan rekording

Ternakku Farm masih belum menerapkan rekording pada ternak domba, sehingga riwayat penyakit dan riwayat kawin ternak tidak tercatat dengan baik. Hal ini dapat menimbulkan persebaran penyakit serta pencegahan penyakit tidak optimal. Menurut Ilminnafik et al., (2024) belum diterapkannya sistem rekording ternak secara menyeluruh dalam usaha ternak domba menjadi salah satu penghambat dalam pengelolaan data produktivitas, kesehatan, dan reproduksi ternak. Hal ini berdampak pada lemahnya kontrol usaha dan pengambilan keputusan strategis dalam pengembangan peternakan.

C. Peluang

1) Permintaan pasar yang tinggi untuk ternak domba

Permintaan daging domba di Lumajang cenderung tinggi, hal ini ditandai dengan populasi domba yang terus meningkat, adapun beberapa target pasar dari Ternakku Farm seperti pada hari besar idul adha, aqiqoh, serta rumah makan. Hal ini menjadi peluang yang sangat baik ketika dimanfaatkan dengan baik. Sejalan dengan (Suryani et al., 2025) permintaan pasar yang terus meningkat terhadap daging domba, terutama di wilayah perkotaan dan dalam momen-momen keagamaan seperti Idul Adha, menjadi peluang besar bagi pengembangan usaha peternakan domba secara ekonomi dan sosial di tingkat masyarakat desa.

2) Dukungan dari pemerintah

Dukungan dari pemerintah dapat menjadi peluang besar dalam mengembangkan usaha ternak domba terutama pada peternakan Ternakku Farm. Beberapa dukungan yang telah didapatkan dapat berupa dana hibah dari kementerian pertanian serta pelatihan pelatihan yang bermanfaat bagi Ternakku Farm dalam mengembangkan usahanya. Adapun menurut (F. Susanto et al., 2025) dukungan pemerintah, baik melalui fasilitasi pelatihan, bantuan sarana produksi, hingga pembentukan BUMDes berbasis peternakan, terbukti menjadi faktor



pendorong utama dalam pengembangan usaha ternak domba yang berkelanjutan di tingkat desa.

3) Kemudahan akses ke pasar dan distribusi

Ternakku Farm mempunyai lokasi yang strategis, hal ini dikarenakan jarak antara pasar hewan dan peternakan hanya berjarak 3km. Hal ini merupakan peluang yang baik untuk dimanfaatkan untuk memudahkan pemasaran dan distribusi ternak. Kemudahan akses ke pasar dan pengelolaan sistem distribusi yang efisien menjadi faktor kunci dalam keberhasilan pengembangan usaha ternak domba. Akses langsung ke konsumen dan pasar regional memungkinkan peternak meningkatkan pendapatan serta memperluas jangkauan pemasaran (Septian & Nurjanah, 2023).

D. Ancaman

1) Fluktuasi harga pakan dan ternak domba

Fluktuasi harga pakan dan ternak domba menjadi ancaman besar bagi Ternakku Farm. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti wabah penyakit dan tingginya jumlah impor daging ke Indonesia. Selain itu, ketidakstabilan harga domba pada daerah lain berdampak pada persaingan harga yang ketat. Hal ini sejalan dengan pendapat (Rachmawati et al., 2025) Fluktuasi harga pakan dan ternak menjadi salah satu tantangan utama dalam pengembangan usaha ternak domba, karena perubahan harga yang tidak stabil dapat mempengaruhi perencanaan produksi, efisiensi biaya, dan daya saing peternak di pasar lokal.

2) Wabah penyakit ternak

Wabah penyakit ternak berdampak besar pada Ternakku Farm, hal ini dikarenakan peternakan masih rentan terhadap masuknya penyakit dari luar. Adapun wabah penyakit PMK berdampak luas pada sector ekonomi dan penjualan ternak. Selain itu, konsumen menjadi selektif dan menawar ternak secara drastis, tergantung pada kondisi ternak. Hal ini menghambat Ternakku Farm dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan (Nurmeidiansyah et al., 2025) wabah penyakit menular seperti PMK (Penyakit Mulut dan Kuku) dapat secara signifikan menghambat pengembangan usaha peternakan domba, karena

meningkatkan risiko kematian ternak, penurunan performa produksi, serta pembatasan distribusi yang berdampak langsung pada rantai pasok.

3) Persaingan dengan peternakan lain

Persaingan peternakan domba merupakan salah satu ancaman yang krusial. Pada peternakan Ternakku Farm persaingan cenderung terjadi pada persaingan harga domba yang tidak menentu. Adapun peternakan domba dengan skala besar cenderung menjadi kompetitor yang sulit. Hal ini dikarenakan praktek monopoli harga dan pasar yang dilakukan oleh peternakan skala besar. Menurut (Kurniadi, 2023) persaingan usaha dengan peternakan lain, baik dari segi harga, kualitas produk, maupun akses pasar, menjadi tantangan penting dalam pengembangan usaha ternak domba. Untuk tetap bertahan dan tumbuh, peternak perlu merumuskan strategi diferensiasi dan inovasi yang berkelanjutan.

4) Regulasi pemerintah

Regulasi pemerintah turut serta menjadi ancaman bagi Ternakku Farm. Ketidakstabilan impor daging menyebabkan ketidakstabilan berbagai sector peternakan, seperti fluktuasi, persyaratan bisnis, serta rendahnya perlindungan kepada peternak. Hal ini sejalan dengan (Azizah & Putri, 2024) gegulasi pemerintah yang tidak mempertimbangkan kondisi riil peternak kerap menimbulkan dampak negatif terhadap pengembangan usaha ternak domba, seperti pembatasan pemanfaatan lahan, birokrasi bantuan yang rumit, serta lemahnya perlindungan terhadap peternak kecil.

Dari kondisi faktor internal dan eksternal peternakan Ternakku Farm. Kemudian dilanjutkan dengan membuat strategi pada gabungan strategi seperti strategi SO (Agresif), WO (Diversifikasi), ST (Diferensiasi), dan WT (Defensif). Pada hasil strategi gabungan tersebut maka dapat dimanfaatkan Ternakku Farm dalam mengembangkan usahanya. Hal ini sejalan dengan pendapat (Hernanto et al., 2020) perumusan strategi pengembangan usaha ternak domba dengan pendekatan SWOT menghasilkan empat tipe strategi utama, yaitu SO (Strength-Opportunities), ST (Strength-Threats), WO (Weakness-Opportunities), dan WT (Weakness-Threats), yang masing-masing dapat digunakan untuk memperkuat posisi usaha peternakan dalam menghadapi tantangan internal maupun eksternal.



4.1.4 Hasil Analisis IFE

Berikut hasil IFE (*Internal Factor Evaluation*) dapat dilihat pada tabel 4.2

Tabel 4.2 Tabel hasil analisis IFE

Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating 1-4	Skor
Kekuatan			
1. Kualitas domba yang dihasilkan	0,20	3	0,60
2. Ketersediaan pakan yang cukup	0,15	4	0,60
3. Pengelolaan peternakan yang baik	0,15	3	0,45
4. Hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan	0,10	4	0,40
5. Infrastruktur dan fasilitas peternakan.	0,10	4	0,40
Kelemahan			
1. Keterbatasan modal untuk ekspansi usaha	0,05	2	0,10
2. Masih rentan akan wabah penyakit	0,10	1	0,10
3. Pengelolaan limbah yang belum optimal	0,10	2	0,20
4. Masih belum menerapkan rekording	0,05	1	0,05
Total	1,00		2,90

Sumber: Data primer yang Diolah (2025)

Pada tabel 4.2 diatas menunjukkan hasil analisis *Internal Factor Evaluation* (IFE) terhadap unit usaha peternakan domba Ternakku Farm, dengan skor total sebesar 2,90. Nilai ini mencerminkan bahwa organisasi memiliki kekuatan internal yang lebih dominan daripada kelemahan, karena skor ini berada di atas nilai rata-rata 2,50 yang digunakan sebagai titik netral dalam analisis IFE. Hal ini menunjukkan bahwa unit usaha telah berhasil memanfaatkan potensi internal secara efektif dalam mendukung strategi pengembangan usahanya (Sucipto et al., 2023). Dengan besarnya kekuatan faktor internal pada Ternakku Farm, dapat dimaksimalkan oleh peternakan untuk merumuskan sebuah strategi yang didukung dengan faktor kekuatan yang unggul.

Faktor kekuatan yang berpengaruh besar terhadap nilai total adalah kualitas domba yang dihasilkan dan ketersediaan pakan yang mencukupi, masing-masing menyumbang skor 0,60. Selain itu, pengelolaan peternakan yang baik, serta hubungan dengan pemasok dan pelanggan juga memberikan kontribusi signifikan (skor 0,40-0,45). Ini menunjukkan bahwa aspek teknis produksi dan jaringan kemitraan telah menjadi landasan penting keberhasilan operasional (Jamali et al., 2021).

Sebaliknya, kelemahan utama meliputi kerentanan terhadap penyakit ternak serta belum menerapkan sistem pencatatan (recording), yang hanya





menyumbang skor 0,10 dan 0,05. Situasi ini menandakan adanya kebutuhan mendesak untuk memperbaiki sistem manajemen biosekuriti dan digitalisasi administrasi usaha (Khiavi et al., 2024).

4.1.5 Hasil Analisis EFE

Adapun hasil analisis EFE (*External Factor Evaluation*) dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3 Tabel hasil analisis EFE

Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating 1-4	Skor
Peluang			
1. Permintaan pasar yang tinggi untuk ternak domba	0,20	4	0,80
2. Kemudahan akses ke pasar dan distribusi.	0,10	4	0,40
3. Dukungan dari Pemerintah	0,10	3	0,30
Ancaman			
1. Fluktuasi harga pakan dan domba	0,20	4	0,80
2. Wabah penyakit ternak.	0,15	4	0,60
3. Persaingan dengan peternakan lain.	0,05	4	0,20
4. Regulasi pemerintah	0,05	3	0,15
Total	1,00		3,25

Sumber: Data primer yang Diolah (2025)

Berdasarkan hasil analisis *External Factor Evaluation* (EFE) yang ditampilkan dalam Tabel 4.3, diketahui bahwa skor total EFE yang diperoleh adalah 3,25. Nilai ini menunjukkan bahwa peternakan atau unit usaha peternakan domba memiliki respons yang baik terhadap faktor eksternal yang memengaruhinya. Skor total EFE yang berada di atas nilai rata-rata (2,5) mengindikasikan bahwa strategi eksternal yang dijalankan cukup efektif dalam memanfaatkan peluang dan mengantisipasi berbagai ancaman dari lingkungan eksternal (David et al., 2020).

Secara rinci, faktor peluang yang memberikan kontribusi signifikan terhadap skor total adalah permintaan pasar yang tinggi untuk ternak domba (skor 0,80), serta kemudahan akses ke pasar dan distribusi (skor 0,40). Hal ini mengindikasikan bahwa ketersediaan pasar dan efisiensi distribusi merupakan kekuatan utama yang dapat dimanfaatkan untuk mendorong pengembangan usaha peternakan (Tittonell, 2023).

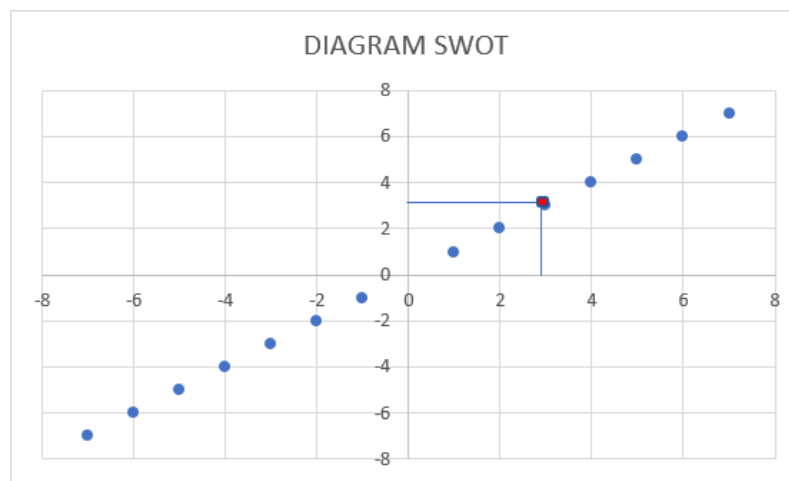
Sebaliknya, faktor ancaman yang paling berdampak adalah fluktuasi harga pakan dan domba (skor 0,80), serta wabah penyakit ternak (skor 0,60). Situasi ini



menunjukkan bahwa kestabilan harga komoditas ternak dan pengendalian penyakit menjadi tantangan nyata yang harus dihadapi. Dalam perencanaan strategis, kedua faktor ini perlu dimitigasi dengan pendekatan manajemen risiko dan sistem kesehatan hewan yang adaptif (Compston et al., 2021)

4.1.6 Diagram Analisis SWOT

Diagram analisis SWOT dilakukan untuk menentukan kuadran strategi yang tepat, adapun penentuan diagram dilakukan dengan menyesuaikan titik hasil dari analisis IFE dan EFE. Adapun diagram analisis SWOT dapat terlihat pada gambar 4.3 berikut:



Gambar 4.3 Diagram SWOT

Sumber: Data primer yang diolah (2025)

Pada diagram dapat dipastikan bahwa strategi yang paling sesuai terdapat pada kuadran 1 (Strategi SO/Agresif). Adapun strategi SO meliputi:

1. Meningkatkan kualitas domba yang dihasilkan.
2. Meningkatkan fasilitas peternakan.
3. Mempertahankan serta meningkatkan hubungan dengan pemasok serta konsumen.
4. Memaksimalkan pakan yang cukup dengan dukungan pemerintah untuk meningkatkan produksi dan daya saing peternakan.
5. Optimalisasi infrastruktur peternakan dengan memanfaatkan akses pasar yang mudah untuk meningkatkan produksi dan keuntungan.



