

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



ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN KAMBING (STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK RUMPUT HIJAU DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO KABUPATEN MALANG)

TUGAS AKHIR



Oleh:

NURUL ZAHRA PARTIWI

04.09.21.856

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

2025

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



ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PETERNAKAN KAMBING (STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK
RUMPUT HIJAU DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO
KABUPATEN MALANG)

Tugas Akhir sebagai syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Terapan Peternakan (S.Tr.Pt)
Politeknik Pembangunan Pertanian Malang

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

Pada tanggal 31 Juli 2025

Oleh:
Nurul Zahra Partiwi
04.09.21.856

Lahir:
Pinrang, 26 Mei 2002



HALAMAN PERUNTUKAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan penuh syukur dan kerendahan hati, karya sederhana ini saya persembahkan untuk :

1. Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat, petunjuk, kekuatan, dan kesempatan yang diberikan sehingga karya ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Ibu Surianti S. tercinta, atas doa yang tak pernah putus, kasih sayang tanpa batas, serta dukungan moral dan materi yang menjadi sumber kekuatan dalam setiap langkahku.
3. Almarhum Ayah Muh. Nasir B. tercinta, meski langkah ini kini tanpa bimbingan tanganmu, terima kasih atas doa, didikan, dan kasih sayang yang pernah Ayah berikan. Semoga Ayah tenang di sisi-Nya, dan setiap langkahku bisa menjadi kebanggaan utukmu di surga.
4. Saudara Abang Yursil tercinta, terima kasih atas pengorbanan dan dukungan yang telah engkau berikan, terutama dalam membiayai seluruh pendidikan saya, semoga setiap kebaikanmu dibalas dengan keberkahan dan kebahagiaan yang berlimpah.
5. Saudari adik perempuan tercinta Inarah dan Nurhaliza, atas segala waktu luangnya dalam menemani dan mendengarkan keluh kesah saya.
6. Dosen Pembimbing, Pak Saikhu dan Ibu Nurdianti dengan kesabarannya dalam membimbing saya, segala arahan, kritikan, dan saran yang membentuk pemahaman serta keterampilan saya dalam menyelesaikan penelitian ini.
7. Seluruh dosen kampus Polbangtan Malang, terima kasih atas ilmu, bimbingan, dan kesabaran yang telah diberikan selama masa perkuliahan, yang menjadi bekal berharga untuk langkahku ke depan.
8. Teman-teman seperjuangan, atas dukungan, kebersamaan, dan semangat yang mengiringi proses panjang karya ini, serta memotivasi saya dalam menyelesaikan penelitian ini, atas kebaikan kalian semua, semoga mendapatkan balasan yang lebih dari apa yang kalian berikan kepada saya.
9. Almamater tercinta, sebagai wujud rasa terima kasih dan kebanggaan telah menjadi bagian dari lingkungan akademik yang membentuk karakter dan ilmu saya.
10. Kepada diriku sendiri, atas keberanian untuk memulai, keteguhan untuk bertahan, dan kesediaan untuk belajar dari setiap kegagalan, untuk semua malam yang dilewati dengan rasa lelah namun tetap memilih bangkit esok hari, dan untuk keyakinan bahwa setiap langkah, sekecil apapun adalah bagian dari perjalanan menuju mimpi.
11. *Lastly, to the special person who has been in my heart for 5 years, with the initial N, thank you for being a quiet source of inspiration in my journey, even if you may never know how much you've motivated me to keep going.*

Terima Kasih Semuanya

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurul Zahra Partawi
NIM : 04.09.21.856
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 Perguruan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang 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 melakukan plagiasi dari hasil karya penulis lain, maka penulis bersedia menerima sanksi akademik berupa pengurangan Tugas Akhir, pembatalan gelar vokasi yang telah saya peroleh (S.Tr.Pt), dan/atau sanksi hukum yang berlaku.

Malang, 31 Juli 2025

Mahasiswa



Nurul Zahra Partawi

HALAMAN PERSETUJUAN

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN KAMBING
(STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK RUMPUT HIJAU
DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO
KABUPATEN MALANG)**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

Nurul Zahra Partiwi
04.09.21.856

Telah disetujui pembimbing

Pada tanggal 31 Juli 2025

Susunan Pembimbing

M. Saikhu, SP, M.Agr
Pembimbing Utama

: 

drh. Nurdianti, M.Si
Pembimbing Pendamping

: 

Mengesahkan:


Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian
Malang



Dr. Ir. Bawa Budhi Udrayana, S.Pt, M.Si, IPM
NIP. 19690511 199602 1 001

Mengetahui,

Ketua Program Studi Agribisnis
Peternakan



Dr. Dewi Ratih Ayu Daning, S. Pt., M. Sc
NIP. 198812112 01403 2 002

HALAMAN PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PETERNAKAN KAMBING (STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK
RUMPUT HIJAU DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO
KABUPATEN MALANG)**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Nurul Zahra Partiwi
04.09.21.856

Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji
Pada tanggal: 31 Juli 2025

Susunan Dewan Penguji

M. Saikhu. SP, M.Agr
Ketua

: 

drh. Nurdianti, M.Si
Anggota I

: 

Dr. Ir. Novita Dewi Kristanti. S.Pt, M.Si, IPU :
Anggota II

: 

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

Pada tanggal 31 Juli 2025



Dr. Ir. Setya Budhi Udrayana. S.Pt, M.Si, IPM
NIP. 19690511 199602 1 001





KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan Syukur ke hadirat Allah SWT. yang telah memberikan rahmat dan rezeki serta izin-Nya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyusun Penelitian Tugas Akhir dengan judul “**Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing (Studi Kasus Pada Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang)**”. Tugas akhir ini bertujuan sebagai salah satu syarat dalam mengerjakan tugas akhir pada Politeknik Pembangunan Pertanian Malang.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan ini tidak akan selesai tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Maka dari itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing dan semua pihak yang turut andil dan membantu sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan tepat waktu. Terutama kepada :

1. Dr. Ir. Setya Budhi Udrayana, S.Pt, M.Si IPM, selaku Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian Malang
2. Sad Likah, S.Pt., MP, selaku Ketua Jurusan Peternakan
3. Dr. Dewi Ratih Ayu Daning, S.Pt., M.Sc, selaku Ketua Program Studi Agribisnis Peternakan
4. M. Saikhu, SP., M.Agr, selaku Dosen Pembimbing Utama
5. drh. Nurdianti, M.Si selaku Dosen Pembimbing Pendamping
6. Wahyudi selaku Ketua Kelompok Ternak Rumput Hijau
7. Semua pihak yang telah membantu dan mendukung dalam pembuatan laporan tugas akhir ini.

Semoga tugas akhir ini disetujui dan memberikan manfaat bagi pembaca.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan ini masih banyak kekurangan. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca untuk penulis jadikan evaluasi dan perbaikan.

Malang, 30 Juni 2025
Mahasiswa,

Nurul Zahra Partawi



ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN KAMBING (STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK RUMPUT HIJAU DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO KABUPATEN MALANG)

INTISARI

Nurul Zahra Partiwi

04.09.21.856

Peternakan kambing memiliki keunggulan seperti kemampuan adaptasi yang baik, kebutuhan lahan dan pakan yang relatif kecil, serta potensi ekonomi yang tinggi melalui produk daging dan susu namun masih menghadapi permasalahan seperti kurangnya pencatatan analisa usaha, manajemen pemeliharaan yang masih tradisional, ancaman penyakit, dan keterbatasan pengetahuan serta teknologi modern di kalangan peternak. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menilai kelayakan usaha sekaligus merumuskan strategi pengembangan yang efektif melalui pendekatan analisis SWOT agar peternak dapat meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan keuntungan usaha secara berkelanjutan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif melalui pendekatan studi kasus dan menggunakan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, kuesioner dan studi literatur. Analisis data penelitian ini menggunakan parameter analisis biaya, analisis penerimaan, analisis pendapatan, analisis kelayakan finansial dan analisis SWOT. Hasil kajian ini menunjukkan bahwa dari ke 6 sampel anggota peternak yang dianalisis dapat dinyatakan layak dan menguntungkan secara finansial yaitu nilai R/C rasio yang diperoleh lebih dari 1, terdiri dari Mustofa, Riyadi, Dandi, Arifin, David, dan Wahyudi, dengan nilai R/C rasio tertinggi yaitu David sebesar 2,26, nilai ROI (Return Of Investmen) tertinggi yaitu David sebesar 125,99% dan PP (Payback Period) tercepat yaitu Riyadi selama 2,4 bulan, sementara strategi pengembangan usaha yang dihasilkan berada di quadran I (Grow and Build), yang artinya kelompok ternak berada pada posisi yang kuat, sehingga strategi berfokus pada pertumbuhan dan pengembangan bisnis dengan strategi yang intensif meliputi optimalisasi lahan dan pakan, peningkatan produktivitas melalui tenaga kerja berpengalaman dan teknologi sederhana, serta pelatihan dari dinas peternakan untuk penguasaan teknologi modern dan sistem pencatatan.

Kata Kunci : Kelayakan Usaha, Analisis SWOT, Strategi, Peternakan, Kambing



**ANALYSIS OF BUSINESS FEASIBILITY AND DEVELOPMENT STRATEGY OF
GOAT FARMING BUSINESS (CASE STUDY ON GREEN GRASS LIVESTOCK
GROUP OF NGENEP VILLAGE, KARANGPLOSO DISTRICT
MALANG REGENCY)**

ABSTRACT

Nurul Zahra Partawi

04.09.21.856

A goat farming business has advantages such as good adaptability, relatively small land and feed requirements, and high economic potential through meat and milk products. However, it still faces problems such as a lack of business analysis records, traditional maintenance management, disease threats, and limited knowledge and modern technology among farmers. Therefore, this study aims to assess the feasibility of the business and formulate effective development strategies through a SWOT analysis approach so that farmers can increase efficiency, productivity, and business profits sustainably. This research uses a descriptive quantitative method with a case study approach and collects data through observation, interviews, questionnaires, and literature review. Data analysis in this study employs cost analysis, revenue analysis, income analysis, financial feasibility analysis, and SWOT analysis parameters. The results show that of the 6 sampled farmers analyzed, all are financially feasible and profitable, with an R/C ratio of more than 1. These farmers are Mustofa, Riyadi, Dandi, Arifin, David, and Wahyudi. David has the highest R/C ratio at 2.26, the highest ROI (Return on Investment) at 125.99%, and Riyadi has the fastest Payback Period (PP) at 2.4 months. Meanwhile, the business development strategy obtained falls into quadrant I (Grow and Build), indicating that the farmer group is in a strong position. Therefore, the strategy focuses on business growth and development with intensive strategies including optimization of land and feed, increasing productivity through experienced labor and simple technology, as well as training from the livestock department to master modern technology and recording systems.

Keywords: *Business Feasibility, SWOT Analysis, Strategy, Livestock, Goats.*



RINGKASAN

Nurul Zahra Partawi, NIM 04.09.21.856. Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing (Studi Kasus pada Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang. Komisi Pembimbing: M. Saikhu. SP, M.Agr dan drh. Nurdianti. M.Si.

Pengembangan sub-sektor peternakan merupakan komponen krusial dalam pengembangan sektor pertanian di Indonesia, dimana berfungsi untuk memenuhi kebutuhan pangan sejalan dengan meningkatnya jumlah penduduk dan kesejahteraan masyarakat, sehingga terjadi perubahan pola konsumsi dari karbohidrat ke produk hewani seperti daging, telur, dan susu. Kambing sebagai salah satu ternak dengan permintaan tinggi memiliki peran strategis dalam pemenuhan gizi nasional, namun pengelolaannya masih menghadapi tantangan seperti kurangnya pencatatan analisis usaha, manajemen tradisional, dan keterbatasan teknologi, sehingga diperlukan strategi pengelolaan yang tepat, termasuk program breeding yang efektif dan manajemen produksi yang baik.

Kelompok Ternak Rumput Hijau di Desa Ngenep, Kecamatan Karangploso, masih menggunakan sistem pemeliharaan tradisional dan belum melakukan analisis usaha secara menyeluruh. Sebagai langkah lanjutan, studi ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan bisnis serta strategi pengembangan peternakan kambing melalui analisis SWOT serta menyusun rencana bisnis budidaya kambing, guna meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan keberlanjutan usaha peternakan di kelompok tersebut.

Hasil penelitian ini menunjukkan, enam anggota peternak menunjukkan usaha yang menguntungkan dan layak dengan rasio R/C di atas 1, dimana David memiliki nilai R/C dan ROI tertinggi serta periode pengembalian investasi (PP) tercepat yaitu Riyadi. Strategi prioritas yang dihasilkan menekankan pentingnya optimalisasi lahan dan ketersediaan pakan, peningkatan produktivitas melalui tenaga kerja berpengalaman dan teknologi sederhana, serta pelatihan dari dinas peternakan untuk penguasaan teknologi modern dan sistem pencatatan, yang menjadi kunci keberhasilan dan pengembangan usaha peternakan kambing secara berkelanjutan.



SUMMARY

Nurul Zahra Partawi, NIM 04.09.21.856. Analysis of Business Feasibility and Development Strategy for Goat Farming (Case Study on the Green Grass Livestock Group in Ngenep Village, Karangploso District, Malang Regency) Supervising Committee: M. Saikhu. SP, M.Agr, and drh. Nurdianti. M.Si.

The development of the livestock sub-sector is a crucial component in the development of the agricultural sector in Indonesia, serving to meet food needs in line with the growing population and improving public welfare. This leads to a shift in consumption patterns from carbohydrates to animal products such as meat, eggs, and milk. Goats, as one of the livestock with high demand, play a strategic role in fulfilling national nutrition, but their management still faces challenges such as traditional management practices, disease threats, and limited technology. Therefore, appropriate management strategies are needed, including an effective breeding program and good production management.

The Green Grass Livestock Group in Ngenep Village, Karangploso District, still uses traditional management systems and has not conducted a comprehensive business analysis. As a follow-up, this study aims to evaluate the business feasibility and development strategy of goat farming through SWOT analysis and to formulate a business plan for goat farming to improve efficiency, productivity, and the sustainability of the livestock business in the group.

The results of this study show that six farmer members are running profitable and feasible businesses, as evidenced by R/C ratios above 1, with David having the highest R/C and ROI values, and Riyadi having the fastest Payback Period (PP). The priority strategies emphasize the importance of land optimization and feed availability, improving productivity through experienced labor and simple technology, as well as training from the livestock department for mastering modern technology and record-keeping systems. These factors are key to the success and sustainable development of the goat farming business.



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERUNTUKAN.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
INTISARI	viii
ABSTRACT.....	ix
RINGKASAN.....	x
SUMMARY.....	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.....	4
1.3. Tujuan	4
1.4. Manfaat	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1. Penelitian Terdahulu	5
2.2. Landasan Teori.....	9
2.2.1. Gambaran Umum Peternakan Kambing Di Kabupaten Malang	9
2.2.2. <i>Breeding</i> Ternak Kambing.....	10
2.2.3. Sistem Pemeliharaan Ternak Kambing	10
2.2.4. Pemilihan Bibit Ternak Kambing.....	11
2.2.5. Perawatan Bibit Ternak Kambing	12
2.2.6. Persiapan Kandang.....	14
2.2.7. Aspek Pakan	14
2.2.8. Ketersediaan Air Minum	15
2.2.9. Analisis Usaha	16



2.2.11. Strategi Pengembangan Usaha.....	25
2.2.12. Analisis SWOT	25
2.2.13. <i>Business Plan</i>	29
2.2.14. <i>Model Business Canvas</i> (BMC).....	30
2.2.15. Kerangka Alur Pemikiran.....	32
BAB III METODE PELAKSANAAN.....	33
3.1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan	33
3.2. Jenis dan Sumber Data	33
3.2.1 Jenis Penelitian	33
3.2.2 Sumber Data	34
3.3. Metode Pengumpulan Datai	34
3.4. Teknik Penentuan Respondeni.....	37
3.5. Metode Analisis Datai.....	38
3.6. Definisi Operasional	44
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	47
4.1 Profil Usaha Peternakan Kelompok Ternak Rumput Hijau	47
4.2.1. Sejarah Kelompok Ternak Rumput Hijau.....	47
4.2.2. Lokasi Kelompok Ternak Rumput Hijau.....	48
4.2.3. Struktur Organisasi Kelompok Ternak Rumput Hijau.....	50
4.2.4. Karakteristik Anggota Peternak	51
4.2 Analisis Kelayakan Finansial Kelompok Ternak Rumput Hijau.....	52
4.2.1. Analisis Biaya Produksi Kelompok Ternak Rumput Hijau	52
4.2.2. Penerimaan Kelompok Ternak Rumput Hijau.....	54
4.2.3. Pendapatan Kelompok Ternak Rumput Hijau	55
4.2.4. Kelayakan Usaha Kelompok Ternak Rumput Hijau	56
4.3 Analisis SWOT Kelompok Ternak Rumput Hijau.....	60
4.4 Tindak Lanjut Hasil Penelitian (<i>Business Plan</i>)	70
BAB V PENUTUP	82
5.1. Kesimpulan.....	82
5.2. Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN.....	87



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Penelitian Terdahulu.....	5
Tabel 2. Matriks Faktor Internal dan Eksternal.....	41
Tabel 3. Matriks IFE.....	42
Tabel 4. Matriks EFE.....	42
Tabel 5. Matriks IE.....	42
Tabel 6. Matriks SWOT.....	43
Tabel 7. Matriks QSPM.....	43
Tabel 8. Keragaan Peternak.....	51
Tabel 9. Sampel Anggota Peternak.....	52
Tabel 10. Analisis Biaya.....	52
Tabel 11. Total Penerimaan.....	54
Tabel 12. Total Pendapatan.....	55
Tabel 13. R/C Rasio.....	56
Tabel 14. B/C Rasio.....	57
Tabel 15. BEP (<i>Break Event Point</i>).....	58
Tabel 16. ROI (<i>Return Of Investment</i>).....	59
Tabel 17. PP (<i>Payback Period</i>).....	60
Tabel 18. Matriks Faktor Internal dan Eksternal.....	61
Tabel 19. Matriks IFE	62
Tabel 20. Matriks EFE.....	63
Tabel 21. Matriks IE.....	64
Tabel 22. Matriks SWOT.....	65
Tabel 23. Matriks QSPM.....	68
Tabel 24. Rencana Kebutuhan Investasi.....	77
Tabel 25. Biaya Variabel.....	78

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

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Alur Pemikiran.....	32
Gambar 2. Struktur Organisasi Kelompok Ternak Rumput Hijau.....	50
Gambar 3. Logo Perusahaan.....	72
Gambar 4. Rencana Tata Letak Peternakan.....	75
Gambar 5. Rencana Bangunan Kandang.....	76
Gambar 6. <i>Business Model Canvas</i>	81

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

	Halaman
Lampiran 1. Kisi-Kisi Instrumen Kelayakan Finansial Usaha.....	88
Lampiran 2. Kuesioner Kelayakan Finansial Usaha.....	90
Lampiran 3. Kisi-Kisi Instrumen Analisis SWOT.....	92
Lampiran 4. Kuesioner Analisis SWOT.....	94
Lampiran 5. <i>Expert Judgement 1</i>	97
Lampiran 6. <i>Expert Judgement 2</i>	100
Lampiran 7. Foto Dokumentasi.....	103



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pengembangan sub-sektor peternakan merupakan unsur penting dalam kemajuan industri agribisnis, yang berkontribusi signifikan dalam penyediaan pakan untuk memenuhi kebutuhan yang meningkat seiring pertumbuhan penduduk di Indonesia, kenaikan pendapatan keseluruhan masyarakat, serta peningkatan kesejahteraan hidup petani. Perkembangan ini berhasil mengubah pola konsumsi masyarakat dari yang utamanya karbohidrat menjadi produk seperti daging, telur, dan susu. Perubahan pola konsumsi ini turut mendorong meningkatnya permintaan terhadap berbagai jenis ternak, termasuk kambing, yang memiliki peran strategis dalam penyediaan pangan hewani di Indonesia (Siregar, 2020).

Kambing memiliki peran yang sangat penting dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat. Dari segi ekonomi, kambing memberikan kontribusi besar, hal ini dapat dilihat dari data Sensus Pertanian 2013 yang mencatat sekitar 2,7 juta Rumah Tangga Usaha (RTU) Peternakan Kambing. Selain itu, kambing juga berperan aktif dalam kegiatan sosial budaya masyarakat, seperti Aqiqah dan Kurban, sehingga dibutuhkan kambing dalam jumlah besar setiap tahunnya (Anonim, 2021). Permintaan terhadap kambing termasuk sangat tinggi dan bersaing ketat dengan ternak ruminansia lain seperti sapi, kerbau, dan domba. Tingginya permintaan ini tidak terlepas dari fungsi penting kambing sebagai sumber pangan. Kambing menyumbang berbagai zat gizi penting seperti protein, lemak, vitamin, mineral, dan nutrisi pelengkap lainnya yang dibutuhkan masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, daging kambing semakin banyak diminati, terutama karena daging kambing dianggap memiliki manfaat kesehatan yang lebih baik dibandingkan daging sapi dan domba (Asnavy et al., 2017).

Populasi kambing di Indonesia meningkat dari 15,76 juta ekor pada 1983 menjadi 32,63 juta ekor pada 2022 dengan rata-rata pertumbuhan 1,99% per tahun. Namun, dalam sepuluh tahun terakhir pertumbuhannya melambat menjadi 0,07% per tahun. Produksi daging kambing cenderung stagnan dengan kenaikan rata-rata 0,51% per tahun, dan menurun 0,53% per tahun pada dekade terakhir,

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

terutama turun tajam pada 2020 akibat pandemi Covid-19, lalu mulai pulih sejak 2022. Di Provinsi Jawa Timur, populasi kambing meningkat dari 3,52 juta ekor pada tahun 2019 menjadi 4,95 juta ekor pada tahun 2023, menunjukkan adanya potensi besar dari faktor pakan alami yang melimpah, adaptasi kambing yang baik, dan permintaan pasarnya yang stabil. Program pembibitan yang efektif diperlukan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas kambing demi produksi yang berkelanjutan (Kementerian Pertanian, 2023).

Peluang bisnis pembibitan kambing sangat menjanjikan karena permintaan pasar yang masih tinggi. Pengelolaan pemeliharaan yang baik sangat penting agar usaha dapat berjalan lancar dan efisien. Peningkatan serta pengaturan manajemen pemeliharaan dapat meningkatkan produktivitas kambing secara signifikan. Besarnya keuntungan dalam usaha pembibitan kambing dipengaruhi tidak hanya oleh jenis kambing dan pakan yang diberikan, tetapi juga oleh jumlah kambing yang dipelihara. Semakin banyak kambing yang dibudidayakan, maka usaha menjadi lebih efisien dan potensi keuntungannya pun semakin besar (Prabowo, 2021). Agar sektor peternakan kambing dapat berkelanjutan, pencatatan dan analisis usaha serta pengembangan usaha perlu menjadi fokus utama, sehingga peternak dapat meningkatkan efisiensi keuangan dan efektivitas dalam pemeliharaan kambing (Maesya dan Rusdiana, 2018).

Perkembangan dunia bisnis yang sangat pesat saat ini mewajibkan para entitas bisnis untuk menyelenggarakan telaah usaha secara teliti demi mengidentifikasi, keuntungan, kerugian, serta waktu pengembalian modal atau investasi yang telah dikeluarkan, karena tanpa analisis yang tepat, pelaku usaha berisiko tidak memiliki perhitungan keuangan yang akurat sehingga pengelolaan keuangan perusahaan menjadi tidak efektif. Jika seseorang ingin memulai sebuah bisnis, penting untuk mengetahui sejauh mana potensi usahanya. Salah satu aspek yang dapat dijadikan pertimbangan untuk menilai kelayakan usaha adalah dari aspek keuangan, terutama pada peternakan skala kecil hingga menengah. Hingga saat ini masih banyak peternakan skala kecil hingga menengah ini belum menganalisis usahanya secara menyeluruh, sehingga mereka belum mengetahui secara pasti nilai keuntungan bersih serta kelayakan usahanya (Lilis Iriyanti *et al.*, 2023).





Analisis usaha yang mendalam tidak hanya penting dalam pengelolaan keuangan, tetapi juga berperan besar dalam meningkatkan pendapatan peternak yang menjadi indikator utama keberhasilan suatu usaha peternakan, di mana peningkatan pendapatan ini berkontribusi pada kesejahteraan peternak dan mendorong mereka untuk memperluas usahanya (Rusmayanti *et al.*, 2022). Dalam proses pengambilan keputusan, analisis pendekatan SWOT dimanfaatkan sebagai susunan rancangan dalam menghasilkan strategi yang memaksimalkan kekuatan dan peluang, sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman, sehingga strategi yang diperoleh menjadi efektif serta relevan dalam perluasan usaha (Husna, 2024).

Kelompok Ternak Rumput Hijau yang berlokasi di Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kota Malang berjumlah 21 anggota dengan keseluruhan populasi 233 ekor ternak (191 ekor kambing dan 42 ekor domba), merupakan kelompok peternakan yang memiliki peranan penting dalam pengembangan sektor peternakan lokal, dengan harapan dapat berkontribusi terhadap penyediaan daging yang berkualitas. Akan tetapi kelompok ternak ini menghadapi beberapa permasalahan yaitu belum menerapkan sistem pencatatan analisis usaha maupun pencatatan manajemen pemeliharaan, serta pemeliharannya yang masih secara tradisional. Untuk mengatasi kendala tersebut dan meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha, diperlukan analisis kelayakan usaha yang sistematis sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat agar dapat berkembang menjadi skala usaha yang besar.

Berlandaskan hal tersebut, perlu untuk dilakukannya kajian terkait “Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing (Studi Kasus Pada Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang)”. Hasil strategi yang diperoleh dari kajian ini diharapkan dapat secara signifikan digunakan oleh kelompok ternak sebagai bahan pertimbangan utama dalam pengembangan usahanya, dan selanjutnya temuan dari studi ini berpotensi menjadi referensi yang kuat untuk penulis dalam penyusunan rencana bisnis budidaya ternak kambing yang lebih terstruktur dan berkelanjutan.

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



1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kelayakan usaha peternakan kambing pada Kelompok Ternak Rumput Hijau?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha pada Kelompok Ternak Rumput Hijau?
3. Bagaimana menyusun *business plan* budidaya kambing?