4.1.7 Hasil Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Dari hasil analisis SWOT diatas, maka langkah selanjutnya adalah penentuan prioritas strategi yang dilakukan dengan menggunakan Analisis QSPM. Adapun hasil analisis QSPM dapat dilihat pada bagian Lampiran 2. Berikut merupakan kesimpulan dari penentuan prioritas menggunakan analisis QSPM:

Tabel 4.4 Prioritas strategi

Peringkat	Strategi	Nilai TAS
1	Optimalisasi infrastruktur peternakan dengan memanfaatkan lokasi strategis untuk meningkatkan produksi dan keuntungan.	7
2	Meningkatkan fasilitas peternakan.	6,7
3	Mempertahankan serta meningkatkan hubungan dengan pemasok serta konsumen.	6,4
4	Memaksimalkan pakan yang cukup dengan dukungan pemerintah untuk meningkatkan produksi dan daya saing ternak.	5,35
5	Meningkatkan kualitas domba yang dihasilkan.	5,05

Sumber: Data primer yang diolah (2025)

Adapun strategi yang dapat diterapkan oleh Ternakku Farm terkait dengan komponen strategi hasil analisis QSPM sebagai berikut:

1. Optimalisasi infrastruktur peternakan dengan memanfaatkan lokasi strategis untuk meningkatkan produksi dan pemasaran.

Pengoptimalan infrastruktur bertujuan untuk memaksimalkan infrastruktur yang sudah ada di peternakan. Adapun beberapa yang perlu ditingkatkan seperti optimalisasi tempat pakan, tempat minum, dan fasilitas distribusi. Kandang pemeliharaan juga dapat dioptimalkan dengan meningkatkan kualitas bangunan konstruksi maupun melakukan penambahan fasilitas seperti gudang peralatan. Jalur distribusi yang mudah dapat ditingkatkan dengan memperluas jarringan distribusi pasar, sehingga distribusi ternak dapat dilakukan dengan lebih optimal.

Akses pasar yang mudah dan infrastruktur pendukung yang memadai merupakan faktor kunci dalam meningkatkan produksi dan keuntungan peternakan domba. Dalam kondisi saat ini, keterbatasan infrastruktur seperti

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



jalan rusak, jarak yang jauh ke pasar, serta kurangnya fasilitas transportasi menjadi penghambat utama. Oleh karena itu, pemerintah dan sektor swasta perlu bekerja sama untuk membangun jalur distribusi yang lebih baik, memperbaiki akses jalan menuju sentra-sentra peternakan, dan membuka pasar ternak reguler di daerah-daerah strategis. Selain itu, penggunaan platform digital untuk pemasaran ternak dapat memperpendek rantai distribusi, sehingga peternak memperoleh harga jual yang lebih tinggi (Lamid et al., 2025). Optimalisasi infrastruktur dapat berdampak langsung pada peningkatan efisiensi produksi dan peningkatan pendapatan peternak.

Selanjutnya, lokasi strategis dengan meninjau ketersediaan air, akses pasar, dan listrik memegang peranan penting didalam mengembangkan usaha peternakan domba dengan lebih cepat dan efisien. Hal ini sejalan dengan penelitian Ismiraj et al., (2024) dalam konteks pengembangan usaha ternak domba, optimalisasi infrastruktur peternakan seperti jaringan transportasi, fasilitas kandang, penyimpanan pakan, dan akses air bersih memegang peranan krusial dalam menciptakan efisiensi produksi dan menekan biaya operasional, ketika infrastruktur fisik ini diintegrasikan dengan kemudahan akses ke pasar melalui jalur distribusi yang terbuka, jaringan konsumen langsung, serta sistem pemasaran digital, maka hasil produksi dapat dengan cepat terserap pasar, yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan peternak secara signifikan, penelitian menunjukkan bahwa desa-desa dengan ketersediaan infrastruktur yang baik dan didukung oleh lokasi strategis yang dekat dengan pasar cenderung mengalami pertumbuhan produksi dan pengembangan usaha ternak yang lebih cepat dan berkelanjutan dibandingkan dengan wilayah terpencil. Dapat disimpulkan bahwa strategi pengoptimalan infrastruktur peternakan dengan memanfaatkan lokasi strategis untuk meningkatkan produksi dan pemasaran dapat meningkatkan penjualan dan pemasaran ternak, jalur pemasaran yang dapat dimanfaatkan oleh Ternakku Farm dapat berupa kerjasama dengan lembaga tertentu seperti yayasan, lembaga aqiqoh, dan lembaga kurban yang terdapat di Lumajang serta daerah sekitar seperti kabupaten Jember, Probolinggo, Malang, Bondowoso, hingga Banyuwangi.



2. Meningkatkan fasilitas peternakan

Meningkatkan sebuah fasilitas dalam peternakan merupakan salah satu strategi yang bertujuan untuk memudahkan pekerjaan serta meningkatkan efektivitas produksi di peternakan. Adapun fasilitas dapat berupa 1) perluasan peternakan, 2) perkandangan. Menambah fasilitas *biosecurity* seperti penyemprot desinfektan, kandang karantina, tempat pemeliharaan ternak, serta lokasi pencelupan kaki dan roda kendaraan. Fasilitas dan infrastruktur peternakan yang memadai menjadi prasyarat penting untuk mendukung produksi ternak yang efisien dan berkelanjutan. Saat ini, banyak peternakan rakyat masih menggunakan fasilitas sederhana yang tidak memenuhi standar kesejahteraan hewan, yang pada akhirnya menurunkan produktivitas ternak. Oleh karena itu, perlu dibangun kandang modern yang dilengkapi dengan sistem *biosecurity* untuk mencegah penyebaran penyakit. Di samping itu, fasilitas pengolahan hasil ternak seperti rumah potong hewan berstandar halal dan sistem penyimpanan dingin (*cold storage*) juga harus dikembangkan (Danarsari, 2024).

Fasilitas pendukung dapat meningkatkan efisiensi produksi, mengurangi kerugian pascapanen, dan meningkatkan kualitas produk ternak yang dihasilkan. Peningkatan fasilitas peternakan merupakan salah satu strategi yang bertujuan untuk memudahkan maupun meningkatkan produktivitas ternak maupun pekerja. Adapun beberapa fasilitas yang perlu ditingkatkan di Ternakku Farm salah satunya adalah penyediaan kamar mandi dan tempat tamu yang berjarak lebih jauh dari lokasi peternakan. Hal ini karena tamu yang datang harus dilakukan penyucihamaan terlebih dahulu untuk meminimalisir masuknya wabah penyakit ke peternakan. Dengan pembuatan pakan campuran mandiri, penggunaan alat seperti *mixer* untuk mencampur pakan secara otomatis juga dapat diterapkan untuk meningkatkan efisiensi waktu dan jumlah pakan yang diproduksi. Adapun menurut Sirat et al., (2025) dalam pengembangan usaha ternak domba, peningkatan fasilitas pemeliharaan seperti kandang yang higienis dan terstandar, sistem *biosecurity* yang terintegrasi, serta kemudahan transportasi ternak sangat memengaruhi produktivitas dan efisiensi usaha. Infrastruktur yang mendukung ini tidak hanya mencegah penyebaran penyakit menular, tetapi juga mempercepat distribusi hasil ternak ke pasar, sehingga dapat



meningkatkan pendapatan peternak secara signifikan, hal ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen pemeliharaan yang baik, disertai dengan *biosecurity* tiga zona dan akses transportasi yang layak, berdampak positif terhadap performa usaha ternak ruminansia kecil seperti domba.

3. Mempertahankan serta meningkatkan hubungan dengan konsumen dan pemasok.

Hubungan yang erat dan berkelanjutan antara peternak, konsumen, dan pemasok merupakan kunci penting dalam memperkuat keberlanjutan usaha peternakan. Saat ini, banyak peternak menghadapi tantangan dalam mendapatkan harga yang adil dan pasar yang stabil untuk hasil ternaknya. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan strategi seperti pembentukan kemitraan usaha antara peternak dengan rumah potong hewan, restoran, atau ritel modern (Wahab & Hijrah, 2024). Selain itu, pengembangan komunitas peternak melalui koperasi atau kelompok usaha dapat meningkatkan daya tawar di pasar. Peningkatan kredibilitas produk melalui sertifikasi halal, organik, atau sertifikasi kualitas lainnya juga dapat memperkuat kepercayaan konsumen, memperluas pasar, dan meningkatkan nilai jual produk ternak.

Hasil analisis menunjukkan bahwa peternakan perlu mempertahankan serta meningkatkan hubungan dengan konsumen dan pemasok, maka strategi yang dapat diterapkan adalah memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal. Kekuatan utama dalam konteks ini adalah hubungan yang kuat dengan konsumen, yang mencerminkan loyalitas pelanggan serta basis pelanggan yang stabil, serta hubungan baik dengan pemasok, yang memastikan ketersediaan bahan baku atau produk berkualitas tinggi dengan harga kompetitif. Sementara itu, peluang eksternal yang dapat dimanfaatkan mencakup berkembangnya pasar, kemajuan teknologi dan digitalisasi yang memungkinkan komunikasi lebih efektif, serta potensi kemitraan jangka panjang dengan pemasok untuk meningkatkan efisiensi operasional. Dengan mengkombinasikan kekuatan dan peluang ini, peternakan dapat menerapkan strategi seperti meningkatkan loyalitas pelanggan melalui penggunaan teknologi dan program loyalitas, memperkuat hubungan dengan pemasok melalui kontrak jangka panjang serta inovasi bersama, serta memperluas pasar dengan memanfaatkan jaringan pelanggan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



yang sudah ada. Digitalisasi juga dapat menjadi alat penting dalam mengoptimalkan komunikasi dengan pelanggan dan pemasok, memastikan rantai pasok lebih efisien, serta meningkatkan daya saing peternakan dalam jangka panjang. Hal ini sejalan dengan penelitian Primaprakoso & Rosada, (2023) pada konteks pengembangan agribisnis peternakan domba, mempertahankan dan meningkatkan hubungan dengan konsumen dan pemasok menjadi elemen strategis untuk menjaga stabilitas rantai pasok dan loyalitas pasar, hubungan jangka panjang yang dibangun melalui kepercayaan, komunikasi terbuka, dan pelayanan yang konsisten dapat memperkuat posisi usaha di tengah persaingan dan fluktuasi permintaan pasar, penelitian menunjukkan bahwa kualitas relasi bisnis ini berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi operasional dan peluang ekspansi melalui pola kemitraan yang saling menguntungkan.

4. Memaksimalkan pakan yang cukup dengan dukungan pemerintah untuk meningkatkan produksi dan daya saing peternakan.

Ketersediaan pakan yang cukup dan berkualitas sepanjang tahun menjadi faktor penting dalam meningkatkan produksi dan daya saing peternakan domba. Tanpa persediaan pakan yang memadai dapat mengakibatkan performa pertumbuhan ternak menurun, sehingga berdampak pada produktivitas yang rendah dan biaya produksi yang tinggi. Upaya untuk mengoptimalkan penyediaan pakan dapat dilakukan melalui diversifikasi sumber pakan, seperti memanfaatkan limbah pertanian dan pengembangan hijauan pakan ternak. Di sisi lain, teknologi pengolahan pakan seperti silase dan fermentasi perlu diperkenalkan kepada peternak untuk memastikan ketersediaan pakan di musim kemarau (Wahab & Hijrah, 2024). Peran pemerintah sangat penting dalam menyediakan subsidi bibit pakan, mendirikan bank pakan, dan memberikan pelatihan teknis kepada peternak. Dukungan ini akan membantu meningkatkan produktivitas ternak, memperpendek siklus produksi, serta memperkuat daya saing produk domba di pasar nasional maupun internasional (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2023).

Walaupun peternakan Ternakku Farm mampu untuk memproduksi pakan dengan mandiri, pemanfaatan dukungan dari pemerintah menjadi salah



satu peluang yang sangat baik. Beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan peternak adalah ketersediaan studi literature seperti jurnal, situs web, serta Standar Nasional Indonesia (SNI) yang dapat dijadikan pedoman bagi peternak untuk meningkatkan kualitas pakan yang diproduksi. Beberapa program dukungan pemerintah yang mengacu pada pakan ternak seperti pelatihan pembuatan pakan hingga seminar pembuatan pakan.

5. Meningkatkan Kualitas Domba Yang Dihasilkan

Kualitas ternak merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi jalannya bisnis peternakan domba potong. Peternakan dengan kualitas ternak domba yang baik maka harga yang ditetapkan juga semakin tinggi. Terdapat beberapa komponen utama yang dapat mempengaruhi kualitas dari ternak domba yang dihasilkan yaitu meliputi: manajemen pemeliharaan yang baik, pakan dan minum yang cukup, nutrisi yang berkualitas, sistem perkandangan yang baik, kebersihan dan tingkat *biosecurity* pada peternakan. Adapun kualitas domba yang dihasilkan seperti kondisi fisik domba yang bagus tegap dan kesehatan domba yang baik. Kemudian tidak terdapat sakit pada bagian mata, hidung, telinga, maupun kecacatan pada domba.

Peningkatan kualitas domba yang dihasilkan merupakan langkah fundamental dalam memperkuat daya saing sektor peternakan. Saat ini, kualitas domba lokal masih bervariasi, dengan banyak individu ternak menunjukkan produktivitas yang rendah dan pertumbuhan yang lambat. Untuk itu, upaya strategis diperlukan, seperti memperbaiki genetika melalui program pemuliaan dan distribusi bibit unggul. Pemanfaatan teknologi reproduksi modern seperti inseminasi buatan juga menjadi solusi penting dalam mempercepat perbaikan genetika (Azizah et al., 2024). Selain itu, perbaikan manajemen kesehatan hewan, termasuk vaksinasi rutin dan pencegahan penyakit, sangat diperlukan untuk memastikan tingkat kelangsungan hidup dan pertumbuhan ternak yang optimal. Dengan meningkatkan kualitas domba, produktivitas dapat ditingkatkan sehingga ketergantungan pada impor dapat ditekan secara bertahap (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2023)

Selain kualitas domba, kondisi indukan dan jenis indukan yang dipelihara dapat meningkatkan kualitas domba yang dihasilkan. Pada

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



Ternakku Farm masih berpotensi untuk menambah jenis indukan sehingga terdapat variasi domba yang dapat meningkatkan daya saing peternakan. Beberapa jenis domba yang dapat dijadikan indukan seperti jenis domba *merino*, domba *dorper*, dan domba *suffolk*. Adapun alternatif strategi yang dapat dilakukan peternak yaitu dengan melakukan sewa pejantan pada peternak lain, sehingga indukan betina dapat menghasilkan anakan dengan silangan domba jenis lain maupun menghasilkan anakan yang lebih berkualitas. Namun cenderung beresiko pada penyebaran penyakit, sehingga memerlukan perhatian dalam melakukan penyeleksian pejantan yang disewa.