1.3. Tujuan

1. Menganalisis kelayakan usaha peternakan kambing pada Kelompok Ternak Rumput Hijau
2. Menganalisis strategi pengembangan usaha pada Kelompok Ternak Rumput Hijau
3. Menyusun *business plan* budidaya kambing

1.4. Manfaat

1. Bagi mahasiswa, penelitian ini dapat memberikan wawasan praktis dan teoritis mengenai analisis kelayakan usaha dan analisis SWOT, yang dapat memperkaya pengetahuan mahasiswa tentang agribisnis dan meningkatkan keterampilan analisis mahasiswa.
2. Bagi peternak, hasil penelitian ini dapat memberikan peternak gambaran yang jelas terkait potensi kelayakan usahanya dan memberikan strategi pengembangan usaha yang diperoleh dari analisis SWOT.
3. Bagi Politeknik Pembangunan Pertanian Malang, penelitian ini dapat meningkatkan reputasi kampus sebagai lembaga yang aktif dalam penelitian terapan, memberikan partisipasi esensial dalam perluasan bidang keilmuan dan praktik di bidang peternakan, serta mendorong kerjasama dengan industri lokal



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merujuk pada studi-studi sebelumnya yang telah dilakukan oleh peneliti lain dengan tema yang sejalan dengan penelitian yang akan dilaksanakan. Tujuannya adalah untuk memberikan konteks sebagai dasar dalam persiapan pengumpulan data nyata dari penelitian sebelumnya yang membahas isu yang serupa (Ridwan *et al.*, 2021). Adapun penelitian terdahulu yang penulis maksud meliputi :

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbandingan Persamaan dan Perbedaan
1.	(Husna, 2024), Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Susu Kambing Peranakan Etawa (Studi Kasus : Pada Peternakan Pak Khairol Di Desa Blang Mee Kecamatan Kuta Blang Kabupaten Bireuen)	Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan jenis kuantitatif. Penentuan lokasi ditentukan secara <i>purposive</i> dengan sampel responden pemilik peternak itu sendiri, yaitu fokus pada peternakan Pak Khairol. Tipe data ini terdiri atas aspek kuantitatif serta kualitatif. Sumber perolehan data melalui data sekunder dan primer. Alat analisis data yang digunakan adalah analisis kelayakan usaha dan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini adalah pendapatan rerataan/bulan yang mencapai Rp. 5.652.303 mengindikasikan prospek profitabilitas yang substansial. Strategi yang dihasilkan dari analisis matriks SWOT adalah diversifikasi produk olahan (S1, S3, O1, O3) dan ekspansi pasar luar daerah (S4, O2)	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan <ul style="list-style-type: none"> - Metode studi kasus - Penentuan lokasi secara <i>purposive</i> - Teknik analisis data yaitu analisis kelayakan usaha dan analisis SWOT - Sumber prolehan data (primer dan sekunder) - Hasil kajian berupa kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha • Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> - Lokasi dan waktu penelitian - Komoditas usaha ternak yang diteliti (usaha susu kambing peranakan etawa) - Tidak menggunakan metode analisis QSPM



No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbandingan Persamaan dan Perbedaan
2.	(Siregar, 2020), Analisis Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong	Riset ini mengadopsi pendekatan studi kasus, Penelitian ini menargetkan para pemilik usaha peternakan sapi yang berlokasi Desa Jati Kesuma, Kecamatan Namorambe, Kabupaten Deli Serdang. Penelitian ini mengaplikasikan teknik analisis data berupa evaluasi kelayakan bisnis dan analisis SWOT. Pengujian menggunakan metode Benefit Cost Ratio (B/C) menghasilkan nilai 2,03. Angka B/C yang melampaui 1 ini mengindikasikan bahwa kegiatan usaha ternak sapi potong bersifat efisien dan patut dipertimbangkan oleh peternak. Matriks strategi SWOT mengindikasikan taktik yang diperlukan yaitu meningkatkan produksi dan mututernak, untuk mempertahankan level harga dan permintaan yang tetap tinggi, sekaligus berkolaborasi dengan Pemerintah Kabupaten Deli Serdang untuk mengintensifkan peran Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL). Tujuannya adalah agar peternak dapat menguasai metode perawatan dan pemeliharaan sapi potong secara optimal.	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan <ul style="list-style-type: none"> - Metode studi kasus - Metode analisis data yaitu analisis kelayakan usaha dan analisis SWOT - Sumber perolehan data (primer dan sekunder) - Hasil kajian berupa kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha • Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> - Lokasi dan waktu penelitian - Tidak menggunakan metode penentuan lokasi - Komoditas usaha ternak yang diteliti (usaha ternak sapi potong) - Tidak menggunakan metode analisis QSPM
3.	(Manalu dan Syaharani, 2020), Strategi Pengembangan dan Kelayakan Bisnis Pada CV Sahabat Ternak Kabupaten	Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara intensional (purposive), mengingat kawasan tersebut merupakan sentra usaha peternakan dan pengolahan hasil menjadi sabun. Data yang dihimpun meliputi informasi primer dan	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan <ul style="list-style-type: none"> - Metode penentuan lokasi secara <i>purposive</i> - Metode analisis data yaitu analisis kelayakan usaha



No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbandingan Persamaan dan Perbedaan
	Sleman Yogyakarta	sekunder. Penelaahan data dilakukan dengan analisis SWOT serta evaluasi kelayakan finansial. Strategi yang dapat diterapkan adalah memanfaatkan potensi pengolahan susu kambing menjadi sabun sebagai opsi untuk mengoptimalkan kekuatan sumber daya internal. Ini didukung oleh kelayakan usaha produksi sabun susu kambing berdasarkan tolak ukur; NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, dan PP.	<ul style="list-style-type: none"> dan analisis SWOT - Sumber perolehan data sekunder serta primer - Hasil kajian berupa kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha • Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> - Lokasi dan waktu penelitian - Komoditas usaha ternak yang diteliti (usaha sabun susu kambing) - Tidak menggunakan metode analisis QSPM
4.	(Huda, 2019), Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Susu Kambing Peranakan Etawa (PE) di Desa Wonosari Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember	Riset ini menerapkan pendekatan deskriptif dan analitis. Lokasi penelitian ditetapkan secara spesifik (metode purposive). Pengumpulan data bersumber dari jenis primer maupun sekunder. Instrumentasi analisis data yang diaplikasikan adalah kajian kelayakan usaha, analisis sensitivitas, dan pemindaian SWOT. Hasil analisis kelayakan finansial usaha susu Kambing PE di Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember dengan parameter investasi yaitu NPV, IRR, Net B/C, dan <i>Payback Period</i> (PP) menunjukkan hasil layak. Analisis sensitivitas usaha susu Kambing PE di Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember tidak peka terhadap	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan <ul style="list-style-type: none"> - Penentuan lokasi secara <i>purposive</i> - Sumber prolehan data (primer dan sekunder) - Metode analisis data yaitu analisis kelayakan usaha dan analisis SWOT - Hasil kajian berupa kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha • Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> - Lokasi dan waktu penelitian - Komoditas usaha ternak yang diteliti (usaha susu kambing peranakan etawa) - Tidak menggunakan



No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbandingan Persamaan dan Perbedaan
		<p>biaya pakan yang naik mencapai hingga 15,72% dan peka terhadap penurunan harga jual susu sebesar 5% sehingga menjadikan usaha susu kambing PE tidak layak. Terdapat tiga alternatif pengembangan usaha susu Kambing PE yang dapat digunakan oleh peternak yaitu mengedepankan kualitas produk untuk dapat mencapai prospek pasar yang bagus dari susu Kambing PE, mengoptimalkan nilai lebih dari budidaya untuk menjaga keberlangsungan usaha, dan mengembangkan usaha susu Kambing PE di Desa Wonoasri dengan dukungan pemerintah daerah.</p>	<p>metode analisis QSPM</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan metode analisis sensitivitas
5.	(Rahim dan Achmar, 2017), Analisis Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Jenis Peranakan Limosin	<p>Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja. Sebanyak 34 peternak sapi potong dari jenis tertentu menjadi sampel melalui metode sampling jenuh, yaitu dengan mengambil seluruh elemen populasi. Pengumpulan data dilakukan melalui instrumen kuesioner, wawancara dan observasi. Teknik analisis data, kelayakan usaha dan analisa SWOT. Berdasarkan analisis dengan nilai rasio B/C sebesar 0,09, disimpulkan bahwa inisiatif beternak sapi potong itu tidak layak untuk diperluas serta strategi pengembangan usaha adalah strategi diversifikasi.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan <ul style="list-style-type: none"> - Penentuan lokasi secara <i>purposive</i> - Sumber prolehan data (primer dan sekunder) - Metode analisis data yaitu analisis kelayakan usaha dan analisis SWOT - Hasil kajian berupa kelayakan usaha dan strategi pengembangan usaha • Perbedaan <ul style="list-style-type: none"> - Komoditas usaha ternak yang diteliti (usaha ternak sapi potong limosin) - Tidak menggunakan metode analisis QSPM



2.2. Landasan Teori

2.2.1. Gambaran Umum Peternakan Kambing Di Kabupaten Malang

Jawa Timur merupakan salah satu sentra utama populasi kambing di Indonesia dengan rata-rata sekitar 5,03 juta ekor per tahun (2018-2022). Kabupaten Trenggalek, Malang, dan Tulungagung termasuk wilayah dengan populasi dan pengelolaan kambing terbesar, khususnya kambing Etawa. Analisis informasi dari Badan Pusat Statistik (BPS) memperlihatkan bahwa volume produksi pemeliharaan kambing di Provinsi Jawa Timur dari 2019 hingga 2021 mengalami peningkatan, dimana pada tahun 2019 populasi ternak kambing tercatat sebesar 3.524.899 ekor, tahun 2020 populasi meningkat menjadi 3.645.822 ekor dan mengalami peningkatan sebesar 3,40%, tahun 2021 populasi kembali meningkat menjadi 3.741.903 ekor dan mengalami peningkatan sebesar 2,64%, serta tahun 2022 populasi ternak kambing mengalami penurunan sebesar 4,82%, populasinya menjadi 3.561.696 ekor. Pada tahun 2023 populasi kembali meningkat menjadi 4.946.599 ekor. ini menunjukkan bahwa peternakan kambing di Jawa Timur memiliki potensi seperti ketersediaan pakan alami yang melimpah, kemampuan adaptasi kambing terhadap lingkungan, dan permintaan pasar yang stabil (Kementrian Pertanian, 2023).

Kabupaten Malang memiliki potensi yang sangat besar dalam pengembangan ternak kambing, tercermin dari populasi pada tahun 2023 yang mencapai 179.668 ekor, menempatkannya sebagai salah satu daerah dengan jumlah ternak kambing tertinggi di Jawa Timur. Tingginya populasi ini menunjukkan ketersediaan sumber daya ternak yang melimpah untuk mendukung pemenuhan kebutuhan daging kambing, baik bagi konsumsi lokal maupun sebagai pasokan ke daerah lain. Selain itu, keberadaan lahan pertanian yang luas, ketersediaan pakan hijauan sepanjang tahun, dan tradisi beternak yang telah mengakar di masyarakat menjadikan Kabupaten Malang memiliki keunggulan kompetitif dalam mengembangkan usaha berbasis peternakan kambing secara berkelanjutan, baik untuk meningkatkan pendapatan peternak maupun memperkuat ketahanan pangan daerah (Kementrian Pertanian, 2023).

Kecamatan Karangploso di Kabupaten Malang merupakan salah satu sentra peternakan kambing, kambing peranakan etawa adalah salah satu kambing yang cukup dominan dibudidayakan di Kecamatan Karangoloso, Kabupaten



Malang. Kambing peranakan etawa merupakan salah satu kambing yang cukup potensial sebagai penyedia protein hewani. Menurut Badan Pusat Statistik Kecamatan Malang, tercatat bahwa populasi ternak kambing pada tahun 2019 berkisar 261.546 ekor. Pada Kecamatan Karangploso tercatat bahwa populasi ternak kambing berkisar 1.600 ekor. Dari data Badan Pusat Statistik tersebut masih belum ada perbaharuan data populasi ternak di Kabupaten Karangploso (Badan Pusat Statistik Kabupaten Malang, 2019).

2.2.2. *Breeding* Ternak Kambing

Breeding merupakan proses pengembangbiakan hewan ternak yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas genetik dan produktivitas melalui seleksi induk dan pejantan yang unggul. Fase *breeding* pada kambing merupakan tahap krusial dalam usaha pembibitan yang memerlukan perhatian khusus terhadap pemilihan pejantan dan induk berkualitas, serta penerapan teknik perkawinan yang tepat untuk menghasilkan keturunan yang unggul dan produktif. Selain itu, keberhasilan fase *breeding* juga dipengaruhi oleh manajemen produksi yang baik, seperti pengaturan waktu kawin, pemeliharaan kesehatan reproduksi, dan pemberian pakan berkualitas untuk mendukung performa reproduksi kambing. Ternak kambing terbukti mampu beradaptasi di berbagai wilayah di Indonesia. Negara Indonesia memiliki suhu rata-rata dan kelembapan udara harian yang cukup tinggi, dengan suhu berkisar antara 24 hingga 34 °C, dan kelembapan antara 60 hingga 90%. Beberapa pusat peternakan kambing di Indonesia seperti Jawa Tengah, Jawa Timur, Lampung, dan Jawa Barat (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

2.2.3. Sistem Pemeliharaan Ternak Kambing

Pengelolaan budidaya peternakan kambing dapat memberikan hasil yang maksimal apabila diusahakan secara profesional dan komersial, dengan sistem pemeliharaan seperti: Pola Intensif (dikandangan) dan Pola Semi Intensif. Pemeliharaan yang intensif adalah suatu pemeliharaan yang profesional dan merupakan suatu cabang usaha, dengan sentuhan beberapa komponen teknologi sedangkan pemeliharaan ternak secara semi intensif adalah pemeliharaan yang mulai mengarah keperbaikan tata laksana, seperti ternak ditempatkan di kandang selama waktu malam dan dilepas pada siang hari (Noor *et al.*, 2020). Pada



peternakan kambing di kelompok ternak Rumput Hijau, sistem pemeliharaannya sudah menggunakan pola intensif (dikandangkan).

Pemeliharaan ternak yang baik dapat dilakukan dengan memandikan ternak secara rutin seminggu sekali menggunakan air bersih, sebaiknya air mengalir, lalu setelah proses pemandian, ternak dijemur dalam waktu singkat agar badan atau bulu agak kering, karena kondisi ternak yang tidak pernah dibersihkan berisiko menjadi tempat bersarangnya penyakit yang membahayakan kesehatan, sedangkan dengan memandikan ternak, ternak akan tampak bersih, menarik, dan lebih sehat; selain itu, kuku kambing yang dikurung di dalam kandang tanpa henti cenderung tumbuh lebih cepat daripada yang digembalakan sehingga perlu dipotong secara rutin agar tidak mengganggu jalannya ternak, sebab jika kuku dibiarkan tumbuh panjang dalam waktu lama akan mengeras dan sulit dipotong; di samping itu, sanitasi kandang perlu dilakukan dengan membersihkan kandang setiap pagi, khususnya lantai yang kotor akibat kotoran kambing, tindakan pembersihan harian pada sarana pakan dan minum juga krusial dalam meminimalisir risiko penularan penyakit via kontaminasi pakan dan minum, dan setidaknya setiap bulan kandang dikosongkan serta disemprot dengan disinfektan untuk membunuh mikroba penyebab penyakit (Noor *et al.*, 2020).

2.2.4. Pemilihan Bibit Ternak Kambing

Untuk menyeleksi kambing sebagai calon bibit, peternak sebaiknya memahami ciri-ciri yang harus dimiliki oleh baik jantan maupun betina. Calon bibit jantan idealnya memiliki tubuh yang sehat, besar sesuai dengan umur, relatif panjang, dan bebas dari cacat. Ciri-ciri lainnya termasuk dada yang dalam dan lebar, kaki yang lurus dan kuat, serta tumit yang tinggi. Penampilan jantan harus gagah, aktif, dan memiliki nafsu kawin yang tinggi. Buah zakarnya harus normal (dua buah dengan ukuran yang sama), alat kelamin kenyal, dan mampu ereksi. Kambing yang dijadikan bibit sebaiknya berasal dari keturunan kembar dan memiliki bulu yang bersih serta mengkilap (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

Sama halnya dengan jantan, betina calon bibit juga harus sehat, tidak terlalu gemuk, bebas cacat, dengan kaki yang lurus dan kuat serta alat kelamin yang normal. Sebaiknya dipilih betina yang memiliki sifat keibuan, ambing yang



normal (halus, kenyal, dan bebas infeksi), berasal dari keturunan kembar, serta bulu bersih dan mengkilap. Dalam memilih calon bibit, hindari ternak yang cacat atau tidak normal, seperti memiliki rahang atas dan bawah yang tidak rata, tanduk yang tumbuh melingkar hingga menusuk leher, hanya memiliki satu buah zakar atau dua buah tetapi dengan ukuran berbeda, pembengkakan pada ambing (untuk betina), Ciri-ciri seperti deformitas kaki menyerupai huruf X, infertilitas, dan masalah penglihatan (kebutaan atau rabun) merupakan indikator yang patut diperhatikan pada ternak. Guna memastikan kondisi penglihatan, dapat dilakukan pengujian sederhana dengan menggerakkan jari telunjuk di hadapan matanya, jika terdapat reaksi mengedipkan mata, berarti ternak tersebut tidak buta (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

Sistem pembibitan kambing dapat dilakukan dengan tiga pendekatan, yaitu ekstensif, semi intensif, dan intensif. Pembibitan secara ekstensif melibatkan pelepasan indukan kambing untuk mencari pakan hijauan di luar kandang, dan biasanya diterapkan pada peternakan kecil dengan jumlah indukan yang terbatas. Sementara itu, sistem semi intensif umumnya diterapkan di peternakan yang memiliki ratusan indukan, di mana kambing tidak digembalakan tetapi dipelihara di dalam kandang. Di sisi lain, pembibitan secara intensif dilakukan melalui metode inseminasi buatan, di mana indukan harus dirawat dengan lebih teliti. Namun, penerapan sistem ini masih jarang karena tingkat keberhasilan inseminasi buatan pada kambing tergolong rendah (Riyanto, 2024).

Peternak juga perlu dapat memprediksikan umur kambing. Pendugaan umur dapat dilakukan dengan melihat jumlah gigi seri tetap yang tumbuh. Jika gigi seri tetap belum muncul, maka kambing berumur kurang dari satu tahun. Jika sudah ada satu pasang gigi seri tetap (dua buah), diperkirakan umur ternak antara 1 hingga 2 tahun. Dua pasang menunjukkan umur sekitar 2 hingga 3 tahun, tiga pasang berumur 3 hingga 4 tahun, dan empat pasang menunjukkan umur 4 hingga 5 tahun. Jika gigi seri tampak mulai aus atau lepas, maka kambing tersebut sudah berumur lebih dari 5 tahun (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

2.2.5. Perawatan Bibit Ternak Kambing

Kambing mencapai kematangan seksual pada usia 6 hingga 10 bulan, sebaiknya dikawinkan pada usia 10 hingga 12 bulan atau saat bobot badan



mencapai 55 hingga 60 kg. Durasi birahi kambing betina berkisar antara 24 hingga 45 jam, dengan siklus birahi yang terjadi setiap 17 hingga 21 hari. Tanda birahi pada betina meliputi gelisah, penurunan nafsu makan dan minum, pengibasan ekor yang sering, frekuensi kencing yang meningkat, pembengkakan pada area kemaluan, serta perilaku menerima atau diam saat didatangi oleh kambing jantan. Jika tanda birahi muncul di pagi hari, sebaiknya kawin dilakukan pada sore atau keesokan harinya. Perbandingan ideal antara jantan dan betina adalah 1:10. Dengan pengelolaan yang baik, kambing dapat melahirkan setiap 7 bulan, dan perkawinan kembali dapat dilakukan satu bulan setelah melahirkan. Penyapihan anak kambing biasanya dilakukan pada usia 3 hingga 4 bulan (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

Proses perkawinan kambing idealnya dilakukan dalam rentang 12 hingga 18 jam pasca observasi tanda-tanda birahi. Untuk menghindari kegagalan perkawinan, betina yang sedang birahi sebaiknya dicampurkan dengan pejantan dalam satu kandang. Hindari perkawinan sedarah atau antara individu dengan hubungan kekerabatan dekat (seperti anak dengan bapak atau induk, serta saudara kandung). Sebelum dikawinkan, betina harus dalam kondisi sehat dan sedang birahi. Kambing jantan dan betina ditempatkan dalam kandang kawin, dan perkawinan dapat terjadi sebanyak dua atau tiga kali. Jika betina tidak mau dikawinkan lagi, itu menandakan bahwa ia telah bunting dan harus dipisahkan dari jantan. Ciri-ciri betina bunting meliputi perut yang tampak lebih besar dan gemuk, bulu yang semakin mengkilap, serta pembengkakan pada ambing dan puting susu (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

Indikasi induk akan melahirkan meliputi pinggul yang mengendur, ambing yang tampak besar dan puting susu terisi penuh, serta vulva yang membengkak, kemerahan, dan lembap. Induk juga akan memperlihatkan kegelisahan, menggaruk tanah atau dasar kandang, kerap mengembik, serta mengalami penurunan selera makan. Persiapan untuk perawatan kelahiran mencakup pembersihan kandang dan penyediaan alas kering serta bersih seperti jerami, untuk menyerap cairan selama proses kelahiran. Antiseptik juga perlu disiapkan untuk dioleskan pada bekas potongan tali pusar. Proses kelahiran dimulai dengan pecahnya kantung ketuban, diikuti dengan keluarnya anak kambing. Setelah anak lahir, tali pusarnya harus dipotong dan antiseptik dioleskan pada bekas



potongannya. Biarkan induk menjilati anaknya, jika induk tidak mau melakukannya, bersihkan cairan yang menempel menggunakan kain lap bersih dan kering serta pastikan lubang hidung dan mulut anak kambing bersih agar ia dapat bernapas dengan baik. Anak kambing biasanya akan segera menyusu dari induknya; jika tidak menyusu dalam waktu 12 jam setelah lahir, maka harus diberikan susu pengganti kolostrum. Susu kolostrum buatan dapat dibuat dengan mencampurkan 0,25 hingga 1,5 liter susu sapi atau susu bubuk dengan satu sendok teh minyak ikan, satu butir telur ayam, dan setengah sendok makan gula pasir, berikan campuran ini dengan cara dicekok sebanyak 3 hingga 4 kali sehari (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

2.2.6. Persiapan Kandang

Kandang sebaiknya dibangun dari bahan yang kokoh dengan memanfaatkan material yang tersedia di sekitar lokasi. Kandang harus memiliki ventilasi yang baik, cukup sinar matahari, bersih, dan minimal berjarak 5 meter dari rumah. Disarankan untuk menggunakan desain kandang panggung dengan sekat yang dapat dipasang dan dilepas, serta lantai yang terbuat dari bambu atau papan. Di bagian belakang kandang, perlu disediakan tempat untuk menampung kohe dan sisa pakan. Referensi standar menunjukkan bahwa kebutuhan luas kandang adalah 1,5 m² bagi kambing jantan dewasa, 1 m² bagi kambing betina dewasa, 1,5 m² bagi kambing betina laktasi, dan 0,75 m² bagi anak dan kambing muda. Pastikan juga ada lampu penerangan yang terpasang di dalam kandang. Selain itu, di dalam kandang perlu disediakan tempat untuk pakan dan minum. Model kandang panggung memiliki kelebihan dan kekurangan, keuntungannya adalah menjaga kebersihan karena kotoran jatuh ke bawah, sehingga kesehatan ternak lebih terjamin dan lantai tetap kering, yang membantu mengurangi risiko kuman, parasit, dan jamur. Namun, kelemahan dari kandang panggung adalah biaya pembuatannya yang relatif tinggi, risiko ternak terperosok atau jatuh, serta beban yang lebih berat pada struktur kandang (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

2.2.7. Aspek Pakan

Pakan adalah salah satu elemen penting dalam kehidupan ternak yang mendukung pertumbuhan dan kesehatan mereka. Dalam sistem peternakan tradisional, peternak biasanya menyediakan pakan utama untuk ternak ruminansia



berupa Hijauan Pakan Ternak (HPT). Pakan hijauan mengandung nutrisi lengkap yang diperlukan oleh ternak dan dapat dikelompokkan berdasarkan jenisnya, seperti rumput, legum, dan tanaman lainnya. Semua jenis pakan hijauan ini dapat diberikan kepada ternak dalam bentuk segar atau setelah dikeringkan. Pakan hijauan yang sering diberikan kepada kambing meliputi daun nangka, gamal, kaliandra, dadap, lamtoro, dan rumput. Ketersediaan pakan ini sangat dipengaruhi oleh musim; selama bulan basah, ketersediaannya melimpah, sedangkan pada bulan kering, produksi baik rumput maupun gamal sangat rendah (Riyanto, 2024).

Pakan pokok kambing berupa hijauan mesti memastikan ketersediaan vitamin dan serat kasar yang memadai. Penyesuaian regimen pakan dengan kebutuhan nutrisi spesifik ternak juga merupakan keharusan. Untuk kambing perah, pakan yang baik seharusnya mengandung protein. Ternak dewasa, betina bunting, dan kambing yang sedang dalam masa pertumbuhan memerlukan pakan berkualitas. Asupan hijauan yang dibutuhkan kambing dewasa berkisar 5-7 kg per ekor per hari. Distribusi hijauan umumnya dilakukan pada waktu siang dan sore, dengan konsentrat diberikan dalam formulasi bubur. Perbandingan pakan yang efektif yaitu 70% pakan hijauan dan pakan konsentrat 30% (Hidayat *et al.*, 2021).

Jika dibandingkan dengan domba, kambing cenderung lebih selektif dalam memilih pakan ketika diberikan pakan dalam jumlah berlebihan. Namun, jika kambing diberi pakan berkualitas rendah, mereka akan mengonsumsi pakan seadanya, yang mengakibatkan daya cerna mereka lebih rendah dibandingkan domba. Rendahnya kualitas pakan, khususnya dengan kadar serat kasar yang tinggi, menjadi penyebab utama penurunan tingkat kecernaan ini. Perbedaan tingkat kecernaan serat kasar pada hijauan untuk kambing dan domba berkaitan dengan kemampuan seleksi pakan masing-masing jenis ternak, di mana mereka memilih bagian tanaman yang lebih bernutrisi. Meskipun berada dalam sistem kandang, ternak lazimnya akan menyeleksi bagian tanaman dengan konsentrasi hemiselulosa dan protein yang lebih tinggi. (Hidayat *et al.*, 2021).

2.2.8. Ketersediaan Air Minum

Ketersediaan air minum dalam pemeliharaan kambing adalah hal yang sangat penting dan harus dipenuhi secara terus-menerus, terutama selama proses penggemukan yang melibatkan pakan konsentrat dengan kandungan air yang



rendah. Air berperan penting dalam menjaga keseimbangan suhu tubuh kambing, saat lingkungan panas, kebutuhan air akan meningkat, dan sebaliknya. Selain itu, air juga berfungsi dalam penyerapan nutrisi, membantu transportasi zat makanan di dalam tubuh, serta ekskresi sisa metabolisme (Noor *et al.*, 2020).

2.2.9. Analisis Usaha

Analisis usaha adalah proses yang melibatkan perencanaan, penelitian, prediksi, dan evaluasi terhadap suatu bisnis untuk mengidentifikasi kebutuhan, mengatasi tantangan, dan memaksimalkan keuntungan. Dunia bisnis saat ini tengah berkembang sangat pesat, yang memaksa para produsen untuk melakukan analisis usaha guna memahami profitabilitas, potensi kerugian, serta periode pengembalian modal atau investasi yang telah dikeluarkan. Tanpa analisis yang tepat, pelaku usaha berisiko tidak memiliki perhitungan keuangan yang akurat, yang dapat menyebabkan ketidakefektifan dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Dalam suatu perusahaan, tanggung jawab untuk melakukan analisis usaha yang komprehensif dan efektif berada di tangan manajemen. Jika fungsi manajemen dijalankan dengan baik, perusahaan akan mampu mencapai keuntungan maksimal dalam operasionalnya, guna mewujudkan tujuan yang telah ditentukan secara efektif (Rusmayanti *et al.*, 2022).

1. Analisis Biaya

Salah satu bentuk analisis usaha yang sangat penting adalah analisis biaya. Analisis biaya membantu perusahaan untuk memahami struktur pengeluaran mereka dan membuat keputusan strategis terkait efisiensi operasional. Dalam praktiknya, analisis biaya dapat dibagi menjadi beberapa kategori utama, seperti biaya produksi, meliputi biaya tetap, biaya variabel, dan keseluruhan biaya (Cahyadi dan Sulistiyo, 2018).

a) Biaya Produksi

Biaya (*cost*) adalah biaya yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat baik saat ini maupun di masa depan (Siregar *et al.*, 2013). Menurut Salman dan Farid (2016), biaya merepresentasikan aliran kas atau ekivalennya yang dialokasikan guna mengakuisisi barang atau jasa, dengan ekspektasi memberikan benefit bagi entitas. Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa biaya adalah suatu pengorbanan sumber

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



daya ekonomi yang diukur dalam satuan uang untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat di masa sekarang maupun di masa depan (Cahyadi dan Sulistiyo, 2018). Biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan karakteristiknya, merujuk pada korelasi antara pengeluaran yang dikeluarkan dan produk atau luaran yang dihasilkan yaitu (Dirman, 2019) :

1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya Tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan hingga mencapai tingkat tertentu. Biaya ini mempertahankan konsistensinya dalam rentang relevansi yang ditetapkan, tanpa dipengaruhi oleh perubahan output dari aktivitas. Namun, biaya per unit akan berubah secara terbalik seiring dengan perubahan output, semakin tinggi output dari aktivitas, semakin rendah biaya per unitnya. Sebaliknya, jika output berkurang, biaya per unit akan meningkat. Dengan kata lain, biaya total tetap konstan dalam kisaran relevan meskipun tingkat output bertambah atau berkurang (Sherly *et al.*, 2021).

2) Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

Biaya Variabel (*variable cost*) adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas. Biaya variabel akan meningkat seiring dengan bertambahnya volume produksi, peningkatan jumlah produksi berbanding lurus dengan peningkatan total biaya variabel. Apabila produksi dihentikan, maka biaya ini juga akan hilang. Akan tetapi, biaya variabel per unit tidak dipengaruhi oleh fluktuasi dalam volume operasional, sehingga biaya per unitnya tetap. Sebagai ilustrasi, biaya variabel meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja yang terlibat langsung, dan biaya *overhead* fasilitas produksi (Sherly *et al.*, 2021).

3) Biaya Total

Secara ekonomis, total biaya produksi (*Total Cost*) merepresentasikan jumlah keseluruhan biaya yang dialokasikan

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



dari tahap awal hingga akhir dalam proses penciptaan barang atau layanan. Biaya total mencakup biaya tetap dan biaya variabel (Gumilar *et al.*, 2020). Biaya total dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap dan biaya variabel menggunakan rumus berikut (Rahim dan Achmar, 2017) :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC (*Total Cost*) = Biaya Total

FC (*Fixed Cost*) = Biaya Tetap

VC (*Variable Cost*) = Biaya Variabel

b) Penerimaan

Penerimaan adalah hasil dari perkalian antara total produksi dan harga per unit. Produksi keseluruhan meliputi produk utama maupun produk sampingan, sementara harga mengacu pada nilai yang digunakan dalam kegiatan pertanian atau harga jual yang ditentukan oleh para petani. Penerimaan adalah hasil kali antara jumlah produksi yang dihasilkan dan harga jual produk tersebut. Penerimaan total atau *total revenue* umumnya didefinisikan sebagai pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang oleh penjual. Penerimaan total dapat dirumuskan sebagai berikut (Dirman, 2019) :

$$TR = Q \times P$$

Keterangan :

TR (*Total Revenue*) = Penerimaan total

Q (*Quantity*) = Jumlah produk yang di hasilkan

P (*Price*) = Harga tiap satuan barang

c) Pendapatan

Pendapatan dari usaha ternak sangat bergantung pada kapasitas penjualan hasil produksi dalam periode tertentu. Semakin banyak produk yang terjual, semakin tinggi pula pendapatan yang diperoleh dari usaha ternak tersebut. Besarnya pendapatan peternak dalam mengelola usahanya terpengaruhi dengan jumlah ternak yang dipelihara, semakin banyak jumlah ternaknya, maka semakin tinggi pula potensi keuntungan yang bisa diraih (Dirman, 2019).

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



Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh sebagai kompensasi atas pemanfaatan sumber daya ekonomi. Sementara itu, pendapatan usaha adalah keuntungan yang didapat dari selisih antara total biaya penerimaan dan seluruh biaya yang dikeluarkan. Fungsi pendapatan adalah untuk memenuhi kebutuhan dalam kegiatan usaha selanjutnya. Pendapatan usaha merupakan selisih antara jumlah penerimaan dan pengeluaran tunai, yang mencerminkan sejauh mana suatu usaha mampu menghasilkan arus kas. Mereka juga mencatat bahwa pendapatan usaha dibedakan menjadi pendapatan berdasarkan biaya tunai dan pendapatan berdasarkan biaya total. Pendapatan atas biaya tunai adalah pendapatan yang diperoleh dari biaya yang benar-benar dikeluarkan oleh peternak, sedangkan pendapatan atas biaya total adalah pendapatan setelah dikurangi dengan biaya tunai dan biaya yang diperhitungkan. Total pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut (Dirman, 2019) :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π	= Keuntungan
TR (<i>Total Revenue</i>)	= Penerimaan total
TC (<i>Total Cost</i>)	= Total biaya total

d) Penyusutan

Penyusutan adalah biaya yang dialokasikan untuk aset tetap selama periode tertentu. Dengan kata lain, penyusutan ini mengubah biaya awal dari aset tetap (*fixed assets*), seperti gedung, peralatan, dan mesin produksi, menjadi beban selama masa manfaat yang diharapkan dari aset tersebut. Menurut Hery (2015:190), " Penyusutan merupakan proses pengalokasian biaya perolehan aset secara teratur dan sistematis ke dalam beberapa periode yang mendapatkan manfaat dari penggunaan aset tersebut." Sementara itu, Diana Anastasia dan Lilis Setiawati (2017:229) menyatakan bahwa" Penyusutan adalah pembebanan secara sistematis atas nilai yang



berkurang dari suatu aset sepanjang umur manfaatnya." (Hamdah dan Pratama, 2023).

Terdapat berbagai teknik analisa dapat diterapkan untuk menghitung beban penyusutan secara periodik. Dalam memilih metode yang tepat, penting untuk mempertimbangkan kondisi yang terkait dengan aset tetap tersebut. Metode garis lurus merupakan salah satu teknik penyusutan yang paling mudah dipahami dan paling sering diterapkan. Untuk setiap periode beban penyusutannya sama, kecuali jika ada penyesuaian tertentu. Penyusutan tahunan dihitung dengan rumus berikut (Hamdah dan Pratama, 2023) :

$$\text{Penyusutan/tahun} = \frac{HP - NS}{n}$$

Keterangan :

HP = Harga Perolehan

NS = Nilai Sisa

n = Umur Ekonomi

2. Analisis Kelayakan Finansial Usaha

Studi kelayakan usaha adalah penelitian yang bertujuan untuk menilai apakah suatu usulan bisnis, baik itu rencana pendirian maupun pengembangan usaha (sering kali berupa investasi), dapat dilaksanakan dengan sukses berdasarkan berbagai aspek. Istilah "kelayakan" menunjukkan bahwa riset ini dilakukan secara menyeluruh untuk menilai apakah usaha yang dijalankan mampu menghasilkan manfaat yang lebih tinggi dibandingkan dengan biaya yang harus dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan menunjukkan bahwa usaha tersebut diharapkan dapat memberikan keuntungan baik finansial maupun nonfinansial sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Lebih lanjut, istilah "layak" juga mencakup kemampuan suatu usaha untuk memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, tetapi juga bagi investor, kreditor, pemerintah, dan masyarakat luas (Nainggolan, 2017).

Komponen-komponen yang dianalisis dalam studi kelayakan, mencakup bidang kajian yang berfokus pada kondisi objek tertentu, dilihat

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



dari berbagai fungsi bisnis. Analisis mengenai kajian kelayakan biasanya mencakup lima aspek utama, yaitu pasar, teknis, manajerial, sosial, dan finansial (Dirman, 2019). Aspek finansial adalah elemen yang diterapkan untuk mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh. Aspek ini memiliki tingkat kepentingannya yang setara dengan aspek lainnya, dan beberapa pengusaha bahkan menganggapnya sebagai yang paling krusial untuk dianalisis. Tinjauan terhadap aspek ini menyajikan pemahaman yang mendalam mengenai berbagai faktor yang berhubungan dengan tingkat keuntungan perusahaan. Karena itu, aspek keuangan menjadi salah satu elemen yang sangat krusial untuk dianalisis dalam studi kelayakan (Purwana E.S dan Hidayat, 2016).

Penelitian ini menerapkan beberapa indikator analisis kelayakan finansial yaitu R/C rasio, B/C rasio, BEP (*Break Event Point*), ROI (*Return on Investment*), dan PP (*Payback Period*) sebagai analisis untuk mengetahui suatu kelayakan usaha. Adapun teori yang berkaitan yaitu sebagaimana dijelaskan dibawah ini :

a) R/C Rasio

R/C adalah akronim dari *Return Cost Ratio*, yang juga dikenal sebagai perbandingan antara penerimaan dan biaya total. Ini dapat dinyatakan dengan rumus berikut (Dirman, 2019) :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C (<i>Return Cost</i>)	= <i>Total Revenue Cost Ratio</i>
TR (<i>Total Revenue</i>)	= Penerimaan total
TC (<i>Total Cost</i>)	= Total biaya

Kriteria untuk menilai kelayakan berdasarkan rasio R/C dapat dijelaskan sebagai berikut (Dirman, 2019) :

R/C > 1 : Usaha layak untuk di jalankan

R/C < 1 : Usaha tidak layak untuk di jalankan

R/C = 1 : Usaha tidak untung dan tidak rugi (BEP)

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



b) B/C Rasio

Benefit Cost Ratio (B/C Ratio) adalah Metode ini digunakan untuk mengukur besarnya manfaat yang diperoleh dari suatu usaha. Rasio B/C merupakan perbandingan antara keuntungan yang didapat dengan total biaya yang dikeluarkan. Usaha dianggap layak dan menguntungkan apabila nilai B/C lebih besar dari 0, dan semakin tinggi nilai B/C, maka manfaat dari usaha tersebut akan semakin besar (Taufik *et al.*, 2023), berikut rumus b/c rasio yaitu :

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Penjelasan :

B/C (*Benefit Cost*) = Biaya Manfaat

Pendapatan = Pendapatan

Total Biaya = Total Biaya

Berikut ini merupakan kriteria penilaian kelayakan yang didasarkan pada rasio B/C (Taufik *et al.*, 2023) :

B/C > 0 : Usaha layak untuk di jalankan

B/C < 0 : Usaha tidak layak untuk di jalankan

B/C = 0 : Usaha tidak untung dan tidak rugi (BEP)

c) BEP (*Break Event Point*)

Break event point adalah kondisi di mana suatu usaha tidak menghasilkan laba maupun mengalami kerugian, yakni saat jumlah pendapatan setara dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan. Dari definisi ini, dapat disimpulkan ketika usaha dikatakan telah mencapai *break event point* jika tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian, di mana laba berada pada titik nol. Dengan kata lain, *break event point* menggambarkan keterkaitan antara volume penjualan, total biaya, dan besarnya keuntungan yang dapat dicapai pada tingkat penjualan tertentu. Oleh karena itu, analisis *break event point* sering disebut sebagai analisis biaya, volume, dan profit (Dirman, 2019).



Analisis *break event point* sangat penting untuk memahami keterkaitan antara jumlah produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, serta berbagai jenis biaya lainnya baik tetap maupun variabel serta dampaknya terhadap laba atau kerugian. Untuk menentukan batas nilai produksi atau volume produksi yang diperlukan agar sebuah usaha mencapai kondisi tanpa untung maupun rugi, dilakukan perhitungan BEP (*break event point*). Rumus BEP untuk harga dan unit adalah sebagai berikut (Khotimah *et al.*, 2022) :

$$BEP (Unit) = \frac{Total\ Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual}$$

$$BEP (Harga) = \frac{Total\ Biaya\ Tetap}{(Total\ produksi)}$$

Berikut kriteria untuk menentukan BEP dalam satuan unit (Dirman, 2019) :

- a) Jika BEP Unit < Jumlah Unit, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- b) Jika BEP Unit > Jumlah Unit, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.
- c) Jika BEP Unit = Jumlah Unit, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.

Berikut kriteria untuk menentukan BEP dalam satuan harga (Dirman, 2019) :

- a) Jika BEP Harga < Jumlah Harga, maka usaha berada pada posisi untung.
- b) Jika BEP Harga > Jumlah Harga, maka usaha berada pada posisi yang tidak untung.
- c) Jika BEP Harga = Jumlah Harga, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.

d) ROI (*Return of Investment*)

Rasio profitabilitas berfungsi sebagai indikator untuk mengukur seberapa efektif perusahaan dalam memperoleh laba melalui aktivitas operasionalnya, dengan demikian, dapat terlihat seberapa besar laba yang berhasil dicapai. Salah satu rasio profitabilitas yang penting



adalah *Return of Investment* (ROI), yaitu persentase keuntungan yang didapat dari total aset investasi. Analisis ROI memiliki cakupan yang sangat luas dan dapat digunakan untuk menilai efektivitas operasional serta penggunaan modal secara keseluruhan dalam bisnis. Dengan demikian, ROI dapat diartikan sebagai ukuran yang menunjukkan tingkat efektivitas individu atau perusahaan dalam mengalokasikan dananya pada investasi, sehingga dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai kinerja keuangan dan efisiensi penggunaan modal (Rahmadani *et al.*, 2023). Untuk menentukan nilai ROI, dapat digunakan rumus berikut ini :

$$ROI = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Total Biaya Produksi}} \times 100\%$$

Kriteria Menurut Garrison (2007:261), “Bahwa tingginya *Return of Investment* suatu segmen usaha, semakin besar laba yang dihasilkan dari setiap dolar yang diinvestasikan dalam aktiva operasi segmen tersebut” (Adiwinata *et al.*, 2017).

e) PP (*Payback Period*)

Payback period merupakan metode yang digunakan untuk menentukan berapa lama waktu yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk memulihkan dana investasi awalnya. *Payback period* dihitung berdasarkan berapa lama arus kas yang dihasilkan dapat menutupi kembali biaya investasi yang telah dikeluarkan. Maka, dapat diartikan sebagai perbandingan antara jumlah investasi awal dengan arus kas yang masuk, sehingga hasilnya dinyatakan dalam satuan waktu. Oleh sebab itu, *payback period* dapat dijadikan sebagai indikator sederhana untuk memperkirakan jangka waktu pengembalian investasi awal (Rahmadani *et al.*, 2023). Untuk menghitung nilai *payback period*, dapat digunakan rumus berikut ini :

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Biaya Investasi}}{\text{Keuntungan}}$$

Kriteria *payback period*, apabila *payback period* berada di bawah batas waktu pengembalian investasi yang ditetapkan, maka usaha tersebut dianggap layak. Sebaliknya, jika *payback period* lebih besar daripada target waktu pengembalian investasi, maka proyek tersebut dinyatakan tidak layak (Rusmayanti *et al.*, 2022).

2.2.11. Strategi Pengembangan Usaha

Dalam mengembangkan suatu perusahaan, penting untuk memiliki strategi dan rencana agar perusahaan tidak terpinggirkan dan dapat memperoleh laba yang lebih besar dibandingkan sebelumnya. Selain laba, wilayah pemasaran perusahaan juga dapat berkembang. Dalam konteks ini, pemilik perusahaan memainkan peran penting dalam menentukan strategi-strategi yang perlu diambil, diterapkan, dan mungkin juga dihilangkan untuk mendukung pengembangan bisnis yang dijalankan. Namun, pengembangan bisnis tidak terjadi secara tiba-tiba atau instan; melainkan merupakan hasil dari usaha dan penerapan berbagai strategi oleh pemilik bisnis tersebut (Kurniawan, 2018). Guna merumuskan strategi pengembangan usaha, diperlukan analisis SWOT terlebih dahulu.

2.2.12. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah proses identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Metode ini berfokus pada memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunity*), serta meminimalkan kelemahan (*weaknes*) dan ancaman (*threats*). Karena itu, perencana suatu strategi harus mengevaluasi berbagai faktor perusahaan, termasuk kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam kondisi terkini, yang dikenal sebagai analisis situasi. Analisis SWOT disusun dalam bentuk matriks yang secara jelas menunjukkan peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal yang dihadapi perusahaan, serta diselaraskan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki (Siregar, 2020). Dalam proses pengembangan usaha di perusahaan, langkah pertama adalah melakukan identifikasi terhadap Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*Threats*). Langkah berikutnya adalah melakukan analisis SWOT dengan mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap strategi pengembangan usaha.





Metode yang diterapkan untuk menentukan prioritas strategi pengembangan usaha peternakan adalah *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Analisis QSPM bertujuan untuk menentukan strategi terbaik dalam suatu perusahaan sebagai rekomendasi dalam tahap pengembangan usaha dan untuk menentukan tindakan yang perlu dilakukan berdasarkan prioritas dalam menghadapi persaingan. Keuntungan dari menggunakan metode QSPM memungkinkan berbagai strategi dianalisis secara simultan dan berurutan, tanpa adanya batasan jumlah strategi yang dapat dievaluasi pada saat yang sama. QSPM mengevaluasi kemenarikan relatif dari beberapa pilihan alternatif strategi secara objektif. Sebelum menentukan strategi pengembangan usaha yang efektif, langkah yang diambil adalah mengenali faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (Indriarti dan Chaidir, 2021). Strategi alternatif pengembangan usaha yang akan dirumuskan, dilakukan dengan menerapkan metode SWOT dan QSPM melalui tiga tahapan analisis data. Adapun rincian setiap tahap analisis data menurut (Setyorini *et al.*, 2016) yaitu:

- **Tahap Pemasukan (*The Input Stage*)**

Matriks yang digunakan dalam tahap ini adalah *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *Eksternal Factor Evaluation* (EFE). Tahapan-tahapan dalam penyusunan matriks IFE dan EFE adalah (Setyorini *et al.*, 2016) :

1. Identifikasi faktor Internal dan Eksternal Perusahaan

Tahap identifikasi faktor-faktor internal yaitu dengan cara mendaftarkan semua kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Penyajian data dengan faktor yang bersifat positif (kekuatan) ditulis sebelum faktor yang bersifat negatif (kelemahan). Begitu pula dengan tahap identifikasi faktor eksternal perusahaan.

2. Pemberian bobot setiap faktor

Penentuan bobot pada analisis internal dan eksternal perusahaan dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan kepada responden dengan cara menggunakan metode *paired comparison* (perbandingan berpasangan).



3. Pemberian *Rating*/Peringkat

Rating atau peringkat menggambarkan seberapa besar efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor strategis. Pemberian nilai peringkat didasarkan pada keterangan berikut:

- a) Nilai 4, Jika perusahaan mempunyai kemampuan sangat baik dalam meraih faktor peluang tersebut dengan faktor ancaman tersebut memberikan pengaruh yang sangat lemah terhadap perusahaan.
- b) Nilai 3, Jika perusahaan mempunyai kemampuan baik dalam meraih faktor peluang tersebut dan faktor ancaman memberikan pengaruh yang lemah terhadap perusahaan.
- c) Nilai 2, Jika mempunyai kemampuan cukup baik dalam meraih faktor peluang tersebut dan faktor ancaman memberikan pengaruh yang kuat terhadap perusahaan.
- d) Nilai 1, Jika perusahaan mempunyai kemampuan tidak baik dalam meraih faktor peluang tersebut dan faktor ancaman memberikan pengaruh yang kuat terhadap perusahaan

4. Perkalian bobot dan *rating*

Menentukan nilai tertimbang tiap faktor yang diperoleh dari perkalian bobot dengan *rating* (peringkat) setiap faktor. Nilai tertimbang setiap faktor kemudian di jumlahkan untuk memperoleh total nilai tertimbang.

• Tahap Pencocokan (*The Matching Satge*)

1. Matriks IE (*Internal Eksternal*)

Matriks ini bermanfaat untuk memposisikan persahaan ke dalam matriks yang terdiri dari 9 sel. Matriks IE terdiri dari dua dimensi, yaitu total skor matriks IFE pada sumbu X dan Matriks EFE pada sumbu Y. Matriks ini dikelompokkan menjadi tiga strategi utama yaitu (Setyorini *et al.*, 2016) :

- a) *Grow and Build* (Tumbuh dan Bina) berada dalam sel I, II atau IV. Strategi yang cocok adalah intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integrasi (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal).



- b) *Hold and Maintenance* (Pertahankan dan Pelihara) mencakup sel III, V, atau sel VII. Strategi umum yang dipakai adalah penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar.
- c) *Harvest and Devest* (Panen atau Divestasi) mencakup sel VI, VIII, atau IX. Strategi yang dipakai adalah divestasi strategi diversifikasi konglomerat, dan strategi likuidasi.

2. Matriks SWOT

Matriks SWOT ini adalah alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman perusahaan. Tahapan dalam menyusun matriks SWOT adalah sebagai berikut (Setyorini *et al.*, 2016) :

- a) Menyusun daftar peluang dan ancaman eksternal perusahaan serta perusahaan serta kekuatan dan kelemahan internal perusahaan
- b) Menyusun strategi SO (*Strength - Opportunity*) dengan cara mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal.
- c) Menyusun strategi WO (*Weakness - Opportunity*) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal.
- d) Menyusun strategi ST (*Strength - Threat*) dengan cara mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal.
- e) Menyusun strategi WT (*Weakness - Threat*) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal.

• Tahap Keputusan (*The Decision Stage*)

Matriks yang digunakan dalam keputusan ini adalah QSPM (*Quantitative Strategic Practice Matriks*). Analisis QSPM digunakan untuk mengevaluasi strategi secara obyektif berdasarkan faktor-faktor sukses utama internal-eksternal yang telah diidentifikasi pada tahap sebelumnya. Langkah penyusunan matriks QSPM sebagai berikut (Setyorini *et al.*, 2016) :

- 1. Membuat daftar peluang/ancaman eksternal dan kekuatan/kelemahan internal kunci perusahaan pada kolom kiri dalam QSPM. Informasi ini diperoleh dari matriks EFE dan IFE.

2. Berikan bobot untuk masing-masing faktor internal dan eksternal (bobot yang diberikan sama dengan bobot pada matriks EFE dan IFE).
3. Evaluasi matriks tahap 2 (pencocokkan) dan identifikasi alternatif strategi yang harus dipertimbangkan organisasi untuk diimplementasikan.
4. Tentukan Nilai Daya Tarik (*Attractiveness Scores-AS*), didefinisikan sebagai angka yang mengindikasikan daya tarik relatif dari masing-masing strategi dalam set alternatif tertentu.
 - Nilai 1 = tidak menarik
 - Nilai 2 = agak menarik
 - Nilai 3 = cukup menarik
 - Nilai 4 = sangat menarik

Nilai Daya Tarik (*Total Attractive Score – TAS*) diperoleh dengan mengalikan bobot dengan *attractiveness scores*.

2.2.13. *Business Plan*

Perencanaan bisnis adalah proses strategis yang merinci tindakan-tindakan yang direncanakan untuk mencapai target yang telah ditentukan di masa yang akan datang. Proses ini sangat krusial bagi wirausaha karena berfungsi sebagai pedoman dalam menjalankan usaha. Secara umum, perencanaan bisnis mencakup berbagai aspek, seperti aspek kegiatan operasional, produksi, pemasaran, penjualan, pengembangan usaha, manajemen keuangan, pengadaan sumber daya manusia, serta penyediaan peralatan. Dengan adanya rencana yang jelas, pengusaha dapat mengarahkan usaha mereka menuju pencapaian yang lebih struktur dan terencana. Selain itu, perencanaan bisnis tidak hanya relevan bagi perusahaan baru atau sebagai alat untuk menarik investasi dan pinjaman. Bisnis yang sudah berjalan juga memerlukan perencanaan untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan pengembangan yang terprioritaskan. Rencana bisnis seharusnya merupakan hasil pemikiran yang matang, dimana setiap elemen di dalamnya mendukung pencapaian tujuan perusahaan secara optimal. Dalam menyusun perencanaan bisnis, beberapa komponen penting harus diperhatikan, seperti ringkasan eksekutif, pernyataan misi, analisis pasar, strategi produksi, manajemen, serta analisis finansial yang mencakup berbagai metode evaluasi seperti analisis titik impas (Sahroni dkk, 2022).





Tindak lanjut dari penelitian ini diarahkan pada pengembangan rencana bisnis yang komprehensif, dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) digunakan sebagai kerangka dasar utama. Pendekatan analisis ini digunakan karena dapat menyajikan gambaran yang sistematis tentang komponen-komponen kunci dalam model bisnis, termasuk proposisi nilai, segmen konsumen, jalur distribusi, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, kegiatan utama, mitra strategis, dan struktur biaya. Dengan demikian, rencana bisnis yang dihasilkan diharapkan dapat menjadi panduan strategis yang aplikatif dan relevan untuk mendukung implementasi hasil penelitian ke dalam dunia usaha secara nyata (Haripatworo dan Irmawati, 2020).

2.2.14. Model Business Canvas (BMC)

Model Business Canvas (BMC), atau Model Bisnis Kanvas, secara sederhana dapat dipahami sebagai metode yang digunakan perusahaan untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari nilai tersebut secara berkelanjutan. BMC merupakan alat yang dirancang oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, yang bertujuan untuk membantu bisnis dan pengusaha pemula dalam memetakan serta menganalisis model bisnis mereka. Dengan BMC, konsep bisnis yang kompleks dapat disederhanakan menjadi format visual yang mudah dipahami, ditampilkan dalam satu lembar kanvas yang mencakup sembilan elemen kunci. Elemen-elemen ini terintegrasi dengan baik dan mencakup analisis strategi baik dari sisi internal maupun eksternal, sehingga memungkinkan pemilik bisnis untuk mengevaluasi dan merumuskan strategi yang lebih efektif dalam menjalankan usaha mereka. Secara umum, BMC dirancang dengan mengacu pada sembilan blok utama yang perlu diperhatikan saat memetakan model bisnis (Haripatworo dan Irmawati, 2020).

Business Model Canvas terdiri dari sembilan elemen penting yang saling terkait dalam menggambarkan cara suatu bisnis menciptakan dan menangkap nilai. *Customer Segments* merujuk pada kelompok pelanggan yang menjadi target utama perusahaan berdasarkan kebutuhan dan karakteristik tertentu. *Value Propositions* adalah nilai tambah berupa solusi atau manfaat unik yang ditawarkan kepada pelanggan. *Channels* menjelaskan saluran distribusi dan komunikasi yang digunakan untuk menyampaikan proposisi nilai kepada pelanggan. *Customer Relationships* menggambarkan jenis hubungan yang dibangun perusahaan untuk

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.