4.2 Implementasi Hasil Penelitian Penyusunan Perencanaan Bisnis

4.2.1 Pendahuluan

A. Latar Belakang

Usaha peternakan domba menjadi salah satu industri produk hasil ternak yang diminati oleh masyarakat Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan permintaan daging domba yang mengalami lonjakan pada setiap tahunnya. Lonjakan permintaan sering diikuti dengan lonjakan harga daging domba, terutama pada bulan-bulan besar seperti Idul Fitri, bulan puasa, serta hari raya qurban. Secara periodik lonjakan permintaan terjadi pada berbagai wilayah yang menyebabkan kenaikan harga dan berpengaruh terhadap tingkat inflasi (Rusdiana & Soeharsono, 2018). Pada kondisi tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa peternakan domba di Indonesia masih belum dapat memenuhi permintaan daging di masyarakat.

Garuda Lamb Station adalah usaha peternakan domba yang berfokus pada penggemukan domba berkualitas terutama untuk memenuhi permintaan pasar saat Idul Adha. Adapun jenis domba yang kami pilih untuk digemukkan adalah domba Cross Texel yang mana mempunyai daya tahan yang bagus terhadap cuaca tropis dan tahan terhadap penyakit. Kabupaten Lumajang dipilih sebagai lokasi peternakan karena memiliki lahan luas, pakan alami yang melimpah, serta akses distribusi yang strategis. Selain itu, peluang usaha penggemukan domba di daerah ini masih terbuka lebar, seiring dengan tingginya permintaan masyarakat terhadap ternak domba berkualitas. Dengan sistem pemeliharaan yang baik, pemantauan kesehatan berkala, serta

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



pemberian pakan bernutrisi, Garuda Lamb Station memastikan setiap domba yang dipelihara tumbuh sehat dan siap memenuhi kebutuhan pasar.

Garuda Lamb Station menerapkan standar peternakan modern yang mengutamakan kesejahteraan hewan, efisiensi pertumbuhan, serta kepuasan pelanggan. Kami menjalin kerjasama dengan pedagang hewan kurban, rumah potong hewan, serta komunitas keagamaan untuk memastikan distribusi domba yang lebih luas dan terjangkau. Selain itu, pemesanan langsung oleh masyarakat juga tersedia dengan harga kompetitif dan jaminan kualitas. Kemudian Garuda Lamb Station berencana memperluas kapasitas peternakan serta memperkenalkan inovasi dalam sistem penggemukan domba agar dapat terus memenuhi kebutuhan pasar dengan lebih baik. Dengan komitmen terhadap kualitas dan pelayanan terbaik, Garuda Lamb Station siap menjadi pilihan utama bagi masyarakat yang mencari ternak domba unggulan, khususnya saat bulan kurban.

B. Visi, Misi , dan Nilai Budaya

Visi

Menjadikan peternakan domba sebagai penunjang produksi domba untuk menekan inflasi harga domba di Indonesia, meningkatkan kesejahteraan peternak serta menjadikan peternakan sebagai khazanah ilmu pengetahuan, dan penelitian untuk mahasiswa.

Misi

1. Melakukan penerapan sistem manajemen terbaru.
2. Melakukan penerapan *biosecurity* yang baik
3. Melakukan produksi sesuai dengan SOP yang berlaku.
4. Menjalin hubungan baik dengan konsumen dan pemasok.

Nilai Budaya

1. Mempunyai tanggung jawab terhadap semua yang dijalankan.
2. Memiliki integritas dalam menjalin hubungan kerja pada peternakan dan mitra.
3. Menjalankan usaha secara profesional.
4. Menerapkan inovasi dan teknologi terbaru sebagai penunjang produksi ternak domba.



4.2.2 Gambaran usaha



Gambar 4.4 Logo peternakan

1. Data Peternakan

Tabel 4.5 Data peternakan

Nama Peternakan	Garuda Lamb Station
Jenis produk	Domba Potong
Alamat Peternakan	Gesang, Kec. Tempeh, Kab. Lumajang
Nomor Telepon	+62 8581 5433 135
Alamat email	radendito@gmail.com

2. Data Pemilik

Tabel 4.6 Data pemilik peternakan

Nama	Dito Hardiansyah
Jenis kelamin	Laki - laki
Tempat, tanggal lahir	Lumajang, 02 Mei 2001
Nomor Telepon	+62 8581 5443 135
Alamat e-mail	radendito10@gmail.com

4.2.3 Aspek Pemasaran

A. Segmentasi pasar, target pasar, positioning

Segmentasi pasar merupakan proses yang dilakukan untuk mengklasifikasi pasar kedalam bentuk kelompok dan kategori. Sehingga dapat ditentukan kebutuhan produk dan pemasaran yang berbeda di masyarakat (Hariansyah, 2021). Dengan menentukan segmentasi pasar, maka produsen atau peternakan dapat mengarahkan tujuan pemasaran dengan lebih efisien dan tepat.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



B. Rencana penjualan

Rencana penjualan yang dilakukan Garuda Lamb Station adalah menarget pada penjualan hari raya qurban dan pada hari biasa dapat dijual pada pasar ternak di area Lumajang dan sekitarnya. Adapun pemasaran domba yang populer saat ini adalah sebagai aqiqah yang menjadi event untuk memasarkan domba.

C. Strategi pemasaran

1) *Product*/produk

Produk yang dihasilkan dipastikan terlebih dahulu kehygienisannya, dapat dilakukan dengan memperhatikan kesehatan serta kebersihan fisik domba. Kemudian produk di dukung dengan pengenalan dan pemaparan dokumentasi di peternakan pada media sosial sehingga dapat lebih menyakinkan konsumen. Hal ini diharapkan agar dapat menambah kepercayaan konsumen pada ternak yang dihasilkan. Kemudian pemilik usaha juga membuka untuk jasa penyembelihan untuk keperluan aqiqah maupun kurban dengan tarif per ekornya sebesar Rp 250.000 sehingga dapat memudahkan konsumen membeli ternak dalam bentuk yang sudah dipotong.

2) *Price*/Harga

Harga ternak domba saat ini mencapai Rp 4.000.000 dan pada harga terendah adalah Rp 700.000. Sedangkan pada harga daging domba per kilo di Jawa Timur mencapai rata rata sebesar Rp 65.000 hingga Rp 75.000.

3) *Place*/Lokasi

Lokasi tempat usaha pemeliharaan ternak domba Garuda Lamb Station terletak di Desa Gesang, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang. Hal ini karena di desa gesang masih terdapat banyak lahan yang digunakan area persawahan dan jauh dari pemukiman sekitar. Sehingga strategis dimanfaatkan sebagai lokasi peternakan domba potong.

4) *Promotion*/Promosi

Promosi menggunakan media *offline* dan *online*, yang mana pada promosi secara offline dapat dilakukan dari mulut ke mulut, memasang spanduk/banner pada area dekat peternakan, serta jika memungkinkan dapat dilakukan promosi menggunakan baliho pada daerah lain di

Lumajang. Selain itu, mengikuti sebuah komunitas juga menjadi media pemasaran yang bagus, di lumajang sendiri terdapat beberapa komunitas peternakan domba yang masih berjalan hingga sekarang, sehingga pemasaran dapat dilakukan secara lebih luas.

Promosi secara online dilakukan dengan melakukan pemasaran pada media sosial seperti whatsapp, instagram, tiktok, facebook dan youtube. Pemasaran tidak hanya dilakukan dengan menyajikan karakteristik domba potong yang dijual, melainkan pengetahuan dan panduan beternak domba yang baik menjadi strategi untuk meningkatkan loyalitas konsumen dengan Garuda Lamb Station.

5) *People/Orang*

People/orang yang ikut serta dalam perencanaan bisnis plan sangat penting untuk dilakukan, hal ini karena peran serta orang lain didalam peternakan dapat membantu peternakan mencapai tujuan yang diinginkan. Adapun peran orang lain dapat berupa pekerja yang bekerja pada Garuda Lamb Station, serta peran mitra yang ingin bekerja sama dengan membeli anakan domba untuk dipelihara di Garuda Lamb Station, maupun yang bekerja sama dalam penyediaan sarana dan prasarana seperti lahan hijauan.

4.2.4 Aspek Organisasi dan Manajemen

A. Organisasi dan kualitas SDM

Pada susunan pengorganisasian pemilihan karyawan dan pekerja dilakukan dengan baik, serta berkompeten agar jalannya peternakan dapat berjalan dengan baik. Berikut merupakan susunan organisasi pada peternakan Garuda Lamb Station:

Berikut merupakan tugas dari setiap komponen pengorganisasian pekerjaan pada peternakan Garuda Lamb Station:

1. Pemilik
 - a. Memimpin jalannya peternakan.
 - b. Memastikan ketersediaan sumber daya
 - c. Melakukan evaluasi dan audit di peternakan.
 - d. Memantau keselamatan pekerja.
2. Manajer





- a. Mengecek kualitas domba yang dipelihara.
 - b. Rutin melaksanakan pengecekan keselamatan pekerja.
 - c. Pengecekan kelengkapan sarana dan prasarana.
 - d. Melakukan pemantauan pada setiap sarana dalam kondisi bersih dan tertata rapi.
 - e. Mencatat segala keperluan pada pemeliharaan dan alat alat.
3. Kepala Kandang
- a. Memberikan arahan kepada pekerja terkait pekerjaannya pada setiap harinya.
 - b. Melakukan pemantauan terhadap keselamatan pekerja.
 - c. Mengajari pekerja bagaimana melakukan pekerjaan yang baik.
 - d. Menjaga kesejahteraan pekerja, dan pemantauan kesejahteraan hewan.
- B. Perizinan

Perizinan merupakan salah satu aspek yang paling mendasar sebelum mendirikan sebuah industri atau peternakan di masyarakat. Dengan melakukan perizinan, maka peternakan dapat berjalan dengan baik tanpa dipengaruhi oleh lingkungan sosial dan ketentuan regulasi dari pemerintah. Beberapa perizinan yang harus dipenuhi oleh Garuda Lamb Station sebagai berikut:

1. Kartu identitas penanggung jawab.
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
3. Akta pendirian badan usaha
4. Izin lokasi
5. Izin lingkungan
6. Sertifikat BPJS kesehatan dan BPJS ketenagakerjaan
7. Nomor Induk Berusaha (NIB)
8. Rekomendasi dari dinas peternakan
9. Data estimasi produksi dan pemasaran
10. Luas tanah yang dibutuhkan

Adapun terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh Garuda Lamb Station seperti:

1. Memenuhi kesesuaian sistem manajemen usaha



2. Memenuhi persyaratan instalasi pengolahan limbah
3. Menjelaskan jenis, komoditas, galur, dan lokasi usaha
4. Mendapatkan rekomendasi bibit dan/atau benih dari komisi bibit ternak
5. Memenuhi komitmen untuk menyampaikan rekomendasi kesesuaian dengan rencana tata ruang wilayah
6. Memenuhi komitmen untuk menyampaikan rekomendasi kesesuaian dengan rencana makro pembangunan peternakan provinsi
7. Memenuhi komitmen untuk melakukan upaya pengelolaan lingkungan hidup dan upaya pemantauan lingkungan hidup

C. Jadwal pelaksanaan dan pra operasi

1. Melakukan perizinan lokasi maupun perizinan lainnya serta persyaratan yang harus dipenuhi sebelum melakukan pembangunan di area lokasi.
2. Setelah perizinan dan regulasi sudah dipenuhi, maka dilakukan pembangunan fasilitas, pembangunan fasilitas diawali dengan pembangunan fasilitas utama seperti tandon air, kelistrikan dan kandang peternakan.
3. Setelah pembangunan selesai, langkah selanjutnya adalah melakukan penyuci hamaan kawasan peternakan agar terhindar dari wabah penyakit.
4. Merekrut pekerja yang bertugas pada masing-masing bagian di komponen peternakan.
5. Melanjutkan kelengkapan fasilitas di dalam peternakan seperti, alat alat peternakan, transportasi, dan ternak yang dipelihara.
6. Melakukan evaluasi bulanan dan tahunan pada peternakan untuk meningkatkan kualitas dari manajemen peternakan.

4.2.5 Aspek Produk

A. Pemilihan lokasi

Lokasi yang ditetapkan sebagai pembangunan kandang yaitu lokasi yang strategis. Hal ini karena lokasi berada cukup jauh dari pemukiman yang merupakan lahan areal persawahan. Sumber air dan akses jalan juga mudah diakses. Lokasi Garuda Lamb Station berada di Desa Gesang, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang.

B. *Layout* (Tata Letak)

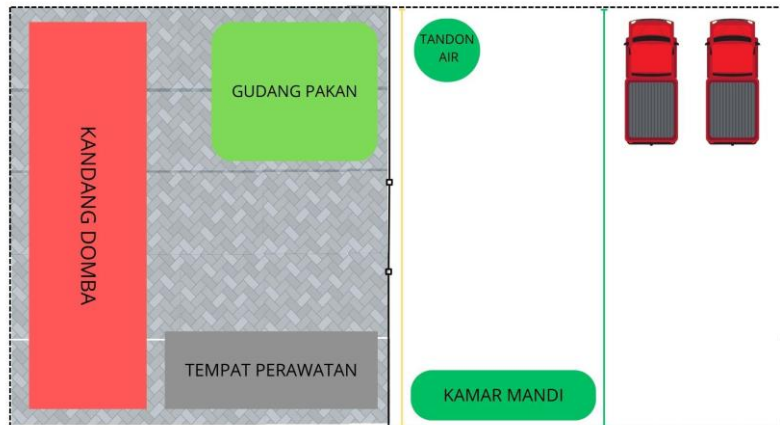
Berikut merupakan tata letak serta denah peternakan:



Gambar 4.5 Desain kandang domba



Gambar 4.6 Desain gudang pakan



Gambar 4.7 Tata letak Garuda Lamb Station

Keterangan:

- 1) Kandang Domba: Merupakan tempat pemeliharaan yang dapat menampung hingga populasi 35 ekor.
- 2) Tempat perawatan: Berupa tempat memandikan domba dan mencukur serta pemotongan kuku domba.
- 3) Kamar mandi: merupakan tempat pembersihan diri untuk pengunjung maupun pekerja di peternakan.
- 4) Mobil: merupakan tempat titik terakhir kendaraan dapat memasuki peternakan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



5) Pada luasan kandang domba potong mempunyai luasan dengan panjang 10 m² dan lebar 8,4 m dengan luas 84 m² untuk kapasitas 40 ekor domba.

C. Proses produksi dan gambaran teknologi

Periode pemeliharaan penggemukan domba potong berkisar antara 3 hingga 6 bulan penggemukan. Kemudian untuk pemeliharaan diatur dengan SOP pada peternakan yang sudah diperiksa oleh ditjen peternakan dan kesejahteraan hewan.

D. Tenaga produksi

Tenaga produksi untuk awal pendirian peternakan belum dibutuhkan, hanya kerabat dan keluarga yang membantu untuk menjalankan pemeliharaan di Garuda Lamb Station.

4.2.6 Aspek Keuangan

A. Sumber pendanaan

Sumber pendanaan berasal dari pemilik peternakan dan bantuan dari relasi pemilik Garuda Lamb Station. Serta dipersilahkan bagi investor atau mitra yang ingin bekerja sama dengan Garuda Lamb Station.

B. Rencana Kebutuhan Investasi dan modal kerja

Investasi merupakan modal yang digunakan sebagai pendukung peternakan agar dapat berjalan dengan baik sehingga keuntungan peternakan dapat ditingkatkan. Berikut merupakan biaya investasi peternakan Garuda Lamb Station:

Tabel 4.7 Rencana kebutuhan investasi dan modal kerja

Jenis Alat	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai Residu	Nilai Ekonomis (bln)	Penyusutan per bulan (Rp)
Bangunan	1	28.000.000	2.800.000	180	140.000
Gudang pakan	1	10.000.000	1.000.000	180	50.000
Blower	3	562.000	56.200	240	2.108
Alat kebersihan 1 set	1	85.000	8.500	82	935
Arco	2	520.000	52.000	42	11.138
Sekop	4	140.000	14.000	60	2.104
Drum	4	900.000	90.000	50	16.200
Alat Pencukur Bulu	4	120.000	12.000	75	1.441
Chopper	2	2.500.000	250.000	78	28.846
Sepatu boot	4	60.000	6.000	6	8.352
Pompa air	1	250.000	25.000	120	1.875
Lampu	8	96.000	9.600	24	3.600
Tandon air	1	8.500.000	850.000	360	21.250
Timbangan gantung	1	200.000	20.000	96	1.875
Pisau juleha 1 set	1	150.000	15.000	70	1.929
Genset	1	3.000.000	300.000	120	22.500
Total		55.083.000			Rp 314.152

6) Biaya Produksi Per Periode

Tabel 4.8 Biaya produksi per periode

Komponen Proyek	Satuan Unit	Biaya Satuan (Rp)	Jumlah nilai/periode (Rp)	Jumlah nilai/hr (Rp)
Biaya tetap				
Penyusutan alat dan mesin	1	346.915	346.915	11.564
Pajak bangunan	1	250.000	250.000	8.333
Gaji pemilik	3	6.000.000	18.000.000	600.000
Biaya Variabel 30 ekor/3 bulan				
Bibit domba (CrossTexel Jantan, BB 15kg)	450	55.000	24.750.000	825.000
Pakan konsentrat 90 hari	4050	3.000	12.150.000	405.000
Pakan hijauan 90 hari	8100	300	2.430.000	81.000
OVK	1	210.000	210.000	7.000
Listrik dan air	1	100.000	100.000	3.333



Total Biaya Produksi	6.965.215	58.236.915	1.941.231
-----------------------------	------------------	-------------------	------------------

C. Analisis keuntungan dan kelayakan usaha

Tabel 4.9 Analisis keuntungan dan kelayakan usaha

Komponen	Keterangan	Jumlah/Periode (Rp)
Modal Investasi		55.083.000
Total Biaya Tetap (FC)		18.596.915
Total Biaya Variabel (VC)		39.640.000
Biaya Variabel per Unit	VC/TP	37.752
Harga Jual per Unit(Kg)		65.000
Total Produksi (TP)	Unit (kg)	1.050
Total Biaya Produksi (TC)		58.236.915
Penerimaan Feses Domba	Rp 8000 x 105 karung	840.000
Penerimaan Jasa Penyembelihan	Rp 250.000/ekor	6.900.000
Penerimaan Domba Hidup (TR)	Rp 65.000 x 1.050 kg	68.250.000
Keuntungan/Laba	TR-TC	17.753.085
R/C Ratio	TR/TC	1.17
B/C Ratio	Laba/TC	0.30
BEP Unit		682.52
BEP Harga		55.463,73
ROI	Laba/TC	30%
Payback Period	Investasi/Laba	3.102728343

Berikut ini merupakan penjelasan terkait analisis keuntungan dan kelayakan usaha Garuda Lamb Station

1) Keuntungan atau laba

Total laba yang diperoleh dari kegiatan usaha penggemukan domba adalah sebesar Rp 17.753.085. Laba ini dihitung dari selisih antara total penerimaan Rp 76.590.000 dan total biaya produksi Rp 58.236.915. Nilai ini menunjukkan bahwa kegiatan usaha domba penggemukan memiliki margin keuntungan yang cukup besar, dengan proyeksi produksi sebesar 1.050 kg bobot hidup. Ini mencerminkan efisiensi manajemen pakan, biaya tenaga kerja, serta pemasaran yang baik. Menurut Fitriani et al., (2020), laba usaha ternak ruminansia dapat dioptimalkan melalui efisiensi pakan dan manajemen kandang yang baik, serta pemilihan bibit unggul. Laba juga dipengaruhi oleh skala produksi dan stabilitas pasar lokal.





2) *R/C ratio*

Nilai R/C Ratio = 1,17 artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan Rp 1,17 penerimaan. Secara umum, usaha dianggap layak secara ekonomi apabila nilai R/C ratio lebih besar dari 1. Dengan demikian, usaha penggemukan domba ini layak dan menguntungkan, karena memiliki nilai R/C yang positif dan berada di atas ambang batas kelayakan minimal. Susanti & Gunawan, (2021) menyatakan bahwa usaha peternakan dikatakan layak secara finansial jika nilai R/C Ratio lebih dari 1, karena menunjukkan efisiensi biaya terhadap penerimaan

3) *B/C ratio*

Nilai B/C Ratio = 0,30 yang berarti dari setiap pengeluaran Rp 1 akan menghasilkan laba bersih sebesar 0,30. Nilai ini menunjukkan tingkat efisiensi keuntungan yang diperoleh dari seluruh investasi. Semakin tinggi nilai B/C, maka semakin efisien pula usaha tersebut. Dalam kasus ini, nilai 0,30 menunjukkan bahwa usaha tetap menghasilkan laba bersih, walaupun tidak terlalu besar. Namun dalam jangka panjang, potensi perbaikannya masih sangat tinggi melalui skala ekonomi dan efisiensi biaya. Menurut Widyastuti & Nugroho, (2023), nilai B/C Ratio > 0 tetap menunjukkan bahwa usaha menghasilkan keuntungan bersih, meskipun efisiensi dapat ditingkatkan melalui manajemen pakan dan reproduksi yang tepat.

4) *Break Even Point (BEP)*

a. BEP Unit

Agar usaha ini tidak mengalami kerugian, usaha ini harus menjual minimal 682,52 kg daging agar mencapai titik impas dan tidak mengalami kerugian. Jika jumlah produksi lebih rendah dari angka ini, maka usaha mengalami kerugian

b. BEP Harga

Agar usaha ini tidak mengalami kerugian, harga jual minimal yang harus diterapkan adalah Rp 55.463 per kg. Jika harga jual lebih rendah dari angka ini, maka usaha mengalami kerugian. Hal ini sejalan dengan Fatima & Iqbal, (2021) bahwa analisis *Break Even Point* penting untuk mengetahui batas minimum produksi atau harga jual yang harus dicapai agar peternakan tidak mengalami kerugian dan tetap dapat beroperasi secara berkelanjutan. Hal ini

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



menjadi dasar dalam pengambilan keputusan manajerial yang berkaitan dengan efisiensi biaya dan strategi penetapan harga.

5) *Return Of Investment (ROI)*

Nilai *ROI* adalah 30%, yang menunjukkan bahwa dari total modal yang ditanamkan, investor mendapatkan pengembalian sebesar 30% dalam satu periode usaha. Pada bisnis ini, *ROI* cukup baik, karena berada di atas bunga bank umum atau suku bunga pinjaman, serta menunjukkan bahwa usaha memiliki performa investasi yang menarik secara finansial. Hal tersebut sejalan dengan penelitian oleh Prasetyo & Zulfikar, (2022) *ROI* peternakan domba dengan pola intensif bisa mencapai 20–30%, terutama jika didukung manajemen pakan dan sanitasi yang baik

6) *Payback Period*

Periode pengembalian modal dihitung sebesar 3.1 tahun. Artinya, seluruh modal investasi sebesar Rp 55.083.000 kembali dalam waktu tiga setengah tahun, menjadikan usaha ini memiliki perputaran modal yang sangat cepat dan efisien. Nilai ini menjadi salah satu indikator kuat bahwa usaha penggemukan domba ini sangat prospektif untuk dijalankan oleh peternak atau investor baru. Menurut Astuti & Kartika, (2021) usaha peternakan yang memiliki periode balik modal dalam 3,1 tahun. Walaupun tingkat pengembalian modal cenderung lama, tapi bagi peternak kecil yang baru saja membuat peternakan sangat menarik untuk diterapkan.

7) Gaji Pemilik

Gaji pemilik merupakan keuntungan bersih yang diterima oleh pemilik peternakan secara bersih. Adapun gaji pemilik per bulan adalah Rp 6.000.000 maka pada satu periode pemeliharaan, pemilik mendapatkan gaji sebesar Rp 18.000.000.

4.2.7 Bisnis Model Canva

Key Partner	Key Activities	Value Propotions	Customer Relationship	Customer Segments
1. Perusahaan agro industri 2. Perusahaan pakan ternak 3. Perusahaan teknologi pertanian 4. Perusahaan logistik dan transportasi 5. Pengolahan sisa hasil pertanian 6. Pelaku usaha: pemasok bahan baku, pemasaran 7. Pemerintah dinas peternakan. 9. Pasar 10. Masyarakat sosial	1. Pemilihan bakalan domba potong yang berkualitas 2. Menggunakan pakan yang sesuai nutrisi 3. Penjualan yang sesuai permintaan 4. Pengolahan pupuk kompos organik	1. Domba potong dengan berat minimal 18kg. 2. Domba potong yang sehat dan memiliki fisik yang proporsional	1. Pemberian diskon kepada konsumen. 2. Penjualan <i>direct selling</i> /langsung. 3. Penjualan secara online menggunakan media sosial. 4. Promosi dengan pembuatan katalog disertai dengan harga, bobot, dan foto domba yang dijual.	1. RPH Lumajang 2. Restoran, rumah makan, dan hotel 3. Penjual daging di pasar.
	Key Resource		Channels	
	1. Bakalan domba 2. Pakan 3. Lahan 4. Alat produksi 5. Pasar 6. Keterampilan peternak		1. Media sosial 2. <i>E – commerce</i> 3. Iklan offline (brosur, pamflet, baliho)	
	Cost Structures		Revenue Streams	
	1. Biaya bakalan domba potong 2. Biaya pakan 3. Biaya tenaga kerja 4. Biaya alat produksi		1. Penjualan domba hidup 2. Penjualan daging domba frozen 3. Penjualan pada Hari Besar (Aqiqah, Kurban, Natal dan Tahun Baru) 4. Penjualan pupuk kompos organik 5. Jasa pemotongan domba.	





BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dengan merujuk pada hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikaji secara mendalam pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan:

- 1) Analisis SWOT yang dilakukan pada Ternakku Farm berhasil mengidentifikasi sejumlah faktor internal dan eksternal yang memengaruhi arah pengembangan usaha. Dari sisi Internal (kekuatan dan kelemahan), kekuatan utama terdiri populasi domba yang berkualitas, serta hubungan bisnis yang baik dengan konsumen dan pemasok. Sedangkan dari sisi eksternal (peluang dan ancaman), peluang yang dapat dimanfaatkan mencakup tingginya permintaan pasar terhadap daging domba lokal serta potensi dukungan pemerintah di sektor peternakan. Namun, ancaman juga cukup signifikan, seperti fluktuasi harga pakan dan daging, risiko wabah penyakit, serta persaingan dari produk impor yang sedang terjadi. Adapun manfaat yang diberikan kepada Ternakku Farm seperti, penerapan strategi hasil analisis SWOT, sehingga Ternakku Farm dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih baik dan bertahan dari ancaman faktor internal dan eksternal.
- 2) Berdasarkan skor IFE sebesar 2,90 dan EFE sebesar 3,25, Ternakku Farm berada pada kuadran *Strength–Opportunity (SO)*, sehingga strategi yang paling tepat adalah menerapkan strategi agresif dalam pengembangan usahanya. Strategi yang terpilih dari hasil skor analisis QSPM meliputi: (1) Optimalisasi infrastruktur dan akses pasar dengan skor: 7,00, (2) Peningkatan fasilitas peternakan dengan skor: 6,70, (3) Penguatan hubungan mitra usaha dengan skor: 6,40 (4) Efisiensi pemanfaatan pakan dengan dukungan pemerintah dengan skor: 5,35, (5) Peningkatan kualitas genetik dan produktivitas ternak dengan skor: 5,05.
- 3) Hasil analisis kelayakan finansial usaha Garuda Lamb Station menunjukkan bahwa usaha penggemukan domba layak dan menguntungkan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai R/C ratio sebesar 1,17 yang berarti setiap biaya yang dikeluarkan menghasilkan pendapatan lebih

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



besar, serta ROI sebesar 30% yang mencerminkan tingkat pengembalian investasi yang positif dan kompetitif.

5.2 Saran

Peternakan Ternakku Farm Lumajang masih mempunyai potensi yang besar untuk berkembang. Hal ini dapat dilakukan dengan menerapkan strategi yang tepat untuk mengatasi ancaman dan kelemahan serta peningkatan kekuatan dan peluang peternakan. Adapun strategi yang disarankan oleh penulis meliputi:

- (1) Optimalisasi infrastruktur peternakan dengan memanfaatkan lokasi strategis untuk meningkatkan produksi dan keuntungan.
- (2) Meningkatkan fasilitas peternakan.
- (3) Mempertahankan serta meningkatkan hubungan dengan pemasok serta konsumen
- (4) Memaksimalkan pakan yang cukup dengan dukungan pemerintah untuk meningkatkan produksi dan daya saing ternak.
- (5) Meningkatkan kualitas domba yang dihasilkan.

Penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan pada penelitian ini, terutama pada penerapan strategi dan kelanjutan dari penelitian Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Domba Ternakku Farm.



DAFTAR PUSTAKA

- Adriansyah, M. A., Sintara, I. D., Pramujie, G. V. C., & Salsabila, A. (2020). Meningkatkan Komitmen Organisasi Melalui Pelatihan Manajemen Diri. *Jurnal Plakat*, 2(1), 81–89.
- Ali, S. S., Baruwadi, M. H., & Ramli, S. A. (2024). Prospek Pengembangan Usaha Ternak Kambing Di Desa Tulabolo Barat. *Ziraa'Ah Majalah Ilmiah Pertanian*, 49(1), 65. <https://doi.org/10.31602/zmpip.v49i1.13484>
- Alves, F. G. S., & Souza Carneiro, M. S. (2024). Economic and financial viability of the production of Brazilian somalis sheep fed with different nutritional plans. *Tropical Animal Health and Production*. <https://doi.org/10.1007/s11250-024-04091-y>
- Amam, A., Rusdiana, S., & Firmansyah, F. B. (2022). *Peranan Sumber Daya terhadap Pengembangan Usaha Kemitraan Domba*. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*.
- Anggraini, L., Sunarto, S., & Windari, W. (2019). *Persepsi Peternak terhadap Penguatan Subsistem Agribisnis Sapi Potong dan Materi Penyuluhan Berdasarkan Pendekatan SWOT Analysis*. *Jurnal Galung Tropika*. <https://doi.org/10.31850/jgt.v8i2.430>.
- Annisa. (2023). *Analisis Resiko Produksi Susu Kambing di CV Sawangan Farm Dairy*. 11.
- Arifin, M. R., & Sulastri, E. (2021). Kinerja reproduksi dan adaptasi domba ekor tipis dalam sistem pemeliharaan rakyat. *Jurnal Ilmu Peternakan Terapan*, 5(1), 45–52. <https://doi.org/10.25047/jipt.v5i1.99>
- Aryansyah, F. (2019). *Pelaksanaan Pengendalian Penjualan Melalui Optimalisasi Perencanaan Penjualan*. 7(November), 99–106.
- Aryanto, D. (2022). *Strategi Pengembangan Usaha Duta Farm Kota Purbalingga dengan Menggunakan Analisis QSPM*. Universitas Katolik Soegijapranata.
- Aryee, D., Huang, L., & Senyo, P. K. (2022). Exploring the role of interview-based qualitative data in social research: Strategic implications and ethical boundaries. *Qualitative Research Journal*, 22(1), 35–50.
- Ash'ari, F., Luthfi, L., & Husaini, M. (2020). Strategi pengembangan ternak kerbau di Kabupaten Tanah Laut menggunakan analisis SWOT. *Jurnal Rawa Sains*, 10(2).
- Astuti, N., & Kartika, D. (2021). Analisis strategi pemasaran domba lokal di pasar

- tradisional. *Jurnal Ekonomi Dan Agribisnis Peternakan*, 9(2), 87–93.
- Awaludin, H. U. (2018). *Karakteristik Reproduksi dan Produktivitas Domba Lokal pada Sistem Usaha Peternakan Rakyat di Jawa Barat*. <https://digilib.uinsgd.ac.id/63881/>
- Azizah, S., & Putri, N. A. (2024). *Persepsi Peternak terhadap Pemanfaatan Hutan Desa untuk Mendukung Usaha Peternakan di Desa Selorejo dan Gadingkulon, Kabupaten Malang*.
- Azizah, S., Shofiyah, R., & Firmansyah, F. (2024). *Tantangan dan Peluang Peternakan Cagar Alam Besowo*. Yayasan Drestanta.
- Badan Pusat Statistik Indonesia. (2023). *Statistik Pertanian Subsektor Peternakan dan Kesehatan Hewan 2023*. BPS. <https://www.bps.go.id/publication/2023/11/30/d2c05e94b45b36bcb8a939c9/statistik-pertanian-subsektor-peternakan-dan-kesehatan-hewan-2023.html>
- Badan Pusat Statistik Indonesia. (2024). *Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan 2024*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/publication/2024/03/29/5a179f1dc93b4bc1d651d81c/statistik-peternakan-dan-kesehatan-hewan-2024.html>
- Båge, R., Agenäs, S., Nyman, A. K., & Sandeberg, A. a. (2023). Linking animal health measures in dairy cows to farm-level economic outcomes: A systematic literature mapping. *Animal*, 17(8), 100775. <https://doi.org/10.1016/j.animal.2023.100775>
- Batubara, K., Magfiroh, I. S., Kusmiati, A., & Agustina, T. (2024). *Pengembangan Usaha Susu Sapi Perah (Studi Kasus UPT Pembibitan Ternak dan Hijauan Pakan Ternak Rembangan Jember)*. <https://doi.org/10.54035/agrosains.v17i1.445>.
- Berumen Calderón, M. F. (2021). Model to assess the selection of the optimal location for a restaurant: A quantitative approach. *Journal of Foodservice Business Research*, 24(2), 113–129. <https://doi.org/10.1080/15378020.2020.1870786>
- Bryson, J. (2011). *Strategic Planning for Public and Non-Profit Organizations: A Guide to Strengthening and Sustaining Organizational Achievement*. John Wiley & Sons.
- Budihardjo, M. A., Humaira, N. G., & Ramadan, B. S. (2023). Strategies to reduce greenhouse gas emissions from municipal solid waste management in Indonesia: The case of Semarang City. *Alexandria Engineering Journal*, 72, 113–126. <https://doi.org/10.1016/j.aej.2023.06.029>





- Bulu, B. A., Krova, M., & Lole, U. R. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Ternak Kerbau di Kabupaten Sumba Timur. *Jurnal Kajian Veteriner*. <https://doi.org/10.35508/jkv.v12i1.15521>.
- Camilleri, M. A. (2018). Market Segmentation, Targeting and Positioning. In *Travel Marketing, Tourism Economics and the Airline Product*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-49849-2_4
- Chantika Bahtra Dewi, & Muhammad Nuruddin. (2024). Implementasi Media Terhadap Respon Siswa Dalam Pengembangan Kartu Bergambar Kreatif Pada Topik Transformasi Energi Di Sekitar Kita Pada Siswa Kelas 4 Di Sdn Dukuh Pundong 2 Jombang. *Jurnal Ilmiah Penelitian Mahasiswa*, 2(1), 25–30. <https://doi.org/10.61722/jipm.v2i1.38>
- Compston, P., Limon, G., Sangula, A., & Onono, J. (2021). Understanding what shapes disease control: An historical analysis of foot-and-mouth disease in Kenya. *Preventive Veterinary Medicine*, 189, 105284. <https://doi.org/10.1016/j.prevetmed.2021.10528>
- Danarsari, D. N. (2024). Membangun Asa dari Daerah Perbatasan. *ResearchGate*.
- Daud, S., Apriyadi, Y., & Sofyan, A. (2024). Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing Peternakan Ayam Petelur Wawan Jaya Lampung Selatan. <https://ejournal.joninstitute.org/index.php/ProBisnis/article/download/784/550>
- David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2020). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases* (17th ed.). Pearson.
- Dossow, P., & Kern, T. (2022). Profitability of V2X under uncertainty: Relevant influencing factors and implications for future business models. *Energy Reports*, 8, 5894–5906. <https://doi.org/10.1016/j.egy.2022.10.186>
- Edward, R. A., Wardhana, M. Y., & Widyawati, W. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong di Gampong NYA Kecamatan Simpang Tiga Kabupaten Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*. <https://doi.org/10.17969/jimfp.v9i4.32304>.
- Erlangga, R., & Suseno, S. (2024). Model Pengembangan Usaha Domba Potong Berbasis Komunitas. *Jurnal Sosial Ekonomi Peternakan*, 9(1), 50–59.
- Fatima, N., & Iqbal, J. (2021). A study of break-even analysis and its implications for managerial decision making. *International Journal of Economics and Finance*, 13(1), 45–52. <https://doi.org/10.5539/ijef.v13n1p45>
- Firmansyah, R., & Gunawan, A. (2023). Evaluasi performa domba Cross Texel pada sistem semi-intensif di Lembang. *Jurnal Penelitian Peternakan*

Indonesia, 15(1), 27–35. <https://doi.org/10.24843/jppi.2023.v15.i01.p04>

Firmiyanti, R. D., Satria, A., & Saptono, I. T. (2019). Developing business strategy using SWOT and QSPM: A case study of local broadcasting industry in Indonesia. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 5(3), 221–231. <https://doi.org/10.17358/ijbe.5.3.221>

Fitriani, S., Sari, N., & Hadi, A. (2020). Evaluasi kelayakan usaha peternakan domba skala kecil di pedesaan. *Jurnal Peternakan Nusantara*, 5(1), 45–52.

García-Infante, M., & Castro-Valdecantos, P. (2024). *Machine learning strategy for light lamb carcass classification using meat biomarkers*. *Food Bioscience*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212429224005340>

Gebre, K. T., Wurzinger, M., Gizaw, S., & Haile, A. (2020). *Evaluation of increased feed supply and different fattening strategies for an Ethiopian sheep population by system dynamics modelling*. *Animal Production Science*. Link PDF.

Hadi, P., & Ilham, N. (2020). Analisis Pengembangan Peternakan Sapi Potong di Indonesia. *Jurnal Peternakan Nasional*, 15(2), 120–135.

Hadiroseyani, Y., Diatin, I., & Agustiyana, C. (2024). Optimization of the production of soft shell crab (*Scylla* sp.) cultivation using the apartment system. *Egyptian Journal of Aquatic Research*, 50(1), 112–121. <https://doi.org/10.1016/j.ejar.2024.02.005>

Hariansyah, N. (2021). Segmentasi Pasar dalam Komunikasi Pemasaran Islam. *Jurnal Al-Hikmah*, 19(2), 127–138. <https://doi.org/10.35719/alhikmah.v19i2.73>

Hasanah, H. (2017). Teknik Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-ilmu Sosial). *At-Taqaddum*, 8(1), 21. <https://doi.org/10.21580/at.v8i1.1163>

Hernanto, A., Muatip, K., & Haryoko, I. (2020). *Prospect and Constraints of Business Development Livestock at Cilongok*. *Journal of Animal Science and Technology*, Universitas Jenderal Soedirman.

Higuera, J. M., Silva, A. B. S., & Henrique, W. (2021). Effect of Genetic Crossing and Nutritional Management on the Mineral Composition of Carcass, Blood, Leather, and Viscera of Sheep. *Biological Trace Element Research*, 199, 4512–4522. <https://doi.org/10.1007/s12011-020-02543-8>

Ilminnafik, N., Trifiananto, M., & Widodo, N. (2024). *Peningkatan Kualitas Pakan dan Manajemen Recording bagi Kelompok Peternak Domba di Jember*.



- Ismiraj, M. R., Millah, R. S., & Fadlina, S. (2024). *Integrasi GIS untuk Analisis Kesesuaian Lahan dan Ketersediaan Air: Mendorong Potensi Peternakan Domba di Desa Bangunjaya, Pangandaran*. *Journal of Community Service (FJCS)*, Universitas Padjadjaran.
- Isoraite, M. (2016). Marketing Mix Theoretical Aspects. *International Journal of Research - Granthaalayah*, 4(6), 25–37. <https://doi.org/10.29121/granthaalayah.v4.i6.2016.2639>
- Jamali, A. A., Tabatabaee, R., & Randhir, T. O. (2021). Ecotourism and socioeconomic strategies for Khansar River watershed of Iran. *Environment, Development and Sustainability*, 23, 15498–15519. <https://doi.org/10.1007/s10668-021-01334-y>
- Kakavand, H., Moshref Javadi, M. H., & Rashidi, M. (2021). An intelligent accounting information system to improve financial reporting processes. *Journal of Accounting and Organizational Change*, 17(4), 543–560. <https://doi.org/10.1108/JAOC-11-2020-0202>
- Khiavi, A. N., Vafakhah, M., & Sadeghi, S. H. (2024). Application of strategic planning and multi-objective decision-making models in integrated watershed management. *Journal of Hydrology*, 631, 129847. <https://doi.org/10.1016/j.jhydrol.2024.129847>
- Kumalasari, N. A. (2016). Perencanaan Strategi Promosi Melalui Analisis Swot Pada Bisnis Delicy. *PERFORMA: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 1(2), 4–6. www.okezone.com,
- Kurniadi, A. (2023). *Formulasi Strategi Bisnis PT. Tekad Mandiri Citra Bandung*. Institut Pertanian Bogor (IPB University).
- Kusbianto, D. E., & Purnamasari, L. (2021). *Enrichment Pupuk Organik Asal Kotoran Ternak di CV Gumukmas Multi Farm Jember*.
- Lamid, M., Lokapirnasari, W. P., Al Arif, M. A., & Rosyada, Z. N. A. (2025). *Ruminansia dan Pakan Ternak: Solusi Cerdas untuk Agropreneur*. Google Books.
- Li, Z., Shen, J., Xu, Y., & Zhu, W. (2020). Metagenomic analysis reveals significant differences in microbiome and metabolic profiles in the rumen of sheep fed low N diet with increased urea supplementation. *FEMS Microbiology Ecology*, 96(10).
- Madsen, D. Ø. (2021). SWOT analysis: A management fashion perspective. *International Journal of Global Business and Competitiveness*, 16, 187–197. <https://doi.org/10.1007/s42943-021-00024-6>





- Maftuhah, S., & Nurhasanah, L. (2023). Inovasi Pakan Alternatif untuk Domba Lokal Berbasis Hijauan Lokal. *Jurnal Peternakan Berkelanjutan*, 7(2), 75–82.
- Malotes, J. (2017). *Strategi pengembangan usaha peternakan sapi potong di kecamatan tinangkung utara kabupaten banggai kepulauan* (Vol. 23, Issue 3, pp. 198–207). <https://doi.org/http://jurnal.untad.ac.id/jurnal/index.php/AGROLAND/article/download/8318/6600>
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>
- Milya Sari. Asmendri. (2020). NATURAL SCIENCE: Jurnal Penelitian Bidang IPA dan Pendidikan IPA. *Natural Science [Diakses 11 Juli 2022]*, 6(1), 41–53.
- Mousazadeh, H., Ghorbani, A., & Golafshan, A. (2023). Tourists-generated photographs in online media and tourism destination choice: The case of Shiraz metropolis in Iran. *Cogent Social Sciences*, 9(1), 2225336. <https://doi.org/10.1080/23311886.2023.2225336>
- Mukhlisin, A., & Hidayat Pasaribu, M. (2020). Analisis Swot dalam Membuat Keputusan dan Mengambil Kebijakan Yang Tepat. *Invention: Journal Research and Education Studies*, 1(1), 33–44. <https://doi.org/10.51178/invention.v1i1.19>
- Munandar, A. A. (2022). *Analisis SWOT untuk Menentukan Strategi Pemasaran pada CV. Iman Nurcahaya*. <https://doi.org/10.32897/retims.2022.3.2.1762>.
- Nasution, R., Arief, M., & Suryani, D. (2022). Potensi Ekspor Daging Sapi Potong Indonesia: Analisis Peluang dan Tantangan. *Jurnal Agribisnis Internasional*, 10(1), 45–60.
- Nematpour, M., Makian, S., & Rostami, A. (2024). Agritourism as a multiplier factor for the development of Iran's rural communities: A mixed-method model to present consistent scenarios. *Journal of Outdoor Recreation and Tourism*, 42, 100663. <https://doi.org/10.1080/02508281.2022.2053935>
- Nugroho, D., Lestari, A., & Rochman, M. I. (2022). Analisis SWOT dalam Strategi Pengembangan Agribisnis Peternakan Rakyat di Kabupaten Semarang. *Jurnal Ilmu Peternakan Dan Agribisnis*, 10(1), 45–56.
- Nurmeidiansyah, A. A., Hilmia, N., & Ismiraj, M. R. (2025). *Sosialisasi Optimalisasi Produktivitas Domba di Kelompok Peternak Lentera Kirei, Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran*. *Journal of Community Service (FJCS)*, Universitas Padjadjaran.



- Paita, S., Tewal, B., & Sendow, G. M. (2015). *Jurnal Emba. Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Melalui Motivasi Kerja Pada Balai Pendidikan Dan Pelatihan Keagamaan Manado*, 3(3), 683–694.
- Pakage, S., Hartono, B., Nugroho, B. A., & Iyai, D. A. (2018). Analisis Struktur Biaya dan Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Pedaging dengan Menggunakan Closed House System dan Open House System. *Jurnal Peternakan Indonesia (Indonesian Journal of Animal Science)*, 20(3), 193. <https://doi.org/10.25077/jpi.20.3.193-200.2018>
- Pappalardo, G., Trimarchi, E., & Selvaggi, R. (2023). Assessment of economic viability and production costs for the innovative microfiltered digestate. *Journal of Environmental Management*, 336, 117751. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2023.117751>
- Permentan No.14/2020. (2020). *Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2020 tentang Klasifikasi Usaha Peternakan dan Kesehatan Hewan*. Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan. <https://repository.ub.ac.id/190126/>
- Prasetya, B., & Wahyuni, N. (2022). Kajian variasi fenotipe domba persilangan Texel dengan lokal di Balai Ternak Unggul. *Jurnal Rekayasa Ternak*, 9(2), 95–102. <https://doi.org/10.24198/jrt.v9i2.2022>
- Prasetyo, H., & Zulfikar, A. (2022). Strategi pengembangan agribisnis berbasis peternakan rakyat di masa pandemi. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 14(1), 22–30.
- Prasetyo, P., Marantika, R., & Hidayat, N. (2024). Kajian Ketersediaan Hijauan Pakan Ternak Ruminansia di Kabupaten Kebumen. In *Jurnal Peternakan Soedirman (JPS), Universitas Jenderal Soedirman*.
- Primaprakoso, M. A., & Rosada, M. E. H. (2023). *Perancangan Strategi Pemasaran dalam Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler dengan Pola Kemitraan*. eProceedings of Engineering, Universitas Telkom.
- Putra, A. A. S., Aviantara, I. A., & Widia, I. W. (2015). *Strategi pengembangan agrowisata berbasis analisis swot di unit usaha agro mandiri* (Vol. 3, Issue 2). <https://erepo.unud.ac.id/id/eprint/5315/>
- Putra, I. P. (2019). *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Business Model Canvas dan QSPM*. Studi pada UMKM.
- Putri, N. L., Sulasari, A., & Murtiyanto, R. K. (2024). *Analisis SWOT untuk Pengembangan Potensi dan Peluang Pasar pada Gama Private Center*. <https://doi.org/10.56444/jma.v9i2.1998>.



- Qu, S. Q., & Dumay, J. (2021). The qualitative research interview: A critical review. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 18(1), 65–84. <https://doi.org/10.1108/QRAM-02-2020-0022>
- Rachmawati, A., Indrati, R., Wanusmawatie, I., & Qosimah, D. (2025). *Intensifikasi Pemeliharaan Domba dengan Pendekatan Sumber Daya Alam dan Penguatan Kelembagaan di Desa Besowo Kediri*. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Taman Pengetahuan.
- Rhamdani, P. A. (2021). *Pendirian Unit Bisnis Produksi Bakalan Domba melalui Program Pembibitan di Latansa Farm Sukabumi*. <http://ereport.ipb.ac.id/id/eprint/8670/1/J3J818338-01-P>. Amelia-cover.pdf
- Rika Setiana, Siregar, R. A., Fahry Husaini, & Agus Perdana Windarto. (2023). Analisis Metode Backpropagation Dalam Memprediksi Jumlah Produksi Daging Kambing Di Indonesia. *Journal of Computing and Informatics Research*, 2(3), 97–109. <https://doi.org/10.47065/comforch.v2i3.854>
- Rizzo, F., & Bresciani, S. (2024). Ethnography, User Observation, and Interviews. In *Dalam User Experience Methods and Tools in Design* (pp. 21–40). Taylor & Francis. <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.1201/9781003495161-2>
- Rokana, E., Chuzaemi, S., & Wahjuningsih, S. (2023). *Nutrisi Dan Reproduksi Kambing Kacang Jantan*.
- Rurkinantia, A., Oktaviani, R., & Sanim, B. (2017). *Strategi Pengembangan Bisnis Pemotongan Sapi*. <https://doi.org/10.17358/JABM.3.3.253>.
- Rusdiana, S., & Soeharsono, N. (2018). Program Siwab untuk Meningkatkan Populasi Sapi Potong dan Nilai Ekonomi Usaha Ternak. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 35(2), 125. <https://doi.org/10.21082/fae.v35n2.2017.125-137>
- Samal, R., & Dash, M. (2025). From strengths to strategies: Mapping the sustainable path for ecotourism in Chilika wetland through SWOT-QSPM analysis. *Journal for Nature Conservation*, 75, 12668. <https://doi.org/10.1016/j.jnc.2024.126686>
- Saputra, D. A., & Hidayat, R. (2022). Peran sosial-ekonomi domba ekor tipis dalam tradisi kurban masyarakat Jawa Tengah. *Jurnal Sosiologi Ternak Dan Masyarakat*, 4(2), 77–84. <https://doi.org/10.35445/jstm.v4i2.211>
- Seetharaman, A., Sreenivasan, J., & Boon, C. T. (2022). Cost structure and pricing strategies in manufacturing: A sustainability accounting perspective. *Sustainable Production and Consumption*, 32, 356–366. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2022.03.004>



- Septian, K., & Nurjanah, E. (2023). Analisis Rencana Strategi Bisnis Penjualan Domba Berdasarkan Pemahaman Pasar. ... *Manajemen* ..., 6681(6), 687–692.
<https://prosidingfrima.digitechuniversity.ac.id/index.php/prosidingfrima/article/download/500/473>
- Shah, S. (2020). Descriptive and Inferential Statistics in Data Analysis. *International Journal of Research and Analytical Reviews*, 7(3), 2348–2352.
<https://www.ijrar.org/papers/IJRAR2003703.pdf>
- Shomad, A. (2023). *Strategi Pemasaran Domba Lokal (Ovis aries) Berbasis Analisis SWOT Bagi Peternak Domba Lokal(Ovis aries)*.
- Silalahi, A. S., Patriani, P., & Tafsin, M. (2025). Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di Desa Gajing Jaya Kecamatan Gunung Maligas Kabupaten Simalungun. *Proceeding LWSA Conference Series, Universitas Sumatera Utara*.
- Singh, B., Singh, A., Jadoun, Y. S., & Bhadauria, P. (2024). Strategies for Sustainable Climate Smart Livestock Farming. In *Sustainable Agricultural Practices: Approaches and Impact* (pp. 335–356). Springer.
https://doi.org/10.1007/978-3-031-28142-6_16
- Sirat, M. M. P., Qisthon, A., & Ermawati, R. (2025). *Optimalisasi Budidaya Kambing melalui Sosialisasi Manajemen Peternakan, Penerapan Biosekuriti Tiga Zona dan Aplikasi Bilik Desinfeksi*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Tabik Pun, Universitas Lampung.
- Siregar, B., Wahyuni, T., & Ramadhan, A. (2021). Manajemen Peternakan Sapi Potong Lokal: Analisis SWOT. *Jurnal Ilmu Peternakan*, 18(3), 200–215.
- Souto, J. E., & Rodriguez-Lopez, A. (2021). Entrepreneurial learning in an experiential and competences training context: A business plan in Bachelor thesis. *The International Journal of Management Education*, 19(3), 100489.
<https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100489>
- Stevenson, W. J., & Hojati, M. (2021). *Operations Management*.
- Sucipto, S., Kusuma, T. S., & Nugraha, W. A. (2023). Strategy mapping for reopening school canteen in new normal era by safety and halal standard. *Cogent Food & Agriculture*, 9(1), 2248700.
<https://doi.org/10.1080/23311932.2023.2248700>
- Sugiyono, S. (2018). *“Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R & D.”* Alfabeta.

- Suryani, D., Baharun, A., Brawijaya, A., & Rohmadi, A. (2025). *Pengembangan Usaha Ternak Kambing dan Domba dalam Membangun Ekonomi Masyarakat Bogor*. Media Pengabdian Kepada Masyarakat.
- Susanti, R., & Gunawan, B. (2021). Kinerja reproduksi domba lokal dengan sistem pemeliharaan tradisional. *Jurnal Ilmu Ternak Dan Veteriner*, 26(3), 127–134.
- Susanto, E., & Wahyuni, D. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Berbasis SWOT dan QSPM di Desa Pesisir Selatan. *Jurnal Agripet*, 25(3), 190–198.
- Susanto, F., Sulim, J., Xu, J. H., Putri, S. R., & Excel, S. (2025). Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Domba BUMDes Cakradiningrat Melalui Penyusunan Profil Bisnis. *JHR247: Journal of Human Resources*, 24(7).
- Sutiyono, S., & Nasrullah, N. (2020). Karakteristik morfometrik dan produktivitas domba ekor gemuk di lahan kering Nusa Tenggara. *Jurnal Peternakan Indonesia (Indonesian Journal of Animal Science)*, 22(1), 53–61. <https://doi.org/10.25077/jpi.22.1.53-61.2020>
- Sutrisno, H., & Handayani, R. (2023). Pengaruh Perubahan Iklim terhadap Peternakan Sapi Potong. *Jurnal Lingkungan & Peternakan*, 8(2), 75–90.
- Suwardana, Y., & Zulkarnain, M. Z. (2024). *Pengembangan Peternakan Desa melalui Pendataan Hewan Ternak dan Pelabelan Kandang*. Prosiding Seminar Hasil KKN Universitas Muhammadiyah Gresik.
- Syafira, T., Abdillah, O. N., & Zikri, I. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Rakyat (Studi Kasus: Usaha Ternak Sapi X di Desa Durian. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*. <https://doi.org/10.17969/jimfp.v9i1.29386>.
- Syafira, T., Abdillah, O. N., Zikri, I., Agribisnis, P. S., Pertanian, F., & Kuala, U. S. (2024). *Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Rakyat (Studi Kasus : Usaha Ternak Sapi X di Desa Durian Kecamatan Rantau Kabupaten Aceh Tamiang) People ' s Cattle Farming Business Development Strategy (Case Study : X Cattle Farming Business in Durian Village . 9, 331–340.*
- Talakua, E. W., Kakisina, L. O., & Timisela, N. R. (2022). Strategi Pengembangan Ternak Kambing Lakor: Pendekatan Produksi, Pendapatan, Dan Analisis Swot. *JSEP (Journal of Social and Agricultural Economics)*, 15(1), 59. <https://doi.org/10.19184/jsep.v15i1.26474>
- Taufiqurrachman, M. A. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Peternakan Domba di Kabupaten Bondowoso. *Tesis - Naskah Publikasi*, 1–21.





- Tittonell, P. (2023). Structure, Functions and Diversity of Agroecosystems. In *A Systems Approach to Agroecology* (pp. 43–78). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-42939-2_3
- Umar, M. (2021). *Fundamentals of Descriptive and Inferential Statistics*. <https://www.researchgate.net/publication/351122327>
- Uys, P. H. S. (2022). *The effect of feed processing and nutrient density level on the growth rate, feed conversion, rumen fermentation parameters and economy of finishing lambs*. Stellenbosch University. <https://scholar.sun.ac.za/handle/10019.1/124961>
- Wahab, A., & Hijrah, Y. (2024). *Pemberdayaan Petani Perempuan Korban Konflik Melalui Pengembangan Teknologi dan Akses Pasar*. CIFOR-ICRAF.
- Wahyudiati, D., & Isroah. (2018). Pengaruh Aspek Keuangan Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia (Sdm) Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Desa Kasongan the Effect of Financial Aspect and Human Resource Competence on Umkm Performance in Kasongan Village. *Jurnal Profita: Kajian Ilmu Akuntansi*, 6(2), 1–11.
- Wahyuni, D., & Purbowati, E. (2020). Kualitas karkas dan kandungan lemak domba lokal dengan pemberian pakan tinggi protein. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Peternakan Tropis*, 7(3), 112–120. <https://doi.org/10.29303/jitt.v7i3.132>
- Wang, W., Zhang, X., & Wei, H. (2024). Effects of Feeding Systems on the Growth Performance, Carcass Characteristics, and Meat Quality in Sheep: A Meta-Analysis. *Animals*, 14(18), 2738. <https://doi.org/https://www.mdpi.com/2076-2615/14/18/2738>
- Wati, M. (2016). Analisis Payback Period Sebagai Dasar Kelayakan Investasi. *Jurnal Daya Saing*, 2(2), 117–124. <https://doi.org/10.35446/dayasaing.v2i2.54>
- Widiawati, Y., Shiddieqy, M. I., & Rohaeni, E. S. (2023). Sistem Pemeliharaan Ternak Ruminansia yang Adaptif terhadap Perubahan Iklim. In D. E. Surmaini (Ed.), *Buku Ilmiah Adaptasi Peternakan terhadap Perubahan Iklim*.
- Widyastuti, S., & Nugroho, T. (2023). Optimalisasi rantai pasok usaha domba rakyat di era digital. *Jurnal Agroindustri Peternakan*, 11(2), 66–75.
- Wilman M A, Muhammad Amir Mahfuzh, Muhammad Ervan Firdaus, Muhammad Fithyan, Maolana, & Muhammad Rifqi Muzakki. (2020). Analisis Aspek Pemasaran Segmentation, Targeting, Brand Positioning Dan Bauran Pemasaran Pada Cocos Indonesia. *AKSELERASI: Jurnal Ilmiah Nasional*,

2(1), 28–43. <https://doi.org/10.54783/jin.v2i1.105>

Wuda, V., Krova, M., Lole, U. R., & Nale, A. A. (2024). *Potensi dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong di Kabupaten Nagekeo*. <https://doi.org/10.59141/comserva.v3i12.1303>.

Yulia, Y., Bahtera, N. I., Evahelda, E., Hayati, L., & Bahtera, N. T. (2020). Business Development Strategy Using Business Model Canvas Approach. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 4(1), 106–115.

Yunita, N., Khansa, M., Putri, N., Sari, O. P., & Putra, R. B. (2023). *Analisis Alur Pelaksanaan SWOT Kedai Coffee Cece Den Padang* (p. 2024). <https://doi.org/10.61674/jjimin.v1i1.43>

Zainuddin, M., Hasan, H., & Rizal, M. (2020). Analisis kelayakan finansial usaha peternakan sapi potong di Kabupaten Bone. *Jurnal Ilmu Dan Industri Peternakan*, 8(2), 42–50. <https://doi.org/10.33772/jjiip.v8i2.9125>

Zohriah, A., Faujiah, H., Adnan, A., & Nafis Badri, M. S. M. (2023). Ruang Lingkup Manajemen Pendidikan Islam. *Jurnal Dirosah Islamiyah*, 5(3), 704–713. <https://doi.org/10.47467/jdi.v5i3.4081>





LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil wawancara

Hasil wawancara pada penelitian ini berasal dari responden sebanyak 7 orang yaitu terdiri dari Owner Ternakku Farm atau manajer terkait, 2 ABK peternakan, 2 Peternak pesaing, 2 Konsumen dan 1 Dinas Peternakan. Kuesioner wawancara telah ditentukan oleh penulis yang dapat dilihat pada kolom lampiran. Berikut merupakan data responden:

1. Informan 1
Nama: Faqih Rosyadi. S.Tr.Pt
Jenis Kelamin: Laki - laki
Pekerjaan/jabatan: Pemilik Ternakku Farm
2. Informan 2
Nama: Riko
Jenis Kelamin: Laki - laki
Pekerjaan/jabatan: ABK
3. Informan 3
Nama: Anam
Jenis Kelamin: Laki - laki
Pekerjaan/jabatan: ABK
4. Informan 4
Nama: Fatoni
Jenis Kelamin: Laki - Laki
Pekerjaan/jabatan: Kompetitor
5. Informan 5
Nama: Darso
Jenis Kelamin: Laki-Laki
Pekerjaan/jabatan: Kompetitor
6. Informan 6
Nama: Sutari
Jenis Kelamin: Laki-Laki
Pekerjaan/jabatan: Konsumen
7. Informan 7
Nama: Joko



Jenis Kelamin: Laki laki

Pekerjaan/jabatan: Konsumen

8. Informan 8

Nama: Hari Susilowati

Jenis Kelamin: Perempuan

Pekerjaan/jabatan: Dinas Peternakan

Berikut merupakan hasil wawancara yang didapatkan dengan para responden yang sudah dipilih:

1. Bagaimana deskripsi usaha anda saat ini?

Informan 1: *“Saat ini populasi pada Ternakku Farm mencapai sebanyak 300 ekor. Ternakku Farm mempunyai 2 kandang yang mana mempunyai fungsi untuk menampung pemeliharaan ternak, kandang breeding dan kandang fattening hingga persiapan penjualan pada saat idul adha dan aqiqoh. Di Ternakku Farm mempunyai lahan untuk menanam tanaman pakan ternak seperti pakchong dan rumput gajah yang menjadikan penunjang untuk pemeliharaan ternak disini. Terdapat 3 pekerja yang bertugas untuk penyedia rumput dan melakukan pekerjaan pemeliharaan di peternakan.”*

2. Apa keunggulan peternakan ini dibandingkan dengan peternakan lain

Informan 1: *“Peternakan ini sudah berdiri hampir selama 8 tahun, yang mana mempunyai proses yang sangat tidak mudah. Tapi semua itu sudah terlewati dari yang awalnya sebanyak 30 ekor sekarang berkembang menjadi 300 ekor. Ternakku Farm juga memproduksi pakan sendiri yang mana termasuk dalam keunggulan peternakan ini. Adapun produk yang dihasilkan berupa silase yang mempunyai nutrisi yang tak kalah dengan pakan pabrikan. Teknologi seperti chopper juga kami pilih yang terbaik, yang mana menghasilkan hasil potongan yang tidak terlalu besar, sehingga memudahkan domba dalam mencerna hijauan. Karena peternakan ini berlokasi cukup strategis sehingga limbah dari peternakan tidak menimbulkan masalah bagi masyarakat di sekitarnya. Untuk relasi kita sudah bekerja sama pada penyedia bahan pakan seperti konsentrat, gaplek, dan bungkil singkong yang mana*



sangat beprpengaruh terhadap penyediaan pakan di peternakan ini. *Inshaallah* dengan pengelolaan manajemen yang baik peternakan ini akan terus berkembang, ilmu yang saya dapatkan selama kuliah di polbangtan juga saya terapkan seperti menyuntik domba, jenis vitamin dan sebagainya yang juga saya sempat dapatkan selama pelatihan di BBIB Singosari dulu waktu tingkat 4 kuliah”

Informan 2: “Saya sebenarnya baru hampir 6 bulan yang lalu kerja disini, jadi belum terlalu paham terkait dengan kelebihan. Untuk kelebihan yang saya tahu, domba domba yang dipelihara disini kondisinya sangat baik mungkin dari pakannya yang nutrisinya itu pas.”

Informan 3: “Apalagi saya mas, saya disini baru 3 bulan yang lalu. Untuk kelebihan mungkin sama yah, disini kondisi kualitas dombanya sangat bagus. Apalagi pejointannya yang barusan mas lihat, kondisinya super. Disini juga produksi atau meracik pakan domba sendiri sehingga untuk kebutuhan pakan sangat tercukupi dengan baik”

3. Apakah terdapat kekurangan pada peternakan ini, kalau ada mohon sebutkan!

Informan 1: “Kekurangan mungkin terdapat pada koneksi yang masih perlu diperbanyak terutama pada jaringan pasar. Kami juga terus mengembangkan teknologi dan manajemen pada peternakan ini agar menjadi lebih baik lagi, walaupun saat ini tingkat mortalitas pada peternakan masih tergolong rendah, namuni perlu untuk meningkatkan manajemen pemeliharaan, beberapa penyakit juga masih menyerang ternak sehingga biosecurity masih perlu ditingkatkan. Kemudian disini masih belum ada rekording seperti name tag dan penomoran serta pencatatan keturunan ternak, yang masih kami kembangkan, Pengolahan limbah masih belum kita lakukan, kita hanya menjual kotoran basah kepada pengepul yang datang yah sekitar 3 minggu sampai 1 bulan sekali, sebenarnya saya ingin mengolahnya sendiri menjadi pupuk kandang, tapi nunggu penjualan lancer dan pakan aman, *insyaallah* tahun depan bisa olah sendiri”



Informan 2: *“Kekurangan mungkin dari segi infrastruktur yang perlu ditambahkan seperti konstruksi kandang yang masih dapat ditingkatkan oleh mas faqih”*

Informan 3: *“Iya sama mas, saya rasa fasilitas infrastruktur perlu ditingkatkan lagi, lebih bagus kandangnya ditingkatkan dalam segi konstruksi, mungkin juga fasilitas memasak dan kamar mandi bisa ditambahkan. Yang saya rasa mas faqih sudah memikirkan itu, tinggal semoga penjualan dombanya lancer terus”*

4. Faktor apa saja yang menjadi ancaman pada peternakan anda?

Informan 1: *“Untuk ancaman terdapat pada fluktuasi harga domba yang kurang stabil dari tiap tahunnya, kemudian dari peternakan peternakan lain seperti peternakan impor yang membuat harga domba menjadi fluktuatif. Saat ini memang lagi susah untuk bisnis domba potong karena masih kalah jauh terkait dengan efisiensi pemeliharaan seperti dalam segi pakan yang masih belum modern, penyakit dan wabah yang masih tinggi penyebarannya, serta regulasi pemerintah yang terkadang membuat peternakan mengerahkan usaha lebih lanjut, seperti persyaratan ternak yang layak dijual, kualitas, dan sebagainya.”*

Informan 2: *“Untuk faktor ancaman mungkin fluktuasi harga domba ya mas, soalnya harganya itu naik turun, dan saya rasa sekarang turun drastic hingga mencapai Rp 55.000/kg ”*

Informan 3: *“Persaingan pasar yang ketat, terutama dari peternakan besar yang memiliki sumber daya lebih, juga menjadi tantangan tersendiri. Selain itu, fluktuasi harga pakan ternak yang sering kali naik membuat biaya operasional semakin berat.”*

5. Bagaimana cara peternakan anda menarik konsumen dan mempertahankan loyalitas konsumen

Informan 1: *“Salah satu caranya adalah dengan memasarkan melalui media sosial kami, saat ini masih dalam pengembangan melalui*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



instagram, youtube, serta media sosial lainnya. Kemudian kami memantau feedback dari para konsumen untuk mengukur loyalitas dari konsumen kami, sejauh ini masih belum ada komplain terkait dengan produk kami yang menandakan loyalitas konsumen kami masih terjaga dengan baik. Kita juga menjual dengan harga yang bagus, terutama ketika membeli lebih banyak domba maka harga yang kami tawarkan akan menjadi lebih murah”

6. Apakah peternakan anda melakukan kerjasama dengan usaha atau pihak lain.

Informan 1: *“Untuk kerjasama pernah saya lakukan seperti menjalin sebuah kemitraan dengan orang yang ingin berinvestasi pada domba, yang mana dombanya kami pelihara kemudian sistem hasil akhirnya adalah bagi hasil. Kami mengikuti sebuah komunitas peternakan yang mana sangat bermanfaat bagi peternak terutama peternakan domba terkait dengan teknologi atau inovasi terbaru yang mungkin dapat menguntungkan peternakan domba, kerjasama seperti itu sangat membantu peternak untuk lebih membuka pikiran dan mencoba inovasi untuk lebih mengembangkan peternakan dombanya.*

Informan 2: *“Sejauh yang saya tahu, banyak konsumen yang telah datang kesini entah membeli ternak domba maupun domba, kemudian beberapa dari mereka mengetahui lewat internet dari konten yang sedana buat”*

Informan 3: *“Yang saya tahu, mas faqih kerjasama dengan pengepul kotoran ternak yang biasanya dibawa 2 sampai 3 bulan sekali, setau saya harga jualnya sekitar 3000 per kantongnya.”*

7. Bagaimana cara peternakan anda menghadapi ancaman dan memanfaatkan peluang yang ada

Informan 1: *“Dengan mempertahankan kualitas domba potong yang dihasilkan serta meningkatkan performa dari peternakan dalam segi fasilitas dan infrastruktur yang ada. Dengan begitu peternakan ini dapat bersaing dengan peternakan dan ancaman yang ada. Adapun kualitas*

domba seperti BCS dan kondisi fisik serta kesehatan selalu kami pantau untuk menjaga loyalitas dengan konsumen dan kualitas produk dari Ternakku farm.”

Berikut merupakan hasil wawancara yang didapat dari pesaing usaha atau kompetitor Ternakku Farm:

1. Sejak kapan anda menjalankan usaha ini?

Informan 4: *“Wah, kalau dihitung-hitung, saya sudah menjalankan usaha ini sejak tahun 2020. Awalnya, saya cuma punya 5 ekor domba, sekadar coba-coba karena tertarik dengan dunia peternakan. Lama-lama, saya lihat peluangnya bagus, permintaan daging domba juga terus meningkat. Akhirnya, saya mulai tekun dan sekarang Alhamdulillah, peternakan saya sudah punya lebih dari 100 ekor domba. Untuk domba saya lebih menyukai jenis Texel memang, karena bentuk tubuh yang besar dan gagah”*

Informan 5: *“Saya mulai usaha ini sejak tahun 2012. Awalnya, saya meneruskan usaha orang tua yang sudah beternak domba sejak lama. Tapi, saya mencoba membawa inovasi baru, seperti memperbaiki sistem pemeliharaan dan pemasaran. Dulu peternakan ini kecil, cuma belasan ekor domba, sekarang sudah berkembang jadi lebih dari 150 ekor. Untungnya ada acara perlombaan kaya gini jadi domba dilumajang jadi lebih dikenal, seperti domba local. Saya juga mengawinkan domba local dengan jenis merino yang saya punya yang saat ini saya bawa ke kontes”*

2. Apa keunggulan peternakan anda dengan peternakan lain?

Informan 4: *“Kalau ngomongin keunggulan, saya rasa ada beberapa hal yang bikin peternakan saya beda. Pertama, saya pakai sistem pakan fermentasi, jadi kualitas daging domba lebih bagus, lebih empuk, dan bobotnya juga lebih stabil. Kedua, saya memang lebih pemilih sama domba yang akan saya beli, jadi saya pilih yang benar benar bisa untuk menghasilkan ternak kualitas yang baik.”*



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



Informan 5: “Sebenarnya untuk keunggulan mungkin sama seperti peternakan domba yang lain, saya juga masih belum memaksimalkan peternakan saya seperti menggunakan teknologi terbaru, saya hanya menerapkan keamanan seperti CCTV, kemudian peningkatan kualitas domba dengan memperbaiki manajemen peternakan saya, selain itu saya juga masih mencoba coba untuk membuat pakan yang lebih bagus dari yang saya buat saat ini.”

3. Apa saja faktor yang menjadi ancaman peternakan anda?

Informan 4: “Bicara soal tantangan, tantangannya banyak! Harga pakan yang sering naik itu yang paling bikin pusing. Dulu rumput gampang dicari, sekarang banyak lahan yang berubah fungsi, jadi harus beli pakan tambahan. Penyakit domba juga ancaman besar, kayak wabah PMK (Penyakit Mulut dan Kuku) kemarin, itu sempat bikin saya stres karena harus lebih ketat dalam perawatan. Terus, persaingan dengan daging impor juga jadi tantangan. Kadang konsumen lebih pilih daging impor yang lebih murah, padahal kualitas domba peternak lokal juga nggak kalah bagus kalau dipelihara dengan baik. Tapi yang menjadi momok peternak adalah ketidak stabilan harga ternak dipasaran, yang saat ini saya rasa sangat turun drastic mencapai Rp 55.000/kg semoga saja kedepannya ketika mendekati hari qurban harganya bisa naik”

Informan 5: “Salah satu tantangan terbesar itu cuaca yang makin nggak menentu. Kalau musim kemarau panjang, stok pakan hijauan jadi susah didapat, dan itu bisa memengaruhi pertumbuhan domba. Persaingan harga juga makin ketat, apalagi dengan daging impor yang sering lebih murah. Terakhir, ada juga masalah fluktuasi harga daging domba di pasar, kadang tinggi, kadang turun drastis, jadi kita harus pintar-pintar mengatur strategi biar tetap untung. Disini saya juga masih belajar dengan peternakan yang lain, tentang pembuatan pakan yang murah tapi berkualitas. Pakan memang sangat sulit untuk distabilkan apalagi harga bahan pakan yang naik turun pada tiap jenisnya”

Berikut merupakan hasil wawancara terhadap konsumen peternakan Ternakku Farm:

1. Apa alasan anda membeli produk dari peternakan Ternakku Farm?

Informan 6: *“Saya memilih membeli domba potong dari Ternakku Farm karena saya mendengar bahwa peternakan ini sangat menjaga kualitas dan kesejahteraan hewan. Mereka menggunakan sistem yang terorganisir dan transparan, jadi saya merasa lebih yakin dengan produk yang mereka tawarkan. Selain itu, harga yang kompetitif dan kemudahan dalam proses pembelian juga menjadi faktor penting.”*

Informan 7: *“Saya membeli domba dari Ternakku Farm karena saya mencari peternakan yang bisa dipercaya dan punya reputasi baik. Selain itu, saya juga diperkenalkan oleh teman yang sebelumnya membeli dari sini dan bilang kalau domba dari Ternakku Farm kualitasnya bagus. Jadi, saya coba untuk beli dan ternyata sesuai dengan harapan.”*

2. Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh Ternakku Farm

Informan 6: *“Pelayanan dari Ternakku Farm sangat memuaskan. Stafnya ramah dan membantu, mulai dari proses pemilihan domba hingga pengantaran. Mereka juga memberikan informasi yang jelas tentang kualitas domba yang tersedia, serta siap menjawab semua pertanyaan saya dengan sabar. Pengiriman tepat waktu dan kondisi domba yang diterima juga sangat baik, membuat pengalaman berbelanja menjadi nyaman.”*

Informan 7: *“Pelayanan dari Ternakku Farm sebenarnya cukup baik, meskipun ada beberapa hal yang bisa diperbaiki. Mereka cukup responsif dalam menjawab pertanyaan, tapi kadang waktu pengiriman bisa sedikit lebih lama dari yang diharapkan. Stafnya ramah dan mudah diajak komunikasi, cuma ada kalanya saat sibuk mereka sedikit kesulitan untuk memberikan update secara real-time.”*

3. Bagaimana kualitas domba yang dihasilkan oleh Ternakku Farm?



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



Informan 6: “Kualitas domba yang dihasilkan oleh Ternakku Farm sangat baik. Dagingnya empuk dan memiliki rasa yang enak, sehingga sangat disukai oleh pelanggan. Saya juga merasa puas karena domba-domba yang mereka jual terjaga kesehatannya, yang tentunya memberikan rasa aman dan nyaman untuk konsumsi.”

Informan 7: “Kualitas domba yang dijual di Ternakku Farm umumnya cukup bagus. Dagingnya cukup empuk dan segar. Namun, terkadang ada sedikit variasi kualitas antara domba satu dengan domba lainnya, mungkin tergantung pada ukuran atau jenisnya. Secara keseluruhan, saya puas dengan kualitasnya, tapi tentu ada ruang untuk peningkatan konsistensi.

2. Apa saran anda terhadap Ternakku Farm

Informan 6: “Saran saya untuk Ternakku Farm terus menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan, terutama dalam hal kecepatan pengiriman. Selain itu, mungkin bisa lebih memperluas variasi produk atau memberikan pilihan paket yang lebih fleksibel untuk pembelian dalam jumlah besar. Juga, jika memungkinkan, menambahkan informasi lebih lanjut mengenai cara perawatan domba atau cara pemeliharaan di peternakan agar konsumen lebih memahami proses dari hulu ke hilir.”

Informan 7: “Saran saya adalah agar Ternakku Farm bisa lebih konsisten dalam hal kualitas dan pengiriman. Kadang-kadang saya merasa pengiriman bisa lebih cepat dan ada sedikit perbaikan dalam hal komunikasi terkait jadwal pengiriman. Kalau bisa, mereka juga bisa memberikan lebih banyak informasi tentang proses pemeliharaan domba supaya konsumen bisa lebih percaya dan merasa aman dengan produk yang dibeli.”

5. Bagaimana dan apa saja kebijakan yang berlaku pada peternakan domba?

Informan 8: “Terkait dengan kebijakan pemerintah terhadap bisnis peternakan domba, terutama dalam hal populasi, pakan, dan kesehatan ternak.”

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



"Jadi, dari sisi pemerintah, kita cukup serius mendukung perkembangan bisnis peternakan domba, karena kita tahu sektor ini punya potensi besar, baik dari segi ekonomi maupun ketahanan pangan nasional. Salah satu langkah utama yang terus kita dorong adalah program inseminasi buatan. Lewat program ini, kita ingin meningkatkan populasi domba dengan cara yang lebih cepat dan efisien, apalagi untuk menghasilkan bibit unggul yang punya produktivitas tinggi."

"Selain itu, kami juga terus memberikan pendampingan ke peternak soal manajemen pakan. Kita tahu, kualitas pakan sangat berpengaruh ke pertumbuhan dan produksi domba, baik itu daging maupun susu. Jadi, kita bantu dengan penyuluhan dan juga dukungan teknologi, seperti pengolahan hijauan fermentasi dan silase. Harapannya, peternak bisa punya pakan yang berkualitas sepanjang tahun, tidak tergantung musim."

"Dari sisi kesehatan hewan, kita juga aktif melakukan vaksinasi dan pemeriksaan rutin. Kita punya petugas kesehatan hewan yang turun langsung ke lapangan, terutama untuk mencegah penyakit menular yang bisa merugikan peternak. Jadi, prinsipnya, pemerintah berusaha hadir di semua sektor mulai dari bibit, pakan, sampai kesehatan supaya peternak kita bisa lebih maju dan usahanya lebih berkelanjutan"

"Di sisi lain, kita juga memperhatikan soal pakan, karena kita paham bahwa kualitas pakan sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan dan produktivitas ternak. Maka dari itu, pemerintah bantu dengan pelatihan pembuatan silase, fermentasi hijauan, dan pemanfaatan limbah pertanian untuk jadi pakan alternatif yang bergizi. Untuk menjaga kesehatan ternak, petugas kita rutin keliling ke lapangan melakukan vaksinasi, pemeriksaan, dan pengobatan bila diperlukan. Jadi secara umum, kita berusaha hadir di semua aspek, mulai dari reproduksi, pakan, sampai kesehatan agar peternak bisa menjalankan usahanya dengan lebih baik dan berkelanjutan ke depannya."

"Untuk impor yah, impor memang masih menjadi kendala pada peternakan terutama di Jawa Timur, tapi pemerintah sudah berusaha

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



meneekan angka impor daging untuk meningkatkan swasembada pakan dari peternakan rakyat. Untuk mencukupi kebutuhan harian apalagi harga memang susah, karena umumnya peternak menarget pada bulan bulan tertentu seperti idul adha, dan hari besar lainnya”

Lampiran 2 Hasil analisis QSPM

Faktor Kunci		Bobot	Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4		Strategi 5	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan												
1.	Kualitas ternak domba yang dihasilkan	0,20	4	0,8	4	0,8	4	0,8	4	0,8	4	0,8
2.	Pengelolaan peternakan yang baik	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6	4	0,6	4	0,6
3.	Ketersediaan pakan yang cukup	0,15	1	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6	4	0,6
4.	Hubungan dan citra baik dengan konsumen dan pemasok	0,10	1	0,1	4	0,4	4	0,4	4	0,4	4	0,4
5.	Infrastruktur dan fasilitas peternakan	0,10	4	0,4	4	0,4	4	0,4	4	0,4	4	0,4
Kelemahan												
1.	Sanitasi masih kurang	0,05	1	0,05	4	0,2	1	0,05	1	0,05	4	0,2
2.	Pengelolaan limbah yang masih belum maksimal	0,10	1	0,1	4	0,4	1	0,1	1	0,1	4	0,4
3.	Masih rentan akan wabah penyakit	0,10	1	0,1	4	0,4	1	0,1	1	0,1	4	0,4
4.	Belum adanya rekording ternak	0,05	1	0,05	4	0,2	1	0,05	1	0,05	4	0,2
Peluang												
1.	Permintaan pasar yang tinggi untuk ternak domba	0,20	4	0,8	4	0,8	4	0,8	4	0,8	4	0,8
2.	Dukungan pemerintah	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6	4	0,6	4	0,6
3.	Kemudahan akses ke pasar dan distribusi	0,10	4	0,4	4	0,4	4	0,4	4	0,4	4	0,4
Ancaman												
1.	Fluktuasi harga pakan dan ternak domba.	0,20	1	0,2	1	0,2	4	0,8	1	0,2	1	0,2
2.	Wabah penyakit ternak	0,10	1	0,1	4	0,4	1	0,1	1	0,1	4	0,4
3.	Persaingan dengan peternakan lain	0,05	4	0,2	4	0,2	4	0,2	1	0,05	4	0,2
4.	Regulasi pemerintah dan impor daging	0,10	4	0,4	1	0,1	4	0,4	1	0,1	4	0,4
TOTAL			-	5,05	-	6,7	-	6,4	-	5,35	-	7

Sumber: Data primer yang diolah, 2025



Lampiran 2 Dokumentasi

© HAK CIPTA MILIK POLBANGTAN (Politeknik Pembangunan Pertanian) MALANG

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengemukakan dan mempublikasikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang