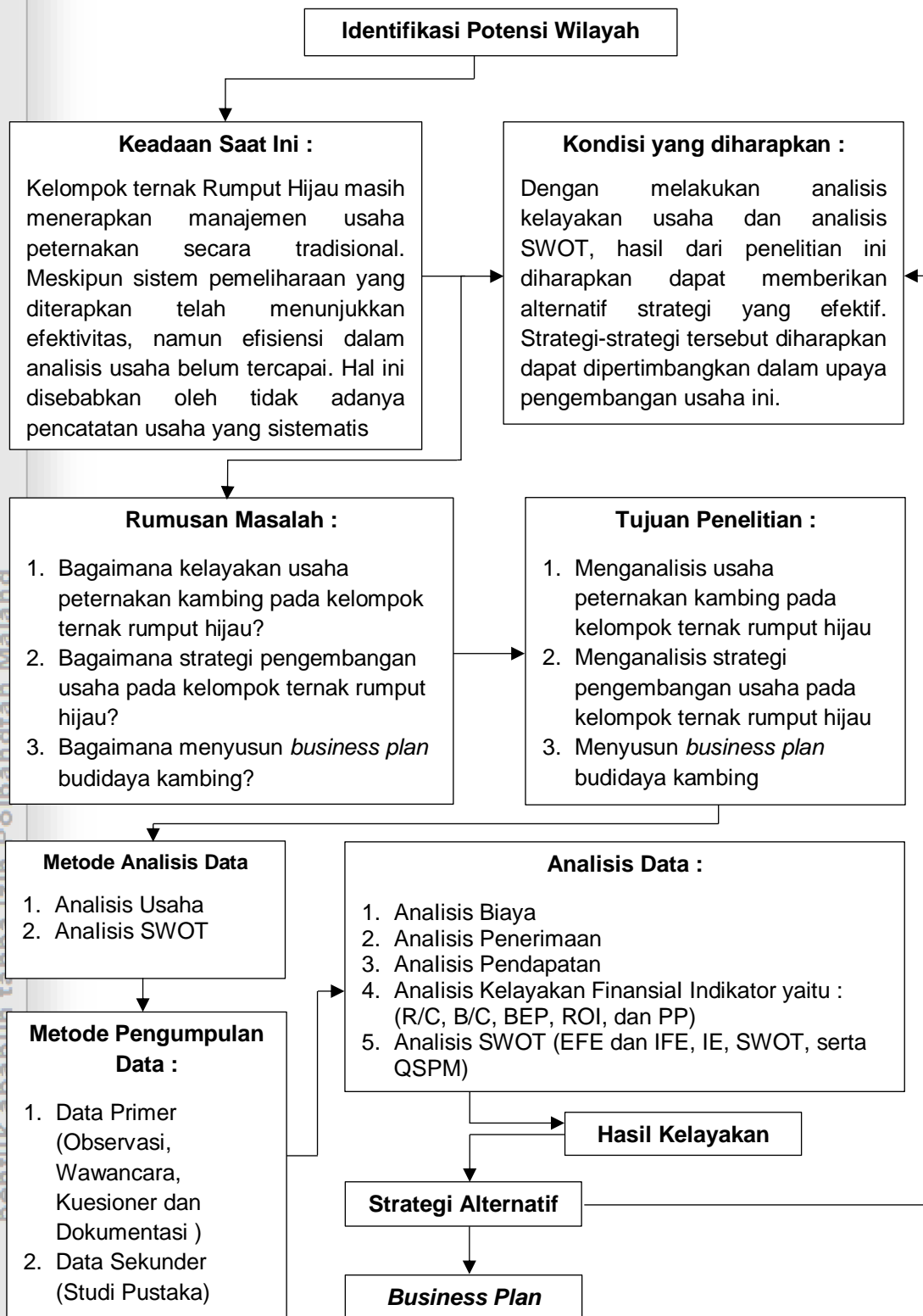
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

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



mempertahankan loyalitas pelanggan. *Revenue Streams* merupakan sumber pendapatan yang dihasilkan dari tiap segmen pelanggan melalui berbagai mekanisme, seperti penjualan, langganan, atau sewa. *Key Resources* adalah aset utama, baik fisik, intelektual, manusia, maupun finansial, yang dibutuhkan untuk menjalankan model bisnis. *Key Activities* mencakup aktivitas kunci seperti produksi, pemecahan masalah, atau pengelolaan platform yang memungkinkan tercapainya proposisi nilai. *Key Partnerships* menunjukkan kerja sama strategis dengan pihak eksternal untuk efisiensi, pengurangan risiko, atau akses terhadap sumber daya tambahan. Terakhir, *Cost Structure* menjelaskan semua biaya yang timbul dalam mengoperasikan model bisnis, baik yang bersifat tetap maupun variabel, untuk mendukung keberlanjutan usaha (Setiawan, 2023).

2.2.15. Kerangka Alur Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Alur Pemikiran





BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian akan dilaksanakan. Penelitian dan pengambilan data dilakukan selama 3 bulan dari Januari hingga Maret 2025. Pada penelitian ini, lokasi penelitian dilaksanakan di Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang. Lokasi penelitian di tetapkan menggunakan *purposive method*, yaitu teknik penentuan lokasi secara sengaja berdasarkan pertimbangan-pertimbangan khusus. (Siswati *et al.*, 2019).

Lokasi ini dipilih berdasarkan sejumlah pertimbangan yaitu, (1) Kelompok ternak ini hampir setiap anggota memelihara ternak kambing, (2) Salah satu wilayah yang memiliki jumlah populasi ternak yang tinggi, (3) dan permasalahannya sesuai dengan konteks penelitian peneliti.

3.2. Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif, karena metode deskriptif kuantitatif mampu menghasilkan data yang tepat melalui perhitungan angka yang akurat. Deskriptif kuantitatif adalah pendekatan penelitian yang menekankan pada data numerik untuk menghasilkan analisis secara kuantitatif. Deskriptif kuantitatif bersifat objektif, karena pada dasarnya peneliti dapat melihat langsung sebuah keadaan yang sebenarnya terjadi (Nur Khotimah *et al.*, 2022).

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Hal ini karena studi kelayakan usaha dan analisis SWOT sering kali melibatkan analisis mendalam terhadap situasi spesifik suatu usaha untuk menentukan apakah usaha tersebut layak untuk dijalankan. Studi kasus adalah penelitian yang berfokus pada kondisi subjek penelitian berkaitan fase tertentu atau karakteristik khusus dari keseluruhan kepribadian. Subjek yang diteliti bisa berupa individu, kelompok, istitusi, atau masyarakat (Gumilar *et al.*, 2020).

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



3.2.2 Sumber Data

Informasi data yang akan digunakan dalam penelitian meliputi primer dan sekunder. Berikut penjelasan data primer dan data sekunder :

1. Data Primer

Data primer adalah informasi yang diperoleh secara langsung dari sumbernya, sehingga dianggap sebagai data yang paling autentik. Data ini tidak melalui proses analisis statistik dan mencerminkan karakter aslinya. Untuk mengumpulkan data primer, peneliti perlu mengumpulkan informasi langsung melalui berbagai metode, seperti observasi, kuesioner, wawancara, dan diskusi terarah (Sari dan Zefri, 2019). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sumber data yang diperoleh melalui observasi, kuesioner dan wawancara, meliputi profil usaha, pola pemeliharaan, kondisi usaha, rincian biaya, pemasukan, pengeluaran, faktor internal dan faktor eksternal.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian. Data ini biasanya diambil dari sumber-sumber seperti situs internet atau referensi lain yang relevan dengan topik yang sedang diteliti oleh penulis (Sari dan Zefri, 2019). Data sekunder yang digunakan pada penelitian yang tengah disusun mencakup beberapa faktor meliputi pola pemeliharaan, pakan dan air minum, pengobatan dan pencegahan penyakit, dan kondisi kandang yang sesuai dengan jurnal, buku dan artikel yang terkait dengan Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing (Studi Kasus Pada Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang).

3.3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang akan digunakan yaitu melalui data primer dan data sekunder :

1. Data Primer

a) Observasi

Observasi adalah proses pengamatan yang dilakukan dengan cermat dan terstruktur terhadap objek secara langsung. Teknik ini



digunakan sebagai metode pengumpulan data melalui survei atau pengamatan langsung di lapangan (Tadjuddin *et al.*, 2022). Pada penelitian yang akan dilakukan dengan mengamati objek penelitian berupa kondisi usaha, pola pemeliharaan, biaya total, penerimaan, pendapatan, faktor internal dan faktor eksternal.

Observasi yang nantinya dilakukan mencakup kunjungan ke setiap kandang anggota kelompok ternak dengan tujuan untuk mengamati kondisi dan karakteristik lokasi tersebut secara langsung. Pendekatan ini bertujuan agar informasi yang diperoleh lebih akurat mengenai praktik pemeliharaan ternak serta faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha peternakan di masing-masing lokasi.

b) Wawancara

Wawancara adalah proses pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dengan memanfaatkan instrumen berupa kumpulan pertanyaan yang diajukan kepada responden untuk diisi. Metode ini mencakup proses wawancara langsung dengan pihak yang terkait untuk memperoleh informasi (Tadjuddin *et al.*, 2022). Peneliti merancang wawancara terbuka kepada peternak menggunakan draf pertanyaan berupa profil usaha, ekonomi usaha, dan identifikasi faktor suatu perusahaan yakni, kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada di kelompok ternak rumput hijau. Dengan metode ini, diharapkan dapat diperoleh wawasan yang lebih komprehensif mengenai aspek-aspek yang mempengaruhi keberhasilan usaha peternakan, serta mendapatkan perspektif langsung dari para pelaku usaha.

c) Kuesioner

Pada penelitian ini, data utama dikumpulkan melalui penggunaan kuesioner yang terdiri dari pertanyaan terbuka dan tertutup. Kuesioner disusun berdasarkan indikator-indikator yang relevan dengan usaha peternakan kambing, dan menggunakan skala Likert 1–4 untuk mengukur tingkat persetujuan responden terhadap pernyataan yang diajukan. Selain itu, kuesioner ini juga divalidasi melalui proses *expert judgment* oleh dua validator, yaitu M. Saikhu, SP., M.Agr selaku Dosen Pembimbing Utama, dan Wahyudi selaku Ketua Kelompok Ternak Rumput Hijau. Validasi ini bertujuan untuk memastikan kesesuaian dan keakuratan isi

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



kuesioner sehingga data yang diperoleh dapat dipercaya dan mendukung analisis kelayakan usaha serta strategi pengembangan yang akan dirumuskan. Kuesioner diisi secara langsung melalui proses wawancara dengan anggota kelompok ternak untuk memperoleh data yang valid dan komprehensif.

d) Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses pengumpulan data dan informasi yang dituangkan dalam bentuk catatan, foto, atau video yang diambil di lokasi dan berkaitan dengan objek penelitian. Dokumentasi mencakup berbagai bahan dan dokumen tertulis, seperti memorandum organisasi, catatan klinis, diari pribadi, surat-surat, karya seni, foto, termasuk tanggapan tertulis untuk survei terbuka (Hardianty, 2018).

Dokumentasi yang dilakukan bertujuan untuk merekam dan mengumpulkan data terkait praktik pemeliharaan ternak, kondisi kandang, serta aspek-aspek lain yang relevan dengan usaha peternakan. Proses dokumentasi ini mencakup pengambilan foto, pencatatan informasi penting, dan pengumpulan dokumen pendukung yang dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai kegiatan usaha. Melalui metode ini, diharapkan data yang diperoleh bersifat akurat dan terperinci untuk analisis lebih lanjut serta sebagai referensi dalam pengembangan usaha peternakan ke depan.

2. Data Sekunder

a) Studi Pustaka

Data sekunder diperoleh dari penelitian tidak langsung melalui sumber-sumber seperti studi literatur dari jurnal dan buku. Studi pustaka/dokumentasi untuk mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan topik yang terdiri dari buku, jurnal, laporan dari lembaga-lembaga. Pengumpulan data sekunder yang akan dilakukan meliputi beberapa faktor yang akan diamati untuk mengetahui kelayakan usaha dan alternatif strategi. Data sekunder ini akan dimanfaatkan sebagai informasi pendukung dalam tugas akhir ini.



3.4. Teknik Penentuan Responden

Responden dalam penelitian ini ditentukan dengan secara sengaja menggunakan metode *purposive*. Kriteria pemilihan responden adalah peternak yang memelihara ternak kambing. Dari total 23 anggota kelompok peternak, terdapat 20 orang yang memelihara kambing. Anggota ternak yang ditentukan sebagai responden adalah peternak yang memelihara kambing, yaitu sebanyak 20 orang. Pemilihan responden dilakukan dengan tujuan mendapatkan informasi yang tepat dan mendalam mengenai manajemen biaya dalam pemeliharaan kambing di kelompok ternak rumput hijau.

Jumlah anggota kelompok yang dianalisis dalam penelitian ini mengalami penyesuaian, dari semula 20 orang menjadi 14 orang. Penyesuaian ini dilakukan karena terdapat 5 anggota yang tidak memiliki kandang sehingga tidak memenuhi kriteria sebagai responden yang relevan dalam analisis usaha peternakan. Peternak yang tidak memiliki kandang dikesampingkan dalam analisis kelayakan usaha karena mereka tidak melaksanakan usaha secara mandiri. Data seperti struktur biaya, pengelolaan, dan pendapatan tidak dikelola langsung oleh mereka, sehingga tidak mencerminkan kondisi usaha yang sebenarnya. Konsistensi dan validitas data finansial sangat penting dalam studi kelayakan (Fadilah dan Fitria, 2021). Selain itu, 1 anggota lainnya sudah tidak aktif dalam kegiatan kelompok, sehingga tidak dapat diikutsertakan dalam proses pengumpulan data. Oleh karena itu, analisis dalam penelitian ini melibatkan 14 anggota kelompok yang memenuhi persyaratan dan masih aktif berpartisipasi dalam kegiatan kelompok peternakan.

Dari subpopulasi 14 orang, beberapa sampel dipilih untuk dianalisis kelayakan usahanya berdasarkan kriteria atau parameter yang telah ditetapkan, yaitu peternak yang memiliki pengalaman usaha minimal 3 tahun dan populasi ternak lebih dari 10 ekor. Peternak yang dipilih terdapat 6 orang yang memenuhi parameter yang telah di tentukan, yaitu Mustofa, Riyadi, David, Dandi, Arifin dan Wahyudi. Dasar penentuan parameter yang ditetapkan bertujuan agar peternak yang dianalisis memiliki kesetaraan yang seragam, karena peternak pemula dengan peternak yang telah lama berkecimpung di dunia peternakan kambing memiliki perbandingan yang signifikan dalam hal pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman yang memengaruhi produktivitas serta keberhasilan usaha. Dengan menetapkan populasi minimal di atas 10 ekor, proses analisis usaha menjadi lebih fokus pada peternak yang sudah menjalankan usahanya secara serius, sehingga



data yang diperoleh lebih stabil, dapat diandalkan, dan mencerminkan kondisi usaha yang sebenarnya. Oleh karena itu, penggunaan kriteria tersebut diperlukan untuk memastikan homogenitas sampel sehingga hasil penelitian menjadi lebih valid dan representatif.

3.5. Metode Analisis Data

1. Analisis Usaha

Analisis usaha yang ditetapkan yaitu menggunakan analisis biaya serta analisis kelayakan finansial. Metode analisis usaha digunakan untuk menganalisis dan mengolah data keuangan untuk mengetahui kelayakan finansial usaha di kelompok ternak rumput hijau. Analisis usaha yang akan dilaksanakan menggunakan beberapa indikator kelayakan usaha dengan rumus perhitungan yang digunakan antara lain adalah :

a) Analisis Biaya

Untuk menghitung biaya total adalah (Rahim dan Achmar, 2017) :

$$TC = FC + VC$$

Penjelasan :

TC (*Total Cost*) = Biaya Total

FC (*Fixed Cost*) = Biaya Tetap

VC (*Variable Cost*) = Biaya Variabel

b) Analisis Penerimaan

Rumus dari perhitungan penerimaan total adalah sebagai berikut (Dirman, 2019) :

$$TR = Q \times P$$

Penjelasan :

TR (*Total Revenue*) = Penerimaan total

Q (*Quantity*) = Jumlah produk yang di hasilkan

P (*Price*) = Harga tiap satuan barang

c) Analisis Keuntungan

Perhitungan keuntungan dapat diestimasi dengan menggunakan rumus (Dirman, 2019) :

$$\pi = TR - TC$$

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



Penjelasan :

π	= Pendapatan / Keuntungan
TR (<i>Total Revenue</i>)	= Penerimaan total
TC (<i>Total Cost</i>)	= Total biaya total

d) Analisis Kelayakan Finansial *Revenue Cost Ratio*

Secara runtut kelayakan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut (Dirman, 2019) :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Penjelasan :

R/C (<i>Return Cost</i>)	= <i>Total Revenue Cost Ratio</i>
TR (<i>Total Revenue</i>)	= Penerimaan total
TC (<i>Total Cost</i>)	= Biaya total

Kriteria penilaian kelayakan berdasarkan R/C adalah sebagai berikut (Dirman, 2019) :

- R/C > 1 : Usaha layak untuk di jalankan
 R/C < 1 : Usaha tidak layak untuk di jalankan
 R/C = 1 : Usaha tidak untung dan tidak rugi (BEP)

e) Analisis Kelayakan Finansial *Benefit Cost Ratio*

Rumus perbandingan yang digunakan untuk mengukur besarnya manfaat yang diperoleh dari suatu usaha. Adapun rumusnya sebagai berikut (Taufik *et al.*, 2023) :

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Keterangan lebih lanjut :

B/C (<i>Benefit Cost</i>)	= Biaya Mnafaat
Pendapatan	= Pendapatan
Total Biaya	= Total Biaya

Indikator penilaian kelayakan berdasarkan B/C adalah sebagai berikut (Taufik *et al.*, 2023) :

- B/C > 0 : Usaha layak untuk di jalankan
 B/C < 0 : Usaha tidak layak untuk di jalankan



$B/C = 0$: Usaha tidak untung dan tidak rugi (BEP)

f) Analisis Kelayakan Finansial *Break Event Point* (BEP)

Untuk menentukan batas nilai produksi atau volume produksi yang diperlukan agar suatu usaha mencapai titik impas (tidak untung dan tidak rugi), dilakukan perhitungan BEP. Rumus BEP untuk harga dan unit adalah sebagai berikut (Khotimah et al., 2022) :

$$BEP \text{ (Unit)} = \frac{\text{Total Cost}}{\text{Price}}$$

$$BEP \text{ (Harga)} = \frac{\text{Total Cost}}{\text{Produksi}}$$

Tolak ukur BEP unit adalah sebagai berikut (Dirman, 2019) :

- a) Jika BEP Unit < Jumlah Unit, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- b) Jika BEP Unit > Jumlah Unit, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.
- c) Jika BEP Unit = Jumlah Unit, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.

Tolak ukur BEP harga adalah sebagai berikut (Dirman, 2019) :

- a) Jika BEP Harga < Jumlah Harga, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- b) Jika BEP Harga > Jumlah Harga, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.
- c) Jika BEP Harga = Jumlah Harga, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.

g) *Return Of Investment* (ROI)

Untuk menghitung besarnya ROI dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Rahmadani et al., 2023) :

$$ROI = \frac{\text{Kentungan}}{\text{Total Biaya Produksi}} \times 100\%$$

Tolak ukur menurut Garrison dkk (2007:261), “Semakin tinggi nilai *Return on Investment* (ROI) suatu segmen usaha, maka semakin besar keuntungan yang diperoleh dari setiap dolar yang ditanamkan dalam aset operasional segmen tersebut” (Adiwinata *et al.*, 2017).

h) **Payback Period**

Untuk menentukan besarnya PP (*payback period*) dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Rahmadani *et al.*, 2023):

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Biaya Investasi}}{\text{Keuntungan}}$$

Kriteria *payback period*, apabila *payback period* lebih singkat dibandingkan dengan batas waktu pengembalian investasi yang ditetapkan, maka proyek tersebut dinilai layak untuk dijalankan. Sebaliknya, jika *payback period* lebih besar daripada target waktu pengembalian investasi, maka proyek tersebut dinyatakan tidak layak (Rusmayanti *et al.*, 2022).

2. Analisis SWOT

Analisa SWOT dan QSPM adalah alat yang digunakan dalam menentukan strategi pengembangan usaha dengan mengoptimalkan potensi kekuatan serta peluang yang tersedia, lalu meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada pada kelompok ternak. Adapun beberapa matriks analisis yang akan digunakan dalam menentukan strategi, yaitu :

- a) Matriks yang memuat faktor kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman. Faktor yang diidentifikasi yaitu :

Tabel 2. Matrik Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan	Peluang
Kelemahan	Tantangan

Sumber : (Setyorini *et al.*, 2016)

- b) Matriks EFE dan IFE, evaluasi faktor Internal dan Eksternal :



Tabel 3. Matriks IFE

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1.				
2.				
Dst...				
Total Skor Kekuatan				
No	Kelemahan	Bobot	Rating	Skor
1.				
2.				
Dst...				
Total Skor Kelemahan				
Total Skor (Kekuatan+ Kelemahan)				

Sumber : Setyorini *et al.*, 2016

Tabel 4. Matriks EFE

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1.				
2.				
Dst...				
Total Skor Peluang				
No	Ancaman	Bobot	Rating	Skor
1.				
2.				
Dst...				
Total Skor Ancaman				
Total Skor (Peluang + Ancaman)				

Sumber : Setyorini *et al.*, 2016

- c) Matriks IE, dalam memposisikan perusahaan ke dalam matriks yang terdiri dari 9 sel. Matriks IE terdiri dari dua dimensi, yaitu total skor matriks IFE pada sumbu X dan Matriks EFE pada sumbu Y :

Tabel 5. Matriks IE

SKOR BOBOT TOTAL IFE							
SKOR BOBOT TOTAL EFE	4	Kuat 3,00-4,00	3	Sedang 2,00-2,99	2	Lemah 1,00-1,99	1
	Tinggi 3,00-4,00	3	I	II	III		
	Sedang 2,00-2,99	2	IV	V	VI		
	Rendah 1,00-1,99	1	VII	VIII	IX		

Sumber : (Indriarti dan Rachmawati Chaidir, 2021)



d) Matriks SWOT, untuk menentukan strategi alternatif

Tabel 6. Matriks SWOT

FAKTOR	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
Internal		
Eksternal
Opportunity (O)	Strategi SO (Strength-Opportunity)	Strategi WO (Weakness-Opportunity)
.....
Threats (T)	Strategi ST (Strength-Threat)	Strategi WT (Weakness-Threat)
.....

Sumber : (Kurniawan, 2018)

e) Matriks QSPM, pengavaluasan strategi alternatif

Tabel 7. Matriks QSPM

No.	Alternatif Strategi	Bobot	AS	TAS	Peringkat
1.					
2.					
3.					
4.					
Dst.					

Sumber : (Kurniawan, 2018)

f) *Business Plan*

Hasil penelitian pengembangan usaha kelompok ternak ini diterapkan ke dalam *Business Plan* yaitu usaha budidaya kambing di Kabupaten Nunukan, Provinsi Kalimantan Utara. Adapun Format dari *Business Plan* yaitu :

- I. Ringkasan Eksekutif
- II. Pendahuluan
 - a) Latar Belakang
 - b) Visi dan Misi Perusahaan
- III. Gambaran Usaha
 - a) Profil Perusahaan
 - b) Identitas Pemilik
 - c) Logo Perusahaan





IV. Aspek Pemasaran

- a) Segmen Pasar, Target Pasar, dan *Positioning*
- b) Perkiraan Permintaan dan Penawaran
- c) Rencana Penjualan
- d) Strategi Pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*)

V. Aspek Organisasi dan Manajemen

- a) Organisasi dan SDM
- b) Perijinan

VI. Aspek Produk

- a) Jenis Produk
- b) Pemilihan Lokasi
- c) *Layout* (Rencana Tata Letak Peternakan)
- d) Proses Produksi
- e) Tenaga Kerja
- f) Peralatan Pendukung

VII. Aspek Keuangan

- a) Rencana Pendanaan
- b) Rencana Kebutuhan Modal
- c) Analisis Keuntungan
- d) Analisis Kelayakan Usaha
- e) BMC

3.6. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah definisi yang rumusannya didasarkan pada sifat atau hal-hal yang dapat diamati. Definisi operasional adalah definisi yang rumusannya menggunakan kata-kata yang operasional, sehingga variabel dapat diukur.

1. *Breeding* kambing: proses pembiakan yang dilakukan untuk menghasilkan keturunan kambing dengan kualitas genetik yang baik.
2. Usaha budidaya kambing: kegiatan usaha yang bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, kesehatan, dan karakteristik unggul dari kambing, baik dalam hal daging maupun susu. Melalui pemilihan induk yang tepat dan praktik pemeliharaan yang baik, *breeding* kambing dapat memberikan keuntungan ekonomi bagi peternak.



3. Kelompok Ternak Rumput Hijau: nama kelompok usaha yang menjadi objek penelitian, berlokasi Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang.
4. Analisis Usaha: adalah proses yang melibatkan perencanaan, penelitian, prediksi, dan evaluasi terhadap suatu bisnis untuk mengidentifikasi kebutuhan, mengatasi tantangan, dan memaksimalkan keuntungan.
5. Analisa Biaya: Biaya (*cost*) merupakan penggunaan aset atau potensi yang dimiliki sebagai bentuk pengorbanan untuk memperoleh barang serta jasa yang diharapkan memberikan manfaat, baik secara langsung pada saat ini maupun di masa mendatang. Biaya merupakan kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat bagi organisasi, baik saat ini maupun di masa mendatang
6. Analisis kelayakan finansial: proses evaluasi keuangan suatu usaha untuk menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak.
7. R/C rasio: rasio yang dimanfaatkan untuk mengukur pemasukan yang diperoleh dari investasi yang dilakukan.
8. B/C rasio: rasio yang digunakan untuk mengukur biaya manfaat dengan merangkum hubungan keseluruhan antara biaya dan manfaat dari proyek yang diusulkan.
9. BEP (*Break Event Point*): titik impas atau titik dimana pendapatan sama dengan biaya, sehingga tidak ada keuntungan atau kerugian yang diperoleh.
10. ROI (*Return Of Investment*): rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat pengembalian investasi yang diperoleh dari suatu usaha.
11. PP (*Payback Periode*): kriteria penilaian investasi yang digunakan seberapa cepat kegiatan investasi dalam suatu bisnis dapat kembali.
12. Analisis SWOT: sebagai alat yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang menghasilkan strategi.
13. QSPM: metode dalam mengevaluasi dan menentukan prioritas strategi alternatif.
14. *Business Plan*: rencana bisnis yang berisi gambaran usaha, strategi pemasaran, aspek organisasi, manajemen dan analisis keuangan.

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



15. *Business Model Canvas* (BMC): kerangka visual untuk merancang dan menganalisis model bisnis. Terdiri dari sembilan elemen utama, seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, dan struktur biaya, yang membantu meningkatkan kinerja perusahaan.
16. Efektifitas Pemeliharaan: kemampuan sistem pemeliharaan untuk mencapai tujuan tertentu, seperti peningkatan produksi dan kesehatan ternak.
17. Efisiensi : kemampuan untuk memaksimalkan hasil analisis dengan meminimalkan biaya dan waktu pengolahan data.



BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Profil Usaha Peternakan Kelompok Ternak Rumput Hijau

4.2.1. Sejarah Kelompok Ternak Rumput Hijau

Kelompok Ternak Rumput Hijau pada mulanya dibentuk pada Tahun 2019 dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pada peternak di desa setempat, namun dalam perjalanannya, sejumlah anggota menunjukkan sikap kurang aktif bahkan cenderung acuh tak acuh terhadap kegiatan kelompok, sehingga aktivitas kelompok tidak berjalan secara optimal dan tujuan awal pembentukan kelompok belum dapat tercapai secara maksimal, barulah pada tanggal 13 September 2024, kelompok ini mengalami restrukturisasi atau pembentukan ulang dengan merekrut anggota-anggota baru yang mayoritas berusia muda, yakni berkisar antara 20 hingga 35 tahun, sehingga membawa semangat baru dan meningkatkan tingkat partisipasi serta keaktifan dalam setiap kegiatan kelompok hingga saat ini.

Pasca pembentukan ulang, komposisi keanggotaan kelompok ternak rumput hijau pun mengalami perubahan signifikan, di mana saat ini kelompok terdiri dari 23 anggota aktif yang seluruhnya berdomisili dalam satu desa namun berbeda RT, yaitu Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kota Malang. Dengan rincian 20 anggota diantaranya merupakan peternak kambing dan 3 anggota lainnya meruakan peternak domba. Dari 20 anggota yang memelihara kambing, hanya 14 orang yang memiliki kandang sendiri. Jumlah populasi dari 23 anggota sebanyak 233 ekor, diantaranya 191 ekor kambing dan 42 ekor domba, dengan jenis kambing rata-rata adalah peranakan etawa dan jawarandu.

Menarik untuk dicatat bahwa para anggota kelompok ternak Rumput Hijau ini terdiri dari dua kategori, yaitu mereka yang telah lama menekuni usaha peternakan sebelum kelompok ini terbentuk dan mereka yang baru memulai usaha ternak bersamaan dengan pembentukan kelompok, dan saat ini kelompok secara kolektif memfokuskan diri pada fase *breeding* atau pembiakan ternak, mengingat sistem peranakan yang diterapkan dinilai lebih cepat dan mudah, sehingga diharapkan dapat meningkatkan produktivitas ternak, memperkuat



solidaritas antar anggota, serta berkontribusi secara signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat desa secara berkelanjutan.

4.2.2. Lokasi Kelompok Ternak Rumput Hijau

Kelompok ternak Rumput Hijau yang bergerak dalam bidang pembibitan kambing berlokasi di Dusun Tumpangrejo, Desa Ngenep, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang. Berdasarkan letak wilayah, Desa Ngenep terletak pada koordinat antara 7°21' hingga 7°31' Lintang Selatan dan 110°10' hingga 111°40' Bujur Timur, dengan topografi yang terdiri dari dataran sedang serta perbukitan dengan ketinggian sekitar 156 meter permukaan laut. Desa ini memiliki luas wilayah sekitar 1.018 hektare yang terbagi menjadi beberapa fungsi lahan, meliputi kawasan permukiman seluas 90,6 hektare, area pertanian seluas 356,65 hektar, lahan tegalan dan perkebunan seluas 567,9 hektare, serta hutan produksi sekitar 76 hektare. Kondisi geografis dan topografi tersebut sangat mendukung aktivitas pertanian, perkebunan, serta peternakan di wilayah ini.

Secara administratif, Desa Ngenep termasuk dalam Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang, dan berbatasan dengan beberapa desa tetangga, yaitu Desa Lang-lang di Kecamatan Singosari di sebelah utara, Desa Ngijo dan Bocek di sebelah barat, serta Desa Kepuharjo di bagian timur dan selatan. Jarak Desa Ngenep ke pusat Kecamatan Karangploso sekitar 4,5 kilometer yang dapat ditempuh dalam waktu kurang lebih dari dua menit, jarak ke ibu kota Kabupaten Malang di Kepanjen sekitar 21 kilometer dengan waktu tempuh sekitar 30 menit. Akses yang cukup baik ini memudahkan mobilitas penduduk serta mendukung aktivitas ekonomi dan sosial masyarakat setempat. Kecamatan Karangploso sendiri memiliki luas wilayah sekitar 58,74 km² dengan topografi yang bervariasi antara dataran dan perbukitan, serta berbatasan dengan Kota Batu, Kecamatan Singosari, Kota Malang, dan Kecamatan Dau, sehingga wilayah ini kaya akan sumber daya alam yang potensial untuk dikembangkan demi pertumbuhan ekonomi daerah.

Dusun Tumpangrejo, sebagai lokasi kelompok ternak Rumput Hijau, merupakan dusun tertinggi di antara delapan dusun di Desa Ngenep, dengan topografi berupa lereng dan perbukitan yang cukup curam, berada pada ketinggian antara 600 hingga 700 meter di atas permukaan laut. Kondisi ini



menciptakan iklim yang sejuk dan segar dari curah hujan tahunan rata-rata mencapai 2.400 mm, sangat ideal untuk pengembangan usaha peternakan kambing, khususnya pada fase pembibitan yang membutuhkan suhu dan kelembapan lingkungan yang stabil. Potensi peternakan di dusun ini cukup besar karena lingkungan yang masih asri dan sumber daya alam melimpah, termasuk ketersediaan pakan alami dari hutan sekitar. Tanah di wilayah ini sebagian besar merupakan tanah hitam yang meskipun kurang stabil untuk pembangunan infrastruktur, namun sangat subur untuk pertumbuhan berbagai jenis hijauan pakan ternak.

Ditinjau dari aspek sosial ekonomi, mayoritas penduduk Dusun Tumpangrejo bekerja sebagai petani dan peternak, dengan sebagian besar keluarga memanfaatkan lahan yang ada untuk usaha pertanian dan peternakan. Kegiatan pembibitan kambing yang dilakukan kelompok ternak Rumput Hijau mendapat keuntungan dari kondisi geografis dan topografi yang memungkinkan pengelolaan kandang serta pengembangan bibit secara efisien. Selain itu, keberadaan dusun di kawasan hutan membuka peluang pengembangan usaha peternakan berbasis ekowisata dan edukasi, yang dapat meningkatkan nilai tambah produk ternak serta kesejahteraan anggota kelompok.

Ditinjau dari aspek aksesibilitas, meskipun berada di daerah perbukitan, Dusun Tumpangrejo memiliki jaringan transportasi yang memadai untuk mendukung distribusi hasil ternak ke pasar di Kecamatan Karangploso maupun wilayah Kabupaten Malang lainnya. Jarak ke pusat kecamatan relatif dekat, sehingga memudahkan koordinasi dan pengembangan usaha secara kolektif. Adanya potensi sumber daya alam yang berlimpah, kondisi iklim yang mendukung, serta dukungan sosial ekonomi masyarakat setempat, Dusun Tumpangrejo menjadi lokasi yang sangat strategis dan ideal untuk pengembangan usaha pembibitan kambing oleh kelompok ternak Rumput Hijau.

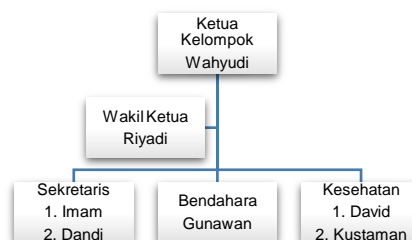
Suhu udara di wilayah ini berkisar antara 19°C hingga 27°C dengan kelembapan relatif yang cukup tinggi, antara 70% hingga 98%, serta kondisi cuaca yang bervariasi antara hujan ringan dan berawan sepanjang tahun. Topografi yang berupa dataran sedang dengan ketinggian sekitar 156 meter di atas permukaan laut menciptakan lingkungan yang sejuk dan tanah subur, sangat mendukung kegiatan pertanian, perkebunan, dan peternakan.

Kondisi iklim tersebut sangat sesuai untuk pembiakan kambing karena suhu yang sejuk dan kelembapan yang memadai dapat mengurangi risiko stres panas pada ternak serta mendukung pertumbuhan dan reproduksi yang optimal. Curah hujan yang cukup tinggi juga memastikan ketersediaan hijauan pakan alami yang penting untuk memenuhi kebutuhan nutrisi kambing, terutama pada fase pembibitan. Selain itu, suhu yang stabil dan lingkungan yang asri membantu menjaga kesehatan ternak dari berbagai penyakit yang sering timbul akibat cuaca ekstrem. Oleh karena itu, iklim dan cuaca di Desa Ngenep sangat mendukung pengembangan usaha pembibitan kambing oleh kelompok ternak Rumput Hijau, sehingga potensi keberhasilan usaha peternakan di wilayah ini sangat besar.

4.2.3. Struktur Organisasi Kelompok Ternak Rumput Hijau

Struktur organisasi Kelompok Ternak Rumput Hijau dirancang untuk mengoptimalkan efisiensi pengelolaan dan pengembangan usaha peternakan. Struktur organisasi ini menunjukkan pembagian peran dan tanggung jawab yang terdefinisi dengan jelas di antara para anggota, maka setiap individu memiliki peran spesifik dalam mencapai tujuan bersama. Kepemimpinan kelompok dipegang oleh seorang ketua yang bertanggung jawab atas koordinasi seluruh kegiatan dan pengambilan keputusan strategis.

Dalam struktur tersebut, Wahyudi mengemban amanah sebagai ketua, sementara Riyadi bertindak sebagai wakil ketua yang sekaligus memegang fungsi pengembangan usaha kelompok, dengan fokus pada inovasi dan peningkatan produktivitas. Fungsi kesekretariatan dijalankan oleh Imam dan Dandi yang bertanggung jawab atas administrasi dan dokumentasi kegiatan kelompok. Pengelolaan keuangan kelompok dipercayakan kepada Gunawan selaku bendahara. Bidang kesehatan ternak, sebagai aspek krusial dalam keberhasilan usaha peternakan, diemban oleh David dan Kustaman.



Gambar 2. Struktur Organisasi Kelompok Ternak Rumput Hijau





4.2.4. Karakteristik Anggota Peternak

Tabel 8. Keragaan Peternak

No	Nama Anggota	Umur (tahun)	Pendidikan Terakhir	Lama Usaha (tahun/bulan)	Pengalaman Beternak (tahun)	Bibit Awal (ekor)	Hasil Breeding (ekor)	Populasi ternak (ekor)
1	Sugiono	31	SMP	2024/11	1	7	3	10
2	Edi	32	SD	2024/08	1	5	5	8
3	Abdul	20	SD	2024/09	1	6	2	8
4	Mustofa	26	SD	2021/05	4	6	18	23
5	Riyadi	33	SD	2020/06	6	6	15	17
6	Eko	36	SMA	2024/10	1	4	4	8
7	Imam	22	SMA	2024/09	1	4	4	8
8	Merri	30	SD	2024/05	1	6	7	10
9	Dandi	21	S1	2022/01	3	5	14	20
10	Rudi	28	SD	2025/02	1	5	-	5
11	Arifin	30	SD	2019/07	7	6	15	15
12	Gunawan	24	SMP	2024/04	1	6	9	10
13	David	28	SMA	2021/03	5	7	24	19
14	Wahyudi	32	SD	2022/08	3	6	18	14

Sumber : Data primer di olah, 2025

Dalam penelitian ini, dari total populasi peternak kambing yang berjumlah 14 orang, dipilih sampel peternak berdasarkan dua parameter utama, yaitu memiliki pengalaman beternak minimal tiga tahun dan jumlah populasi kambing yang dipelihara lebih dari 10 ekor. Penetapan parameter ini dilakukan guna memastikan bahwa sampel yang dipilih benar-benar mewakili populasi secara akurat terhadap peternak yang telah memiliki pengetahuan dan keterampilan memadai dalam pengelolaan ternak, serta memiliki skala usaha yang cukup signifikan untuk dianalisis kelayakan usahanya.

Alasan pemilihan parameter pengalaman minimal 3 tahun dan populasi kambing > 10 ekor, ditujukan agar sampel mencerminkan usaha yang stabil, mandiri, dan dapat dianalisis secara finansial. Pendekatan serupa digunakan dalam penelitian peternakan babi di Manggarai Barat (Tukan *et al.*, 2023) dan penggemukan sapi Bali di Timor Tengah Utara (Sahala., 2023), yang juga memilih sampel yang telah 'mapan' dan memiliki skala usaha memadai guna memastikan validitas hasil kelayakan usaha, berikut sampel yang di tetapkan :

Tabel 9. Sampel Anggota Peternak

No	Nama Anggota	Umur (tahun)	Pendidikan Terakhir	Lama Usaha (tahun/bulan)	Pengalaman Beternak (tahun)	Bibit Awal (ekor)	Hasil Breeding (ekor)	Populasi ternak (ekor)
1	Mustofa	26	SD	2021/05	4	6	18	23
2	Dandi	21	S1	2022/01	3	5	14	20
3	David	28	SMA	2021/03	5	7	24	19
4	Riyadi	33	SD	2020/06	6	6	15	17
5	Arifin	30	SD	2019/07	7	6	15	15
6	Wahyudi	32	SD	2022/08	3	6	18	14

Sumber : Data primer di olah, 2025

4.2 Analisis Kelayakan Finansial Kelompok Ternak Rumput Hijau

4.2.1. Analisis Biaya Produksi Kelompok Ternak Rumput Hijau

Salah satu bentuk analisis usaha yang sangat penting adalah analisis biaya. Analisis biaya membantu perusahaan untuk memahami struktur pengeluaran mereka dan membuat keputusan strategis terkait efisiensi operasional (Cahyadi dan Sulistiyo, 2018). Analisis biaya pada kelompok ternak Rumput Hijau dihitung dari satu tahun periode terakhir yaitu selama 2 tahun, dari tahun 2023 hingga tahun 2024. Adapun rincian dari biaya tetap (*fixed cost*), yang mana biaya tetap yang dicantumkan termasuk dalam biaya yang telah disusutkan, biaya tidak tetap (*variable cost*), dan biaya total :

Tabel 10. Analisis Biaya

No.	Nama Anggota	Fixed Cost (Rp)	Variabel Cost (Rp)	Biaya Total (Rp)
1	Mustofa	1.474.714	22.816.000	24.290.714
2	Wahyudi	2.066.400	21.184.000	23.250.400
3	Riyadi	1.421.100	20.860.000	22.281.100
4	David	2.494.800	17.860.000	20.354.800
5	Arifin	1.515.214	15.820.000	17.335.214
6	Dandi	1.428.600	13.600.000	15.028.600

Sumber : Data primer di olah 2025

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan komponen biaya yang tidak berubah secara signifikan meskipun terjadi perubahan dalam volume produksi atau





jumlah ternak yang dipelihara (Sherly *et al.*, 2021). Dalam tabel yang disajikan, terlihat adanya variasi yang cukup signifikan dalam struktur biaya tetap (*Fixed Cost*), biaya variabel (*Variable Cost*), dan biaya total yang harus mereka keluarkan. Biaya tetap pada usaha peternakan kambing merupakan pengeluaran yang nilainya relatif konstan dan tidak dipengaruhi oleh jumlah ternak yang dipelihara, sehingga besaran biaya tetap yang bervariasi antara Rp1.421.100 hingga Rp2.494.800 mencerminkan komitmen biaya minimum yang harus ditanggung oleh peternak dalam menjalankan usahanya terlepas dari tingkat produksi.

2. Biaya Tidak Tetap (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang berfluktuasi sesuai dengan tingkat produksi atau jumlah ternak yang dikelola. Dalam konteks usaha peternakan kambing, biaya variabel mencakup pengeluaran untuk pakan ternak, obat-obatan, serta biaya operasional lain yang langsung berhubungan dengan pemeliharaan dan pengembangan ternak, sehingga besaran biaya variabel yang tercatat pada masing-masing peternak berkisar dari Rp13.600.000 hingga Rp22.816.000 mencerminkan intensitas pemeliharaan dan skala usaha yang berbeda-beda di antara peternak tersebut. Biaya variabel ini sangat berperan dalam menentukan total biaya produksi dan mempengaruhi keuntungan usaha karena semakin besar usaha dan jumlah ternak, jadi biaya variabel yang dikeluarkan juga akan semakin tinggi (Gumilar *et al.*, 2020).

3. Biaya Total

Biaya total merupakan akumulasi dari biaya tetap dan variabel yang dikeluarkan dalam usaha peternakan kambing, memberikan gambaran lengkap tentang pengeluaran ekonomi peternak dalam satu periode usaha (Rahim dan Achmar, 2017), nilai biaya total yang bervariasi antara Rp15.028.600 hingga Rp24.290.714 mencerminkan perbedaan skala usaha dan intensitas pemeliharaan di antara peternak, sehingga analisis biaya total menjadi indikator penting untuk mengevaluasi kelayakan usaha, di mana pengelolaan biaya yang efisien akan meningkatkan potensi keuntungan dan membantu perencanaan strategi usaha yang lebih efektif dan berkelanjutan.



4.2.2. Penerimaan Kelompok Ternak Rumput Hijau

Penerimaan adalah hasil dari perkalian antara total produksi dan harga per unit. Produksi total mencakup penghasilan utama dan sampingan, sedangkan harga merujuk pada harga yang diterapkan dalam usaha pertanian atau harga jual yang ditetapkan oleh petani. Penerimaan adalah hasil kali antara jumlah produksi yang dihasilkan dan harga jual produk tersebut (Dirman, 2019). Adapun penerimaan anggota kelompok Ternak Rumput Hijau dalam satu periode terakhir adalah sebagai berikut :

Tabel 11. Total Penerimaan

No.	Nama Anggota	Terjual (Ekor)	Harga Jual/Ekor (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	David	20	2.300.000	46.000.000
2	Riyadi	18	2.116.667	38.100.000
3	Mustofa	11	2.668.364	29.352.000
4	Arifin	12	2.266.667	27.200.000
5	Dandi	12	2.225.000	26.700.000
6	Wahyudi	10	2.760.000	21.996.700

Sumber : data primer diolah 2025

Berdasarkan data penjualan ternak dari para anggota, terlihat adanya variasi dalam jumlah ternak yang terjual, harga jual per ekor, dan total penerimaan yang diperoleh. Tabel diatas menunjukkan hasil penjualan yang cukup signifikan, seperti David yang berhasil menjual 20 ekor ternak dengan harga rata-rata Rp2.300.000 per ekor sehingga mendapatkan penerimaan sebesar Rp46.000.000. Riyadi menjual 18 ekor dengan total penerimaan Rp38.100.000, Mustofa menjual 11 ekor dengan penerimaan Rp29.352.000, dan Dandi menjual 12 ekor dengan penerimaan Rp26.700.000. Arifin juga mencatat penjualan 12 ekor dengan penerimaan Rp27.200.000, sementara Wahyudi yang menjual 10 ekor dengan harga jual tertinggi Rp2760.000 per ekor memperoleh penerimaan Rp21.996.700.



4.2.3. Pendapatan Kelompok Ternak Rumput Hijau

Pendapatan dari peternakan sangat bergantung pada kapasitas penjualan hasil produksi dalam periode tertentu. Semakin banyak produk yang terjual, semakin tinggi pula pendapatan yang diperoleh dari usaha ternak tersebut. Tingkat pendapatan peternak dalam menjalankan usahanya dipengaruhi oleh jumlah ternak yang dipelihara; semakin banyak ternak yang dimiliki, semakin besar keuntungan yang dapat diperoleh peternak (Dirman, 2019). Berikut pendapatan yang diperoleh anggota kelompok ternak Rumput Hijau selama satu tahun periode terakhir yaitu sebagai berikut :

Tabel 12. Total Pendapatan

No.	Nama Anggota	Terjual (Ekor)	Keuntungan (Rp)
1	David	20	25.645.200
2	Riyadi	18	15.818.900
3	Dandi	12	11.671.400
4	Arifin	12	9.864.786
5	Mustofa	11	5.061.286
6	Wahyudi	10	4.345.600

Sumber : Data primer diolah, 2025

Berdasarkan data keuntungan dari penjualan ternak, terlihat bahwa terdapat variasi yang cukup signifikan antara anggota peternak dalam hal jumlah ternak yang terjual dan keuntungan yang diperoleh. David mencatat keuntungan tertinggi sebesar Rp25.645.200 dari penjualan 20 ekor ternak, menunjukkan efektivitas usaha dan skala produksi yang besar. Riyadi dan Dandi juga berhasil meraih keuntungan yang cukup tinggi, masing-masing sebesar Rp15.818.900 dan Rp11.671.400 dengan penjualan 18 dan 12 ekor ternak. Arifin memperoleh keuntungan sebesar Rp9.864.786 dari 12 ekor ternak yang terjual, sedangkan Mustofa dan Wahyudi mencatat keuntungan yang lebih rendah, yaitu Rp5.061.286 dan Rp4.345.600 dengan penjualan masing-masing 11 dan 10 ekor. Data ini menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh anggota peternak sangat dipengaruhi oleh jumlah ternak yang berhasil dijual serta efisiensi pengelolaan usaha, sehingga anggota dengan penjualan lebih banyak cenderung memperoleh keuntungan yang lebih besar (Dirman, 2019).



4.2.4. Kelayakan Usaha Kelompok Ternak Rumut Hijau

1. R/C Rasio

R/C adalah akronim dari *Return Cost Ratio*, yang juga dikenal sebagai perbandingan antara penerimaan dan biaya (Nainggolan, 2017). Adapun nilai R/C rasio dari kelompok Ternak Hijau yang telah di analisis, yaitu :

Tabel 13. R/C Rasio

No.	Nama Anggota	Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	R/C Rasio
1.	David	46.000.000	20.354.800	2,26
2.	Dandi	26.700.000	15.028.600	1,78
3.	Riyadi	38.100.000	22.281.100	1,71
4.	Arifin	27.200.000	17.335.214	1,57
5.	Mustofa	29.352.000	24.290.714	1,21
6.	Wahyudi	27.600.000	23.250.400	1,19

Sumber : Data primer diolah, 2025

Berdasarkan data penerimaan, total biaya, dan rasio R/C (*Revenue-Cost*) dari enam anggota peternak, dapat disimpulkan bahwa usaha peternakan tersebut menunjukkan tingkat keuntungan yang positif dengan nilai R/C di atas 1, yang menandakan usaha mereka layak dan menguntungkan. David mencatat rasio R/C tertinggi sebesar 2,26 dengan penerimaan Rp46.000.000 dan total biaya Rp18.844.150, dalam artian setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan menghasilkan Rp2.026 penerimaan. Dandi dan Riyadi juga menunjukkan kinerja yang baik dengan masing-masing 1,78 dan 1,71, serta penerimaan yang cukup tinggi, yaitu Rp26.700.000 dan Rp38.100.000, dengan total biaya yang lebih rendah dibandingkan penerimaan. Arifin dan Mustofa memiliki rasio R/C yang cukup baik, masing-masing 1,57 dan 1,21, menunjukkan usaha mereka masih menguntungkan meskipun dengan margin yang lebih kecil. Wahyudi memiliki rasio R/C terendah yaitu 1,19, namun tetap menunjukkan usaha yang layak dan menguntungkan.

2. B/C Rasio

Benefit Cost Ratio (B/C Ratio) adalah metode ini digunakan untuk mengukur besarnya manfaat yang diperoleh dari suatu usaha. Rasio B/C merupakan perbandingan antara keuntungan yang didapat dengan total biaya yang dikeluarkan. Usaha dianggap layak dan menguntungkan apabila nilai B/C lebih besar dari 0, dan semakin tinggi nilai B/C, maka manfaat dari usaha

tersebut akan semakin besar (Taufik *et al.*, 2023). Adapun nilai B/C rasio dari kelompok Ternak Hijau yang telah di peroleh, yaitu sebagai berikut :

Tabel 14. B/C Rasio

No.	Nama Anggota	Pendapatan (Rp)	Total Biaya (Rp)	B/C Rasio
1.	David	25.645.200	20.354.800	1,26
2.	Dandi	11.671.400	15.028.600	0,78
3.	Riyadi	15.818.900	22.281.100	0,71
4.	Arifin	9.864.786	17.335.214	0,57
5.	Mutofa	5.061.286	24.290.714	0,21
6.	Wahyudi	4.345.600	23.250.400	0,19

Sumber : Data primer diolah, 2025

Berdasarkan data rasio B/C (*Benefit Cost*) dari enam anggota peternak, terlihat bahwa David memperoleh rasio B/C sebesar 1,26. Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan dalam usahanya menghasilkan pendapatan sebesar Rp1,026, yang berarti usahanya sangat menguntungkan dan layak untuk terus dikembangkan. Rasio B/C yang lebih besar dari 1 seperti yang diperoleh David menggambarkan efisiensi usaha di mana keuntungan yang diperoleh melebihi biaya produksi, sehingga memberikan nilai tambah secara finansial yang positif. Kelima anggota peternak lainnya juga memperoleh nilai rasio B/C di atas 0, yang mengindikasikan bahwa usaha peternakan mereka juga layak dan menguntungkan. Menurut Taufik (2023), usaha dianggap layak dan menguntungkan apabila nilai rasio B/C lebih besar dari 0, karena hal tersebut mencerminkan bahwa pendapatan yang diterima dari usaha melebihi biaya yang dikeluarkan.

3. **Break Event Point (BEP)**

Break event point adalah kondisi di mana suatu usaha tidak menghasilkan laba maupun mengalami kerugian, yaitu ketika pendapatan setara dengan total biaya. Dari definisi ini, dapat disimpulkan bahwa usaha dikatakan telah mencapai *break event point* jika tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian, di mana laba berada pada titik nol (Dirman, 2019). Berikut nilai *break event point* unit dan harga dari kelompok ternak Rumput Hijau yang telah diperoleh dari hasil perhitungan, yaitu sebagai berikut :



Tabel 15. BEP (*Break Event Point*)

No.	Nama Anggota	BEP Harga (Rp)	BEP Unit	BEP Produksi (ekor)
1.	Mustofa	2.208.247	9,10	9
2.	Riyadi	1.237.839	10,53	11
3.	Dandi	1.252.383	6,75	9
4.	Arifin	1.444.601	7,65	8
5.	David	1.017.740	8,85	9
6.	Wahyudi	2.325.040	8,42	8

Sumber : Data primer dioalah, 2025

Berdasarkan data pada tabel 14, dapat disimpulkan bahwa keenam anggota ternak, yaitu Mustofa, Riyadi, Dandi, Arifin, David, dan Wahyudi, telah melewati titik impas baik dari sisi harga maupun jumlah penjualan. Mustofa memperoleh harga jual per ekor sebesar Rp2.668.364 yang telah melebihi BEP harga sebesar Rp2.208.247, serta jumlah penjualan sebanyak 11 ekor yang juga melampaui BEP unit sebesar 9,10 ekor. Hal yang sama juga terjadi pada Riyadi, di mana harga jual per ekor sebesar Rp2.116.667 sudah lebih tinggi dari BEP harga sebesar Rp1.237.839, dan penjualan sebanyak 18 ekor telah melebihi BEP unit sebesar 10,53 ekor. Dandi menunjukkan hasil yang baik dengan harga jual per ekor sebesar Rp2.225.000 yang lebih tinggi dari BEP harga sebesar Rp1.252.383, serta penjualan sebanyak 12 ekor yang melampaui BEP unit sebesar 6,75 ekor. Arifin juga telah melewati titik impas karena harga jual per ekor sebesar Rp2.266.667 lebih tinggi dibandingkan BEP harga sebesar Rp1.444.601, dan penjualan sebanyak 12 ekor telah melebihi BEP unit sebesar 7,65 ekor. David sangat jauh melewati titik impas, karena harga jual per ekor sebesar Rp2.300.000 jauh di atas BEP harga sebesar Rp1.017.740, serta penjualan sebanyak 20 ekor yang melebihi BEP unit sebesar 8,85 ekor. Demikian pula Wahyudi, yang memperoleh harga jual per ekor sebesar Rp2.760.000, lebih tinggi dari BEP harga sebesar Rp2.325.040, dan penjualan sebanyak 10 ekor yang telah melebihi BEP unit sebesar 8,42 ekor. Dengan demikian, seluruh anggota ternak telah menempati pada posisi yang menguntungkan karena harga jual dan jumlah penjualan yang diperoleh telah melampaui titik impas.



4. Return Of Investmen (ROI)

Return of Investment (ROI) adalah persentase keuntungan yang diperoleh dari total aset investasi. Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan nilai ROI adalah perhitungan yang menunjukkan seberapa efektif individu atau perusahaan dalam mengalokasikan dana untuk investasi (Rahmadani *et al.*, 2023). Berikut nilai ROI kelompok ternak Rumput Hijau yang telah di diperhitungkan, yaitu :

Tabel 16. *Return Of Investmen* (ROI)

No	Nama Anggota	Pendapatan (Rp)	Biaya Total (Rp)	ROI (%)
1	David	25.645.200	20.354.800	125,99
2	Dandi	11.671.400	15.028.600	77,66
3	Riyadi	15.818.900	22.281.100	71,00
4	Arifin	9.864.786	17.335.214	56,91
5	Mutofa	5.061.286	24.290.714	20,84
6	Wahyudi	4.345.600	23.250.400	18,71

Sumber : Data primer diolah 2025

Berdasarkan data ROI anggota peternak, David menunjukkan performa terbaik dengan ROI sebesar 125,99%, artinya modal yang diinvestasikan telah kembali dan menghasilkan keuntungan lebih dalam satu periode usaha, Dandi dengan ROI 77,66% dan Riyadi dengan ROI 71,00% masing-masing membutuhkan sedikit lebih dari satu periode untuk mencapai pengembalian investasi 100%, Arifin dengan ROI 56,91% diperkirakan memerlukan sekitar 1,5 periode, sementara Mustofa dan Wahyudi, yang masing-masing memiliki ROI 20,84% dan 18,71%, memerlukan 4 periode usaha untuk mencapai pengembalian modal 100%. Kriteria Menurut Garrison (2007:261), "Tingginya nilai *Return on Investment* (ROI) dari suatu segmen usaha, maka semakin besar keuntungan yang diperoleh dari setiap dolar yang diinvestasikan dalam aset operasional segmen tersebut" (Adiwinata *et al.*, 2017).

5. Payback Period (PP)

Payback Period adalah periode waktu yang diperlukan untuk mengembalikan seluruh jumlah investasi yang ditanamkan, diukur dalam satuan waktu. Semakin cepat waktu pengembalian, semakin menguntungkan bisnis tersebut (Rahmadani *et al.*, 2023). Berikut nilai *payback period*, yaitu :

Tabel 17. *Payback Period (PP)*

No	Nama Anggota	Investasi Awal (Rp)	Pendapatan (Rp)	PP	PP (Tahun & Bulan)
1	Riyadi	3.835.000	15.818.900	0,24	2,4 bulan
2	Dandi	4.535.000	11.671.400	0,39	3,9 bulan
3	David	10.580.000	25.645.200	0,41	4,1 bulan
4	Arifin	5.525.000	9.864.786	0,56	5,6 bulan
5	Mustofa	5.300.000	5.061.286	1,05	1,5 tahun
6	Wahyudi	8.680.000	4.345.600	2,00	2 tahun

Sumber : Data primer di olah 2025

Berdasarkan data waktu pengembalian investasi, Riyadi mampu mengembalikan investasinya dalam waktu sekitar dua bulan empat minggu dengan pendapatan sebesar Rp15.818.900. Selanjutnya, Dandi memerlukan waktu selama tiga bulan sembilan hari untuk mengembalikan investasi awalnya melalui pendapatan sebesar Rp11.671.400. David mengembalikan investasinya dalam waktu empat bulan satu minggu dengan pendapatan Rp25.645.200, diikuti oleh Arifin yang membutuhkan waktu lima bulan enam hari dengan pendapatan Rp9.864.786. Mustofa membutuhkan waktu lebih lama, yaitu sekitar satu tahun enam bulan untuk mengembalikan investasi sebesar Rp5.300.000 dengan pendapatan Rp5.061.286. Sedangkan Wahyudi memerlukan waktu paling lama yaitu dua tahun untuk mencapai pengembalian investasi sebesar Rp8.680.000 dengan pendapatan Rp4.345.600.

Kriteria payback period menyatakan bahwa apabila payback period lebih kecil daripada target masa waktu investasi kembali, maka proyek tersebut dianggap layak untuk dijalankan, sedangkan jika payback period lebih besar dari target waktu tersebut, proyek dinyatakan tidak layak (Rusmayanti *et al.*, 2022), hal ini karena semakin pendek waktu pengembalian modal, risiko ketidakpastian investasi menjadi semakin kecil sehingga investasi dianggap lebih efektif dan menguntungkan.

4.3 Analisis SWOT Kelompok Ternak Rumput Hijau

Analisis SWOT dan QSPM adalah alat yang digunakan dalam menentukan strategi pengembangan usaha dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang



yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada pada kelompok ternak. Berikut matriks faktor internal dan eksternal yang telah diobservasi :

- a) Matriks faktor kekuatan dan kelemahan serta faktor peluang dan ancaman. Faktor yang diidentifikasi yaitu :

Tabel 18. Matriks Faktor Internal dan Eksternal

Kekuatan	
1.	Lahan yang digunakan cocok untuk manajemen pemeliharaan
2.	Ketersediaan pakan hijauan mudah diperoleh sepanjang tahun
3.	Kesehatan ternak terjaga dengan baik melalui program vaksinasi dan pemeriksaan rutin
4.	Dukungan dari pemerintah atau lembaga terkait dalam pengembangan usaha peternakan
5.	Tenaga kerja yang tersedia memiliki pengalaman dan keterampilan di bidang peternakan
Kelemahan	
1.	Modal usaha yang terbatas sehingga menghambat pengembangan skala usaha
2.	Kurangnya teknologi modern dalam proses pemeliharaan ternak
3.	Akses pasar yang belum optimal untuk pemasaran produk ternak
4.	Fluktuasi harga pakan yang berdampak pada biaya produksi
5.	Sistem pencatatan dan pengelolaan data usaha yang belum terintegritasi dan kurang efektif
Peluang	
1.	Permintaan produk ternak lokal yang terus meningkat di pasar domestik
2.	Tersedianya program pelatihan dan penyuluhan dari dinas peternakan setempat untuk meningkatkan pengetahuan peternak.
3.	Peluang peningkatan produktivitas melalui penerapan teknologi sederhana dan murah.
4.	Harga jual produk ternak yang cenderung stabil di tingkat peternak.
5.	Ketersediaan pakan hijauan yang melimpah di lingkungan sekitar.
Ancaman	
1.	Munculnya pesaing baru yang semakin banyak dan kompetitif dalam usaha peternakan.
2.	Fluktuasi harga pakan yang berdampak signifikan pada biaya produksi dan profitabilitas usaha.
3.	Risiko serangan penyakit ternak seperti penyakit menular yang dapat menyebabkan kematian massal.
4.	Perubahan iklim dan cuaca ekstrem yang mengganggu proses pemeliharaan dan produksi ternak.
5.	Keterbatasan akses modal dan pembiayaan yang menghambat pengembangan usaha peternakan.

Sumber : Data diolah 2025

Dari faktor internal dan eksternal diatas, di peroleh dari hasil observasi, yaitu melakukan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian dan melakukan wawancara secara terbuka terhadap masing-masing peternak.

b) Matriks EFE dan IFE, evaluasi faktor-faktor internal dan eksternal :

Tabel 19. Matriks IFE

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1.	Lahan yang digunakan cocok untuk manajemen pemeliharaan	0,114	4	0,456
2.	Ketersediaan pakan hijauan mudah diperoleh sepanjang tahun	0,115	4	0,460
3.	Kesehatan ternak terjaga dengan baik melalui program vaksinasi dan pemeriksaan rutin	0,104	3	0,312
4.	Dukungan dari pemerintah atau lembaga terkait dalam pengembangan usaha peternakan	0,104	3	0,312
5.	Tenaga kerja yang tersedia memiliki pengalaman dan keterampilan di bidang peternakan	0,104	3	0,312
Total Skor Kekuatan		0,541	17	1,852
No	Kelemahan	Bobot	Rating	Skor
1.	Modal usaha yang terbatas sehingga menghambat pengembangan skala usaha	0,094	3	0,282
2.	Kurangnya teknologi modern dalam proses pemeliharaan ternak	0,081	3	0,243
3.	Akses pasar yang belum optimal untuk pemasaran produk ternak	0,083	3	0,249
4.	Fluktuasi harga pakan yang berdampak pada biaya produksi	0,092	3	0,276
5.	Sistem pencatatan dan pengelolaan data usaha yang belum terintegritasi dan kurang efektif	0,109	4	0,436
Total Skor Kelemahan		0,459	16	1,486
Total Skor (Kekuatan + Kelemahan)		1		3,337

Sumber : Data primer di olah 2025

Mengacu pada hasil *Internal Factor Evaluation* (IFE), kekuatan utama usaha peternakan ini adalah kecocokan lahan (skor 0,452) dan ketersediaan pakan hijauan sepanjang tahun (skor 0,461). Faktor lain seperti kesehatan ternak, dukungan pemerintah, dan tenaga kerja berpengalaman juga memberikan kontribusi positif (masing-masing sekitar 0,313). Total skor kekuatan sebesar 1,852 menunjukkan aspek internal usaha ini cukup kuat. Beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan antara lain sistem pencatatan dan pengelolaan data usaha yang belum terintegrasi (skor 0,435), modal terbatas, kurangnya teknologi modern,





akses pasar yang belum optimal, serta fluktuasi harga pakan dengan skor masing-masing 0,243 hingga 0,281. Total skor kelemahan sebesar 1,483 menunjukkan adanya tantangan internal yang harus diatasi. Secara keseluruhan, total skor IFE sebesar 3,337 menandakan kondisi internal usaha peternakan ini masih relatif kuat.

Tabel 20. Matriks EFE

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1.	Permintaan produk ternak lokal yang terus meningkat di pasar domestik	0,098	3	0,297
2.	Tersedianya program pelatihan dan penyuluhan dari dinas peternakan setempat untuk meningkatkan pengetahuan peternak.	0,107	3	0,324
3.	Peluang peningkatan produktivitas melalui penerapan teknologi sederhana dan murah.	0,104	3	0,311
4.	Harga jual produk ternak yang cenderung stabil di tingkat peternak.	0,110	4	0,441
5.	Ketersediaan pakan hijauan yang melimpah di lingkungan sekitar.	0,115	4	0,458
Total Skor Peluang		0,534	17	1,827
No	Ancaman	Bobot	Rating	Skor
1.	Munculnya pesaing baru yang semakin banyak dan kompetitif dalam usaha peternakan.	0,086	3	0,258
2.	Fluktuasi harga pakan yang berdampak signifikan pada biaya produksi dan profitabilitas usaha.	0,095	3	0,285
3.	Risiko serangan penyakit ternak seperti penyakit menular yang dapat menyebabkan kematian massal.	0,095	3	0,285
4.	Perubahan iklim dan cuaca ekstrem yang mengganggu proses pemeliharaan dan produksi ternak.	0,095	3	0,285
5.	Keterbatasan akses modal dan pembiayaan yang menghambat pengembangan usaha peternakan.	0,095	3	0,285
Total Skor Ancaman		0,464	15	1,398
Total Skor (Peluang + Ancaman)		1		3,225

Sumber : Data diolah, 2025

Berdasarkan analisis External Factor Evaluation (EFE), usaha peternakan memiliki peluang signifikan seperti meningkatnya permintaan produk ternak lokal (skor 0,297), program pelatihan dari dinas peternakan (skor 0,324), peluang

peningkatan produktivitas dengan teknologi sederhana (skor 0,311), harga jual produk yang stabil (skor 0,441), serta ketersediaan pakan hijauan melimpah di sekitar (skor tertinggi 0,458), yang semuanya mendukung pengembangan usaha secara optimal. Usaha peternakan menghadapi beberapa ancaman penting, antara lain meningkatnya jumlah pesaing (skor 0,258), fluktuasi harga pakan, risiko penyakit ternak, perubahan iklim ekstrem, serta keterbatasan akses modal dan pembiayaan (masing-masing skor 0,284). Bobot dan rating yang seragam menunjukkan bahwa ancaman tersebut cukup merata dan signifikan bagi kelangsungan usaha. Total skor peluang sebesar 1,831 dan total skor ancaman sebesar 1,394 menghasilkan total skor EFE sebesar 3,225. Menunjukkan nilai secara keseluruhan, peluang eksternal lebih dominan dibandingkan ancaman, sehingga lingkungan eksternal usaha peternakan ini cukup kondusif untuk pertumbuhan dan pengembangan usaha.

- c) Matriks IE, untuk memposisikan perusahaan ke dalam matriks yang terdiri dari 9 sel. Matriks IE terdiri dari dua dimensi, yaitu total skor matriks IFE pada sumbu X dan Matriks EFE pada sumbu Y :

Tabel 21. Matriks IE

SKOR BOBOT TOTAL IFE				
SKOR BOBOT TOTAL EFE		Kuat 3,00-4,00	Sedang 2,00-2,99	Lemah 1,00-1,99
	4	3	2	1
	Tinggi 3,00-4,00	I (3,337 ; 3,225)	II	III
	Sedang 2,00-2,99	IV	V	VI
	Rendah 1,00-1,99	VII	VIII	IX

Sumber : Data primer di olah 2025

Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa kelompok ternak Rumput Hijau memiliki potensi kekuatan internal yang kuat serta menjalankan usahanya dalam kondisi eksternal yang mendukung, sehingga sumber daya dan modal yang



tersedia cukup untuk memanfaatkan peluang pasar serta mengatasi ancaman secara efektif. Posisi usaha pada Kuadran I mengindikasikan yang paling sesuai adalah strategi agresif atau ekspansif. Dengan menerapkan strategi tersebut, kelompok peternak dapat meningkatkan pangsa pasar dan profitabilitas usaha secara berkelanjutan. Selain itu, pengembangan inovasi produk dan peningkatan efisiensi operasional akan membantu usaha menghadapi persaingan yang semakin ketat serta perubahan dinamika pasar. Dukungan modal yang memadai juga memungkinkan investasi dalam pelatihan sumber daya manusia dan perbaikan manajemen, sehingga kualitas produk dan layanan dapat terus ditingkatkan. Secara keseluruhan, posisi strategis ini memberikan peluang besar bagi kelompok ternak Rumput Hijau untuk tumbuh dan berkembang secara optimal dalam jangka panjang.

d) Matriks SWOT, untuk menentukan strategi alternatif

Tabel 22. Matriks SWOT

FAKTOR	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
Internal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lahan yang digunakan cocok untuk manajemen pemeliharaan 2. Ketersediaan pakan hijauan mudah diperoleh sepanjang tahun 3. Kesehatan ternak terjaga dengan baik melalui program vaksinasi dan pemeriksaan rutin 4. Dukungan dari pemerintah atau lembaga terkait dalam pengembangan usaha peternakan 5. Tenaga kerja yang tersedia memiliki pengalaman dan keterampilan di bidang peternakan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal usaha yang terbatas sehingga menghambat pengembangan skala usaha 2. Kurangnya teknologi modern dalam proses pemeliharaan ternak 3. Akses pasar yang belum optimal untuk pemasaran produk ternak 4. Fluktuasi harga pakan yang berdampak pada biaya produksi 5. Sistem pencatatan dan pengelolaan data usaha yang belum terintegrasi dan kurang efektif
Eksternal	Strategi SO (Strength-Opportunity)	Strategi WO (Weakness-Opportunity)
Opportunity (O)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimalisasi lahan dan ketersediaan pakan untuk memenuhi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti pelatihan dari dinas peternakan untuk meningkatkan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan produk ternak lokal yang 		





<p>2. terus meningkat di pasar domestik</p> <p>3. Tersedianya program pelatihan dan penyuluhan dari dinas peternakan setempat untuk meningkatkan pengetahuan peternak</p> <p>4. Peluang peningkatan produktivitas melalui penerapan teknologi sederhana dan murah</p> <p>5. Harga jual produk ternak yang cenderung stabil di tingkat peternak</p> <p>6. Ketersediaan pakan hijauan yang melimpah di lingkungan sekitar</p>	<p>1. permintaan pasar lokal yang terus meningkat (S1, S2, O1, O5).</p> <p>2. Meningkatkan produktivitas ternak dengan dukungan tenaga kerja berpengalaman dan teknologi sederhana(S5, O2, O3).</p> <p>3. Meningkatkan nilai tambah produk ternak melalui kolaborasi dengan pemerintah/lembaga untuk pemasaran dan pengolahan produk (S4, O1, O4).</p> <p>4. Memperkuat program kesehatan ternak untuk menjaga stabilitas produksi di tengah meningkatnya permintaan (S3, O1, O4).</p>	<p>1. pengetahuan tentang teknologi modern dan sistem pencatatan (W2, W5, O2).</p> <p>2. Mengakses program bantuan atau subsidi pemerintah guna mengatasi keterbatasan modal dan meningkatkan akses teknologi (W1, W2, O2, O3).</p> <p>3. Mengembangkan pemasaran digital atau kolaborasi dengan koperasi lokal untuk memperluas akses pasar (W3, O1).</p> <p>4. Memanfaatkan ketersediaan pakan hijauan lokal untuk mengurangi ketergantungan pada pakan industri yang fluktuatif (W4, O5).</p>
Threats (T)	Strategi ST (Strength-Threat)	Strategi WT (Weakness-Threat)
<p>1. Munculnya pesaing baru yang semakin banyak dan kompetitif dalam usaha peternakan</p> <p>2. Fluktuasi harga pakan yang berdampak signifikan pada biaya produksi dan profitabilitas usaha</p> <p>3. Resiko serangan penyakit ternak seperti penyakit menular yang dapat menyebabkan kematian massal</p> <p>4. Perubahan iklim dan cuaca ekstrem yang mengganggu</p>	<p>1. Memperkuat sistem kesehatan dan biosekuriti ternak untuk mengurangi risiko penyakit menular (S3, T3).</p> <p>2. Membangun jaringan kerja sama dengan peternak lain dan lembaga pemerintah guna menghadapi persaingan dan keterbatasan akses modal (S4, T1, T5).</p> <p>3. Mengatur jadwal panen dan produksi berdasarkan kondisi iklim lokal dengan memanfaatkan tenaga kerja berpengalaman (S5, T4).</p>	<p>1. Meningkatkan efisiensi biaya melalui pencatatan dan manajemen usaha yang lebih terintegrasi, untuk menghadapi fluktuasi harga dan keterbatasan modal (W1, W5, T2, T5).</p> <p>2. Bertahap mengadopsi teknologi sederhana dan murah yang sesuai dengan kondisi usaha untuk mengurangi dampak perubahan iklim dan risiko penyakit (W2, T3, T4).</p> <p>3. Menjalin kemitraan dengan koperasi atau lembaga keuangan mikro guna mengatasi kendala modal dan</p>



5. Keterbatasan akses modal dan pembiayaan yang menghambat pengembangan usaha peternakan	4. Mengoptimalkan penggunaan pakan hijauan sepanjang tahun untuk mengurangi dampak fluktuasi harga pakan (S2, T2).	akses pasar (W1, W3, T1, T5). 4. Menerapkan diversifikasi usaha ternak agar tidak terlalu bergantung pada satu jenis produk atau pasar (W3, T1, T2).
--	--	---

Sumber : Data primer di olah 2025

Strategi yang dipilih adalah :

1. Strategi SO (S1, S2, O1, O5).

Optimalisasi lahan dan ketersediaan pakan untuk memenuhi permintaan pasar lokal yang terus meningkat. Dengan memanfaatkan lahan yang tersedia, dengan membangun kandang atau menambah fasilitas kandang akan dapat meningkatkan produktivitas dan populasi ternak kambing, dengan meningkatnya populasi ternak kambing, akan dapat membantu dalam pemenuhan permintaan ternak kambing yang meningkat dan dapat meningkatkan pendapatan peternak, serta pemanfaatan pakan hijauan yang melimpah, dengan memanfaatkan pakan tersebut dapat mengimplementasikan ke dalam bentuk pakan fermentasi yaitu silase, yang mana pakan silase dapat membantu pertumbuhan ternak dalam pemenuhan nutrisi yang cukup, serta antisipasi jika terjadi musim kekeringan.

2. Strategi (S5, O2, O3).

Meningkatkan produktivitas ternak dengan dukungan tenaga kerja berpengalaman dan teknologi sederhana. Upaya peningkatan produktivitas dengan adanya bantuan para peternak yang telah berpengalaman tentu dapat meningkatkan proses budidaya pemeliharaan.

3. Strategi (W2, W5, O2).

Mengikuti pelatihan dari dinas peternakan untuk meningkatkan pengetahuan tentang teknologi modern dan sistem pencatatan. Melalui pelatihan dari dinas peternakan akan sangat membantu para peternak untuk mendapatkan berbagai macam informasi dan pengetahuan tentang budidaya pembibitan ternak kambing termasuk dalam sistem pemeliharaan, sistem pencatatan rutin, sistem perkawinan, dan manajemen kesehatan ternak.

e) Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Practice Matriks*)

Analisis QSPM bertujuan untuk menentukan strategi terbaik dalam suatu perusahaan sebagai rekomendasi dalam tahap pengembangan usaha dan untuk menentukan tindakan yang perlu dilakukan berdasarkan prioritas dalam menghadapi persaingan. Keuntungan dari menggunakan metode QSPM adalah strateginya dapat diperiksa secara beruntun dan bersamaan, serta tidak ada batas untuk jumlah strategi yang dapat dievaluasi secara sekaligus. QSPM mengevaluasi kemenarikan relatif dari beberapa pilihan alternatif strategi secara objektif (Indriarti dan Chaidir, 2021). Berikut tabel matriks QSPM yang telah di evaluasi berdasarkan landasan pada analisis faktor-faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya, yaitu :

Tabel 23. Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Practice Matriks*)

No.	Alternatif Strategi	Bobot	AS	TAS	Peringkat
1.	Optimalisasi lahan dan ketersediaan pakan untuk memenuhi permintaan pasar lokal	0.090	4	0.360	1
2.	Meningkatkan produktivitas ternak dengan dukungan tenaga kerja berpengalaman dan teknologi sederhana.	0.085	4	0.340	2
3.	Meningkatkan nilai tambah produk ternak melalui kolaborasi dengan pemerintah/lembaga untuk pemasaran dan pengolahan produk	0.070	3	0.210	5
4.	Memperkuat program kesehatan ternak untuk menjaga stabilitas produksi di tengah meningkatnya permintaan	0.065	3	0.195	6
5.	Mengikuti pelatihan dari dinas peternakan untuk meningkatkan pengetahuan tentang teknologi modern dan sistem pencatatan	0.080	3	0.240	3
6.	Mengakses program bantuan atau subsidi pemerintah guna mengatasi keterbatasan modal dan meningkatkan akses teknologi	0.055	3	0.165	8
7.	Mengembangkan pemasaran digital atau kolaborasi dengan koperasi lokal untuk mengakses akses pasar	0.050	3	0.150	9
8.	Memanfaatkan ketersediaan pakan hijauan lokal untuk mengurangi ketergantungan pada pakan industri yang fluktuatif	0.045	3	0.135	10



No.	Alternatif Strategi	Bobot	AS	TAS	Peringkat
9.	Memperkuat sistem kesehatan dan biosekuriti ternak untuk mengurangi resiko penyakit menular	0.060	3	0.180	7
10.	Membangun jaringan kerja sama dengan peternak lain dan lembaga pemerintah guna menghadapi persaingan dan keterbatasan akses modal	0.030	2	0.060	13
11.	Pemanfaatan sistem peringatan dini cuaca dan manajemen adaptif berbasis pengalaman lokal untuk mengurangi dampak perubahan iklim terhadap produksi ternak.	0.035	2	0.070	12
12.	Mengoptimalkan penggunaan akan hijauan sepanjang tahun untuk mengurangi dampak fluktuasi harga pakan	0.040	2	0.080	11
13.	Meningkatkan efisiensi biaya melalui pencatatan dan manajemen usaha yang lebih terintegritas untuk menghadapi flutuasi harga dan keterbatasan modal	0.025	2	0.050	14
14.	Bertahap mengadopsi teknologi sederhana dan murah yang sesuai dengan kondisi usaha untuk mengurangi dampak perubahan iklim dan resiko penyakit	0.020	1	0.020	15
15.	Menjalin kemitraan dengan koperasi atau lembaga keuangan mikro guna mengatasi kendala modal dan akses pasar	0.015	1	0.015	16
16.	Menerapkan diversifikasi usaha ternak agar tidak terlalu bergantung pada satu jenis produk atau pasar	0.050	3	0.150	9

Sumber : Data primer di olah 2025

Berdasarkan hasil QSPM, strategi prioritas tertinggi adalah sebagai berikut :

1. Optimalisasi lahan dan ketersediaan pakan untuk memenuhi permintaan pasar lokal dengan bobot 0,090 dan TAS 0,360.
2. Meningkatkan produktivitas ternak melalui dukungan tenaga kerja berpengalaman dan teknologi sederhana dengan bobot 0,085 dan TAS 0,340.
3. Mengikuti pelatihan dari dinas peternakan untuk meningkatkan pengetahuan tentang teknologi modern dan sistem pencatatan dengan bobot 0,080 dan TAS 0,240.

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



4.4 Tindak Lanjut Hasil Penelitian (*Business Plan*)

I. Ringkasan Eksekutif

Kambing Gunung Farm adalah suatu kegiatan usaha yang akan bergerak pada bidang peternakan yaitu usaha budidaya pembibitan kambing yang akan menghasilkan bibit kambing yang berkualitas. Kambing merupakan jenis ternak yang memiliki permintaan yang sangat tinggi, karena dianggap memiliki manfaat kesehatan yang lebih baik di banding daging sapi dan domba, selain itu kambing juga memiliki kemampuan adaptasi yang baik terhadap lingkungan. *Breeding* kambing dapat memiliki nilai jual yang lebih tinggi, terutama jika berasal dari ras unggul. Data jenis kambing lokal di Kabupaten Nunukan belum tersedia secara publik. Karena data spesifik mengenai jenis kambing yang dibudidayakan di Kabupaten Nunukan belum tersedia secara publik, maka jenis kambing yang digunakan dalam perencanaan usaha dipilih berdasarkan jenis yang umum dibudidayakan di Indonesia dan memiliki tingkat adaptasi tinggi terhadap iklim tropis, seperti Kambing Kacang dan Peranakan Etawa.

Lokasi peternakan Kambing Gunung Farm berada di Kota Nunukan, Kecamatan Nunukan Timur, Kabupaten Nunukan. Lokasi ini menjadi pilihan dari usaha breeding kambing, dikarenakan masih sangat minim sekali peternakan kambing yang ada di Kabupaten Nunukan. Metode pemasaran yang dilakukan yaitu melalui media sosial dan promosi langsung kepada masyarakat sekitar. Target pasar usaha ini adalah peternak, peternak kambing, pelaku usaha makanan, dan masyarakat umum dengan wilayah pemasaran difokuskan pada konsumen di Kabupaten Nunukan.

II. Pendahuluan

a) Latar Belakang

Kambing dikenal sebagai salah satu jenis ternak dengan permintaan yang sangat tinggi, bersaing dengan ternak lainnya seperti sapi, kerbau, dan domba. Tingginya permintaan ini berkaitan erat dengan fungsi penting yang dimiliki oleh ternak kambing. Ternak ini berkontribusi signifikan dalam pemenuhan kebutuhan pangan nasional, menyediakan sumber protein, lemak, vitamin, mineral, dan nutrisi lainnya. Hal ini menjadi salah satu faktor pendorong meningkatnya permintaan daging

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



kambing di Indonesia. Daging kambing telah mendapatkan tempat yang kuat dalam kuliner Indonesia, karena dianggap memiliki manfaat kesehatan yang lebih baik dibandingkan daging sapi dan domba (Asnavy *et al.*, 2017).

Breeding merupakan proses pengembangbiakan hewan ternak yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas genetik dan produktivitas melalui seleksi induk dan pejantan yang unggul. Fase *breeding* pada kambing merupakan tahap krusial dalam usaha pembibitan yang memerlukan perhatian khusus terhadap pemilihan pejantan dan induk berkualitas, serta penerapan teknik perkawinan yang tepat untuk menghasilkan keturunan yang unggul oleh produktif. Selain itu, keberhasilan fase *breeding* juga dipengaruhi oleh manajemen produksi yang baik, seperti pengaturan waktu kawin, pemeliharaan kesehatan reproduksi, dan pemberian pakan berkualitas untuk mendukung performa reproduksi kambing (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2019).

Usaha *breeding* kambing dengan nama "Kambing Gunung Farm" dipilih karena nama tersebut melambangkan kekuatan dan ketangguhan kambing dalam menghasilkan keturunan unggul, sejalan dengan tingginya permintaan ternak kambing yang memiliki peran penting dalam pemenuhan kebutuhan pangan nasional melalui penyediaan sumber gizi berkualitas seperti protein, vitamin, dan mineral; selain itu, proses *breeding* yang krusial untuk meningkatkan kualitas genetik dan produktivitas kambing memerlukan manajemen reproduksi dan pemeliharaan yang baik, sehingga usaha ini diharapkan mampu menghasilkan kambing sehat dan produktif guna memenuhi kebutuhan pasar serta mendukung kesehatan masyarakat.

b) Visi dan Misi Perusahaan

Visi : Menjadi pusat breeding kambing unggul yang terpercaya, berkelanjutan, dan berkontribusi aktif dalam pengembangan peternakan nasional serta peningkatan kesejahteraan masyarakat

Misi :

- 1) Menghasilkan kambing berkualitas tinggi melalui breeding selektif.
- 2) Menerapkan manajemen pemeliharaan yang profesional dan sehat.

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



- 3) Memenuhi kebutuhan pasar dengan produk kambing yang unggul.
- 4) Mendukung pengembangan peternakan yang ramah lingkungan.

III. Gambaran Usaha

a) Profil Perusahaan

Nama Perusahaan : Kambing Gunung Farm
 Bidang Usaha : Peternakan
 Jenis Produk : Pembibitan Kambing
 Alamat : Jl. Tien Soeharto, Kecamatan Nunukan Timur,
 Kabupaten Nunukan
 Telepon : 0853 8970 7426
 Email : kambinggunungfarm26@gmail.com

b) Identitas Pemilik

Nama Pemilik : Nurul Zahra Partawi
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Telepon : 0853 8970 7426
 Alamat : Jl. Tien Soeharto, Kecamatan Nunukan Timur,
 Kabupaten Nunukan
 Email : nurulzahrapartawi26@gmail.com
 Jabatan : Owner/Pemilik

c) Logo Perusahaan :



Gambar 3. Logo Perusahaan

IV. Aspek Pemasaran

a) Segmen Pasar, Target Pasar, dan *Positioning*

Segmen pasar merupakan pengelompokan konsumen berdasarkan karakteristik dan kebutuhan yang serupa. Dalam usaha peternakan kambing, segmen pasar biasanya dibagi menjadi dua kategori utama, yaitu segmen religi yang meliputi kebutuhan kambing untuk kurban Idul Adha dan acara keagamaan lainnya, serta segmen non-religi yang mencakup konsumen daging kambing untuk konsumsi sehari-hari, restoran, dan acara hajatan. Selain itu, segmen pasar juga dapat



diklasifikasikan berdasarkan jenis produk yang ditawarkan, seperti kambing hidup, daging potong, dan olahan limbah menjadi pupuk kompos.

Target pasar adalah kelompok konsumen spesifik yang menjadi fokus utama dalam strategi pemasaran. Contohnya, usaha peternakan kambing dapat menargetkan keluarga muslim yang rutin membeli kambing untuk keperluan kurban dan aqiqah, rumah tangga yang mengonsumsi daging kambing secara teratur, serta pelaku usaha kuliner dan katering yang membutuhkan pasokan kambing berkualitas. Penentuan target pasar didasarkan pada faktor demografis, psikografis, dan perilaku pembelian yang relevan dengan produk kambing.

Positioning adalah strategi untuk menempatkan produk di benak konsumen agar memiliki citra yang berbeda dan lebih unggul dibandingkan pesaing. Dalam konteks peternakan kambing, positioning bisa diarahkan pada kualitas kambing unggul, kesehatan ternak yang terjaga, atau keunggulan produk seperti daging kambing yang sehat dan bergizi tinggi. Positioning juga dapat menonjolkan nilai tambah seperti keberlanjutan usaha, pelayanan prima, dan kepercayaan konsumen terhadap produk lokal berkualitas, sehingga dapat menarik dan mempertahankan pelanggan di pasar yang kompetitif

b) Perkiraan Permintaan dan Penawaran

Perkiraan permintaan kambing diprediksi akan terus mengalami peningkatan signifikan, terutama pada saat-saat tertentu seperti Idul Adha, aqiqah, dan berbagai acara sosial lainnya, seiring pertumbuhan populasi dan peningkatan kesadaran konsumen akan manfaat gizi daging kambing, sementara penawaran saat ini masih terbatas akibat berbagai kendala seperti keterbatasan modal, teknologi pemeliharaan, dan manajemen yang kurang optimal, sehingga pengembangan usaha peternakan kambing yang profesional, terorganisir, dan berkelanjutan sangat diperlukan untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar secara konsisten dan meningkatkan kesejahteraan peternak.

c) Rencana Penjualan

Rencana Penjualan kambing akan dilakukan 2 cara, yaitu penjualan langsung dan online.

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



d) Strategi Pemasaran 4P

- *Product*

Kambing Gunung Farm menyediakan berbagai produk unggulan seperti bibit kambing berkualitas, bibit yang sehat, kambing dewasa, serta kambing betina dan jantan, lengkap dengan layanan konsultasi dan branding yang memperkuat kepercayaan pelanggan.

- *Price*

Harga yang ditawarkan bersifat kompetitif dan transparan, dengan pemberian diskon khusus untuk pembelian dalam jumlah besar, promosi musiman, serta harga istimewa bagi pelanggan setia. Harga tersebut tergantung berapa usia ternak kambingnya.

- *Place*

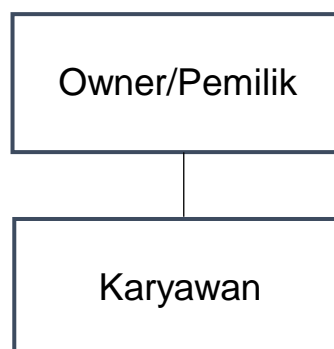
Produk akan didistribusikan langsung dari peternakan ke konsumen melalui saluran offline dan online, termasuk pemanfaatan media sosial, website, serta kerjasama dengan toko dan restoran lokal untuk memperluas akses pasar.

- *Promotion*

Promosi dilakukan secara aktif melalui konten edukatif di media sosial, penyebaran brosur, program loyalitas pelanggan, penyelenggaraan event peternakan, serta layanan konsultasi dan pengiriman cepat sebagai nilai tambah untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

V. Aspek Organisasi dan Manajemen

a) Organisasi dan SDM



Manajemen Kambing Gunung Farm untuk saat ini akan diberatkan pada pemilik mulai dari pembelian bibit hingga pemasaran untuk menekan

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

biaya yang dikeluarkan. Karyawan bertugas dan bertanggung jawab dalam melakukan pemeliharaan hingga panen sesuai dengan prosedur yang ada.

b) Perijinan

Kambing Gunung Farm merupakan usaha di bidang pembibitan atau budidaya kambing yang memerlukan perijinan guna mendukung dan meminimalisir resiko usaha kedepannya. Surat ijin usaha peternakan akan disesuaikan dengan peraturan Menteri Peternakan Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2020 dimana pelaku usaha peternakan mulai dari skala kecil sampai skala besar wajib memiliki ijin usaha peternakan.

VI. Aspek Produk

a) Jenis Produk

Produk yang akan dihasilkan dari budidaya pembibitan kambing ini adalah bibit ternak berkualitas, kambing pejantan dan betina dewasa.

b) Pemilihan Lokasi

Mengingat potensi ekonomi lokal yang besar namun tantangan pemenuhan kebutuhan daging kambing yang masih dihadapi Kabupaten Nunukan sebagai wilayah perbatasan Kalimantan Utara, maka lokasi ini dipilih untuk budidaya pembibitan kambing guna mendukung ketahanan pangan dan peningkatan pendapatan masyarakat.

c) *Layout* (Rencana Tata Letak Peternakan)



Gambar 4. Rencana Tata Letak Peternakan



d) Proses Produksi

Proses produksi diawali dengan persiapan kandang yang disesuaikan dengan kapasitas 25 ekor kambing. Kandang yang akan digunakan dalam usaha ini adalah kandang panggung 4x8 m berjumlah 1 unit. Kandang panggung ini dipilih karena dinilai lebih nyaman dan aman bagi peternak serta dapat memudahkan peternak dalam menjaga kebersihan kandang. Selanjutnya adalah pembelian kambing pejantan dan betina yang sudah siap kawin atau berada dalam masa birahi untuk budidaya pembibitan kambing. Kambing pejantan dan betina yang akan digunakan ialah kambing jantan yang berumur 1 tahun ke atas dan betina berumur 8-9 bulan yang dalam masa birahi dan siap untuk dikawinkan.



Gambar 5. Rencana Bangunan Kandang

Proses pemeliharaan yang akan dilakukan meliputi kegiatan rutin harian yaitu pemberian pakan dan minum serta pembersihan peralatan dan lingkungan kandang. Pakan yang akan diberikan adalah pakan hijauan yang diberikan dalam 3 kali sehari dan comboran yang diberikan satu kali sehari yaitu pada siang hari. Selama 1 periode pemeliharaan (2 tahun), kambing akan diberikan obat cacing minimal sekali/6 bulan serta bahan tambahan lain untuk menunjang produktivitas ternak. Perawatan kambing akan dilakukan secara teratur, seperti memandikan, dan memotong kuku untuk mengurangi resiko penyakit. Selanjutnya adalah kegiatan pemasaran, konsumen bisa datang langsung maupun menghubungi melalui media sosial Kambing Gunung Farm untuk melakukan transaksi jual beli.

e) Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang direkrut untuk awal usaha Kambing Gunung Farm adalah 1 orang pegawai kandang untuk membantu pemilik dalam melaksanakan pemeliharaan dan perawatan ternak. Hal ini dikarenakan sebagian besar kegiatan operasional perusahaan masih dapat dilakukan oleh pemilik usaha sendiri. Tenaga kerja akan bertambah apabila skala produksi meningkat.

f) Peralatan Pendukung

Peralatan pendukung untuk menunjang kelancaran dan efisiensi kegiatan budidaya kambing adalah, arko, cangkul, alat pemotong kuku, ember, timbangan dan alat-alat kebersihan.

VII. Aspek Keuangan

a) Rencana Pendanaan

Dana yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya kambing, rencananya berasal dari dana pribadi pemilik. Dana tersebut akan terbagi untuk biaya tetap dan biaya variabel produksi.

b) Rencana Kebutuhan Modal

Berikut adalah rincian biaya yang dibutuhkan dalam usaha Kambing Gunung Farm :

1) Biaya Tetap

Tabel 24. Rencana Kebutuhan Investasi

Uraian	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan per tahun (Rp)	Penyusutan per periode (Rp)
Kandang	1	15.000.000	15.000.000	10	1.350.000	2.700.000
Arko	1	150.000	150.000	5	27.000	54.000
Alat Kebersihan	1 set	100.000	100.000	2	0	0
Alat Pemotong Kuku	1	150.000	150.000	5	27.000	54.000
Ember	5	50.000	250.000	2	0	0
Timbangan 150 kg	1	300.000	300.000	5	54.000	108.000
Sabit	2	150.000	300.000	5	54.000	108.000
Sekop	1	100.000	100.000	5	18.000	36.000
Motor	1	10.000.000	10.000.000	20	450.000	900.000
Total			26.350.000		1.980.000	3.960.000

Sumber : Data primer di olah 2025





Biaya investasi awal yang diperlukan adalah Rp26.350.000 dengan biaya penyusutan setiap tahunnya sebesar Rp1.980.000, dan biaya penyusutan per periodenya sebesar Rp3.960.000. Sehingga biaya tetap yang menggunakan sebesar Rp3.960.000 per periode nya, atau setara dengan dua tahun.

2) Biaya Variabel

Tabel 25. Biaya Variabel

Komponen	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)
Kambing pejantan (8 bulan)	1 Ekor	1.300.000	1.300.000
Kambing Betina (8-9 bulan)	5 Ekor	1.200.000	6.000.000
Hijauan (3,5kg/ekor/hari)	35.770 kg	5.000.000	5.000.000
Pollard (1,5kg/ekor/hari)	1.000 kg	6.000/kg	6.000.000
Air	per tahun	300.000	600.000
Listrik	per tahun	300.000	600.000
Bensin/15 L/bulan	200 L	12.000/liter	2.400.000
Obat dan Vitamin	per tahun	150.000	300.000
Gaji ABK	per bulan	300.000	7.200.000
Total			29.400.000

Sumber : Data di olah 2025

Biaya operasional yang dikeluarkan untuk 1 periode pemeliharaan atau sekitar 2 tahun adalah Rp39.500.000

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya Produksi} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp3.960.000} + \text{Rp29.400.000} \\ &= \text{Rp33.360.000} \end{aligned}$$

c) Analisis Keuntungan

Dari 1 pejantan dan 5 betina, diharapkan per betinanya dapat melahirkan lebih dari 4 anak selama dua tahun/1 periode. Total hasil pembibitan kambing yang diharapkan yaitu 25 ekor kambing. Berikut rincian pendapatan :

- 5 kambing betina (5-6 bulan)= Rp1.500.000 x 5 ekor = Rp7.500.000
- 5 kambing jantan (5-6 bulan) = Rp2.000.000 x 5 ekor = Rp10.000.000
- 2 kambing betina (7-10 bulan) = Rp1.800.000 x 2 ekor = Rp3.600.000
- 3 kambing jantan (7-10 bulan) = Rp3.500.000 x 3 ekor = Rp10.500.000
- 5 kambing betina (1 tahun) = Rp2.500.000 x 5 ekor = Rp12.500.000
- 5 kambing jantan (1 tahun) = Rp4.000.000 x 5 ekor = Rp20.000.000
- Limbah 300 karung/periode = Rp30.000/karung = Rp9.000.000
- Total Penerimaan : 25 ekor + limbah = Rp73.100.000



- Pendapatan :
 - = Total Penerimaan – Total Biaya Produksi
 - = Rp73.100.000 – Rp33.360.000
 - = Rp39.740.000

Berdasarkan hasil perhitungan penerimaan dan pendapatan di atas, diketahui bahwa dalam satu periode produksi perusahaan mendapatkan keuntungan bersih sebesar Rp39.740.000 per 2 tahun, dengan proyeksi pendapatan per bulan sebesar Rp1.655.833.

d) Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha merupakan alat perhitungan kegiatan bisnis mengetahui usaha yang dijalankan layak atau tidak. Indikator yang digunakan untuk analisis usaha ini adalah :

- R/C Rasio
 - = Total Penerimaan / Total Biaya
 - = Rp73.100.000 / Rp33.360.000
 - = 2,19

Hasil perhitungan R/C rasio adalah 2,19, artinya setiap 1 rupiah yang digunakan akan memperoleh penerimaan sebesar Rp2,019. Dengan demikian usaha Kambing Gunung Farm layak untuk dijalankan.

- B/C Rasio
 - = Total Pendapatan / Total Biaya
 - = Rp39.740.000 / Rp33.360.000
 - = 1,19

Hasil perhitungan B/C rasio adalah 1,19 yang artinya layak dan menguntungkan karena nilai B/C lebih dari 0.

- BEP Unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Cost}}{\text{Price}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Rp33.360.000}}{\text{Rp2.924.000}} = 11,41 = 12 \text{ Ekor}$$

Titik impas usaha *breeding* kambing dalam satu periode adalah ketika usaha tersebut bisa menjual minimal 12 ekor per periode nya, dan total produksi dari usaha Kambing Gunung Farm telah melebihi dari titik impas, yaitu sebanyak 25 ekor.



- BEP Harga

$$\text{BEP (Harga)} = \frac{\text{Total Cost}}{\text{Quantity}}$$

$$\text{BEP (Harga)} = \frac{\text{Rp33.360.000}}{25 \text{ ekor}}$$

$$\text{BEP (Harga)} = \text{Rp1.334.400 / ekor}$$

Harga jual per ekor minimal Rp1.334.400 agar memperoleh keuntungan, dan harga jual per ekor dari usaha Kambing Gunung Farm telah melebihi titik impas harga jual, yaitu Rp2.924.000.

- ROI (*Return Of Investment*)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Total Biaya Produksi}} \times 100\%$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{Rp39.740.000}}{\text{Rp33.360.000}} \times 100\%$$

$$\text{ROI} = 1,191 \times 100\% = 119,12\%$$

Nilai ROI sebesar 119,12% menunjukkan bahwa investasi tersebut menghasilkan keuntungan sebesar 119,12% dari modal yang ditanamkan selama 1 periode.

- PP (*Payback Period*)

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Keuntungan}}$$

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Rp26.350.000}}{\text{Rp39.740.000}}$$

Payback Period = 0,66 = 7 bulan. Dalam periode tersebut, keuntungan yang dihasilkan dari usaha tersebut sudah cukup untuk menutupi seluruh modal yang telah dikeluarkan. Setelah melewati waktu ini, keuntungan yang diperoleh dapat dianggap sebagai laba bersih atau keuntungan murni dari investasi.



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

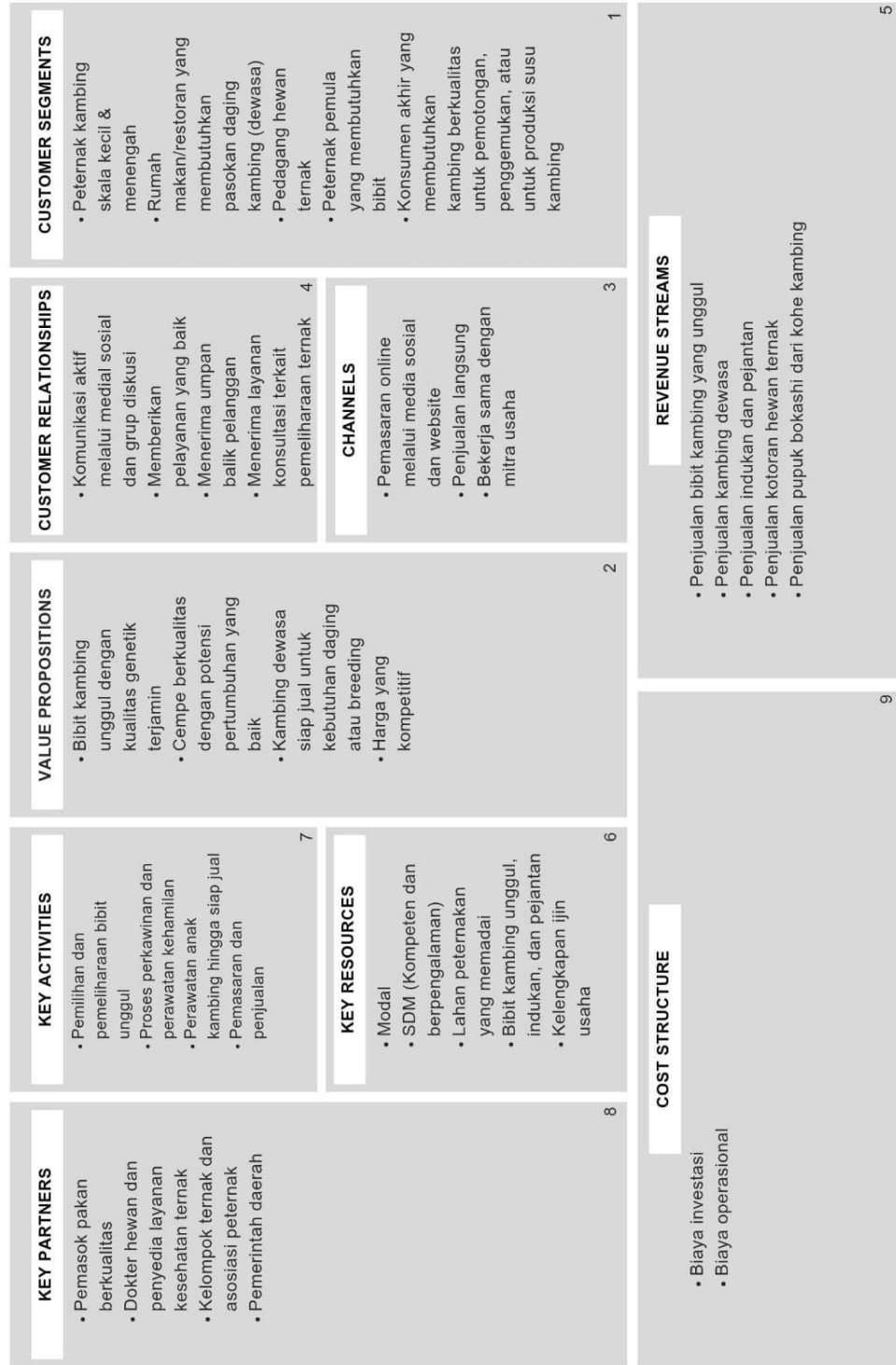
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

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

e) BMC

BREEDING KAMBING



Gambar 6. Business Model Canvas



BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Dari subpopulasi sebanyak 14 orang, terdapat 6 sampel yang dianalisis kelayakan usahanya secara menyeluruh sesuai kriteria yang di tentukan, yaitu Mustofa, David, Dandi, Riyadi, Arifin, dan Wahyudi. Dari ke 6 anggota tersebut memiliki nilai R/C melebihi dari 1, nilai B/C melebihi dari 0, nilai BEP telah melewati titik impas, nilai ROI yang bervariasi persentase keuntungannya dan nilai PP yang juga bervariasi lama pengembalian total aset yang dikeluarkan, yang artinya usaha peternakan pembibitan kambing dinyatakan layak dan menguntungkan.
2. Strategi pengembangan usaha dengan prioritas tertinggi adalah optimalisasi lahan dan ketersediaan pakan untuk memenuhi permintaan pasar lokal dengan nilai TAS 0,360. Strategi kedua adalah meningkatkan produktivitas ternak melalui tenaga kerja berpengalaman dan teknologi sederhana dengan nilai TAS 0,340. Strategi ketiga adalah mengikuti pelatihan dari dinas peternakan guna meningkatkan pengetahuan tentang teknologi modern dan sistem pencatatan dengan nilai TAS 0,240.
3. Kambing Gunung Farm di Nunukan Kalimantan Utara, adalah usaha pembibitan kambing dengan analisis usaha dapat dikatakan layak untuk dijalankan dengan R/C rasio 1,26, ROI 25,84%, dan PP 3,8 tahun.

5.2. Saran

Saran untuk penelitian lanjutan adalah sebagai berikut :

1. Kelompok Ternak Rumput Hijau sebaiknya mengelola limbah hasil peternakan seperti kotoran ternak diolah menjadi pupuk kompos organik dan dijual kepada petani sekitar agar mendapatkan keuntungan dan petani sekitar peternakan mudah untuk mendapatkan pupuk.
2. Mengkaji tentang efektifitas penerapan strategi-strategi yang dihasilkan terhadap pertumbuhan dan perkembangan Kelompok Ternak Rumput Hijau.

© 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



3. Melakukan kajian serupa dengan cakupan wilayah yang lebih luas dan menggabungkan beberapa metode lainnya agar hasil yang diperoleh lebih kompleks terhadap pengembangan usaha peternakan kambing.



DAFTAR PUSTAKA

- Adiwinata, D. M., Dzulkirom AR, M., & Saifi, M. (2017). Analisis *Return On Investment (ROI)* dan *Residual Income (RI)* Guna Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Pada PT Nippon Indosari Corpindo, Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2015). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 45(1), 111–117.
- Anonim. 2021. Menggali Potensi Budidaya Domba dan Kambing untuk Pasar Ekspor. [terhubung berkala]. <https://pb-ispri.org/domba-dan-kambing>.
- Asnavy, M., Harisudin, M., & Setyowati, N. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing Etawa Farm di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar. *Agrista*, 5(2), 1–11. <https://jurnal.uns.ac.id/agrista/article/view>.
- Cahyadi, N. Y., & Sulistiyo, S. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Cv Waringin Putih Semarang. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (akunbisnis)*, 1(1), 10–28. <https://doi.org/10.32497/akunbisnis>.
- Dirman, B. (2019). Analisis Pendapatan dan kelayakan usaha ternak kambing(studi kasus:kelurahan kota siantar kecamatan panyabungan kabupaten mandailing natal). *Agriekonomika*, 15(15), 9–14. <https://www.google.com/search>.
- Fadilah, N., & Fitria, Y. (2021). Analisis kelayakan usaha peternakan ayam petelur di Kecamatan Talawi Kota Sawahlunto. *Jurnal Kritis: Kajian Riset Ekonomi dan Bisnis*, 2(2), 189–198. <https://ejournal.stiejb.ac.id/index.php/jurnal-kritis/article/view/235>
- Frengki Nainggolan, H. T. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Anyaman Lidi Di Kabupaten Mimika (Studi Kasus Pada Usaha Kerajinan Tangan Masyarakat Nawaripi). *Jurnal Kritis*, 1(2), 1–13. <http://ejournal.stiejb.ac.id/index.php>.
- Gumilar, A., Nurdin Yusuf, M., & Lukman Hakim, D. (2020). Analisis Pendapatan dan Titik Impas Usahatani Jamur Tiram (*Pleurotus ostreatus*) (Studi Kasus di Kelurahan Gunung Tandala Kecamatan Kawalu Kota Tasikmalaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 7(3), 849–857.
- Guntara Noor, Y., Barli, A., Hidayat, R., Nuryanto, & Fihananto, S. (2020). *Usaha Budidaya Domba Model Klaster*. <https://pustaka.unpad.ac.id/wp-content>.
- Haripatworo, L., & Irmawati, B. (2020). Analisis *Bussiness Model Canvas* PT. Dhenara Prima Mandiri. 40.
- Hidayat, M. A., Pembangunan, P. E., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Jember, M. (2021). Analisa potensi ternak kambing peranakan etawah di desa bagorejo, kecamatan gumukmas, kabupaten jember.
- Huda, A. I. (2019). Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Susu Kambing Peranakan Etawa (PE) di Desa Wonosari Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember.
- Husna, N. (2024). *Jurnal Bisnis Tani* Vol 10 , No 1 , April 2024 Universitas Teuku

Umar ISSN 2477-3468 Susu Kambing Peranakan Etawa (Studi Kasus : Pada Peternakan Pak Khairol Di Desa Blang Mee Kecamatan Kuta Blang Kabupaten Bireuen) Jurnal Bisnis Tani Vol 10 , No 1 , Apri. 10(1), 23–32.

Indriarti, R., & Rachmawati Chaidir, N. (2021). *Penerapan Quantitative Strategic Planning Matrix (Qpsm) Untuk Merumuskan Strategi Bisnis*. Jurnal Manajerial, 20(1), 159–170. <https://doi.org/10.17509/manajerial>.

Kementerian Pertanian. (2023). Outlook Komunitas Kambing/Domba. 1–72.

Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2019). Sukses Beternak Kambing dan Domba.

Kurniawan, A. (2018). Strategi Pengembangan Bisnis pada Ud. Sumber Urip. *Agora*, 6(2), 1. <http://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis>.

Latipatul Hamdah, D. F., & Pratama, F. (2023). Penerapan Metode Penyusutan Aktiva Tetap Pada Dinas Pertanian Kabupaten Garut. *Jamer: Jurnal Akuntansi Merdeka*, 4(1), 56–65. <https://doi.org/10.33319/jamer>.

Lilis Iriyanti, Oeng Anwarudin, & Hotmauli Febriana Pardosi. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Kambing di Distrik Prafi Kabupaten Manokwari Provinsi Papua Barat. Prosiding Seminar Nasional Pembangunan dan Pendidikan Vokasi Pertanian, 4(1), 148–172. <https://doi.org/10.47687/>

Sahroni, M., Rafif, M. R., & Rosalina, S. (2022). Business Plan. *Journal for Management Student (JFMS)*, 2(4), 1–6.

Maesya, A., & Rusdiana, S. (2018). Prospek Pengembangan Usaha Ternak Kambing dan Memacu Peningkatan Ekonomi Peternak. *Agriekonomika*, 7(2), 135. <https://doi.org/10.21107/agriekonomika>.

Manalu, D., & Syaharani. (2020). Jurnal Agrica Ekstensia Strategi Pengembangan Dan Kelayakan Bisnis Pada CV. Sahabat Ternak Kabupaten Sleman Yogyakarta. *Jurnal Agrica Ekstensia*, 14(2), 165–173.

Nur Khotimah, T., Ulfa Indah Laela Rahmah, & Lili Adam Yuliandri. (2022). Analisis Kelayakan Usaha Ternak Domba Di Kecamatan Kertajati Kabupaten Majalengka. *Tropical Livestock Science Journal*, 1(1), 64–78. <https://doi.org/10.31949/tlsj.v1i1.3779>.

Prabowo, A. (2021). Pendapatan Rumah Tangga. *Bps.Go.Id*, 9(2), 201–206. <https://www.bps.go.id>

Puspita, S. I., Widayanti, S., & Yektiningsih, E. (2024). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Ternak Kambing Etawa Senduro Di Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang. *Forum Agribisnis*, 14(2), 147–155. <https://doi.org/10.2>

Rahim, A., & Achmar, M. (2017). Analisa Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Jenis Peranakan Limosin. *Agribios*, 14(1), 34–50. <https://ojs2.unars.ac.id/index.php/agribios/>

Rahmadani, Y., Anis, E., & Anggriani, R. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Pada Produk Makanan Ringan Oat Cookies “ Okukki .” 6(1), 33–44.

Riyanto, F. (2024). Analisis Usaha Peternakan Kambing Kacang Di Kecamatan



Pekaitan Kabupaten Rokan Hilir. <http://repository.uin-suska.ac.id/78473>.

Rusmayanti, S., Rastryana, U., Lestari, T., & Damhudi, D. (2022). Penilaian Investasi (R/C, BEP, ROI dan PP) pada Usaha Pembesaran Udang Maju Bersama, Serang Banten. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2(2), 1–8. <https://jurnal.bsi.ac.id/index.php/jab/article/view/1416>.

Sahala, J. (2023) Analisis Kelayakan Finansial Usaha Penggemukan Sapi Bali Pola Peternakan Rakyat di Timor Tengah Utara. *JAS*, 8(2), 59–63.

Sari, M. S., & Zefri, M. (2019). Pengaruh Akuntabilitas, Pengetahuan, dan Pengalaman Pegawai Negeri Sipil Beserta Kelompok Masyarakat (Pokmas) Terhadap Kualitas Pengelola Dana Kelurahan Di Lingkungan Kecamatan Langkapura. *Jurnal Ekonomi*, 21(3), 311.

Setiawan. (2023). Business Model Canvas. *Jurnal Kajian Budaya dan Humaniora*, 5(2), 199–216.

Setyorini, H., Effendi, ud, & Santoso, I. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang) *Marketing Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM (Case Study: WS Restaurant Soekarno Hatta Malang)*. *Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53.

Sherly, A., Widia, N., & Putri, A. M. (2021). Analisis Biaya Tetap (Studi Kasus Pada Toko Pinochio Di Duri). *Research In Accounting Journal*, 1(2), 283–290. <http://journal.yrpiaku.com/index.php/raj%7C>

Siregar, G. (2020). Analisis Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong, 8(1), 274–282.

Siswati, A., Krismanto, Y., Rahayu, S., & Kuswaryan, S. (2019). Studi kelayakan finansial usahaternak domba yang dipelihara secara dikandangan (studi kasus di Desa Cibuntu Kecamatan Pasawahan Kabupaten Kuningan). *Journal.Unpad.Ac.Id*, 1(1), 40–46. <http://journal.unpad.ac.id/jurnalilmuternak>.

Taufik, D., Suhartina, S, I., & A, N. (2023). Analisis Return Cost Ratio dan Benefit Cost Ratio Pada Usaha Peternakan Kambing di Desa Tandassura Kecamatan Limboro, Kabupaten Polewali Mandar. *Jurnal Pertanian Agros*, 25(1), 150–158. <https://www.e-journal.janabadra.ac.id/index.php>

Tukan, H. D., Utama, W. G., & Luju, M. T. (2023) Kelayakan Usaha Ternak Babi di Kecamatan Kuwus, Kabupaten Manggarai Barat. *JAS*, 8(1), 26–31.



© 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



LAMPIRAN

Lampiran 1. Kisi-Kisi Instrumen Kuesioner Kelayakan Finansial Usaha

KISI-KISI INSTRUMEN KUESIONER KELAYAKAN FINANSIAL USAHA**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PETERNAKAN KAMBING (STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK
RUMPUT HIJAU DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO
KABUPATEN MALANG)**

No.	Aspek Kelayakan Finansial	Indikator Kelayakan Finansial	No. Item	Satuan/ Unit
1	Biaya Tetap (Fixed Cost)	a. Biaya investasi kandang (depresiasi per tahun)	1	Rp.
		b. Biaya Peralatan (depresiasi per tahun)	1	Rp.
2	Biaya Tidak Tetap (Variabel Cost)	a. Biaya bibit ternak	2	Rp.
		b. Biaya pakan	2	Rp.
		c. Biaya obat dan vitamin	2	Rp.
		d. Biaya air bersih	2	Rp.
		e. Biaya listrik	2	Rp.
		f. Biaya transportasi	2	Rp.
		g. Biaya tenaga kerja	2	Rp.
3	Harga pasar ternak	a. Harga bakalan kambing	3	Rp.
		b. Harga kambing dewasa	3	Rp.
		c. Harga produk sampingan (kotoran kambing)	3	Rp.
4	Volume Penjualan	a. Penjualan bakalan kambing (volume penjualan per tahun)	4	Ekor
		b. Penjualan kambing dewasa (volume penjualan per tahun)	4	Ekor
		c. Penjualan produk sampingan yaitu kotoran kambing (volume penjualan per tahun)	4	Kg
5	Proyeksi Pendapatan	a. Pendapatan dari penjualan bakalan kambing	5	Rp.
		b. Pendapatan dari penjualan kambing dewasa	5	Rp.
		c. Pendapatan dari penjualan produk sampingan	5	Rp.

Referensi : (Frengki Nainggolan, 2017)

Keterangan :

Jumlah Aspek : 5 Aspek

Jumlah Indikator : 25 Indikator



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



Tabel di atas menyajikan kisi-kisi yang terstruktur untuk mengumpulkan data terkait kelayakan finansial dalam usaha breeding kambing. Berikut adalah 5 aspek poin penting yang dapat diinterpretasikan dari tabel tersebut:

1. Biaya tetap dalam usaha breeding kambing mencakup pengeluaran yang tidak berubah meskipun tingkat produksi berubah. Biaya ini memberikan gambaran tentang kebutuhan investasi awal.
2. Biaya tidak tetap meliputi pengeluaran yang berubah sesuai dengan volume produksi. Biaya ini penting untuk menghitung efisiensi operasional dan pengelolaan sumber daya
3. Harga pasar ternak adalah acuan nilai jual kambing dipasar lokal. Faktor ini dipengaruhi oleh kualitas ternak, musim, dan permintaan pasar. Harga pasar menjadi dasar untuk menghitung potensi pendapatan dari usaha.
4. Volume penjualan mengacu pada jumlah kambing atau produk lain, analisis ini digunakan untuk menentukan skala ekonomi yang optimal.
5. Proyeksi pendapatan dihitung berdasarkan harga pasar dan volume penjualan, untuk menentukan profitabilitas usaha.

Lampiran 2. Kuesioner Kelayakan Finansial Usaha

KUESIONER PENELITIAN**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PETERNAKAN KAMBING (STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK
RUMPUT HIJAU DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO
KABUPATEN MALANG)**

Dengan Hormat,

Dengan ini saya memohon ketersediaan Bapak untuk mengisi daftar pertanyaan sebagai data untuk membantu penelitian tugas akhir saya yang berjudul “**Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing (Studi Kasus Pada Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang)**”. Saya mengharapkan ketersediaannya untuk menjawab dengan baik. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Usia :Tahun
3. Jenis Kelamin : laki-laki / perempuan (lingkari salah satu)
4. Pekerjaan Pokok :
5. Alamat :
6. No. Telepon/WA :
7. Jumlah Anggota Keluarga :
8. Pendidikan Terakhir : SD/SLTP/SLTA/SARJANA (pilih salah satu)
9. Lama Usaha Peternakan :
10. Populasi Ternak :

B. ASPEK KELAYAKAN FINANSIAL**1 BIAYA TETAP (FIXED COST)****1) Biaya Investasi Kandang**

No	Unit	Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)
1	Biaya investasi pembangunan kandang		

2) Biaya Peralatan

No	Jenis Peralatan	Jumlah Unit	Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)
1				
2				
3				
4				



No	Jenis Peralatan	Jumlah Unit	Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)
----	-----------------	-------------	------------	-----------------------

5

2 BIAYA TIDAK TETAP (VARIABEL COST)

No	Elemen/Indikator	Satuan (Ekor/Kg)	Satuan (Hari/Minggu/Bulan/Tahun)	Harga Per Unit (Rp)
1	Bibit Ternak Jantan			
2	Bibit Ternak Betina			
3	Pakan Hijauan			
4	Pakan Basah			
5	Obat dan Vitamin			
6	Air Bersih			
7	Listrik			
8	Bahan Bakar			
9	Transportasi			
10	Lain-lain			

3 HARGA JUAL PRODUK

No	Elemen/Indikator	Umur Ternak	Satuan (Kg)	Harga (Rp)
1	Bakalan Kambing Jantan			
2	Bakalan Kambing Betina			
3	Kambing Dewasa Jantan			
4	Kambing Dewasa Betina			
5	Limbah Kohe			

4 VOLUME PENJUALAN

No	Elemen/Indikator	Umur Ternak	Satuan (Kg)	Jumlah (Ekor)
1	Bakalan Kambing Jantan			
2	Bakalan Kambing Betina			
3	Kambing Dewasa Jantan			
4	Kambing Dewasa Betina			
5	Limbah Kohe			

5 PROYEKSI PENDAPATAN

No	Elemen/Indikator	Periode (Tahun)	Satuan (Ekor/Kg)	Pendapatan (Rp)
1	Bakalan Kambing Jantan			
2	Bakalan Kambing Betina			
3	Kambing Dewasa Jantan			
4	Kambing Dewasa Betina			
5	Limbah Kohe			



Lampiran 3. Kisi-Kisi Instrumen Kuesioner Analisis SWOT

KISI-KISI INSTRUMEN KUESIONER ANALISIS SWOT**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PETERNAKAN KAMBING (STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK
RUMPUT HIJAU DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO
KABUPATEN MALANG)**

No	Aspek Analisis SWOT	Indikator Aspek Analisis SWOT	No Item
1	Kekuatan (Strengths)	a. Lahan peternakan b. Ketersediaan pakan c. Manajemen kesehatan d. Dukungan pemerintah e. Pengalaman beternak	1
2	Kelemahan (Weakness)	a. Modal yang terbatas b. Keterbatasan teknologi modern c. Akses pasar d. Fluktuasi harga pakan e. Sistem pencatatan dan pengelolaan	2
3	Peluang (Opportunities)	a. Permintaan kambing yang tinggi b. Program pelatihan dan penyuluhan c. Inovasi Teknologi d. Harga jual stabil e. Ketersediaan pakan yang melimpah	3
4	Ancaman (Threats)	a. Persaingan usaha b. Fluktuasi harga pakan c. Resiko penyakit d. Perubahan iklim e. Keterbatasan modal	4

Keterangan :

Jumlah Aspek : 4 Aspek

Jumlah Indikator : 20 Indikator

Tabel di atas menyajikan kisi-kisi yang terstruktur untuk mengumpulkan data terkait analisis swot dalam usaha breeding kambing. Berikut adalah 4 aspek poin penting yang dapat diinterpretasikan dari tabel tersebut:

1. Kekuatan (*Strengths*) adalah atribut internal yang membuat suatu organisasi memiliki keunggulan kompetitif. Ini termasuk sumber daya finansial, keterampilan staf, teknologi canggih, reputasi baik, dan lokasi strategis. Kekuatan ini memberikan kelebihan signifikan dalam memenuhi kebutuhan pasar dan meningkatkan visibilitas merek
2. Kelemahan (*Weakness*) adalah keterbatasan internal yang dapat mengganggu kinerja atau pertumbuhan organisasi. Ini mencakup kurangnya



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



sumber daya, ketergantungan pada supplier tertentu, proses bisnis yang tidak efisien, dan kualitas buruk produk. Identifikasi kelemahan sangat penting karena dapat dijadikan target untuk perbaikan dan peningkatan.

3. Peluang (*Opportunity*s) adalah faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesuksesan organisasi. Ini termasuk trend pasar baru, perubahan regulasi yang mendukung, peningkatan permintaan, dan situasi geopolitik yang stabil. Organisasi yang cerdas dapat mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang ini untuk memperluas bisnis dan meningkatkan pangsa pasar.
4. Ancaman (*Threats*) faktor eksternal yang dapat menghambat kesuksesan atau kelangsungan hidup organisasi. Ini mencakup masuknya pesaing baru, perubahan peraturan yang tidak mendukung, pertumbuhan pasar yang lambat, dan perubahan teknologis yang cepat. Identifikasi ancaman sangat penting untuk mengantisipasi risiko dan mengembangkan strategi mitigasi yang tepat.

Lampiran 4. Kuesioner Analisis SWOT

KUESIONER ANALISIS SWOT PETERNAK

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PETERNAKAN KAMBING (STUDI KASUS PADA KELOMPOK TERNAK
RUMPUT HIJAU DESA NGENEP KECAMATAN KARANGPLOSO
KABUPATEN MALANG)**

Dengan Hormat,

Dengan ini saya memohon ketersediaan Bapak untuk mengisi daftar pertanyaan sebagai data untuk membantu penelitian tugas akhir saya yang berjudul “**Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing (Studi Kasus Pada Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang)**”. Saya mengharapkan ketersediaannya untuk menjawab dengan baik. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Usia :Tahun
3. Jenis Kelamin : laki-laki / perempuan (coret salah satu)
4. Pekerjaan Pokok :
5. Alamat :
6. No. Telepon/WA :
7. Jumlah Anggota Keluarga :
8. Pendidikan Terakhir : SD/SLTP/SLTA/SARJANA (pilih salah satu)
9. Lama Usaha Peternakan :
10. Populasi Ternak :

Petunjuk Pengisian:

Beri tanda silang (√) pada salah satu kolom angka 1, 2, 3, atau 4 sesuai dengan pendapat Anda terhadap setiap pernyataan berikut:

- **1 = Sangat Tidak Setuju / Sangat Rendah**
- **2 = Tidak Setuju / Rendah**
- **3 = Setuju / Tinggi**
- **4 = Sangat Setuju / Sangat Tinggi**

No	Pernyataan	1	2	3	4
Kekuatan					
1.	Lahan yang digunakan cocok untuk manajemen pemeliharaan				
2.	Ketersediaan pakan hijauan mudah diperoleh sepanjang tahun				





3.	Kesehatan ternak terjaga dengan baik melalui program vaksinasi dan pemeriksaan rutin				
4.	Dukungan dari pemerintah atau lembaga terkait dalam pengembangan usaha peternakan				
5.	Tenaga kerja yang tersedia memiliki pengalaman dan keterampilan di bidang peternakan				
Kelemahan					
1.	Modal usaha yang terbatas sehingga menghambat pengembangan skala usaha				
2.	Kurangnya teknologi modern dalam proses pemeliharaan ternak				
3.	Akses pasar yang belum optimal untuk pemasaran untuk pemasaran hewan ternak				
4.	Fluktuasi harga pakan yang berdampak pada biaya produksi				
5.	Sistem pencatatan dan pengelolaan data usaha yang belum terintegritasi dan kurang efektif				
Peluang					
1.	Permintaan produk ternak lokal yang terus meningkat di pasar domestik				
2.	Tersedianya program pelatihan dan penyuluhan dari dinas peternakan setempat untuk meningkatkan pengetahuan peternak				
3.	Peluang peningkatan produktivitas melalui penerapan teknologi sederhana dan murah				
4.	Harga jual produk ternak yang cenderung stabil di tingkat peternak				



5.	Ketersediaan pakan hijauan yang melimpah di lingkungan sekitar				
Ancaman					
1.	Munculnya pesaing baru yang semakin banyak dan kompetitif dalam usaha peternakan				
2.	Fluktuasi harga pakan yang berdampak signifikan pada biaya produksi dan profitabilitas usaha				
3.	Resiko serangan penyakit ternak seperti penyakit menular yang dapat menyebabkan kematian				
4.	Perubahan iklim dan cuaca ekstrem yang mengganggu proses pemeliharaan dan produksi ternak				
5.	Keterbatasan akses modal dan pembiayaan yang menghambat pengembangan usaha peternakan				

Lampiran 5. *Expert Judgement* 1

**LEMBAR PENILAIAN VALIDITAS DAN REABILITAS KUESIONER
PENELITIAN BERDASARKAN PADA *EXPERT JUDGEMENT***

Judul Penelitian : Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing (Studi Kasus Pada Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang)

Peneliti : Nurul Zahra Partiw

Expert Judgement : Wahyudi

Petunjuk Pengisian :

Lembar penilaian ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak/Ibu tentang kuesioner penelitian yang dibuat peneliti untuk mengumpulkan data penelitian. Tujuan evaluasi ini, agar dapat diperoleh kuesioner yang valid dan reliabel. Sehubungan dengan hal tersebut, saya mohon Bapak/Ibu berkenan untuk memberikan respon pada setiap poin (Kriteria Unjuk Kerja) pada Aspek (Unit) Penilaian Validitas/Reabilitas (Instrumen terlampir), dengan memberi tanda (√) pada kolom Unit Skore pada Bagian **A. Aspek Penilaian** di bawah ini:

1. Dimohon memberi tanda **cek (√)** pada kolom Skore pada setiap poin pada Aspek Penilaian Validitas/Reabilitas (Kuesioner terlampir). Dimana rentangan validasi dan reabilitas mulai dari skore tertinggi (5) bermakna "Sangat Valid dan Sangat Reliable" sampai dengan skore (1) yang bermakna "Sangat tidak Valid dan Sangat Tidak Reliable" Berikut keterangan selengkapnya mengenai skala penilaian setiap Aspek yang dinilai.

Jenjang Kriteria Skore	Jenjang Predikat
5	Sangat Valid dan Sangat Reliable
4	Valid dan Reliable
3	Cukup Valid dan Cukup Reliable
2	Kurang Valid dan Kurang Reliable
1	Sangat Kurang Valid dan Sangat Kurang Reliable

2. Apabila penilaian Bapak/Ibu pada Aspek Penilaian berskor kurang dari 4 yang berarti berpredikat Cukup Valid dan Cukup Reliable sampai dengan Sangat Kurang Valid dan Sangat Kurang Reliable maka mohon berkenan memberikan saran dan kritik yang sifatnya membangun pada kolom yang tersedia, untuk penyempurnaan kuesioner lebih lanjut.

A. Aspek Penilaian

NO	Aspek yang dinilai	Skor Validitas/Reabilitas				
		5	4	3	2	1
1.	Kuesioner telah memadai dengan revansi Judul dan Rumusan Masalah yang disusun.	√				
2.	Ruang Lingkup kuesioner telah mencakup tujuan yang ingin dicapai.	√				
3.	Isi kuesioner pada masing-masing Ruang Lingkup (Unit/Aspek dan Elemen/Indikator) telah memadai.	√				
4.	Kuesioner penilaian sesuai dengan kisi-kisi.	√				
5.	Kuesioner yang disusun mempunyai multi manfaat dalam kajian/riset.	√				
6.	Kuesioner disusun berdasarkan pendekatan yang sesuai dengan kaidah keilmuan atau kebijakan atau regulasi yang berlaku.	√				
7.	Kuesioner yang disusun bersifat inovatif dalam sains terapan.	√				
8.	Kuesioner yang disusun dapat diterapkan atas pertimbangan teknis, sosial, ekonomis dan hukum serta lingkungan.	√				

B. Komentar dan Saran

Berdasarkan aspek penilaian yang tercantum, Kuesioner yang disusun Peneliti/Penyusun KIPA (Sdr. Nurul Zahra Partiwi), **Telah Layak/Belum Layak** (mohon pilih yang sesuai), untuk digunakan mengumpulkan data dalam Risetnya dalam proses Penyusunan Laporan KIPAnya.

Saran *Expert Judgement* :

.....

.....

.....

.....



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



C. Kesimpulan

Mengacu pada validasi yang telah dilakukan, dapat dinyatakan bahwa kuesioner penelitian yang dibuat peneliti ini dinyatakan :

1. Layak untuk digunakan atau untuk mengumpulkan data. ✓
2. Layak untuk digunakan atau untuk mengumpulkan data sesuai dengan revisi dan saran.
3. Tidak layak digunakan untuk mengumpulkan data.

*) Mohon lingkari/tanda centang pada nomor yang sesuai dengan kesimpulan Bapak/Ibu.

Malang, 22 Januari 2025
Expert Judgement,

Wahyudi

Lampiran 6. *Expert Judgement 2*

**LEMBAR PENILAIAN VALIDITAS DAN REABILITAS KUESIONER
PENELITIAN BERDASARKAN PADA *EXPERT JUDGEMENT***

Judul Penelitian : Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing (Studi Kasus Pada Kelompok Ternak Rumput Hijau Desa Ngenep Kecamatan Karangpulo Kabupaten Malang)

Peneliti : Nurul Zahra Partawi

Expert Judgement : M. Saikhu, SP., M.Agr

Petunjuk Pengisian :

Lembar penilaian ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak/Ibu tentang kuesioner penelitian yang dibuat peneliti untuk mengumpulkan data penelitian. Tujuan evaluasi ini, agar dapat diperoleh kuesioner yang valid dan reliabel. Sehubungan dengan hal tersebut, saya mohon Bapak/Ibu berkenan untuk memberikan respon pada setiap poin (Kriteria Unjuk Kerja) pada Aspek (Unit) Penilaian Validitas/Reabilitas (Instrumen terlampir), dengan memberi tanda (√) pada kolom Unit Skore pada Bagian **A. Aspek Penilaian** di bawah ini:

1. Dimohon memberi tanda **cek (√)** pada kolom Skore pada setiap poin pada Aspek Penilaian Validitas/Reabilitas (Kuesioner terlampir). Dimana rentangan validasi dan reabilitas mulai dari skore tertinggi (5) bermakna "Sangat Valid dan Sangat Reliable" sampai dengan skore (1) yang bermakna "Sangat tidak Valid dan Sangat Tidak Reliable" Berikut keterangan selengkapnya mengenai skala penilaian setiap Aspek yang dinilai.

Jenjang Kriteria Skore	Jenjang Predikat
5	Sangat Valid dan Sangat Reliable
4	Valid dan Reliable
3	Cukup Valid dan Cukup Reliable
2	Kurang Valid dan Kurang Reliable
1	Sangat Kurang Valid dan Sangat Kurang Reliable

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



2. Apabila penilaian Bapak/Ibu pada Aspek Penilaian berskor kurang dari 4 yang berarti berpredikat Cukup Valid dan Cukup Reliable sampai dengan Sangat Kurang Valid dan Sangat Kurang Reliable maka mohon berkenan memberikan saran dan kritik yang sifatnya membangun pada kolom yang tersedia, untuk penyempurnaan kuesioner lebih lanjut.

A. Aspek Penilaian

NO	Aspek yang dinilai	Skor Validitas/Reabilitas				
		5	4	3	2	1
1.	Kuesioner telah memadai dengan revansi Judul dan Rumusan Masalah yang disusun.	√				
2.	Ruang Lingkup kuesioner telah mencakup tujuan yang ingin dicapai.	√				
3.	Isi kuesioner pada masing-masing Ruang Lingkup (Unit/Aspek dan Elemen/Indikator) telah memadai.	√				
4.	Kuesioner penilaian sesuai dengan kisi-kisi.	√				
5.	Kuesioner yang disusun mempunyai multi manfaat dalam kajian/riset.	√				
6.	Kuesioner disusun berdasarkan pendekatan yang sesuai dengan kaidah keilmuan atau kebijakan atau regulasi yang berlaku.	√				
7.	Kuesioner yang disusun bersifat inovatif dalam sains terapan.	√				
8.	Kuesioner yang disusun dapat diterapkan atas pertimbangan teknis, sosial, ekonomis dan hukum serta lingkungan.	√				

B. Komentar dan Saran

Berdasarkan aspek penilaian yang tercantum, Kuesioner yang disusun Peneliti/Penyusun KIPA (Sdr. Nurul Zahra Partawi), **Telah Layak/Belum Layak** (mohon pilih yang sesuai), untuk digunakan mengumpulkan data dalam Risetnya dalam proses Penyusunan Laporan KIPAnya.

Saran *Expert Judgement* :

.....

.....

.....

.....



C. Kesimpulan

Mengacu pada validasi yang telah dilakukan, dapat dinyatakan bahwa kuesioner penelitian yang dibuat peneliti ini dinyatakan :

1. Layak untuk digunakan atau untuk mengumpulkan data. ✓
2. Layak untuk digunakan atau untuk mengumpulkan data sesuai dengan revisi dan saran.
3. Tidak layak digunakan untuk mengumpulkan data.

*) Mohon lingkari/tanda centang pada nomor yang sesuai dengan kesimpulan Bapak/Ibu.

Malang, 24 Januari 2025
Expert Judgement,

M. Saikhu, SP. M.Agr
NIP., 19720731 200604 1 008

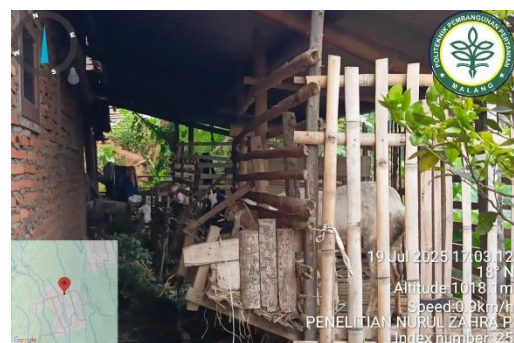
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

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

Lampiran 7. Foto 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 memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang

