

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



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN MAJU LESTARI FARM

TUGAS AKHIR



Oleh:

RATNA RAHMADHANI
04.09.21.859

POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN MALANG
BADAN PENYULUH DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN
KEMENTERIAN PERTANIAN

2025

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN MAJU LESTARI FARM

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 2 Mei 2025

Oleh:

Ratna Rahmadhani
04.09.21.859

Lahir:
Treggalek, 2 Desember 2002

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





HALAMAN PERUNTUKAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk orang-orang yang sudah berkenan menjadi bagian dari setiap langkah perjalanan penulis.

- 1) Bapak Dr. Ir. Siswoyo, MP dan Ibu Hana Nur Eritrina, SE., MSA selaku dosen pembimbing yang telah membimbing, mengarahkan, dan memberikan dukungan kepada penulis dalam proses penyusunan tugas akhir ini. Terima kasih atas setiap catatan, kritik, koreksi, bahkan teguran, yang semuanya membentuk tugas akhir ini menjadi lebih baik.
- 2) Kedua orang tua saya, Alm Bapak Rohmat dan Ibu Sumiati yang menjadi salah satu alasan utama saya bisa sampai di titik ini. Terima kasih karena selalu percaya, bahkan ketika saya sendiri meragukan diri ini. Terima kasih untuk setiap doa yang tidak pernah henti, dan untuk peluk yang meski tak selalu nyata tetapi selalu terasa.
- 3) Kakak perempuanku, Rohmiati Cahyaning Tyas, S.Stat yang tidak berisik tetapi selalu ada untuk adik perempuannya. Terima kasih karena sudah mengusahakan banyak hal untuk penulis.
- 4) Teman-teman baik penulis, Lilik, Cindy, Rojwa, Irnanda, Adella, Nisrina, Amanda, Desty, Salsa, Khusnul, yang membersamai proses penulis selama ini. Terima kasih sudah mau mendengarkan setiap keluhan yang sama setiap harinya. Terima kasih untuk diskusi panjang yang banyak tidak pentingnya. Terima kasih untuk bantuan, dukungan, dan semangat yang kalian berikan selama ini.
- 5) Semua pihak yang tidak bisa penulis sebut satu persatu, terima kasih atas sedikit banyaknya bantuan, dukungan, dan doa yang sudah diberikan sehingga tugas akhir ini bisa selesai tepat waktu.
- 6) Terakhir untuk diriku sendiri, terima kasih karena berhasil menyelesaikan 4 tahun pendidikan di jurusan dan kampus yang tidak pernah masuk rencana sebelumnya. Terima kasih sudah selalu percaya bahwa rencana Tuhan tidak pernah tidak baik. Terima kasih untuk setiap usaha yang sudah kamu lakukan dan semoga selalu ingat bahwa kamu cukup berharga dan sudah melakukan yang terbaik.

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



PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ratna Rahmadhani
NIM : 04.09.21.859
Tahun terdaftar : 2021
Program studi : Agribisnis Peternakan
Jurusan : Peternakan

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

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

Malang, 9 Mei 2025

Mahasiswa,



Ratna Rahmadhani

© 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



HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN MAJU LESTARI FARM

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Ratna Rahmadhani
04.09.21.859

Telah disetujui Pembimbing

Pada tanggal 14 Mei 2025

Susunan Pembimbing

Dr. Ir. Siswoyo, MP
Pembimbing Utama

:

Hana Nur Eritrina, SE., MSA :
Pembimbing Pendamping

Mengesahkan:

Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian
Malang

Dr. Ir. Setya 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. 19881211 201403 2 002



HALAMAN PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN MAJU LESTARI FARM

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Ratna Rahmadhani
04.09.21.859

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal: 2 Mei 2025

Susunan Dewan Penguji

Dr. Ir. Siswoyo, MP
Ketua

Hana Nur Eritrina, SE., MSA
Anggota I

drh. Nurdianti, M.Si
Anggota II

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

Pada tanggal:



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



KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyusun laporan Tugas Akhir dengan Judul “**Strategi Pengembangan Usaha Ternak Domba pada Peternakan Maju Lestari Farm**”. Tujuan dari penulisan laporan tugas akhir ini adalah sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Peternakan bagi mahasiswa Program D-IV pada Politeknik Pembangunan Pertanian Malang. Laporan ini dapat terselesaikan atas bantuan dan bimbingan dari semua pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih semua pihak yang telah membantu serta memberikan dukungan sehingga laporan ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Adapun pihak-pihak tersebut antara lain:

- 1) Dr. Ir. Siswoyo, MP selaku Dosen Pembimbing Utama penelitian tugas akhir.
- 2) Hana Nur Eritrina, SE., MSA selaku Dosen Pembimbing Pendamping penelitian tugas akhir.
- 3) Dr. Dewi Ratih Ayu Daning., S.Pt., M.Sc selaku Ketua Program Studi Agribisnis Peternakan Politeknik Pembangunan Pertanian Malang.
- 4) Dr. Sadlikah, S.Pt., MP selaku Kepala Jurusan Peternakan Politeknik Pembangunan Pertanian Malang.
- 5) Dr. Ir. Setya Budhi Udrayana, S.Pt., M.Si., IPM selaku Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian Malang.
- 6) Pemilik dan Pengelola Peternakan Maju Lestari Farm yang telah mengizinkan penulis melaksanakan kajian pada peternakan tersebut.
- 7) Orang tua, keluarga, sahabat, dan teman-teman yang turut berperan dalam penyusunan laporan ini.

Semoga laporan ini dapat diterima dan bermanfaat bagi pembaca. Penulis menyadari masih terdapat kekurangan atau kekeliruan dalam penyusunan laporan ini. Oleh Karena itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan dan penyempurnaan selanjutnya.

Malang, 5 Mei 2025

Mahasiswa,

Ratna Rahmadhani

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK DOMBA PADA PETERNAKAN MAJU LESTARI FARM

INTISARI

Ratna Rahmadhani

04.09.21.859

Peternakan domba menjadi salah satu sektor agribisnis yang memiliki peluang bisnis menjanjikan, terutama di wilayah dengan ketersediaan bahan pakan yang melimpah seperti Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek. Namun, pengelolaan usaha yang masih bersifat tradisional, modal yang terbatas, serta belum optimalnya strategi pemasaran menjadi tantangan utama dalam pengembangan usaha tersebut. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menyusun strategi pengembangan usaha Peternakan Maju Lestari farm melalui analisis SWOT dan penerapan matriks QSPM guna meningkatkan daya saing dan mempertahankan keberlanjutan usahanya. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dan menggunakan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan studi literatur. Analisis data penelitian ini menerapkan analisis matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), matriks *External Factor Evaluation* (EFE), Kuadran SWOT, matriks SWOT, *Quantitative Strategies Planning Matriks* (QSPM), dan analisis kelayakan finansial. Hasil kajian ini menunjukkan bahwa Peternakan Maju Lestari Farm memiliki masing-masing 5 faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Hasil kuadran SWOT menyatakan bahwa perusahaan berada pada posisi I yang artinya posisi perusahaan menguntungkan dan strategi yang dibutuhkan adalah strategi progresif. Hasil analisis SWOT diperoleh satu set alternatif strategi rekomendasi untuk pengembangan usaha Peternakan Maju Lestari Farm dengan strategi prioritas berdasarkan QSPM adalah konsistensi dan peningkatan produksi untuk memenuhi permintaan serta memanfaatkan dukungan pemerintah. Hasil analisis kelayakan finansial Peternakan Maju Lestari Farm layak dan menguntungkan dengan hasil R/C 1,34, BEP unit 38 ekor, BEP harga Rp. 1.152.758, ROI 0,10%, dan PP 9 tahun.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Peternakan Domba, Analisis SWOT, QSPM



DEVELOPMENT STRATEGY FOR SHEEP FARMING AT MAJU LESTARI FARM

ABSTRACT

Ratna Rahmadhani

04.09.21.859

Sheep farming is one of the agribusiness sectors with promising business opportunities, especially in areas with abundant feed resources such as Panggul District, Trenggalek Regency. However, the traditional management system, limited capital, and suboptimal marketing strategies pose significant challenges to business development. The aim of this study is to formulate business strategies for Peternakan Maju Lestari Farm by utilizing SWOT analysis and the QSPM matrix to improve competitiveness and ensure the sustainability of the business. This research adopts a descriptive quantitative approach, employing data collection methods such as observation, interviews, and literature review. The research utilizes the Internal Factor Evaluation (IFE) matrix, External Factor Evaluation (EFE) matrix, SWOT quadrant, SWOT matrix, Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM), and financial feasibility analysis. The results indicate that Maju Lestari Farm has five factors in each category: strengths, weaknesses, opportunities, and threats. The SWOT quadrant analysis shows that the company is in position I, meaning it is in a favorable condition and requires a progressive strategy. The SWOT analysis results provide eight alternative strategies recommended for the development of Maju Lestari Farm, with the highest priority strategy based on QSPM being consistency and increased production to meet demand and utilizing government support. The financial feasibility analysis confirms that Maju Lestari Farm is viable and profitable, with an R/C ratio of 1.34, a BEP unit of 38 sheep, a BEP price of IDR 1.152.758, an ROI of 0.10%, and a payback period of 9 years.

Keywords: Development Strategy, Sheep Farming, SWOT Analysis, QSPM





RINGKASAN

Ratna Rahmadhani, NIM 04.09.21.859. Strategi Pengembangan Usaha Ternak Domba pada Peternakan Maju Lestari Farm. Komisi Pembimbing: Dr. Ir. Siswoyo, MP dan Hana Nur Ertrina, SE., MSA.

Peternakan domba menjadi salah satu sektor agribisnis yang memiliki peluang bisnis menjanjikan, terutama di wilayah dengan ketersediaan bahan pakan yang melimpah seperti Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek. Pada tahun 2022 populasi domba di Kecamatan Panggul hanya 1.130 ekor. Sedangkan, pada tahun 2023 populasi domba di Kecamatan Panggul mencapai 5.380 ekor (Dinas Peternakan Kabupaten Trenggalek, 2023). Peningkatan populasi ternak domba di wilayah tersebut diikuti dengan meningkatnya persaingan antar peternak dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal Peternakan Maju Lestari Farm. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan studi literatur. Penelitian ini menggunakan analisis matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), matriks *External Factor Evaluation* (EFE), Kuadran SWOT, matriks SWOT, *Quantitative Strategies Planning Matriks* (QSPM), dan analisis kelayakan finansial.

Analisis SWOT diperoleh delapan alternatif strategi yang dapat direkomendasikan untuk pengembangan usaha Peternakan Maju Lestari Farm dengan prioritas strategi berdasarkan QSPM adalah konsistensi dan peningkatan produksi untuk memenuhi permintaan serta memanfaatkan dukungan pemerintah. Hasil analisis kelayakan finansial Peternakan Maju Lestari Farm layak dan menguntungkan dengan hasil R/C 1,34, BEP unit 38 ekor, BEP harga Rp. 1.152.758, ROI 0,10%, dan PP 9 tahun. Tindak lanjut dari penelitian ini adalah penyusunan bisnis plan usaha budidaya domba. Nusantara Farm adalah perusahaan yang akan bergerak di bidang peternakan pada usaha sub sistem onfarm berupa penggemukan domba yang menghasilkan produk berupa domba hidup. Target pasar pada usaha ini adalah peternak, pelaku usaha makanan, dan masyarakat umum dengan wilayah pemasaran difokuskan pada konsumen di wilayah Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek.

SUMMARY

Ratna Rahmadhani, NIM 04.09.21.859. *Development Strategy for Sheep Farming at Maju Lestari Farm. Supervisory Commision: Dr. Ir. Siswoyo, MP dan Hana Nur Ertrina, SE., MSA.*

Sheep farming is one of the agribusiness sectors that presents promising business opportunities, especially in areas with abundant feed resources such as Panggul District, Trenggalek Regency. In 2022, the sheep population in Panggul District was only 1,130. However, in 2023, the population increased to 5,380 sheep (Department of Animal Husbandry of Trenggalek Regency, 2023). This increase in sheep population in the area has led to greater competition among farmers in sustaining their businesses.

This study aims to formulate business development strategies that align with the internal and external conditions of Maju Lestari Farm. The research method used is descriptive quantitative, with data collection techniques including observation, interviews, and literature study. The study employs the Internal Factor Evaluation (IFE) matrix, External Factor Evaluation (EFE) matrix, SWOT Quadrant, SWOT matrix, Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM), and financial feasibility analysis.

The SWOT analysis resulted in eight alternative strategies recommended for the development of Maju Lestari Farm. Based on the QSPM, the top priority strategy is maintaining consistency and increasing production to meet demand while leveraging government support. The financial feasibility analysis shows that Maju Lestari Farm is viable and profitable, with an R/C ratio of 1.34, break-even point (BEP) at 38 heads, BEP price of IDR 1,152,758, ROI of 0.10%, and a payback period (PP) of 9 years. The follow-up to this research is the development of a business plan for sheep farming. Nusantara Farm is the company that will operate in the livestock sector through an on-farm subsystem business focused on sheep fattening, producing live sheep as the main product. The target market includes farmers, food business operators, and the general public, with a marketing area focused on consumers in Panggul District, Trenggalek Regency.





DAFTAR ISI

	Halaman
COVER	i
HALAMAN PERUNTUKAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vi
INTISARI	viii
ABSTRACT	ix
RINGKASAN	x
SUMMARY	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan.....	3
1.4 Manfaat.....	3
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Penelitian Terdahulu	4
2.2 Tinjauan Teori.....	6
2.2.1. Potensi Usaha Ternak Domba.....	6
2.2.2. Manajemen Budidaya Domba	8
2.2.3. Pengertian Strategi Pengembangan	11
2.2.4. Analisis SWOT	12
2.2.5. Manfaat Analisis SWOT.....	14
2.2.6. Matriks QSPM	15
2.2.7. Analisis Usaha	16
2.2.8. <i>Business Plan</i>	19
2.3 Kerangka Pikir	20
BAB III. METODE PELAKSANAAN	21



3.1	Waktu dan Lokasi Pelaksanaan.....	21
3.2	Jenis dan Sumber Data.....	21
3.3	Metode Pengumpulan Data	22
3.4	Teknik Penentuan Informan	22
3.5	Metode Analisis Data	23
3.6	Rencana Tindak Lanjut	27
3.7	Definisi Operasional	28
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN		30
4.1	Gambaran Umum Peternakan Maju Lestari Farm.....	30
4.2	Hasil Penelitian Terapan	31
4.2.1	Hasil Wawancara	31
4.2.2	Identifikasi SWOT	37
4.2.3	Analisis Matriks IFE dan EFE	38
4.2.4	Kuadran SWOT.....	41
4.2.5	Matriks SWOT.....	42
4.2.6	QSPM.....	46
4.2.7	Analisis Usaha	47
4.3	Tindak Lanjut Hasil Penelitian (<i>Business Plan</i>)	52
BAB V. PENUTUP.....		63
5.1	Kesimpulan	63
5.2	Saran	63
LAMPIRAN		68

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

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

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

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



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. Penelitian Terdahulu.....	4
Tabel 2. Matriks IFE.....	24
Tabel 3. Matriks EFE.....	25
Tabel 4. Matriks SWOT.....	26
Tabel 5. Matriks QSPM.....	27
Tabel 6. Identifikasi SWOT.....	37
Tabel 7. Evaluasi Faktor Internal.....	39
Tabel 8. Evaluasi Faktor Eksternal.....	40
Tabel 9. Matriks SWOT Maju Lestari Farm.....	43
Tabel 10. Prioritas Strategi Matriks QSPM.....	46
Tabel 11. Biaya Investasi Peternakan Maju Lestari Farm.....	48
Tabel 12. Biaya Variabel Peternakan Maju Lestari Farm.....	49
Tabel 13. Penerimaan Peternakan Usaha Maju Lestari Farm.....	49
Tabel 14. Rencana Kebutuhan Investasi.....	59

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



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1. Kerangka Pikir.....	20
Gambar 2. Kuadran SWOT.....	25
Gambar 3. Peternakan Maju Lestari.....	30
Gambar 4. Posisi Perusahaan Pada Kuadran SWOT	42
Gambar 5. Rencana Tata Letak Peternakan.....	57
Gambar 6. Rencana Bangunan Kandang	58

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



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 1. Instrumen Wawancara.....	69
Lampiran 2. Analisis QSPM.....	72
Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan.....	74



BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peternakan domba menjadi salah satu usaha peternakan yang banyak ditekuni masyarakat dan sebagian besar masih peternakan rakyat yang bersifat tradisional serta menjadi usaha sampingan. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik tahun 2023 Provinsi Jawa Timur menjadi wilayah dengan jumlah populasi domba sebanyak 604.997 ekor dan berada di posisi kedua tertinggi setelah Provinsi Jawa Tengah. Salah satu wilayah dengan potensi yang menjanjikan untuk pengembangan peternakan adalah Kecamatan Panggul Kabupaten Trenggalek. Pada tahun 2022 populasi domba di Kecamatan Panggul hanya 1.130 ekor. Sedangkan, pada tahun 2023 populasi domba di Kecamatan Panggul mencapai 5.380 ekor (Pemerintah Kabupaten Trenggalek, 2023). Peningkatan populasi ternak domba di wilayah tersebut tentunya diikuti dengan meningkatnya persaingan antar peternak dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya.

Wilayah Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek menjadi daerah yang potensial untuk pengembangan usaha peternakan karena ketersediaan bahan pakan yang banyak dan cukup beragam (Pemerintah Desa Panggul, 2020). Salah satu usaha peternakan yang ada di wilayah tersebut adalah peternakan Maju Lestari Farm. Peternakan tersebut merupakan usaha budidaya domba dan berfokus pada kegiatan pembibitan (*breeding*) dengan populasi domba saat ini adalah 80 ekor. Peternakan Maju Lestari Farm dipilih karena sesuai dengan tujuan penelitian yaitu menyusun strategi pengembangan bagi usaha peternakan dalam tahap pertumbuhan, mengingat usaha ini yang baru berjalan 2 tahun dan belum pernah dilakukan penelitian di peternakan tersebut. Peternakan juga memiliki potensi antara lain ketersediaan lahan untuk pemeliharaan, bahan pakan yang mudah ditemukan, serta lokasi kandang pemeliharaan yang strategis karena dekat dengan tempat pemasaran atau pasar hewan. Beberapa potensi yang dimiliki oleh peternakan tersebut dapat digunakan sebagai modal dalam pengembangan usaha yang dimilikinya.

Pengembangan usaha dilakukan untuk meningkatkan profitabilitas dan memperluas jangkauan pasar yang dimilikinya. Sehingga diperlukan perumusan strategi yang tepat agar usaha tersebut mampu mencapai tujuan yang diharapkan.

Perumusan strategi pengembangan diawali dengan melakukan evaluasi faktor-faktor yang berpengaruh terhadap usaha yang dijalankannya. Pelaksanaan evaluasi usaha berbasis analisis SWOT dapat digunakan sebagai salah satu upaya untuk menganalisis posisi perusahaan berdasar pada aspek internal dan eksternal. Analisis SWOT dipilih karena gambaran yang diberikan lebih komprehensif dan keputusan yang diperoleh bisa lebih baik. Hal ini sesuai dengan pernyataan Zainuri & Budi Setiadi, (2023) bahwa salah satu alat analisis yang dapat dimanfaatkan untuk menilai daya saing perusahaan dengan kompetitornya adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Selain itu, Kotler & Keller (2016) dalam Hidayat dkk (2024) menyebutkan bahwa melalui penerapan analisis SWOT keputusan yang dibuat bisa lebih adaptif terhadap perubahan karena didasarkan pada kondisi internal dan eksternal perusahaan.

Bagi peternak pemula atau yang baru saja menjalankan suatu usaha peternakan, mempertahankan keberlanjutan usahanya menjadi tantangan tersendiri. Faktor yang menjadi kendala atau hambatan bagi usaha peternakan untuk berkembang dan berkelanjutan salah satunya adalah peternak belum melakukan evaluasi kondisi internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap usahanya. Berdasarkan latar belakang yang diuraikan, perlu dikaji mengenai strategi pengembangan usaha dengan penerapan analisis SWOT pada Peternakan Maju Lestari Farm. Tujuan penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan khususnya usaha ternak domba dengan menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman usaha ternak domba di lokasi tersebut. Hasil strategi yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan peternak sebagai pertimbangan dalam pengembangan usaha tersebut, serta dapat digunakan untuk penyusunan *business plan* usaha budidaya ternak domba.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian Strategi Pengembangan Usaha Ternak Domba Pada Peternakan Maju Lestari Farm adalah sebagai berikut:

- 1) Apa sajakah faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan (*internal factor*) serta peluang dan ancaman (*external factor*) pada peternakan Maju Lestari Farm?





- 2) Bagaimana strategi pengembangan usaha ternak domba pada Peternakan Maju Lestari Farm?
- 3) Bagaimana analisis finansial usaha ternak domba pada Peternakan Maju Lestari Farm?
- 4) Bagaimana penyusunan *business plan* pada usaha budidaya ternak domba?

1.3 Tujuan

Adapun tujuan penelitian Strategi Pengembangan Usaha Ternak Domba Pada Peternakan Maju Lestari Farm adalah sebagai berikut:

- 1) Menganalisis aspek kekuatan dan aspek kelemahan (*internal factor*) serta aspek peluang dan ancaman (*external factor*) usaha Peternakan Maju Lestari Farm.
- 2) Merumuskan strategi pengembangan usaha ternak domba pada Peternakan Maju Lestari Farm.
- 3) Menganalisis aspek finansial usaha ternak domba pada Peternakan Maju Lestari Farm.
- 4) Merumuskan *business plan* usaha budidaya ternak domba.

1.4 Manfaat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi Penulis
Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis tentang perumusan strategi pengembangan usaha peternakan domba.
- 2) Bagi Pelaku Usaha Peternakan
Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan dapat digunakan sebagai pertimbangan maupun acuan dalam menentukan strategi pengembangan khususnya bagi pelaku usaha ternak domba.
- 3) Bagi Institusi Akademik
Penelitian ini diharapkan membantu meningkatkan reputasi institusi akademik serta memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan di bidang peternakan dan bisnis khususnya tentang strategi pengembangan usaha ternak domba.



BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah hasil dari beberapa penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti sebelumnya dan berguna sebagai bahan referensi, perbandingan, dan dasar penelitian yang akan dilakukan. Penelitian terdahulu dapat menjadi sumber inspirasi bagi peneliti selanjutnya untuk menghasilkan penelitian atau temuan baru. Penelitian terdahulu juga digunakan untuk menghindari anggapan adanya kesamaan antara penelitian yang sudah dilakukan dengan penelitian yang akan dilakukan. Hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbandingan
			Persamaan dan Perbedaan
1	Perwitasari, 2021, Analisis SWOT Usaha Ternak Domba di Kelompok Tani Ternak Domba Kabupaten Cirebon	Metode penelitian dalam penelitian ini ialah survei dan observasi dengan sampel responden peternak yang bergabung dalam Kelompok Tani Ternak di Kabupaten Cirebon. Metode analisis data menggunakan analisis SWOT. Pada penelitian ini dihasilkan alternatif strategi usaha ternak domba.	<p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Mengkaji faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha ternak domba. <p>Perbedaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lokasi dan waktu penelitian. Metode analisis data tidak dilanjutkan dengan metode QSPM.
2	Santoso dkk, 2023, Pengembangan Usaha Agribisnis Ternak Domba di Peternakan Domba Berkah Farm, Junrejo, Kota Batu, Jawa Timur	Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Penelitian yang dilakukan berfokus pada strategi pemasaran.	<p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Mengkaji faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha ternak domba. <p>Perbedaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Tempat dan waktu penelitian. Hasil penelitian berupa alternatif strategi pemasaran Metode analisis data tidak dilanjutkan dengan metode QSPM



No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbandingan
			Persamaan dan Perbedaan
3	Satria dan Marhayani, 2023, Analisis Strategi Pemasaran Peternakan Ayam Ras Petelur Zoeya Berkah di Kelurahan Nalu Kecamatan Baolan Kabupaten Tolitoli	Metode penelitian yang digunakan pendekatan kualitatif dan deskriptif, pengumpulan data utama melalui wawancara. Hasil penelitian bahwa dengan strategi yang tepat, Zoeya Berkah tidak hanya dapat mempertahankan operasinya tetapi juga berkembang di pasar unggas yang kompetitif, berkontribusi pada ekonomi lokal dan ketahanan pangan.	<p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengkaji faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha ternak. <p>Perbedaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tempat dan waktu penelitian. 2. Komoditas usaha ternak. 3. Hasil penelitian berupa alternatif strategi pemasaran. 4. Metode analisis data tidak dilanjutkan dengan metode QSPM.
4	Panth, 2021, <i>Factors Affecting The Profitability from Goat Farming in Gulmi, Nepal.</i>	Tujuan penelitian ini untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi praktik peternakan kambing dan hasil ekonominya di wilayah Gulmi, Nepal. Studi ini menyimpulkan bahwa profitabilitas peternakan kambing di Gulmi, Nepal secara signifikan terhambat oleh beberapa faktor, terutama kurangnya praktik pertanian yang lebih baik dan pasokan pakan yang tidak mencukupi. Studi ini juga menekankan bahwa dengan mengatasi faktor-faktor tersebut dapat menciptakan produktivitas yang lebih baik dan berkontribusi positif pada pendapatan peternak di wilayah tersebut.	<p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas usaha peternakan. 2. Metode penelitian yang digunakan <p>Perbedaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tempat dan waktu penelitian. 2. Komoditas usaha ternak.
5	Wicaksono dkk, 2023, Strategi Pemasaran Telur Ayam Ras pada UD. Mahakarya Farm Desa Sarimulyo	Penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal serta merumuskan alternatif strategi pemasaran telur	<p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengkaji faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha ternak.

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbandingan
			Persamaan dan Perbedaan
	Kabupaten Banyuwangi	ayam ras pada UD Mahakarya Farm Desa Sarimulyo Kecamatan Cluring. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu kualitatif dan kuantitatif. Penelitian ini menggunakan analisis matriks IFAS dan EFAS, matriks IE, matriks SWOT dan QSPM. Hasil analisis SWOT diperoleh sebelas strategi alternatif yang direkomendasikan untuk pemasaran telur ayam ras dengan strategi prioritas yaitu mempertahankan kualitas telur untuk mempertahankan keseimbangan harga dan loyalitas mitra.	2. Metode penelitian yang digunakan. Perbedaan: 1. Tempat dan waktu penelitian. 2. Komoditas usaha ternak. 3. Hasil penelitian berupa strategi pemasaran telur.

Berdasarkan Tabel 1. terdapat beberapa perbedaan dari penelitian yang sudah dan yang akan dilaksanakan. Perbedaan pertama yaitu waktu dan lokasi penelitian. Perbedaan lainnya adalah variasi dalam alat analisis data yang digunakan. Pada beberapa penelitian yang telah dilakukan tidak adanya Matriks Perencanaan Strategis Kuantitatif (QSPM) dalam proses analisis. Kurangnya QSPM dapat menyiratkan pendekatan yang lebih kualitatif, yang dapat memberikan wawasan yang berbeda dibandingkan dengan analisis kuantitatif. Faktor-faktor ini sangat penting karena dapat mengarah pada hasil dan wawasan yang berbeda, serta menekankan bahwa temuan mungkin tidak dapat diterapkan secara universal.

2.2 Tinjauan Teori

2.2.1. Potensi Usaha Ternak Domba

Sektor peternakan menjadi salah satu aspek pendukung dalam program ketahanan pangan untuk mendukung pembangunan berkelanjutan di Indonesia. Di wilayah pedesaan sektor ini merupakan salah satu motor penggerak ekonomi masyarakat. Usaha peternakan domba baik pembibitan (*breeding*) maupun





penggemukan (*fattening*) menjadi usaha yang banyak ditekuni oleh masyarakat karena ukuran tubuh domba yang tidak terlalu besar, perawatannya relatif lebih mudah, seringnya melahirkan lebih dari satu ekor anakan dalam satu kelahiran, jarak antar kelahiran yang singkat, pertumbuhan relatif cepat, serta kebutuhan pakan yang tidak sebanyak ternak ruminansia lain. Hal ini sesuai dengan pernyataan Perwitasari (2021) bahwa ternak domba sangat diminati masyarakat karena kebutuhan pakan yang relatif lebih rendah jika dibandingkan dengan ternak sapi atau jenis ruminansia lainnya. Selain itu, Wahyudi (2023) menyatakan bahwa di Indonesia populasi ternak ruminansia kecil kambing dan domba meningkat sebesar 4,75% per tahunnya. Perkembangan yang diikuti dengan dukungan dari pemerintah tentunya mempermudah upaya tercapainya swasembada pangan.

Usaha *breeding* maupun *fattening* memiliki potensi yang sama-sama besar dalam perkembangan usaha peternakan. Kegiatan *breeding* memiliki potensi besar untuk terus dikembangkan mengingat kebutuhan akan bibit yang berkualitas semakin meningkat. Perkembangan teknologi berperan penting dalam meningkatkan efisiensi usaha pembibitan domba. Penggunaan inseminasi buatan (IB) dan teknologi reproduksi lainnya memungkinkan peternak untuk menghasilkan bibit dengan kualitas genetik yang lebih baik. Sesuai dengan penelitian Rahman dkk (2021) bahwa Inseminasi Buatan (IB) menjadi salah satu teknologi perbaikan mutu genetik domba dalam menghasilkan daging. Potensi tersebut tentunya harus didukung oleh manajemen pemeliharaan yang baik. Dengan demikian, kombinasi dari keduanya menjadi kunci dalam keberhasilan usaha *breeding*.

Di sisi lain, pada sektor *fattening* atau penggemukan juga memiliki potensi yang menjanjikan mengingat permintaan daging yang diprediksi terus meningkat. Berdasarkan data dari Pusdatin (2023) bahwa tahun 2023-2027 produksi daging kambing dan domba diprediksi mengalami peningkatan sebesar 2,62% per tahunnya. Selain itu, permintaan daging domba untuk konsumsi harian, aqiqah, maupun kegiatan lainnya juga menjadi peluang yang bisa dimanfaatkan oleh peternak. Pada sektor penggemukan, pakan berperan penting dalam menghasilkan daging domba yang berkualitas tinggi. Sesuai dengan kajian Warastomo dkk (2021) yang menjelaskan bahwa pakan menjadi faktor terpenting yang menentukan keberhasilan dalam beternak. Dimana pada sektor penggemukan pakan yang memiliki kandungan protein dan energi yang cukup



dapat memberikan hasil daging yang efisien dan optimal (Damayanti dkk dalam Warastomo 2021).

Sektor peternakan khususnya usaha ternak domba ikut berperan dalam meningkatkan ketahanan pangan dan pembangunan berkelanjutan di Indonesia. Dengan keunggulan domba yang memiliki pertumbuhan relatif cepat dan proses adaptasi yang mudah, usaha ini menawarkan peluang ekonomi yang menjanjikan bagi masyarakat. Dukungan teknologi dan manajemen pemeliharaan yang baik sangat diperlukan untuk meningkatkan kualitas produk dan efisiensi produksi. Selain itu, proyeksi peningkatan permintaan daging domba di masa depan juga memberikan peluang besar bagi peternak untuk mengembangkan usahanya. Dengan demikian, kombinasi dari masing-masing aspek produksi tersebut menjadi kunci keberhasilan dalam usaha peternakan domba.

2.2.2. Manajemen Budidaya Domba

Domba menjadi salah satu jenis hewan ternak ruminansia yang banyak dibudidaya oleh masyarakat. Domba yang dibudidaya oleh masyarakat didominasi domba-domba lokal asli Indonesia. Domba lokal adalah domba asli Indonesia yang memiliki keunggulan seperti tingkat adaptasi yang baik terutama pada iklim tropis dan kemampuan beranak sepanjang tahun. Murtidjo, 1993 dalam Basri dkk., 2021 menyebutkan bahwa domba lokal berukuran relatif kecil, bulunya berwarna seragam, serta ekor yang kecil dan relatif lebih pendek. Menurut Ensminger (2002), taksonomi domba adalah sebagai berikut:

Kerajaan	: <i>Animalia</i> (hewan)
Filum	: <i>Chordata</i> (hewan bertulang belakang)
Kelas	: <i>Mammalia</i> (hewan menyusui)
Bangsa	: <i>Artiodactyla</i> (hewan berkuku genap)
Keluarga	: <i>Bovidae</i> (memamah biak)
Marga	: <i>Ovis</i> (domba)
Jenis	: <i>Ovis aries</i> (domba yang didomestikasi)

Selain domba-domba lokal, salah satu jenis domba yang dibudidayakan oleh peternak adalah domba *Cross Texel*. Domba *Cross Texel* merupakan hasil persilangan antara domba *Texel* dengan domba-domba lokal yang ada di Indonesia. Domba *Texel* berasal dari Belanda lebih tepatnya di wilayah Pulau *Texel*. Domba ini dikenal memiliki sifat unggul dalam produksi daging dan



penghasil wol (Azhar dkk., 2024). Menurut Fauzi dkk., (2022), persilangan domba Texel memiliki rata-rata ukuran tubuh dan berat badan yang lebih tinggi dibandingkan dengan domba Garut. Pada usaha budidaya domba ada beberapa aspek yang perlu dipahami diantaranya adalah pemilihan bibit, sistem reproduksi, manajemen pakan, manajemen kandang, dan pengendalian penyakit.

Pemilihan bibit yang akan dipelihara menjadi salah satu penentu keberhasilan budidaya ternak domba. Domba yang akan dipilih menjadi bibit sebaiknya memiliki ciri antara lain domba sehat atau tidak sedang terserang penyakit, berasal dari bangsa domba dengan keunggulan pada kinerja reproduksinya, seperti subur dan persentase kelahiran tinggi, pertumbuhan cepat dan kualitas maupun kuantitas karkas yang baik. Pertimbangan lain dalam pemilihan bibit adalah umur pubertas (pada betina 10 bulan, jantan 12 bulan), subur, bentuk tubuh yang normal, berasal dari keturunan kembar, dan untuk indukan memiliki ambing simetris dengan jumlah puting dua buah (Fahmi dkk., 2015).

Reproduksi adalah fisiologi tubuh makhluk hidup yang memiliki peran dalam proses perkembangbiakan. Pada umumnya reproduksi terbagi menjadi tiga tahap, yaitu masa pubertas, siklus birahi, dan perkawinan. Hal-hal yang perlu diperhatikan pada sistem reproduksi ternak adalah sebagai berikut: Pada umur 6-8 bulan domba betina mulai mencapai kematangan seksual dan domba mulai dewasa tubuh pada umur 18-20 bulan. Domba betina dapat dikawinkan pertama kali pada umur 12-15 bulan dengan siklus birahi rata-rata terjadi setiap 17 hari sekali dan durasi birahi berlangsung antara 24-45 jam atau 1-2 hari. Waktu ideal domba kawin saat masa birahi adalah pada hari kedua. Lama waktu bunting pada domba berlangsung sekitar 5 bulan atau 144-152 hari, dan anak domba disapih pada umur 3 bulan, umur produktif domba untuk diternakkan sekitar 5 tahun untuk betina dan 6-8 tahun untuk jantan, serta induk domba betina dapat dikawinkan kembali 3 bulan setelah domba beranak (Nugroho dkk., 2023).

Pembuatan kandang dirancang dan harus memenuhi persyaratan kenyamanan dan kesehatan ternak, mudah dikontrol oleh peternak, dapat meningkatkan efisiensi pemeliharaan, serta tidak menimbulkan masalah bagi lingkungan. Bentuk atau jenis kandang yang dibuat harus disesuaikan dengan jenis ternak yang dipelihara. Manajemen kandang yang tidak sesuai dengan standar dapat berdampak buruk terhadap produktivitas ternak dan menimbulkan

permasalahan bagi lingkungan sekitar. Berikut adalah beberapa syarat pembuatan kandang (Fahmi dkk., 2015):

- Konstruksi kandang harus kuat.
- Menggunakan bahan-bahan yang mudah ditemukan.
- Ukuran kandang disesuaikan dengan jenis ternak yang dipelihara. Dalam pemeliharaan domba ukuran kandang terbagi menjadi tiga, yaitu a) kandang induk atau utama yang berfungsi sebagai tempat penggemukan dengan ukuran 1 × 1 m, b) kandang induk dan anakan digunakan untuk indukan yang menyusui anaknya selama 3 bulan dengan luas 0,75 × 1 m, dan c) kandang pejantan yang berukuran 2 × 1,5 m.
- Kandang mudah dibersihkan, sinar matahari pagi cukup, sirkulasi udara yang baik, dan letak kandang lebih tinggi dari lingkungan sekitarnya untuk menghindari resiko banjir.
- Atap kandang terbuat dari material yang ringan dan memiliki daya serap panas yang rendah, seperti dari atap rumbia atau genting tanah. Memiliki tempat penampungan kotoran yang berada di bawah kandang dengan kedalaman kurang lebih 40 cm. Memiliki saluran pembuangan air di sekitar kandang agar tidak ada genangan air di sekitar kandang.

Pakan menjadi penyumbang terbesar dalam biaya pemeliharaan, yaitu sekitar 60-70%. Manajemen pakan yang baik adalah yang memperhatikan beberapa aspek meliputi kesesuaian jenis pakan, kecukupan bahan dan kandungan nutrisi, perbandingan hijauan dan konsentrat, serta frekuensi pemberian yang teratur (Sandi dkk., 2019). Sebagian besar pakan domba terdiri dari hijauan, meliputi rumput dan daun-daunan tertentu (leguminosa). Pemberian pakan umumnya dilakukan 2 kali dalam sehari pada pagi dan sore hari. Hijauan dapat diberikan dalam bentuk segar atau telah melalui proses pengawetan, fermentasi maupun pengeringan. Konsentrat merupakan bahan pakan yang diberikan bersama bahan pakan lain terutama hijauan untuk meningkatkan kandungan nutrisi dari keseluruhan pakan yang diberikan kepada ternak dengan cara dicampur sebagai suplemen atau bahan pelengkap. Contoh dari bahan pakan konsentrat adalah dedak jagung, ampas tahu, bungkil kelapa, bungkil kacang tanah, dan lainnya.





Manajemen kesehatan ternak adalah upaya yang dilakukan untuk memastikan bahwa domba tetap sehat, mampu berproduksi dengan baik, sehingga hasil yang diperoleh optimal. Menurut Fahmi dkk., (2015), upaya yang dapat dilakukan untuk menciptakan ternak yang sehat dan lingkungan kandang yang nyaman antara lain sebagai berikut:

- Melakukan sanitasi dan desinfeksi kandang secara rutin untuk menjaga kebersihan kandang dan meminimalisir adanya bibit penyakit.
- Domba dimandikan minimal seminggu sekali dan setelah dimandikan domba dijemur sampai bulunya kering.
- Mencukur bulu domba apabila sudah kelihatan panjang
- Membersihkan dan memotong kuku domba apabila sudah terlalu panjang dan kotor.
- Program vaksinasi untuk mencegah penyakit.
- Pemeriksaan kesehatan secara rutin untuk mendeteksi gejala penyakit sejak dini.

2.2.3. Pengertian Strategi Pengembangan

Kata “strategi” merupakan turunan dari kata dalam bahasa Yunani *strategos* yang artinya pemimpin atau komandan militer. Secara umum strategi adalah upaya yang dilakukan pemimpin dalam menyusun rencana untuk meraih kemenangan. Menurut Yatminiwati, (2019) secara umum strategi diartikan sebagai proses perumusan rencana oleh pemimpin yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, serta disertai penyusunan upaya atau langkah-langkah agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan secara khusus strategi merupakan tindakan yang bersifat bertahap dan berkelanjutan, serta didasarkan pada sudut pandang mengenai harapan konsumen di masa depan. Sehingga strategi merupakan suatu proses perencanaan jangka panjang yang bertujuan untuk mencapai target yang telah ditentukan dengan mempertimbangkan berbagai faktor yang mempengaruhi perusahaan.

Pengembangan organisasi adalah upaya agar perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien dengan cara melakukan berbagai perubahan, baik dalam cara kerja, struktur organisasi, maupun budaya perusahaan yang bertujuan agar perusahaan bisa mencapai kinerja yang lebih baik dan bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat (J. Winardi, 2015). Berdasarkan pengertian yang



telah dipaparkan strategi pengembangan merupakan suatu rencana yang komprehensif dan sistematis yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu melalui serangkaian langkah-langkah yang terukur.

2.2.4. Analisis SWOT

SWOT merupakan akronim dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman). Analisis SWOT merupakan sebuah metode evaluasi yang digunakan untuk menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang berpengaruh terhadap suatu organisasi, rencana, proyek, individu atau kegiatan bisnis (Zainuri & Budi Setiadi, 2023). Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-an dan sejak itu telah menjadi metode populer di berbagai bidang, termasuk bisnis, pendidikan, dan pengembangan produk. Menurut Albert Humphrey analisis SWOT merupakan metode sederhana yang digunakan untuk mengevaluasi kemampuan dan ketidakmampuan dari suatu organisasi atau perusahaan serta mengidentifikasi potensi dan ancaman yang mungkin dihadapi. Melalui analisis tersebut dapat membantu pengambilan keputusan yang lebih tepat serta merumuskan rencana strategis yang lebih efektif.

Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor yang berasal dari dalam atau internal perusahaan yang mencakup sumber daya, kemampuan, dan karakteristik organisasi. Kekuatan mengacu pada aspek-aspek yang memberikan keunggulan kompetitif, seperti reputasi yang baik, tenaga kerja terampil, dan teknologi canggih. Di sisi lain, kelemahan menggambarkan area yang perlu diperbaiki, seperti keterbatasan finansial, kurangnya inovasi, atau rendahnya kepuasan pelanggan. Memahami kedua aspek ini penting untuk mengidentifikasi bagaimana organisasi dapat memanfaatkan kekuatan untuk mengambil peluang dan mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada (Ge, 2016).

Analisis peluang dan ancaman berfokus pada perubahan lingkungan eksternal dan dampaknya terhadap perusahaan. Menurut Mashuri & Nurjannah, (2020) peluang mencakup kondisi pasar yang menguntungkan, perubahan regulasi, atau tren sosial yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan. Sebaliknya, ancaman termasuk persaingan yang meningkat, perubahan kebijakan, atau risiko ekonomi. Evaluasi peluang dan ancaman yang dilakukan dapat membantu organisasi dalam merumuskan strategi yang lebih efektif untuk

mengoptimalkan posisi mereka di pasar dan menghadapi tantangan yang mungkin muncul. Hasil analisis faktor-faktor internal dan eksternal akan diuraikan ke dalam matriks IFE dan matriks EFE. Menurut David (2006), matriks IFE adalah alat formulasi strategi yang digunakan untuk merangkum dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam berbagai area fungsional bisnis, dan menjadi dasar untuk mengevaluasi hubungan antar area tersebut. Sedangkan matriks EFE digunakan untuk menganalisis faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi perusahaan, seperti peluang dan ancaman yang berasal dari aspek ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum, teknologi, dan persaingan.

Menurut Pearce dan Robinson dalam Budisetyorini dkk (2019), posisi kuadran yang dihasilkan pada proses analisis SWOT berpengaruh terhadap pemilihan strategi yang akan diterapkan dalam meningkatkan daya saing suatu perusahaan. Posisi suatu perusahaan dalam kuadran SWOT terbagi menjadi 4.

Adapun penjelasan kuadran SWOT I-IV adalah sebagai berikut:

1) Kuadran I (positif, positif)

Kuadran I menjelaskan bahwa suatu perusahaan berada pada posisi yang kuat dan memiliki peluang yang bagus. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi **progresif**, artinya perusahaan dalam kondisi yang prima sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan, dan berkembang secara maksimal.

2) Kuadran II (positif, negatif)

Kuadran II menjelaskan bahwa suatu perusahaan kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **diversifikasi strategi**, artinya organisasi dalam kondisi yang prima namun tantangan yang dihadapi berat sehingga diperkirakan perusahaan akan mengalami kesulitan untuk berkembang apabila hanya fokus pada strategi sebelumnya. Oleh karena itu, disarankan untuk meningkatkan ragam strategi usahanya.

3) Kuadran III (negatif, positif)

Kuadran III menjelaskan bahwa suatu perusahaan lemah namun memiliki peluang yang sangat besar. Rekomendasi strategi yang diberikan yaitu **ubah strategi**, artinya perusahaan disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya.



Karena strategi lama yang dimiliki dikhawatirkan menyulitkan organisasi untuk mengambil peluang yang ada.

4) Kuadran IV (negatif, negatif)

Kuadran IV menjelaskan bahwa perusahaan lemah dan menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **strategi bertahan**, artinya kondisi internal perusahaan berada pada pilihan yang membingungkan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk menggunakan strategi bertahan dan mengoptimalkan kinerja internal agar tidak semakin jatuh dan terus berupaya memperbaikinya.

Matriks analisis SWOT menghasilkan empat komponen strategi dengan menggabungkan empat faktor yang dianalisis, yaitu strategi SO, WO, ST, dan WT. Pertama, *Strength-Opportunity* (SO) yang berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal perusahaan untuk mengambil peluang yang ada sehingga dapat meningkatkan daya saing. Kedua, *Weakness-Opportunity* (WO) adalah strategi untuk meminimalisir kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang yang ada. Ketiga, *Strength-Threats* (ST) adalah strategi untuk meminimalkan ancaman eksternal dengan mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki perusahaan. Keempat, *Weakness-Threats* (WT) adalah strategi bertahan dengan mengurangi kelemahan internal perusahaan dan menghindari ancaman dari luar perusahaan (Kurniawan, 2019).

2.2.5. Manfaat Analisis SWOT

Penerapan analisis SWOT membantu organisasi atau perusahaan untuk mengenali kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya serta mengidentifikasi peluang pasar yang dapat dimanfaatkan dan ancaman yang harus dihindari. Analisis SWOT juga digunakan untuk membantu memahami posisi perusahaan saat ini dan mengidentifikasi area potensial untuk perbaikan (Zainuri & Budi Setiadi, 2023). Sehingga, perusahaan dapat mengambil peluang yang ada menggunakan kelebihan yang dimilikinya. Menurut Sylvia & Hayati (2023), manfaat atau kegunaan dilakukannya analisis SWOT adalah sebagai berikut:

- 1) Mampu memberikan gambaran suatu perusahaan dari empat sisi, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Sehingga perusahaan dalam mengambil keputusan dapat melihat dari empat aspek ini secara lebih komprehensif.





- 2) Dapat dijadikan sebagai acuan penyusunan rencana keputusan jangka panjang.
- 3) Mampu mempermudah pemahaman para *stakeholder* yang berkeinginan bahkan bergabung dengan perusahaan dalam suatu hubungan kerjasama yang saling menguntungkan.
- 4) Dapat dijadikan bahan evaluasi secara rutin untuk melihat *progress report* dari setiap keputusan yang telah dibuat selama ini.

2.2.6. Matriks QSPM

Secara objektif, *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) adalah alat penilai strategi. Secara konseptual, analisis QSPM mengukur daya tarik dari strategi-strategi yang disusun berdasarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang krusial untuk mencapai keberhasilan (Indriarti & Rachmawati Chaidir, 2021). QSPM diartikan sebagai teknik yang digunakan untuk mengetahui strategi alternatif terbaik secara objektif, dengan mengevaluasi strategi-strategi yang dihasilkan berdasarkan faktor eksternal dan internal yang telah diidentifikasi sebelumnya (Novita, 2023). QSPM merupakan suatu alat yang digunakan untuk melakukan evaluasi prioritas strategi alternatif secara objektif, menetapkan daya tarik relatif dari strategi alternatif yang layak berdasarkan faktor internal dan eksternal serta menentukan strategi mana yang terbaik untuk diterapkan oleh perusahaan (Hasni & Fahira, 2021). Dengan matriks QSP, perusahaan dapat mengurutkan berbagai strategi yang ada untuk menentukan skala prioritas dalam penerapan strategi.

Perhitungan pada matriks QSP adalah dengan menggabungkan faktor-faktor internal maupun eksternal terhadap alternatif strategi yang telah dirumuskan. Pada proses ini, dilakukan pembobotan ulang melalui penentuan nilai daya tarik atau *Attractiveness Scores* (AS), dan *Total Attractiveness Scores* (TAS). Nilai AS menunjukkan tingkat daya tarik relatif dari setiap strategi dalam satu set alternatif yang ada. Ketentuan penilaian AS adalah sebagai berikut (Novita, 2023):

- a. Nilai 1 = tidak memiliki daya tarik
- b. Nilai 2 = daya tarik rendah
- c. Nilai 3 = daya tarik sedang
- d. Nilai 4 = daya tarik tinggi



Nilai TAS diperoleh dari hasil perkalian bobot dengan nilai AS. Nilai total (TAS) selanjutnya diakumulasi untuk memperoleh tingkat skor dari berbagai alternatif strategi yang ada. Skor tertinggi menunjukkan strategi yang terbaik untuk diterapkan dalam suatu perusahaan. Namun harus diperhatikan bahwa QSPM hanya digunakan untuk mengurutkan prioritas strategi dalam satu set alternatif.

2.2.7. Analisis Usaha

Analisis usaha merupakan proses perhitungan mengenai besarnya seluruh biaya (pengeluaran) yang diperlukan dalam suatu kegiatan produksi. Analisis tersebut bertujuan untuk mengetahui secara detail komponen biaya yang dikeluarkan serta hasil yang dicapai dari kegiatan usaha yang dijalankan (Bando dkk., 2023). Artinya analisis usaha dilakukan untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan layak dan memperoleh keuntungan atau sebaliknya tidak layak dan mengalami kerugian. Indikator pendekatan atau alat analisis usaha yang digunakan adalah sebagai berikut:

1) Analisis Biaya

a. Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang besarnya tetap (konstan), tidak dipengaruhi oleh jumlah produk yang dihasilkan. Misalnya biaya sewa tanah, biaya pembuatan kandang dan peralatan, gaji tenaga kerja tetap, dan lain-lain. Pada analisa biaya tetap, investasi harta tetap dihitung dari nilai atau biaya penyusutan. Penyusutan merupakan jumlah dari biaya aset yang dapat disusutkan selama umur manfaatnya (Dirgantara & Suryadarma, 2020). Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$NP = \frac{NA - NS}{UE}$$

Keterangan:

NP : Nilai Penyusutan

NA : Nilai Awal

NS : Nilai Sisa/residu

UE : Umur Ekonomis



b. Biaya variable (*variable cost*)

Biaya yang jumlahnya tergantung pada kapasitas produksi yang dihasilkan (Bando dkk., 2023). Komponen biaya variabel meliputi biaya pengadaan sarana produksi seperti: bibit atau bakalan, pakan, obat-obatan.

Sehingga biaya total yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan produksi dapat dirumuskan sebagai berikut (Lestari & Zulkarnain, 2024):

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC : *Total Cost* (biaya total)

TFC : *Total Fixed Cost* (total biaya tetap)

TVC : *Total Variable Cost* (total biaya variabel)

2) Penerimaan

Menurut Soekartawi (2006), penerimaan usaha yaitu jumlah nilai uang (rupiah) yang diperoleh dari seluruh produk yang laku terjual, dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR : *Total Revenue* (total penerimaan)

P : *Price* (harga)

Q : *Quantity* (jumlah produksi)

3) Pendapatan

Pendapatan atau *income* diperoleh dari selisih antara nilai penerimaan dengan biaya total yang dikeluarkan dalam satu kali produksi (Lestari & Zulkarnain, 2024). Rumus pendapatan:

$$I = TR - TC$$

Keterangan:

I : *Income* (pendapatan)

TR : *Total Revenue* (total penerimaan)

TC : *Total Cost* (biaya total)

4) R/C Ratio

R/C *ratio* atau *revenue cost ratio* merupakan nilai yang diperoleh dari perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan.



Semakin besar nilai R/C semakin besar pula keuntungan yang diperoleh.
Rumus R/C ratio (Suwarta dkk., 2022):

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

Keterangan:

TR : *Total revenue* (total penerimaan)

TC : *Total cost* (total biaya)

Dengan ketentuan:

- Nilai R/C > 1, menguntungkan atau layak untuk dijalankan.
- Nilai R/C = 1, impas
- Nilai R/C < 1, merugikan atau belum layak untuk dijalankan.

5) BEP

Break Event Point (BEP) merupakan kondisi dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan tetapi tidak mengalami kerugian atau impas. Artinya hasil penjualan yang dilakukan hanya cukup untuk menutup biaya produksi yang dikeluarkan. Menurut Soekartawi, (2002) penetapan BEP dapat dilakukan melalui dua cara, yaitu:

- BEP Unit

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Jual}}$$

- BEP Harga

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}}$$

6) ROI

Return on Investment (ROI) merupakan persentase naik turunnya investasi dalam periode tertentu. Apabila hasilnya positif maka perusahaan memperoleh pengembalian dari investasi yang dilakukan. Sebaliknya, jika hasilnya negatif maka investasi tersebut membuat kehilangan profit dari investasi yang diberikan (Athika Meliana Dewi, 2022). Rumus ROI:

$$ROI = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Investasi Harta Tetap}} \times 100\%$$

7) Payback Period

Payback period adalah alat penilaian terhadap jangka waktu atau periode pengembalian investasi suatu usaha (Kasmir dan Jakfar, 2012). Secara lebih sederhana *payback period* adalah waktu yang diperlukan oleh suatu usaha

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



dalam mengembalikan investasi yang dilakukannya. Semakin singkat waktu pengembalian mengindikasikan bahwa semakin layak suatu usaha, hal ini sejalan lurus dengan semakin besar keuntungan yang diperoleh perusahaan (Madyastusti, 2016). Rumus *payback period* adalah sebagai berikut:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas masuk bersih}}$$

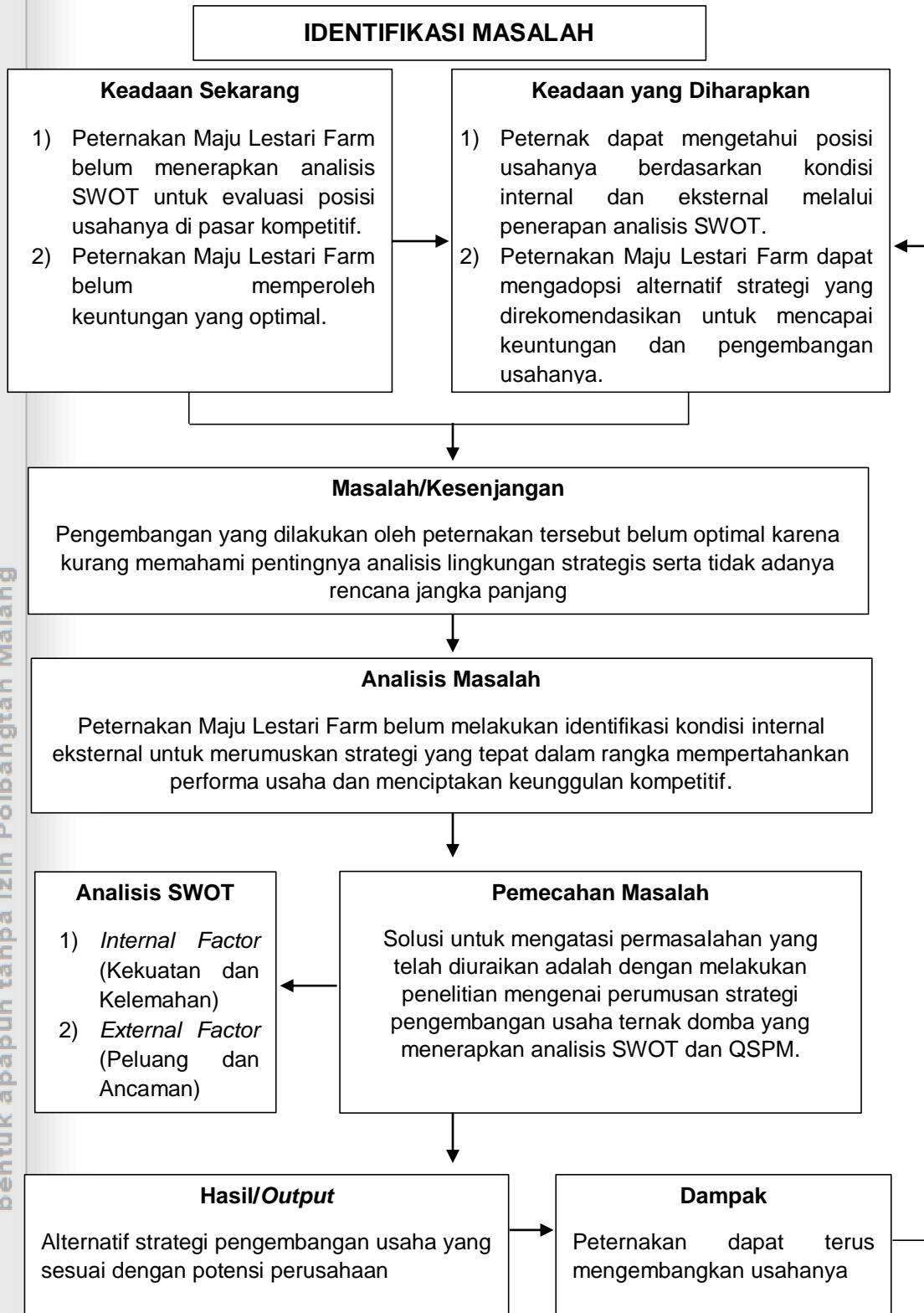
2.2.8. *Business Plan*

Business plan merupakan alat yang digunakan untuk merencanakan bisnis dan hal-hal yang akan dilakukan pada masa mendatang dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan bisnis diperlukan untuk mengetahui kelemahan, kekuatan, laba, dan rugi dari usaha yang akan dijalankan (Endah dkk., 2019). Manfaat lain dari penyusunan rencana bisnis adalah untuk memberikan pedoman kepada perusahaan dalam mengelola usahanya karena dengan menuliskan tujuan dan rencana strategi untuk mencapainya akan mempermudah perusahaan dalam melakukan evaluasi untuk pengembangan usahanya. Rencana usaha juga menjadi sarana berkomunikasi dengan pihak ketiga untuk mencari bantuan dana seperti pada perbankan atau investor-investor baru (Ida dkk., 2019). Sehingga perencanaan bisnis harus memuat faktor-faktor yang dimiliki oleh perusahaan dan nantinya dapat dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

© 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



2.3 Kerangka Pikir



Gambar 1. Kerangka Pikir



BAB III. METODE PELAKSANAAN

3.1 Waktu dan Lokasi Pelaksanaan

Penelitian ini dilaksanakan mulai tanggal 20 Desember 2024 sampai dengan 31 Januari 2025 dan berlokasi di Peternakan Maju Lestari Farm, Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek. Lokasi penelitian ditentukan secara *purposive* dan berdasarkan atas beberapa pertimbangan antara lain karena lokasi yang dipilih sesuai dengan tujuan penelitian yaitu merumuskan strategi pengembangan bagi usaha peternakan dalam tahap pertumbuhan, mengingat usaha ini yang baru berjalan 2 tahun, lokasinya yang mudah dijangkau bagi peneliti dan belum pernah dilakukan penelitian di lokasi tersebut.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini studi kasus dan menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini melibatkan penggunaan data numerik pada setiap tahapan atau prosesnya, meliputi pemberian bobot dan skor pada setiap faktor internal dan eksternal, perhitungan matematis untuk menentukan daya tarik strategi, serta penyajian hasil dalam bentuk matriks angka. Menurut Sugiyono (2013), sebuah penelitian dapat dikategorikan menjadi kuantitatif apabila data yang digunakan untuk penarikan kesimpulan berupa angka. Pada penelitian ini dimaksudkan untuk menentukan daya tarik relatif atau prioritas strategi pengembangan usaha ternak domba yang sesuai dengan kondisi Peternakan Maju Lestari Farm. Data yang akan digunakan pada penelitian ini berasal dari data primer dan data sekunder.

1) Data Primer

Menurut Hardani dkk., (2020), data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya di lokasi penelitian melalui pengukuran, Penyebaran angket atau kuesioner, observasi, wawancara dan sebagainya. Pada penelitian ini, data primer akan diperoleh dari observasi dan wawancara dengan pemilik usaha peternakan untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan secara tidak langsung baik dari orang lain atau melalui pengkajian dari suatu bacaan atau literatur baik berupa



jurnal, tesis, buku pedoman, atau pustaka lainnya (Hardani dkk., 2020). Pada penelitian ini, data sekunder diperoleh dari jurnal, artikel, dan referensi lainnya.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data agar memudahkan dalam mengambil informasi. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan studi literatur.

- 1) Observasi merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengamati atau meninjau secara langsung dan cermat di lokasi penelitian. Observasi merupakan kegiatan pengamatan secara langsung pada objek yang sedang diteliti (Wicaksono dkk., 2023). Observasi dilakukan pada lokasi penelitian, yaitu Peternakan Maju Lestari Farm. Tujuan dilakukannya observasi adalah untuk mengetahui keadaan sesungguhnya atau validasi dari sebuah rancangan penelitian yang sedang dilakukan.
- 2) Wawancara menurut Hardani dkk., (2020), adalah kegiatan yang dilakukan untuk memastikan dan pengembangan informasi yang telah didapat melalui metode sebelumnya (observasi). Pada penelitian ini wawancara dilakukan secara terbuka dimana pewawancara mengajukan pertanyaan yang memungkinkan responden memberikan jawaban yang lebih luas dan mendalam. Pada penelitian ini dimaksudkan untuk menggali lebih dalam faktor internal dan faktor eksternal di Maju Lestari Farm.
- 3) Studi Literatur merupakan metode pengumpulan data melalui jurnal, buku, atau kajian terdahulu yang memiliki judul atau topik serupa dengan topik yang diteliti sebagai bahan referensi dalam menentukan ruang lingkup internal dan eksternal. Yunus (2016) dalam Wicaksono dkk (2023) menyebutkan bahwa faktor internal mencakup aspek sistem operasional perusahaan, administrasi dan keuangan, serta pengembangan. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari beberapa aspek yaitu aspek social budaya, ekonomi, regulasi pemerintah, dan teknologi.

3.4 Teknik Penentuan Informan

Informan penelitian merupakan subjek penelitian yang dipilih secara sengaja, dan berperan untuk memberikan berbagai informasi selama proses penelitian (Khosiah dkk., 2017). Teknik penentuan informan dilakukan dengan



teknik *purposive*. Teknik *purposive* yaitu penentuan informan yang didasarkan pada kedalaman informasi yang dibutuhkan bukan berdasarkan perwakilan populasi (Sondak dkk., 2019). Penentuan informan ini didasarkan pada pertimbangan mengenai individu yang dianggap paling mengetahui informasi yang diharapkan peneliti. Pada penelitian ini informan yang dipilih adalah individu yang paling mengetahui kondisi internal dan eksternal peternakan Maju Lestari Farm, maka peneliti menetapkan informan sebagai berikut:

1) Pemilik/pengelola Peternakan Maju Lestari Farm

Sebagai informan utama yang memberikan gambaran serta informasi menyeluruh mengenai visi, misi, strategi bisnis, operasional, dan manajemen pemeliharaan pada peternakan tersebut.

2) Konsumen/pelanggan Peternakan Maju Lestari Farm

Membantu memberikan informasi terkait bagaimana tingkat kepuasan, preferensi, dan persepsi terhadap produk atau layanan dari peternakan tersebut. Selain itu untuk memperoleh *feedback* yang berguna dalam pengembangan usaha tersebut.

3) Pesaing usaha Peternakan Maju Lestari Farm

Memberikan informasi dan gambaran tentang persaingan di pasar dan membantu Peternakan Maju Lestari dalam menentukan cara bersaing yang kompetitif.

3.5 Metode Analisis Data

Data yang diperoleh dari kegiatan penelitian akan dianalisis menggunakan analisis SWOT dan analisis finansial dengan tahapan sebagai berikut:

- 1) Data yang dihasilkan dari proses wawancara dan observasi selanjutnya akan diklasifikasikan sebagai faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman). Penentuan faktor-faktor tersebut dilakukan melalui *brainstorming* dengan pihak terkait, yaitu internal perusahaan. Selanjutnya akan dilakukan uji triangulasi untuk memastikan kebenaran data yang diperoleh. Menurut Sugiyono (2013), triangulasi merupakan teknik menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Fungsi triangulasi adalah untuk menelusuri perbedaan data antara yang diperoleh dari satu informan dengan informan



lainnya. Sehingga dapat menyatukan perbedaan data agar penarikan kesimpulan lebih tepat dan akurat.

- 2) Penginputan dan pembobotan menggunakan menggunakan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan matriks EFE (*External Factor Evaluation*). Menurut Sasoko & Mahrudi, (2023) pembobotan mulai dari 0,00 (tidak penting) sampai 1,00 (sangat penting) dengan total bobot senilai 1 yang didasarkan pada kepentingan atau seberapa besar pengaruh faktor terhadap perusahaan.
- 3) Pemberian *rating* untuk masing-masing faktor internal dan eksternal didasarkan pada keadaan sesungguhnya atau fakta yang ada di perusahaan tersebut. Kriteria pemberian *rating* dilakukan dengan dasar sebagai berikut:

Kekuatan, *rating* 1 = tidak kuat, *rating* 2 = kurang, *rating* 3 = sedang, dan *rating* 4 = *sangat kuat*.

Kelemahan, berkebalikan dengan kekuatan dimana *rating* 1 = sangat lemah, *rating* 2 untuk kelemahan yang besar, *rating* 3 untuk kelemahan yang kecil, dan *rating* 4 untuk kelemahan yang semakin menurun dibandingkan pesaing utamanya.

Peluang, sama dengan kekuatan dimana *rating* 1 = peluang yang sangat kecil, *rating* 2 = peluang kecil, *rating* 3 = besar, dan *rating* 4 = peluang sangat besar.

Ancaman, berkebalikan dengan peluang, dimana *rating* 1 = sangat mengancam, *rating* 2 = mengancam, *rating* 3 = kurang mengancam, dan *rating* 4 = tidak mengancam.
- 4) Selanjutnya mengalikan nilai bobot (x) dengan nilai *rating* (y) untuk memperoleh skor dari setiap faktor.

Tabel 2. Matriks IFE

Faktor Internal	Bobot (x)	Rating (y)	Skor (xy)
Kekuatan	-		
Kelemahan	-		
Total	$\Sigma x = 1,00$		

Sumber: David (2006)



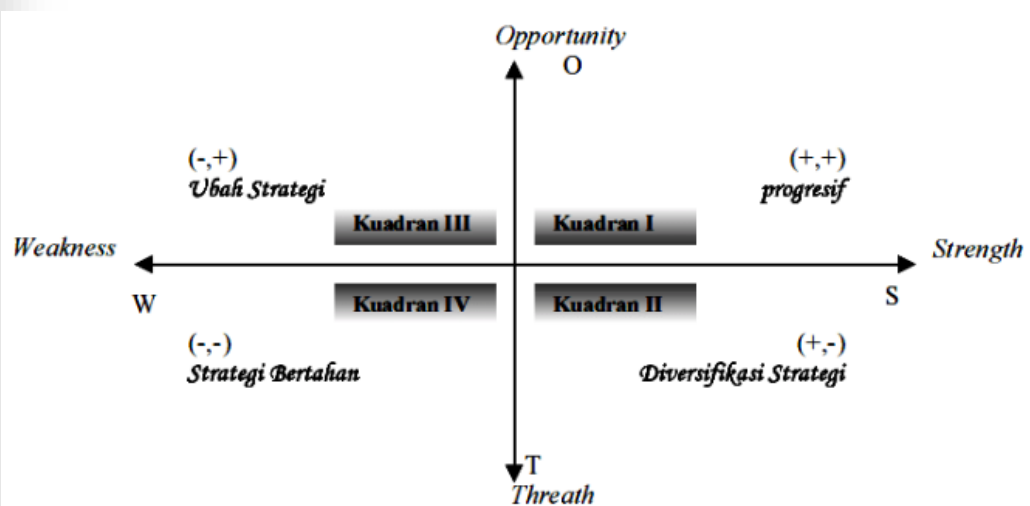
Tabel 3. Matriks EFE

Faktor Eksternal	Bobot (x)	Rating (y)	Skor (xy)
Peluang			
-			
-			
Dst			
Ancaman			
-			
-			
Dst			
Total	$\Sigma x = 1,00$		

Sumber: David (2006)

5) Kuadran SWOT

Untuk menentukan posisi perusahaan dalam kuadran SWOT dilakukan perhitungan selisih antara skor total faktor *Strength* (S) dengan *Weakness* (W) yang menghasilkan nilai (a) dan faktor *Opportunity* (O) dengan *Threats* (T) yang menghasilkan nilai (b). Perolehan nilai (a) selanjutnya digunakan sebagai koordinat pada sumbu X, dan perolehan nilai (b) akan menjadi koordinat pada sumbu Y. Langkah selanjutnya mencari posisi strategi pengembangan usaha Peternakan Maju Lestari Farm sesuai titik (a,b) pada kuadran SWOT.



Sumber: Pearce dan Robinson dalam Budisetyorini dkk, (2019)

Gambar 2. Kuadran SWOT

6) Perumusan strategi menggunakan matriks SWOT

Menurut Sasoko & Mahrudi (2023), perumusan strategi dengan teknik SWOT dapat diuraikan sebagai berikut:

- Strategi SO, strategi dengan memaksimalkan *strength* (kekuatan) untuk memanfaatkan *opportunity* (peluang).
- Strategi ST, strategi dengan memanfaatkan *strength* (kekuatan) untuk mengatasi *threats* (ancaman).
- Strategi WO, strategi meminimalisir *weakness* (kelemahan) untuk mengambil *opportunity* (peluang).
- Strategi WT, strategi meminimalisir *weakness* (kelemahan) dan menghindari *threats* (ancaman).

Tabel 4. Matriks SWOT

<i>Internal Factor</i>	<i>Strength (S)</i>		<i>Weakness (W)</i>	
	1	2	1	2
<i>Eksternal Factor</i>	Dst		Dst	
<i>Opportunity (O)</i>	Strategi SO		Strategi WO	
1				
2				
Dst				
<i>Threats (T)</i>	Strategi ST		Strategi WT	
1				
2				
Dst				

Sumber: F Rangkuti (2006)

7) Penentuan prioritas strategi menggunakan QSPM

Penentuan prioritas menggunakan matriks QSP dilakukan dengan mengalikan nilai faktor internal maupun eksternal dengan skor daya tarik (AS). Menurut Novita (2023), skor daya tarik (AS) dideskripsikan sebagai berikut:

- 1 : tidak memiliki daya tarik
- 2 : daya tarik rendah
- 3 : daya tarik sedang
- 4 : daya tarik tinggi





Tabel 5. Matriks QSPM

Faktor Internal	Nilai	Strategi							
		A		B		C		D	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
<i>Strength</i> (Kekuatan)									
<i>Weakness</i> (Kelemahan)									
<i>Opportunity</i> (Peluang)									
<i>Threats</i> (Ancaman)									

Sumber: F Rangkuti (2006)

Nilai TAS diperoleh dari hasil perkalian bobot dengan nilai AS. Total nilai (TAS) selanjutnya dijumlahkan untuk mengetahui tingkat skor dari berbagai alternatif strategi yang ada. Strategi yang paling tepat diimplementasikan oleh perusahaan ditunjukkan dengan hasil skor tertinggi. Namun perlu diperhatikan bahwa QSPM hanya berfungsi untuk mengurutkan prioritas strategi dalam satu set alternatif yang ada (Hany Setyorini, 2016 dalam Qanita, 2020).

- 8) Kelayakan finansial usaha Peternakan Maju Letari Farm akan dianalisis menggunakan beberapa indikator atau pendekatan, yaitu Total Biaya, Penerimaan, Pendapatan, R/C Ratio, BEP, ROI, dan *Payback Period*.

3.6 Rencana Tindak Lanjut

Hasil penelitian ini akan diimplementasikan melalui penyusunan *business plan* dengan sistematika sebagai berikut:

- I. Ringkasan Eksekutif
- II. Pendahuluan

2.1 Latar Belakang

2.2 Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan

III. Gambaran Usaha**IV. Aspek Pemasaran**4.1 Segmen Pasar, Target Pasar, dan *Positioning*

4.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

4.3 Rencana Penjualan

4.4 Strategi Pemasaran

V. Aspek Organisasi dan Manajemen

5.1 Organisasi dan SDM

5.2 Perijinan

VI. Aspek Produk

6.1 Jenis Produk

6.2 Pemilihan Lokasi

6.3 Proses Produksi

6.4 Tenaga Kerja

6.5 Peralatan Pendukung

VII. Aspek Keuangan

7.1 Rencana Pendanaan

7.2 Rencana Kebutuhan Modal

7.3 Analisis Kelayakan Usana

7.4 Analisis Keuntungan

3.7 Definisi Operasional

Definisi Operasional digunakan untuk memberikan batasan-batasan terhadap variabel-variabel dalam penelitian agar tidak terjadi penafsiran ganda.

- 1) Perumusan strategi pada penelitian ini dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu
 - a). Tahap Masukan (*Input Stage*) adalah pengumpulan data dasar yang mencakup faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan dan disajikan dalam matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Exsternal Factor Evaluation*), b) Tahap Pemasukan (*Matching Stage*) adalah proses memadukan faktor internal dan eksternal untuk merumuskan strategi yang sesuai. Analisis ini dilakukan menggunakan matriks IE (Internal-Eksternal) dan matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*). c) Tahap Pemilihan Strategi (*Decision Stage*) dilakukan menggunakan matriks SWOT dan kuadran SWOT untuk menentukan strategi yang paling tepat dari





berbagai alternatif strategi yang sudah diperoleh. Terakhir adalah penentuan prioritas strategi berdasarkan tingkat kepentingannya menggunakan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

- 2) Penerimaan dalam penelitian ini diperoleh dari hasil penjualan produk, baik berupa ternak hidup maupun produk turunannya. Penerimaan diukur dalam rupiah (Rp).
- 3) Pendapatan dalam penelitian ini adalah laba sementara atau hasil yang didapat dari selisih antara nilai penerimaan dengan biaya total yang dikeluarkan dalam satu kali produksi ternak domba. Pendapatan diukur dalam rupiah (Rp).
- 4) *Revenue Cost Ratio* (R/C *Ratio*) merupakan nilai yang menginterpretasikan besarnya keuntungan yang diperoleh usaha ternak domba yang dilakukan, nilai ini diperoleh dari perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. R/C *Ratio* diukur dalam persen (%)
- 5) *Break Event Point* (BEP) adalah kondisi dimana usaha ternak domba yang dijalankan berada pada titik impas atau hasil penjualan yang diperoleh hanya cukup untuk menutup biaya produksi yang dikeluarkan. BEP dapat dihitung menggunakan dua pendekatan, yaitu sebagai berikut:
 - BEP Unit adalah jumlah unit produk yang harus dijual untuk mencapai titik impas perusahaan. BEP unit diukur dengan satuan unit (pcs).
 - BEP Harga adalah harga jual per unit yang dapat ditetapkan untuk mencapai titik impas. BEP harga diukur dalam bentuk rupiah (Rp).
- 6) *Return On Investment* (ROI) merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengevaluasi efisiensi atau profitabilitas dari suatu investasi. Pada usaha ternak domba, ROI digunakan untuk menilai seberapa baik investasi yang dilakukan usaha ternak tersebut dalam memberikan hasil berupa laba atau keuntungan. ROI diukur dalam persen (%).
- 7) *Payback period* digunakan untuk menganalisis waktu yang diperlukan oleh perusahaan dalam pengembalian investasi. *Payback period* diukur dalam satuan waktu (tahun).



BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Peternakan Maju Lestari Farm

Maju Lestari Farm merupakan usaha yang bergerak di bidang pembibitan domba dan terletak di Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur. Peternakan ini didirikan oleh Bapak Kabir pada awal tahun 2023 tepatnya di bulan Februari. Populasi awal yang dibudidayakan sebanyak 9 ekor yang terdiri dari 1 pejantan dan 8 indukan. Berawal dari jumlah populasi tersebut, peternakan terus melakukan peningkatan dimana hingga saat ini populasi yang dimiliki berjumlah 80 ekor. Peternakan Maju Lestari beroperasi dengan visi membangun usaha yang tidak hanya mencari profit tetapi juga ramah lingkungan dan berkelanjutan mengingat lokasi peternakan berada di area pemukiman penduduk. Filosofi ini mencerminkan upaya untuk memanfaatkan potensi lokal dan tetap menjaga keseimbangan ekosistem.



Gambar 3. Peternakan Maju Lestari

Berlokasi di pedesaan yang subur, peternakan ini memanfaatkan potensi lingkungan setempat yang kaya akan sumber daya alam. Bahan pakan yang digunakan sebagian besar berasal dari wilayah setempat. Akses ke lokasi relatif mudah dijangkau meskipun berada di daerah yang sedikit terpencil, menciptakan suasana tenang yang mendukung proses budidaya ternak. Kandang pemeliharaan yang digunakan adalah model panggung dengan kelebihan aman

dari genangan air dan mudah dibersihkan. Jenis domba yang banyak dibudidayakan di Peternakan Maju Lestari adalah cross Texel dimana domba ini memiliki keunggulan yaitu pertumbuhannya yang relatif lebih cepat serta kemampuan adaptasi yang lebih baik dibandingkan kambing atau domba lokal.

Hingga saat ini, Peternakan Maju Lestari terus berupaya meningkatkan kapasitas dan kualitas usahanya. Dukungan dari pendiri dan masyarakat setempat menjadi kunci keberhasilan peternakan ini dalam mengembangkan usaha yang tidak hanya berorientasi pada hasil produksi, tetapi juga keberlanjutan jangka panjang. Dengan langkah-langkah strategis yang terukur, Maju Lestari Farm diharapkan dapat menjadi salah satu contoh sukses peternakan mandiri di wilayah Kabupaten Trenggalek.

4.2 Hasil Penelitian Terapan

4.2.1 Hasil Wawancara

Penelitian ini melalui beberapa tahapan dimana tahap pertama yang dilakukan adalah wawancara kepada 7 orang yang menjadi informan kunci untuk memperoleh data utama dan sebagai acuan pada tahap-tahap selanjutnya. Berikut adalah informan yang telah diwawancarai oleh peneliti:

1) Informan Pertama

Nama : Kabir

Jenis Kelamin : Pria

Pekerjaan : Pemilik Peternakan Maju Lestari

2) Informan Kedua

Nama : Fahrizal Choirul

Jenis Kelamin : Pria

Pekerjaan : Pengelola Peternakan Maju Lestari

3) Informan Ketiga (Pesaing Usaha)

Nama : Tofa

Jenis Kelamin : Pria

Pekerjaan : Peternak

4) Informan Keempat (Pesaing Usaha)

Nama : Siswoyo

Jenis Kelamin : Pria

Pekerjaan : Peternak





- 5) Informan Kelima (Konsumen)
 Nama : Ahmad Maschuri
 Jenis Kelamin : Pria
 Pekerjaan : Wiraswasta
- 6) Informan Keenam (Konsumen)
 Nama : Ali Mashari
 Jenis Kelamin : Pria
 Pekerjaan : Peternak
- 7) Informan Ketujuh (Konsumen)
 Nama : Imam Mahruf
 Jenis Kelamin : Pria
 Pekerjaan : Wiraswasta

Berikut hasil wawancara peneliti dengan informan 1 dan 2 yang merupakan pihak internal dari Peternakan Maju lestari:

- 1) Bagaimana sejarah usaha yang Anda miliki?

Informan 1: *“Usaha pembibitan domba ini saya dirikan pada awal tahun 2023 tepatnya di bulan Februari. Awal berdiri dengan populasi sebanyak 9 ekor yang terdiri dari 1 ekor pejantan dan 8 betina. Namun, saya melihat ada potensi yang cukup besar dalam sektor peternakan dan didukung dengan meningkatnya konsumsi masyarakat akan daging merah dimana daging domba dapat dijadikan salah satu alternatif. Pada tahun pertama usaha ini berjalan kami masih fokus untuk memperbanyak populasi yang kami miliki, mengingat tujuan utama kami adalah menyediakan bibit domba berkualitas. Tahun kedua kami sudah mulai melakukan penjualan meskipun belum konsisten setiap bulannya. Saat ini, usaha peternakan kami sudah berkembang cukup pesat dimana populasi yang kami miliki sudah mencapai 80 ekor dan penjualan terus meningkat. Keberhasilan ini yang kemudian menjadi motivasi kami untuk terus melakukan pengembangan dan harapannya bisa menjangkau pasar yang lebih luas.”*

- 2) Apa keunggulan Peternakan Maju Lestari Farm dibandingkan dengan peternakan lain yang ada di sekitar?

Informan 1: *“Lokasi peternakan ini cukup strategis dan mudah untuk dijangkau karena dekat dengan pasar hewan dan berada di daerah dataran.*



Indukan dan pejantan yang ada di peternakan ini memiliki kualitas yang unggul sehingga keturunan yang dihasilkan memiliki sifat yang tidak jauh berbeda. Pakan yang diberikan berasal dari bahan-bahan organik dan memiliki kualitas yang baik. Perawatan dan pemantau kesehatan dilakukan secara rutin untuk memastikan bahwa ternak sehat. Tidak hanya itu, limbah dari peternakan ini akan diambil dan diolah oleh pihak lain untuk dijadikan pupuk organik.”

Informan 2: “Pakan yang diberikan kita buat sendiri, bahan-bahannya dipastikan berkualitas baik. Pemotongan bulu dan kuku secara rutin serta dimandikan secara berkala untuk menjaga kebersihan. Pemberian obat cacing, vitamin, atau jamu herbal secara berkala untuk menjaga kesehatan dan meminimalisir terjadinya penyakit.”

- 3) Apa kekurangan Peternakan Maju Lestari Farm dibandingkan dengan peternakan lain yang ada di sekitar?

Informan 1: “Modal yang kami miliki terbatas jadi pengembangan usaha tidak berjalan sesuai rencana awal. Belum memiliki gudang pakan jadi belum bisa menyimpan bahan pakan dalam jumlah yang banyak. Kandang pemeliharaan khusus untuk indukan bunting atau yang baru saja beranak belum ada.”

Informan 2: “Karena modal yang terbatas, infrastruktur untuk mendukung proses pemeliharaan juga masih terbatas. Media sosial yang dimiliki belum terkelola dengan baik. Keterbatasan ketrampilan dari kami dalam mengadopsi teknologi-teknologi baru yang sedang berkembang. Serta belum adanya rekording ternak dalam usaha ini.”

- 4) Faktor apa saja yang bisa menghambat usaha peternakan yang Anda miliki dalam meraih target yang telah ditentukan?

Informan 1: “Faktor yang menghambat usaha kami yang utama dalam permodalan karena untuk mengembangkan usaha sekecil apapun perubahannya perlu yang namanya modal. Faktor lainnya adanya wabah penyakit yang tentunya merugikan apalagi sampai terjadi kematian.”

Informan 2: “Keterbatasan modal, ketersediaan bahan pakan yang tidak menentu, dan adanya penyakit atau wabah tertentu.”

- 5) Bagaimana upaya yang dilakukan untuk menarik pelanggan?

Informan 1: “Memastikan bahwa produk kami berkualitas unggul. Mulai memanfaatkan perkembangan teknologi informasi untuk menarik perhatian



konsumen. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen, mulai dari memberikan informasi terkait detail produk hingga membantu memilih produk.”

Informan 2: *“Pelanggan atau konsumen yang akan membeli biasanya datang langsung ke lokasi, jadi mereka bebas memilih produk yang benar-benar sesuai kebutuhan. Membuat konten-konten menarik dan diupload di sosial media kami untuk menarik perhatian konsumen”*

- 6) Apakah Anda melakukan kerjasama dengan pihak lain, misalnya penyedia bibit atau bahan pakan? Jika iya, bagaimana upaya untuk menjaga hubungan kerja sama dengan pihak terkait?

Informan 1: *“Belum ada kerja sama dengan pihak-pihak tersebut, saat ini masih mencari penyedia pakan dengan harga yang lebih ekonomis dan kualitasnya baik”*

- 7) Bagaimana modal atau pembiayaan usaha ini?

Informan 1: *“Untuk modal usaha dan pembiayaan masih mengandalkan uang pribadi.”*

- 8) Bagaimana sistem pencatatan keuangan usaha ini?

Informan 1: *“Pencatatan keuangan belum dilakukan secara teratur, sehingga pengelolaan usaha yang dilakukan belum optimal”*

Informan 2: *“Pencatatan baru kami mulai satu tahun belakangan ini dan belum konsisten kami evaluasi setiap bulannya.”*

- 9) Bagaimana cara yang dilakukan untuk menentukan harga penjualan produk?

Informan 1: *“Untuk harga jual kami masih cenderung mengikuti harga yang ada dipasaran mengingat pencatatan keuangan kami belum teratur.”*

- 10) Hal-Hal apa yang mungkin bisa menjadi ancaman untuk usaha Anda?

Informan 1: *“Adanya wabah penyakit, harga dan ketersediaan bahan pakan yang fluktuatif, serta persaingan pasar dan ketidakstabilan harga jual domba yang berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.”*

- 11) Apa tantangan terbesar yang mungkin akan Anda hadapi dalam melakukan pengembangan usaha?

Informan 1: *“Tantangan terbesar untuk melakukan pengembangan usaha adalah memastikan bahwa kualitas produk domba yang dihasilkan tetap unggul yang diiringi dengan upaya meningkatkan jumlah produksi, selain itu*



mencari pasar luas dan stabil untuk menyesuaikan permintaan dan penawaran”

- 12) Bagaimana upaya yang dilakukan untuk menghadapi ancaman yang mungkin terjadi dan mengambil peluang sebanyak-banyaknya?

Informan 1: “Melakukan pemeliharaan semaksimal mungkin utamanya dalam manajemen kesehatan untuk meminimalisir adanya penyebaran penyakit, mengelola pakan dengan mencari alternatif bahan pakan yang lebih ekonomis namun tetap berkualitas, dan untuk menjangkau pasar yang lebih luas kami mulai menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk dari peternakan ini”

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan pesaing usaha atau kompetitor Peternakan Maju Lestari:

- 1) Sejak kapan Anda menjalankan usaha ini?

Informan 3: “Sejak tahun 2023 tepatnya dibulan November”

Informan 4: “Sejak tahun 2015, awalnya mencoba budidaya kambing lalu beralih ke domba karena lebih tahan terhadap ancaman penyakit”

- 2) Apa keunggulan peternakan Anda dibandingkan dengan peternakan lain?

Informan 3: “Pakan yang kami gunakan berkualitas, lingkungan kandang yang bersih, sumber air yang memadai, proses pemeliharaan yang memperhatikan kesehatan dan kenyamanan ternak”

Informan 4: “Lokasi peternakan yang mudah dijangkau, dekat dengan sumber air dan sumber bahan pakan, serta memiliki relasi yang lebih luas seperti supplier bibit dengan kualitas baik dan harga yang relatif lebih rendah”

- 3) Apa kekurangan peternakan Anda dibandingkan dengan peternakan lain?

Informan 3: “Belum memiliki gudang pakan, lokasi yang dekat dengan pemukiman penduduk, serta akses jalan yang lumayan ekstrem”

Informan 4: “Belum memiliki gudang pakan, dekat dengan pemukiman penduduk serta manajemen pemeliharaan yang belum teratur”

- 4) Hal-Hal apa yang menjadi ancaman untuk peternakan Anda?

Informan 3: “Ancaman bagi usaha peternakan sala satunya adalah adanya perubahan harga bahan baku maupun harga jual ternak yang signifikan. Selain itu, adanya impor daging domba juga mengakibatkan harga domba menjadi turun.”



Informan 4: *“Fluktuasi harga, baik harga bahan baku seperti bibit dan pakan maupun harga jual ternak serta ketersediaan dari bahan pakannya”*

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan pelanggan atau konsumen usaha Peternakan Maju Lestari:

- 1) Apa alasan Anda membeli produk dari Peternakan Maju Lestari?

Informan 5: *“Saya dengar dari orang yang saya kenal peternakan ini menyediakan domba yang sehat dan berkualitas.”*

Informan 6: *“Domba yang ada di peternakan ini kualitasnya bagus dan perawatannya baik.”*

Informan 7: *“Dombanya sehat dan gemuk-gemuk, produknya berkualitas baik”*

- 2) Seberapa sering Anda membeli produk domba dari peternakan ini?

Informan 5: *“Sudah sering saya membeli domba dari peternakan ini, bisa dibbilang pelanggan tetap”*

Informan 6: *“Lebih dari dua kali saya membeli produk di peternakan ini”*

Informan 7: *“Sudah sering saya membeli domba dari peternakan ini”*

- 3) Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Peternakan Maju Lestari?

Informan 5: *“Pelayan mereka sangat memuaskan, mereka membantu memilih domba yang sesuai dengan kebutuhan.”*

Informan 6: *“Pelayanan sangat ramah, tidak hanya membantu memilih bibit yang berkualitas tetapi juga sharing informasi tentang cara merawat domba agar lebih optimal”*

Informan 7: *“Pelayanan mereka sangat baik dan saya merasa sangat puas membeli domba di peternakan ini.”*

- 4) Bagaimana kualitas domba yang dihasilkan dari Peternakan Maju Lestari?

Informan 5: *“Domba yang saya beli kelihatan sehat, aktif, dan berkualitas baik”*

Informan 6: *“Sangat baik, dombanya dombanya terawat jadi kondisinya sehat-sehat”*

Informan 7: *“Dombanya sehat dan gemuk-gemuk.”*

- 5) Apakah ada saran untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan?

Informan 5: *“Tidak ada”*



Informan 6: “Bisa menyediakan pelatihan bagi peternak pemula mengenai teknis budidaya domba yang baik”

Informan 7: “Layanan pengantaran sampai lokasi konsumen untuk pelanggan yang jauh.”

- 6) Apakah ada produk atau layanan baru yang Anda inginkan dari peternakan ini?

Informan 5: “Mungkin mempertahankan kualitas produk yang dimiliki dan meningkatkan skala usahanya”

Informan 6: “Layanan konsultasi berkala bagi peternak pemula yang membeli bibit di peternakan maju lestari, hal itu akan sangat bermanfaat dan mendukung peternak-peternak kecil yang baru memulai usaha”

Informan 7: “Meningkatkan manajemen pemeliharaan yang dilakukan agar lebih teratur dan kualitas produk yang dihasilkan bisa terjaga”

4.2.2 Identifikasi SWOT

Tahap identifikasi SWOT dilakukan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal pada usaha Peternakan Maju Lestari. Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam lingkup usaha tersebut, meliputi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang mempengaruhi perusahaan dan timbul dari lingkungan luar perusahaan serta terdiri dari peluang dan ancaman. Identifikasi SWOT yang diperoleh dari hasil wawancara dengan informan kunci adalah sebagai berikut:

Tabel 6. Identifikasi SWOT

Kekuatan	
1.	Memiliki indukan dan pejantan yang berkualitas unggul
2.	Pakan yang digunakan adalah hasil buatan sendiri dan berasal dari bahan-bahan yang berkualitas
3.	Lokasi berada di daerah dataran dan dekat dengan pasar hewan
4.	Limbah peternakan yang dikelola dengan baik
5.	Pelayanan yang ramah dan profesional kepada pelanggan
Kelemahan	
1.	Modal usaha yang terbatas sehingga manajemen pemeliharaan belum maksimal
2.	Belum memiliki gudang pakan dan kandang pemeliharaan yang sesuai dengan kondisi ternak
3.	Media sosial belum dimanfaatkan secara optimal untuk melakukan promosi dan menjangkau pasar yang lebih luas
4.	Keterbatasan ketrampilan dalam mengadopsi teknologi baru
5.	Pencatatan keuangan yang belum konsisten dan teratur



Peluang

1. Permintaan daging merah yang meningkat
2. Kepercayaan konsumen terhadap produk dari Peternakan Maju Lestari
3. Dukungan pemerintah terhadap pengembangan usaha peternakan
4. Kemudahan dalam penyediaan sapronak
5. Perkembangan teknologi peternakan yang semakin maju

Ancaman

1. Penyakit atau wabah tertentu yang menyerang hewan ternak
2. Fluktuasi harga pakan dan harga jual ternak
3. Banyaknya pesaing usaha sejenis
4. Adanya daging domba impor yang dapat mempengaruhi harga domba lokal
5. Ketidakpastian pasokan bahan pakan pada musim-musim tertentu

Sumber: *Data primer diolah (2025)*

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa terdapat masing-masing 5 faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam usaha ternak domba di Peternakan Maju Lestari Farm yang selanjutnya dapat dimanfaatkan untuk perumusan strategi pengembangan usaha yang lebih adaptif dengan kondisi perusahaan.

4.2.3 Analisis Matriks IFE dan EFE

Tahap selanjutnya adalah dilakukan pembobotan dan pemberian rating. Pembobotan faktor-faktor tersebut didasarkan pada besarnya pengaruh atau kontribusi yang dihasilkan terhadap perusahaan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Sasoko & Mahrudi, (2023) yang menjelaskan bahwa pembobotan mulai dari 0,00 (tidak penting) sampai 1,00 (sangat penting) dengan total bobot sebesar 1 yang didasarkan pada kepentingan atau seberapa besar pengaruh faktor terhadap perusahaan. Sedangkan pemberian *rating* didasarkan pada kondisi nyata atau fakta yang ada di lapangan dengan skala *rating* yang digunakan adalah 1-4. Pemilihan skala ini bertujuan untuk dapat lebih mempertegas hasil yang diperoleh serta memperjelas pengambilan keputusan strategis karena tidak ada pilihan netral pada masing-masing faktor yang diperoleh. *Rating* untuk pernyataan atau faktor yang bersifat positif (kekuatan dan peluang) diberi skor 4, 3, 2, dan 1 dimana faktor paling kuat diberikan skor paling besar yaitu 4. Sedangkan *rating* untuk pernyataan atau faktor yang bersifat negatif (kelemahan dan ancaman) diberi skor 1, 2, 3, dan 4 yang artinya skor 1 diberikan pada faktor yang menjadi kelemahan atau ancaman terbesar bagi perusahaan.



A. Matriks IFE

Indikator IFE (*Internal Factor Evaluation*) terdiri dari faktor kekuatan dan kelemahan pada Peternakan Maju Lestari Farm berdasarkan hasil identifikasi yang telah peneliti lakukan. Matriks IFE berfungsi sebagai alat untuk menilai dan mengevaluasi kondisi lingkungan internal perusahaan. Berikut adalah matriks IFE Peternakan Maju Lestari Farm.

Tabel 7. Evaluasi Faktor Internal

Faktor Internal	Bobot (x)	Rating (y)	Skor (xy)
Kekuatan			
1. Memiliki produk berkualitas unggul	0,131	4	0,524
2. Pakan berkualitas baik	0,115	3	0,345
3. Lokasi strategis dan akses mudah	0,092	4	0,368
4. Pengelolaan limbah yang baik	0,087	2	0,174
5. Pelayanan ramah kepada pelanggan	0,102	3	0,306
Total Kekuatan			1,717
Kelemahan			
1. Keterbatasan modal usaha	0,121	1	0,121
2. Sarana dan prasarana kandang yang kurang lengkap	0,101	1	0,101
3. Media sosial belum dimanfaatkan secara optimal	0,087	2	0,174
4. Keterbatasan ketrampilan dalam mengadopsi teknologi baru	0,089	2	0,178
5. Pencatatan keuangan yang belum konsisten dan teratur	0,075	2	0,150
Total Kelemahan			0,724
Total (Kekuatan + Kelemahan)	$\Sigma x = 1,00$		2,441

Sumber: Data primer diolah (2025)

Tabel 7. menunjukkan bahwa nilai faktor-faktor internal cukup bervariasi. Faktor kekuatan utama adalah produk yang berkualitas unggul dan lokasi usaha yang strategis dan akses mudah dengan perolehan skor sebesar 0,524 dan 0,368. Hal ini sejalan dengan hasil kajian Satria dan Marhayani (2023) bahwa kualitas produk yang baik menjadi salah satu kekuatan utama pada usaha peternakan. Hasil penelitian lain dari Hamidah dan Fitriadi (2024) juga menyatakan bahwa kualitas produk yang terjamin menjadi kekuatan perusahaan dan memiliki skor sebesar 0,41. Faktor-faktor kekuatan tersebut diharapkan dapat memberikan pengaruh yang baik untuk pengembangan usaha di masa mendatang.

Kelemahan utama dari usaha pembibitan pada Peternakan Maju Lestari adalah sarana dan prasarana kandang yang kurang lengkap dengan skor sebesar

0,101. Pada Peternakan Maju Lestari Farm belum dilengkapi dengan kandang untuk indukan yang baru saja beranak, tempat pengolahan dan penyimpanan pakan yang layak, serta alat transportasi untuk proses distribusi. Sehingga apabila dibandingkan dengan standar pada Permentan No.102 tahun 2014 sarana dan prasarana kandang yang dimiliki oleh Peternakan Maju Lestari Farm perlu untuk ditingkatkan agar proses budidaya yang dilakukan lebih maksimal. Kelemahan selanjutnya adalah modal usaha yang terbatas yang memiliki skor 0,121. Salah satu faktor utama yang berpengaruh dalam proses pengembangan suatu usaha adalah dana atau modal usaha. Hal ini sesuai dengan hasil kajian Santoso dkk (2023) yang menyatakan kurangnya peralatan dan kelengkapan kandang dan dana usaha menjadi faktor penghambat kegiatan produksi. Faktor kelemahan perusahaan diharapkan dapat diatasi dengan kelebihan atau kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan.

B. Matriks EFE

Indikator EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) terdiri dari faktor peluang dan ancaman pada Peternakan Maju Lestari Farm berdasarkan hasil identifikasi yang telah peneliti lakukan. Matriks EFE berfungsi sebagai alat untuk menilai dan mengevaluasi kondisi lingkungan eksternal perusahaan. Berikut adalah matriks EFE yang didasarkan pada hasil wawancara dan diskusi dengan konsumen dan pesaing usaha Peternakan Maju Lestari Farm.

Tabel 8. Evaluasi Faktor Eksternal

Faktor Eksternal	Bobot (x)	Rating (y)	Skor (xy)
Peluang			
1. Permintaan daging merah yang meningkat	0,117	3	0,351
2. Kepercayaan konsumen terhadap produk dari Peternakan Maju Lestari	0,121	4	0,484
3. Dukungan pemerintah terhadap usaha peternakan	0,089	3	0,267
4. Kemudahan dalam penyediaan sapronak	0,096	3	0,288
5. Perkembangan teknologi peternakan yang semakin maju	0,095	3	0,285
Total Peluang			1,675





Faktor Eksternal	Bobot (x)	Rating (y)	Skor (xy)
Ancaman			
1. Adanya penyakit atau wabah tertentu	0,116	2	0,232
2. Fluktuasi harga pakan dan harga jual ternak	0,119	1	0,119
3. Banyaknya pesaing usaha sejenis	0,089	2	0,178
4. Adanya daging domba impor yang dapat mempengaruhi harga domba lokal	0,073	2	0,146
5. Ketidakpastian pasokan bahan pakan pada musim-musim tertentu	0,085	1	0,085
Total Ancaman			0,760
Total (Peluang + Ancaman)		$\Sigma x = 1,00$	2,435

Sumber: Data primer diolah (2025)

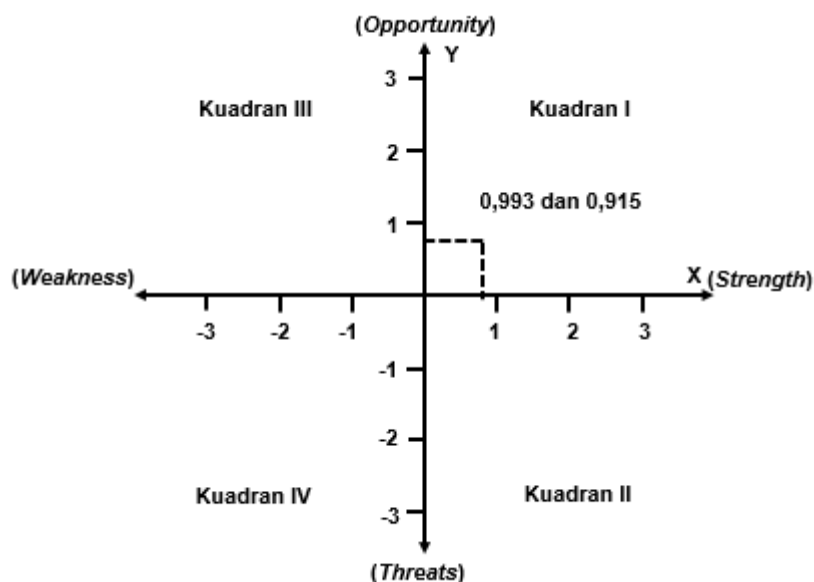
Tabel 8. menunjukkan hasil pembobotan dari masing-masing faktor eksternal sehingga dapat diketahui bahwa peluang terbesar yang berpengaruh terhadap perusahaan adalah kepercayaan konsumen terhadap produk dari Peternakan Maju Lestari (skor 0,484) serta permintaan daging merah yang cenderung meningkat (skor 0,351). Kepercayaan konsumen dan permintaan daging merah yang tinggi berarti bahwa akan selalu ada pasar atau konsumen yang membeli produk dari peternakan tersebut. Hasil tersebut sesuai dengan penelitian Wicaksono dkk (2023) bahwa permintaan produk yang meningkat menjadi peluang besar yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan. Sedangkan ancaman terbesar dari usaha ini adalah ketidakpastian pasokan bahan pakan pada musim-musim tertentu (skor 0,085) serta adanya fluktuasi harga pakan dan harga jual ternak (skor 0,119). Pernyataan ini tidak sesuai dengan hasil kajian Satria dan Marhayani (2023) yang menyebutkan bahwa ancaman terbesar dalam usaha peternakan adalah adanya pesaing sejenis yang semakin banyak. Hasil yang berbeda ini tentunya dipengaruhi berbagai faktor seperti kondisi lingkungan, sosial, dan budaya antara satu peternakan dengan peternakan lainnya yang berbeda juga. Sesuai dengan pernyataan David (2006), bahwa perubahan kondisi sosial, budaya, demografi, serta lingkungan berdampak cukup besar terhadap produk, jasa, pasar, maupun karakteristik konsumen.

4.2.4 Kuadran SWOT

Berdasarkan perhitungan IFE pada tabel 7 total skor untuk faktor internal adalah 2,441 dengan perbedaan nilai antara faktor kekuatan dan kelemahan sebesar 0,993 atau bernilai positif dan digunakan sebagai nilai sumbu X. Sedangkan hasil perhitungan EFE pada tabel 8 total skor untuk faktor eksternal



adalah 2,435 dengan selisih antara faktor peluang dan ancaman sebesar 0,915 atau bernilai positif dan digunakan sebagai nilai sumbu Y. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan posisi Peternakan Maju Lestari yang dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 4. Posisi Perusahaan Pada Kuadran SWOT

Pada gambar 4 Peternakan Maju Lestari berada pada kuadran I yang berarti perusahaan memiliki kekuatan internal yang kuat dan berpotensi besar dengan rekomendasi yang disarankan adalah strategi progresif. Menurut Pearce dan Robinson dalam Budisetyorini dkk (2019) progresif diartikan bahwa perusahaan dalam keadaan prima untuk terus melakukan pengembangan dan meraih peluang yang maksimal. Oleh karena itu, strategi progresif direkomendasikan karena dapat membantu perusahaan untuk memaksimalkan keunggulan dan peluang yang ada dan meminimalkan kekurangan dan ancaman yang menghambat perkembangan bisnis. Dengan demikian, Peternakan Maju Lestari Farm dapat meningkatkan kemampuan bersaing serta mencapai tujuan yang lebih efektif dan efisien.

4.2.5 Matriks SWOT

Matriks SWOT menjadi alat yang dapat dimanfaatkan untuk menyusun strategi pengembangan usaha dan didasarkan pada faktor-faktor internal eksternal perusahaan. Pada matriks SWOT dihasilkan empat kelompok alternatif

strategi (SO, WO, ST, dan WT) yang sesuai dengan keadaan perusahaan dan dapat diterapkan untuk mempertahankan daya saing ditengah kondisi pasar yang semakin kompetitif. Matriks SWOT Peternakan Maju Lestari Farm dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Matriks SWOT Maju Lestari Farm

<p style="text-align: center;"><i>Internal Factor</i></p>	<p style="text-align: center;">Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki produk berkualitas unggul 2. Pakan berkualitas baik 3. Lokasi strategis dan akses mudah 4. Pengelolaan limbah yang baik 5. Pelayanan ramah kepada pelanggan 	<p style="text-align: center;">Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan modal usaha 2. Sarana dan prasarana kandang yang kurang lengkap 3. Media sosial belum dimanfaatkan secara optimal 4. Keterbatasan ketrampilan dalam mengadopsi teknologi baru 5. Pencatatan keuangan yang belum konsisten dan teratur
<p style="text-align: center;"><i>Eksternal Factor</i></p> <p style="text-align: center;">Opportunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan daging merah yang meningkat 2. Kepercayaan konsumen terhadap produk dari Peternakan Maju Lestari 3. Dukungan pemerintah terhadap usaha peternakan 4. Kemudahan dalam penyediaan sapronak 5. Perkembangan teknologi peternakan yang semakin maju 	<p style="text-align: center;">Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konsistensi dan peningkatan produksi untuk memenuhi kebutuhan daging di pasar. 2. Adopsi teknologi peternakan untuk efisiensi produksi dan pengelolaan limbah. 3. Memanfaatkan lokasi strategis untuk mempermudah distribusi dan menjangkau pasar yang lebih luas. 4. Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk mempermudah pengembangan usaha. 5. Meningkatkan pelayanan untuk menjaga kepercayaan konsumen. 	<p style="text-align: center;">Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengakses bantuan permodalan dari pemerintah untuk peningkatan kapasitas produksi. 2. Mengikuti pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan sumber daya manusia. 3. Peningkatan infrastuktur kandang dengan adopsi teknologi. 4. Melakukan pencatatan keuangan secara digital.
<p style="text-align: center;">Threats (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya penyakit atau wabah tertentu 2. Fluktuasi harga pakan dan harga jual ternak 3. Banyaknya pesaing usaha sejenis 4. Adanya daging domba impor yang dapat mempengaruhi harga domba lokal 5. Ketidakpastian pasokan bahan pakan pada musim-musim tertentu 	<p style="text-align: center;">Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penerapan biosekuriti untuk meminimalisir penyebaran penyakit. 2. Menjalin kerja sama atau mitra dengan pemasok bahan baku produksi. 3. Membuat bank pakan untuk antisipasi ketidakpastian bahan baku. 4. Mempertahankan kualitas dan menciptakan produk baru untuk mempertahankan daya saing perusahaan. 	<p style="text-align: center;">Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengakses pinjaman atau mencari mitra investasi. 2. Memperbaiki fasilitas kandang untuk ketahanan terhadap penyakit. 3. Optimalisasi sistem pencatatan keuangan. 4. Kolaborasi dengan komunitas peternak. 5. Pemanfaatan media sosial untuk mengetahui isu atau kondisi pasar terbaru.

Sumber: Data primer diolah (2025)

Hasil matriks SWOT mengacu pada hasil kuadran SWOT dimana posisi Peternakan Maju Lestari Farm berada pada kuadran satu sehingga strategi yang





direkomendasikan adalah strategi SO. Strategi S-O (*Strength-Opportunity*) menekankan pada penggunaan kekuatan atau kelebihan perusahaan untuk memanfaatkan berbagai peluang yang ada sehingga perusahaan dapat terus bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis. Berikut adalah strategi SO yang diperoleh berdasarkan analisis matriks SWOT:

a) Konsistensi dan peningkatan produksi untuk memenuhi kebutuhan daging di pasar

Salah satu peluang besar bagi Peternakan Maju Lestari Farm adalah meningkatnya permintaan daging di masyarakat. Untuk memanfaatkan peluang tersebut, Peternakan Maju Lestari Farm harus memastikan konsistensi produksinya yaitu dengan menjaga kualitas unggul dari produk yang dihasilkan. Sejalan dengan hasil penelitian Santoso dkk (2023) yang menyatakan bahwa kualitas produk harus dipertahankan sehingga pelanggan puas dan akan kembali untuk membeli produk dari peternakan tersebut. Hal serupa disampaikan oleh Hamidah dan Fitriadi (2024) bahwa peningkatan kuantitas produksi harus dilakukan seiring dengan meningkatnya jumlah permintaan produk. Namun, saat ini pada Peternakan Maju Lestari Farm belum mampu memenuhi permintaan pasar karena produksi yang belum konsisten. Sehingga strategi ini dirumuskan agar peternakan dapat terus berkembang di pasar yang semakin kompetitif.

b) Adopsi teknologi peternakan untuk efisiensi produksi dan pengelolaan limbah

Perkembangan teknologi dalam sektor peternakan memberikan berbagai kemudahan dalam proses budidaya. Perwitasari (2021) menyatakan bahwa proses budidaya ternak dengan memanfaatkan teknologi tepat guna dapat memudahkan peternak dalam melakukan pemeliharaan dan menghemat waktu serta tenaga. Hasil penelitian Asnavy dkk (2017) juga menyatakan bahwa perkembangan teknologi peternakan seperti pengolahan pakan dan teknologi inseminasi buatan menjadi peluang bagus yang dapat dimanfaatkan oleh usaha peternakan. Pada Peternakan Maju Lestari Farm sendiri telah memanfaatkan teknologi berupa pengolahan pakan silase. Pemanfaatan teknologi ini bertujuan untuk mengatasi salah satu ancaman yang mungkin terjadi terkait dengan ketersediaan dan fluktuasi harga bahan pakan. Melalui



penerapan teknologi ini peternakan dapat lebih mengoptimalkan produksinya dan mencapai salah satu tujuan usahanya yaitu konsistensi produksi.

c) Memanfaatkan lokasi strategis untuk mempermudah distribusi dan menjangkau pasar yang lebih luas

Memiliki tempat usaha yang strategis dan akses yang mudah memberikan peluang yang besar bagi Peternakan Maju Lestari Farm. Qanita (2020), menyatakan bahwa salah satu kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk menarik lebih banyak konsumen karena mudah dijangkau adalah lokasi usaha yang strategis. Hal serupa juga dipaparkan oleh Latief dkk (2021), bahwa lokasi yang strategis dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk meningkatkan loyalitas konsumen. Peternakan Maju Lestari Farm berada di lokasi yang cukup strategis yaitu dekat dengan pasar hewan setempat. Peternakan dapat meningkatkan efisiensi proses distribusi, menghemat biaya transportasi, serta mempercepat produk untuk sampai ke tangan konsumen. Namun disamping itu, peternakan berada dekat dengan pemukiman penduduk. Sehingga untuk mengoptimalkan potensi lokasi strategis dan meminimalisir resiko terhadap lingkungan sekitar peternakan perlu manajemen pengelolaan limbah yang baik.

d) Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk mempermudah pengembangan usaha

Dukungan pemerintah terhadap sektor peternakan menjadi peluang besar bagi Peternakan Maju Lestari untuk mengembangkan usahanya. Hal ini sesuai dengan penelitian Santoso dkk (2023) bahwa perhatian dari pemerintah setempat terhadap sektor peternakan menjadi salah satu peluang yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha. Sylvia dan Hayati (2023) juga menyatakan bahwa kebijakan pemerintah menjadi salah satu peluang yang bisa digunakan oleh peternak untuk mendukung usahanya. Dengan adanya bantuan seperti kebijakan, subsidi, maupun kemudahan dalam penyediaan sarana produksi ternak, perusahaan dapat mempercepat pengembangan skala usahanya. Namun, pada Peternakan Maju Lestari Farm belum memaksimalkan hal tersebut karena prosedur untuk mengakses hal tersebut yang cukup kompleks. Untuk itu, seharusnya pemerintah tidak hanya menciptakan sebuah program atau bantuan tetapi juga pendampingan dalam mengakses hal tersebut.



e) **Meningkatkan pelayanan untuk menjaga kepercayaan konsumen.**

Kepercayaan konsumen terhadap produk Peternakan Maju Lestari menjadi faktor penting yang harus dijaga. Hasil penelitian Ulinnuha dkk (2023), menyatakan bahwa konsistensi kualitas dan peningkatan pelayanan dapat meningkatkan loyalitas konsumen. Pelayanan yang diberikan Peternakan Maju Lestari farm kepada konsumen salah satunya adalah dengan memberikan produk yang berkualitas unggul. Hal ini sesuai dengan penelitian Putra dan Zulkarnain (2024), bahwa kualitas produk menjadi salah satu faktor penentu dalam membangun kepuasan dan loyalitas konsumen.

4.2.6 QSPM

QSPM adalah alat analisis yang digunakan untuk mengetahui strategi alternatif yang paling tepat secara objektif melalui evaluasi strategi-strategi yang dihasilkan dan didasarkan pada faktor eksternal dan internal yang telah diidentifikasi sebelumnya (Novita, 2023). Hasil perhitungan nilai daya tarik atau *total attractiveness scores* dari alternatif strategi SO yang diperoleh adalah sebagai berikut:

Tabel 10. Prioritas Strategi Matriks QSPM

No	Alternatif Strategi	TAS	Prioritas
1	Konsistensi dan peningkatan produksi untuk memenuhi kebutuhan daging di pasar	4,332	1
2	Adopsi teknologi peternakan untuk efisiensi produksi dan pengelolaan limbah	3,706	4
3	Memanfaatkan lokasi strategis untuk mempermudah distribusi dan menjangkau pasar yang lebih luas	3,691	5
4	Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk mempermudah pengembangan usaha	3,832	2
5	Meningkatkan pelayanan untuk menjaga kepercayaan konsumen	3,763	3

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan tabel 10, dapat diketahui bahwa strategi prioritas utama adalah konsistensi dan peningkatan produksi untuk memenuhi kebutuhan daging di pasar yang memiliki nilai TAS sebesar 4,332. Strategi ini menjadi paling menarik karena berfokus pada kemampuan perusahaan dalam menjaga stabilitas pasokan dan mempertahankan daya saing di pasaran. Sesuai dengan penelitian Novitasari dan

Samanhudi (2021) bahwa mempertahankan produksi baik dari kualitas dan kuantitasnya, perusahaan dapat memenuhi permintaan pasar secara berkelanjutan dan membangun kepercayaan konsumen. Prioritas strategi kedua adalah memanfaatkan dukungan pemerintah untuk mempermudah pengembangan usaha yang memiliki nilai TAS sebesar 3,832. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Wicaksono dkk (2023) bahwa bekerjasama dengan pemerintah utamanya dalam edukasi harga telur di masyarakat agar penjualan bisa tetap stabil.

Posisi ketiga dan keempat dengan daya tarik yang cukup tinggi adalah meningkatkan pelayanan untuk menjaga kepercayaan konsumen (TAS: 3,763) dan adopsi teknologi peternakan untuk efisiensi produksi dan pengelolaan limbah (TAS: 3,706). Qanita (2020) menyatakan bahwa kepuasan dan penilaian konsumen tidak hanya berkaitan dengan produk yang dihasilkan tetapi juga kualitas layanan yang diberikan. Hal serupa juga dipaparkan oleh Mashuri dan Nurjannah (2020) bahwa menjaga loyalitas pelanggan penting dilakukan untuk mempertahankan daya saing perusahaan. Sementara itu, seiring berkembangnya teknologi kemampuan peternakan untuk mengadopsi teknologi menjadi cukup penting karena dapat meningkatkan efisiensi produksi.

Strategi prioritas kelima adalah memanfaatkan lokasi strategis untuk mempermudah distribusi dan menjangkau pasar yang lebih luas (TAS: 3,691). Lokasi yang strategis menjadi keuntungan tersendiri bagi suatu usaha peternakan. Dengan tempat usaha strategis dan akses yang mudah menjadikan perusahaan dapat menjangkau pasar yang lebih luas dengan lebih mudah dan meningkatkan daya saing dalam industri peternakan (Qanita, 2020). Secara keseluruhan hasil matriks QSPM menunjukkan bahwa konsistensi produksi dan mengakses bantuan dari pemerintah merupakan strategi utama dalam meningkatkan daya saing dan pendapatan perusahaan. Meskipun demikian, strategi-strategi lain juga memiliki peran penting dalam memperkuat pondasi perusahaan dan mendukung pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, kombinasi dari berbagai strategi di atas dapat menciptakan perusahaan yang lebih kuat, produksi yang stabil, serta efisiensi usaha untuk mencapai usaha yang lebih berkembang dan berkelanjutan.

4.2.7 Analisis Usaha

Analisis usaha adalah kegiatan perhitungan mengenai besarnya seluruh biaya (pengeluaran) yang digunakan dalam suatu kegiatan produksi yang



selanjutnya digunakan untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan sudah menguntungkan atau belum. Indikator pendekatan atau alat analisis usaha yang digunakan adalah sebagai berikut:

Tabel 11. Biaya Investasi Peternakan Maju Lestari Farm

Investasi	Harga Total	Nilai Residu	Umur Ekonomis (Periode)	Nilai susut/Biaya Tetap/Periode
Kandang	Rp. 50.000.000	10% (Rp.5.000.000)	24	Rp. 1.875.000
Chopper	Rp. 10.000.000	10% (Rp. 1.000.000)	12	Rp. 750.000
Drum	Rp. 6.000.000	5% (Rp.300.000)	12	Rp. 475.000
Sapu	Rp. 22.000	1% (Rp.220)	2	Rp. 9.075
Selang	Rp. 25.000	1% (Rp.250)	6	Rp. 4.125
Alat Cukur	Rp. 160.000	5% (Rp.8.000)	6	Rp. 25.333
Ember	Rp. 40.000	1% (Rp. 400)	2	Rp. 16.500
Tali	Rp. 30.000	1% (Rp. 300)	1	Rp. 24.750
Terpal	Rp. 100.000	1% (Rp. 1.000)	4	Rp. 20.521
Sekop	Rp. 55.000	5% (Rp.2.750)	6	Rp. 8.708
Garpu Pakan	Rp. 90.000	5% (Rp.4.500)	6	Rp. 14.250
Pompa air	Rp. 350.000	5% (Rp.17.500)	6	Rp. 55.417
Pejantan (4 ekor)	Rp. 20.000.000		7	Rp. 285.714
Indukan (42 ekor)	Rp. 105.000.000		6	Rp. 1.750.014
Total	Rp. 191.872.000			Rp. 5.314.407

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan tabel 11, total investasi yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah Rp. 191.872.000 dengan total biaya tetap yang diperoleh dari biaya penyusutan per periode sebesar Rp. 5.314.407. Menurut Dirgantara & Suryadarma (2020)



penyusutan merupakan jumlah dari nilai total aset yang disusutkan selama umur ekonomisnya. Biaya penyusutan termasuk biaya tetap dalam sebuah usaha yang artinya besar biaya yang harus dikeluarkan tidak dipengaruhi oleh jumlah produk yang dihasilkan.

Tabel 12. Biaya Variabel Peternakan Maju Lestari Farm

Komponen	Jumlah	Harga Satuan	Total
Pakan Silase	37.950 kg	Rp. 670/kg	Rp. 25.426.500
Pakan Konsentrat	2.760 kg	Rp. 3.185/kg	Rp. 8.790.600
Pembesaran Anakan sampai umur 7 bulan			
- Pakan Silase	6.000 kg	Rp. 670/kg	Rp. 4.020.000
- Pakan Konsentrat	1.440 kg	Rp. 3.185/kg	Rp. 4.586.400
Listrik & Air	10 bln	Rp. 50.000/bulan	Rp. 500.000
Tenaga Kerja	10 bln	Rp.400.000/bulan	Rp. 4.000.000
Gaji Pemilik	10 bln	Rp. 400.000/bulan	Rp. 4.000.000
Obat Vitamin	10 bln	Rp.100.000/bulan	Rp. 1.000.000
Total			Rp. 52.323.500

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui biaya variabel yang dikeluarkan selama satu periode pemeliharaan dengan populasi 96 ekor adalah Rp. 52.323.500. Biaya terbesar berasal dari pakan, yang secara keseluruhan berkontribusi lebih dari 70% dari total biaya operasional.

Penerimaan

Penerimaan usaha pembibitan domba merupakan perkalian dari jumlah produksi yang dihasilkan dengan harga jual. Penerimaan usaha pada Peternakan Maju Lestari Farm adalah sebagai berikut:

Tabel 13. Penerimaan Peternakan Usaha Maju Lestari Farm

Produk	Jumlah	Harga	Total
Anakan umur 7 bulan	50 ekor	Rp. 1.500.000/ekor	Rp. 75.000.000
Kotoran Ternak	200 karung	Rp. 12.000/karung	Rp. 2.400.000
Total			Rp. 77.400.000

Sumber: Data primer diolah (2025)

Penerimaan atau jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari hasil penjualan produk selama satu periode adalah Rp. 77.400.000. Sumber penerimaan dari





Peternakan Maju Lestari Farm adalah penjualan anakan umur 7 bulan dan penjualan kotoran ternak.

- Pendapatan

Pendapatan yang diperoleh Peternakan Maju Lestari Farm dapat dilihat pada perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} &= \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya Produksi} \\ &= \text{Rp. 77.400.000} - \text{Rp. 57.637.907} \\ &= \text{Rp. 19.762.093} \end{aligned}$$

Pendapatan yang diperoleh Peternakan Maju Lestari Farm dalam satu periode pemeliharaan atau kurang lebih 10 bulan adalah Rp. 19.762.093. Pendapatan adalah hasil perhitungan dari selisih biaya produksi usaha ternak domba dan penerimaan usaha ternak domba. Harahap (2021) menyebutkan apabila nilai pendapatan bernilai positif, maka usaha tersebut memperoleh keuntungan, namun jika nilainya bernilai negatif, maka usaha ternak domba tidak mendapatkan keuntungan.

R/C Ratio

R/C *ratio* atau proyeksi keuntungan usaha dari Peternakan Maju Lestari Farm adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} R/C &= \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}} \\ R/C &= \frac{\text{Rp. 77.400.000}}{\text{Rp. 57.637.907}} \\ R/C &= 1,34 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa nilai R/C sebesar 1,34 atau >1, yang berarti usaha tersebut layak untuk dilanjutkan. Menurut Suwarta dkk., (2022) nilai R/C yang semakin besar mengindikasikan bahwa semakin besar pula keuntungan yang diperoleh. Sehingga hasil analisis R/C dapat digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi usahatani yang dijalankan.

BEP

2. *Break Event Point* atau BEP adalah alat analisis yang digunakan untuk menentukan jumlah unit yang harus diproduksi dan harga jual yang perlu ditetapkan agar perusahaan mencapai titik impas (Eritrina, 2022). Berikut adalah perhitungan BEP pada Peternakan Maju Lestari Farm:

a) BEP Unit

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Jual}}$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Rp. 57.637.907}}{\text{Rp. 1.500.000}}$$

$$\text{BEP Unit} = 38/\text{ekor}$$

b) BEP Harga

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Rp. 57.637.907}}{50}$$

$$\text{BEP Harga} = \text{Rp. 1.152.758/ekor}$$

Berdasarkan hasil perhutingan BEP unit dan BEP Harga di atas dapat diketahui bahwa perusahaan akan mencapai titik impas saat penjualan domba minimal 38 ekor dengan harga minimum per ekor Rp. 1.152.758. Peternakan Maju Lestari Farm dapat dikatakan sudah melewati titik impas karena hasil penjualan sudah cukup untuk menutupi biaya produksi dan masih terdapat sisa atau memperoleh keuntungan.

- ROI

ROI adalah alat analisis yang digunakan untuk menunjukkan efektivitas dari sebuah investasi yang dikeluarkan. Berikut adalah perhitungan ROI pada Peternakan Maju Lestari Farm:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Investasi Harta Tetap}} \times 100\%$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{Rp. 19.762.093}}{\text{Rp. 191.872.000}} \times 100\%$$

$$\text{ROI} = 10,29 \%$$

Hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa hasil ROI senilai 10,29%, artinya keuntungan yang diperoleh perusahaan dengan investasi yang dikeluarkan dalam satu periode pemeliharaan adalah 10,29%. Menurut Athika (2022) Apabila hasilnya positif maka perusahaan memperoleh pengembalian dari investasi yang dilakukan dan sebaliknya apabila bernilai negatif maka investasi yang dilakukan menyebabkan kehilangan profit atau keuntungan.

Pay Back Period

Pay back period merupakan alat yang digunakan untuk menghitung waktu yang dibutuhkan sebuah usaha untuk mengembalikan investasi dan modal kerja. Perhitungan PP pada Peternakan Maju Lestari Farm adalah sebagai berikut:

$$\text{PP} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}}$$





$$PP = \frac{Rp. 191.872.000}{Rp. 23.714.512}$$

$$PP = 8 \text{ tahun}$$

Hasil perhitungan di atas dapat dilihat bahwa waktu yang dibutuhkan oleh Peternakan Maju Lestari farm untuk mengembalikan investasinya adalah 8 tahun. Waktu pengembalian yang semakin pendek menandakan bahwa usaha semakin layak dan semakin besar pula laba atau keuntungan yang diperoleh (Madyastuti, 2016).

4.3 Tindak Lanjut Hasil Penelitian (*Business Plan*)

I. Ringkasan Eksekutif

Nusantara Farm adalah perusahaan yang akan bergerak di bidang peternakan pada usaha sub sistem onfarm berupa penggemukan domba yang menghasilkan produk berupa domba hidup. Domba dipilih karena selain cukup menguntungkan, ternak domba memiliki daya tahan yang lebih baik terhadap penyakit serta adaptasi dengan lingkungan yang lebih mudah dibandingkan kambing. Faktor lain yang mendukung usaha budidaya ini adalah permintaan pasar yang semakin tinggi serta kondisi alam yang mendukung.

Lokasi peternakan Nusantara Farm berada di Desa Sawahan, Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek. Lokasi ini dipilih karena ketersediaan bahan pakan yang cukup melimpah. Selain itu, akses jalan yang mudah mendukung dalam melakukan kegiatan pemasaran. Metode pemasaran yang dilakukan yaitu melalui media sosial dan promoso langsung kepada masyarakat sekitar. Target pasar pada usaha ini adalah peternak, pelaku usaha makanan, dan masyarakat umum dengan wilayah pemasaran difokuskan pada konsumen di wilayah Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek.

II. Pendahuluan

a) Latar Belakang

Domba menjadi salah satu ternak yang mulai diminati oleh masyarakat untuk dibudidayakan karena berpotensi besar untuk dikembangkan. Ternak domba dipilih karena lebih mudah beradaptasi dengan lingkungan serta pemeliharaan yang relatif lebih mudah. Usaha penggemukan domba memegang peranan yang cukup penting yaitu menjaga ketersediaan daging domba. Peningkatan ekonomi dan kesadaran masyarakat akan pentingnya makanan bergizi mengakibatkan



kebutuhan daging sebagai sumber protein juga mengalami peningkatan. Daging domba menjadi salah satu sumber protein hewani pilihan masyarakat mengingat harganya yang relatif lebih murah dibandingkan dengan daging sapi.

Usaha penggemukan domba menjadi salah satu usaha dengan perputaran modal yang relatif cepat. Hal ini dapat dijadikan alternatif usaha bagi job creator yang baru memasuki dunia bisnis utamanya dalam bidang peternakan. Nusantara Farm merupakan usaha peternakan yang berfokus pada bidang penggemukan domba yang berlokasi di wilayah Desa Sawahan, Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek. Nama “Nusantara” dipilih dengan harapan bahwa usaha ini nantinya dapat berkembang dan menjangkau berbagai daerah di Nusantara. Pada usaha penggemukan domba pakan menjadi faktor terbesar yang mempengaruhi keberlangsungan usaha. Dalam usaha penggemukan ini pakan yang akan digunakan adalah pakan kering (*complete feed*) yang mengandung protein cukup tinggi dan mencukupi kebutuhan nutrisi domba. Menurut Anggraeni (2023) disebutkan bahwa penggunaan pakan kering (*complete feed*) lebih efektif dan efisien karena mampu meningkatkan bobot badan domba secara signifikan dengan nilai konversi pakan yang relatif lebih kecil.

b) Visi dan Misi Perusahaan

Visi : “Menjadi Pemasok Kebutuhan Daging Domba di Berbagai Wilayah Nusantara serta Menciptakan Produk yang Berkualitas Unggul”

Misi :

- 1) Menjaga kualitas produk melalui pemeliharaan yang optimal dan pakan yang berkualitas baik.
- 2) Menjalani komunikasi dengan peternak-peternak lain untuk membantu memperkenalkan produk dan memperluas pasar yang dimiliki.
- 3) Mengikuti pelatihan untuk menciptakan sumber daya manusia yang lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi.

III. Gambaran Usaha

a) Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: Nusantara Farm
Bidang Usaha	: Peternakan
Jenis Produk	: Penggemukan (<i>fattening</i>) Domba
Alamat	: Desa Sawahan, Kec. Panggul, Kab. Trenggalek
Telepon	: 0823 3886 6394



Email : nusantarafarm01@gmail.com

b) Identitas Pemilik

Nama Pemilik : Ratna Rahmadhani

Jenis Kelamin : Perempuan

Telepon : 0823 3886 6394

Alamat : RT.07/RW.04, Desa Sawahan, Kec. Panggul,
Kab.Trenggalek

Email : ratnarahmadhani212@gmail.com

Jabatan : Owner/pemilik

IV. Aspek Pemasaran

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

Segmen pasar merupakan pembagian konsumen dalam kelompok tertentu pada suatu usaha atau bisnis sesuai dengan lokasi, kebutuhan, atau perilaku tertentu. Pada usaha ini dipilih segmen pasar geografis terlebih dahulu, artinya konsumen utama yang dituju adalah masyarakat sekitar yang berada di wilayah Kecamatan Panggul Kabupaten Trenggalek dan sekitarnya. Tujuannya adalah produk bisa dikenal secara menyeluruh oleh konsumen lokal terlebih dahulu yang kemudian bisa terus berkembang ke daerah-daerah lain yang lebih luas.

Target pasar utama dalam usaha ini adalah konsumen yang membutuhkan domba hidup maupun daging untuk memenuhi kebutuhannya, seperti peternak lokal, pedagang hewan ternak, serta pelaku usaha kuliner yang membutuhkan pasokan daging domba berkualitas dalam jumlah banyak dan terus menerus. Selain itu, target pasar lainnya adalah masyarakat yang membutuhkan domba untuk kepentingan-kepentingan tertentu, seperti aqiqah dan kurban.

Positioning merupakan upaya tentang bagaimana perusahaan bisa dilihat oleh target pasar dan memiliki keunggulan atau keunikan yang bisa ditawarkan kepada pelanggan. *Positioning* usaha ini adalah sebagai penyedia domba sehat dan gemuk dengan daging yang berkualitas baik serta memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen.

b) Perkiraan Permintaan dan Penawaran

Kebutuhan protein hewani yang cenderung meningkat seiring dengan meningkatnya kesadaran, pendapatan, dan jumlah penduduk menjadi peluang yang bagus untuk usaha peternakan domba. Permintaan domba cenderung mengalami peningkatan menjelang hari raya Idul Adha karena masyarakat



membutuhkan hewan kurban dalam jumlah besar. Selain itu, permintaan domba untuk kebutuhan acara tertentu atau usaha kuliner ikut serta mendorong tingginya permintaan domba sepanjang tahun. Ketersediaan domba di pasaran tentunya dipengaruhi oleh kapasitas peternak dalam melakukan produksi. Peternak harus memiliki manajemen pemeliharaan yang baik agar mampu memenuhi kebutuhan domba siap konsumsi. Domba ditawarkan dengan harga yang kompetitif pada saat itu dan pertimbangan lain adalah biaya operasional pemeliharaan selama satu periode.

c) Rencana Penjualan

Penjualan ternak domba akan dilakukan melalui 2 cara, yaitu penjualan langsung dan online. Pada penjualan secara langsung ternak akan dibawa ke pasar hewan terdekat untuk ditawarkan secara langsung kepada konsumen atau konsumen bisa datang langsung ke lokasi pemeliharaan untuk memilih ternak sesuai kebutuhan mereka. Sedangkan penjualan secara online akan dilakukan dengan memanfaatkan media sosial Whatsapp dan Facebook sebagai media promosi. Penjualan melalui dua media sosial tersebut dinilai lebih efektif karena pasar yang dijangkau bisa lebih luas, mudah, dan cepat.

d) Strategi Pemasaran (*Product, Price, Place, Promotion*)

Product

Produk yang dihasilkan oleh Nusantara Farm adalah domba siap potong dengan bobot antara 35-40 kg. Selain itu, peternakan ini juga menjual kotoran ternak yang dapat diolah menjadi pupuk oleh konsumen.

Price

Produk domba yang ditawarkan oleh Nusantara Farm dijual dengan harga yang kompetitif pada periode tertentu dan pertimbangan lain adalah biaya operasional pemeliharaan selama satu periode. Saat ini harga domba adalah Rp.55.000/kg - Rp.60.000/kg (harga tertinggi saat hari raya kurban). Kotoran hewan dijual dengan harga Rp.12.000/karung.

Place

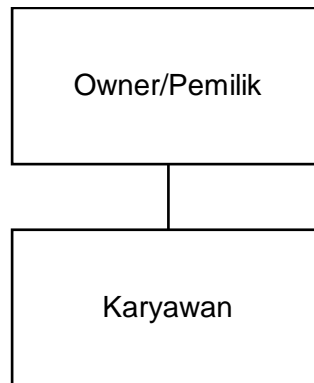
Lokasi usaha Nusantara Farm ini berada pada dataran rendah yang terletak di Desa Sawahan, Kecamatan Panggul, Kabupaten Trenggalek. Pemilihan lokasi ini didasari oleh kemudahan akses serta penyediaan sarana prasarana pemeliharaan.

- *Promotion*

Promosi yang dilakukan oleh Nusantara Farm adalah promosi secara langsung (mulut ke mulut) dan promosi online menggunakan Whatsapp dan Facebook.

V. Aspek Organisasi dan Manajemen

a) Organisasi dan SDM



Manajemen Nusantara Farm untuk saat ini akan diberatkan pada pemilik, mulai dari pembelian bibit hingga pemasaran untuk menekan biaya yang dikeluarkan. Karyawan bertugas dan bertanggung jawab dalam melakukan pemeliharaan ternak hingga panen sesuai dengan prosedur yang berlaku.

b) Perijinan

Nusantara Farm merupakan usaha di bidang penggemukan atau budidaya domba yang memerlukan perizinan guna mendukung dan meminimalisir resiko usaha ke depannya. Surat izin usaha peternakan akan disesuaikan dengan Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2020 dimana pelaku usaha peternakan mulai dari skala kecil sampai skala besar wajib memiliki izin usaha peternakan.

VI. Aspek Produk

a) Jenis Produk

Produk yang akan dihasilkan dalam usaha budidaya domba ini adalah ternak domba siap potong yang sehat, gemuk, dan berkualitas baik.

b) Pemilihan Lokasi

Usaha budidaya domba Nusantara Farm rencananya akan berlokasi di Dusun Krajan Desa Sawahan Kecamatan Panggul Kabupaten Trenggalek. Alasan pemilihan lokasi di wilayah tersebut adalah memiliki akses jalan yang mudah,



dekat dengan sumber air, tidak berada di area padat penduduk, serta lahan persawahan atau sumber pakan cukup melimpah.

c) *Layout* (Rencana Tata Letak Peternakan)

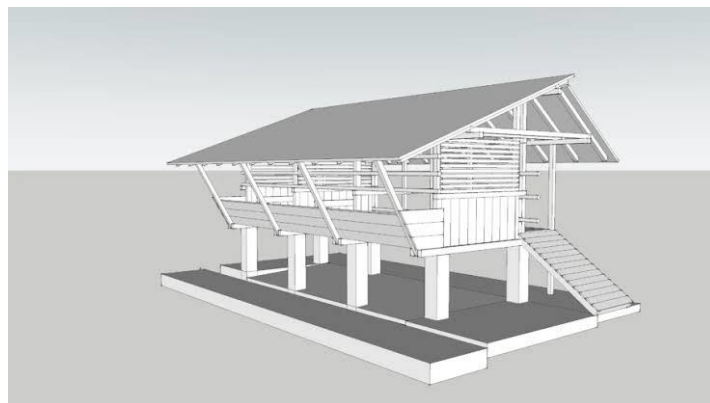


Gambar 5. Rencana Tata Letak Peternakan

d) Proses Produksi

Proses produksi diawali dengan persiapan kandang pemeliharaan yang disesuaikan dengan kapasitas awal produksi yaitu 20 ekor. Kandang yang akan digunakan dalam usaha ini adalah kandang panggung dengan ukuran 2x6 m berjumlah 2 unit. Kandang panggung dipilih karena dinilai lebih nyaman dan aman bagi ternak serta memudahkan peternak dalam menjaga kebersihan kandang. Selanjutnya adalah pembelian bibit domba yang akan digunakan untuk proses budidaya. Bibit domba akan diperoleh dari peternak-peternak lokal. Hal ini dilakukan dengan tujuan memanfaatkan potensi-potensi yang ada di sekitar dan meningkatkan kesejahteraan peternak. Bibit domba yang akan digunakan dalam kegiatan penggemukan ini adalah bakalan domba berumur 6-8 bulan dengan bobot kurang lebih 18-20kg, karena pada umur tersebut kemampuan domba dalam menghasilkan daging sedang tinggi-tingginya.





Gambar 6. Rencana Bangunan Kandang

Proses pemeliharaan yang akan dilakukan meliputi kegiatan rutih harian yaitu pemberian pakan dan minum serta pembersihan peralatan dan lingkungan kandang. Pakan yang akan diberikan adalah pakan kering atau *complete feed*. Selama satu periode pemeliharaan (3 bulan) domba akan diberikan obat cacing minimal 1 kali serta bahan tambahan lain untuk menunjang produktivitas ternak. Perawatan domba akan dilakukan secara teratur, seperti memandikan, memotong kuku dan bulu untuk mengurangi resiko penyakit. Selanjutnya adalah kegiatan pemasaran, konsumen bisa dating langsung maupun menghubungi melalui media sosial Nusantara Farm untuk melakukan transaksi jual beli.

e) Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang dibutuhkan untuk awal usaha Nusantara 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 diantaranya adalah mixer untuk mencampur pakan, alat-alat kebersihan, alat ukur untuk mengukur pertambahan bobot maupun pertumbuhan ternak, alat cukur untuk memotong bulu domba, dan alat-alat Kesehatan.

VII. Aspek Keuangan

a) Rencana Pendanaan

Dana yang akan digunakan untuk menjalankan usaha budidaya domba ini 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 Nusantara Farm:

a) Biaya Tetap

Tabel 14. Rencana Kebutuhan Investasi

Uraian	Jumlah	Harga Satuan	Harga Total	UE (periode)	Penyusutan per periode
Kandang	2	Rp. 10.000.000	Rp.20.000.000	80	Rp. 212.500
Chopper	1	Rp. 5.000.000	Rp. 5.000.000	60	Rp. 75.000
Drum/Tong	15	Rp. 150.000	Rp. 2.250.000	40	Rp. 50.625
Pompa Air	1	Rp. 400.000	Rp. 400.000	20	Rp. 18.000
Alat Kebersihan	1 set	Rp. 100.000	Rp. 100.000	12	Rp. 7.500
Sabit	3	Rp. 50.000	Rp. 150.000	20	Rp. 6.750
Terpal	2	Rp. 100.000	Rp. 200.000	12	Rp. 15.833
Ember	3	Rp. 40.000	Rp. 120.000	12	Rp. 9.500
Sekop	2	Rp. 120.000	Rp. 240.000	20	Rp. 10.800
Timbangan	1	Rp. 200.000	Rp. 200.000	40	Rp. 4.500
Gantung Alat	1	Rp. 150.000	Rp.150.000	40	Rp. 3.375
Pencukur Bulu					
TOTAL			Rp. 28.810.000		Rp. 414.383

Sumber: Data pribadi diolah (2025)

Biaya investasi awal yang diperlukan adalah Rp. 28.810.000 dengan biaya penyusutan setiap periodenya sebesar Rp. 414.383.



b) Biaya Variabel

Komponen	Jumlah	Harga Satuan	Harga Total
Bibit Domba @20kg x Rp. 50.000/kg	20 ekor	Rp. 1.000.000	Rp. 20.000.000
Pakan <i>complete feed</i> @2kg x 90 hari x 20 ekor	3600 kg	Rp. 3.000	Rp. 10.800.000
Gaji Tenaga Kerja	1 periode	Rp. 1.000.000	Rp. 3.000.000
Gaji Pemilik	1 periode	Rp. 1.000.000	Rp. 3.000.000
Listrik dan Air	1 periode	Rp. 75.000	Rp. 75.000
Obat dan Vitamin	1 periode	Rp.210.000	Rp. 210.000
Total			Rp. 37.085.000

Sumber: Data pribadi diolah (2025)

Biaya operasional yang dikeluarkan untuk 1 periode pemeliharaan atau sekitar 3 bulan adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Total Biaya Produksi} &= \text{Biaya tetap} + \text{Biaya Variabel} \\
 &= \text{Rp.414.383} + \text{Rp. 37.085.000} \\
 &= \text{Rp. 37.499.383}
 \end{aligned}$$

c) Analisis Keuntungan

Target bobot panen yang diharapkan adalah 40kg dengan harga jual domba hidup Rp. 55.000, sehingga dapat diketahui analisis usaha penggemukan domba pada peternakan Nusantara Farm adalah sebagai berikut:

- Penerimaan

$$= \text{Jumlah produksi} \times \text{harga jual ekor}$$

$$= 20 \text{ ekor} \times \text{Rp.2.200.000}$$

$$= \text{Rp. 44.000.000}$$

- Pendapatan

$$= \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya Produksi}$$

$$= \text{Rp. 44.000.000} - \text{Rp. 37.499.383}$$

$$= \text{Rp. 6.500.617}$$

Berdasarkan hasil perhitungan penerimaan dan pendapatan di atas diketahui bahwa dalam satu periode produksi perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp. 6.500.617



d) Analisis Kelayakan Usaha

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

- *R/C Ratio*

$$\begin{aligned} &= \text{Total Penerimaan} \div \text{Total Biaya} \\ &= \text{Rp.44.000.000} \div \text{Rp. 37.499.383} \\ &= 1,17 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *R/C ratio* adalah 1,17 yang berarti setiap 1 rupiah yang digunakan akan memperoleh keuntungan sebesar 17 rupiah. Dengan demikian usaha Nusantara Farm layak untuk dijalankan.

- *BEP*

a) *BEP Unit*

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Jual}} \\ \text{BEP Unit} &= \frac{\text{Rp. 37.499.383}}{\text{Rp. 2.200.000}} \\ \text{BEP Unit} &= 17 \text{ ekor} \end{aligned}$$

b) *BEP Harga*

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ \text{BEP Harga} &= \frac{\text{Rp. 37.499.383}}{20} \\ \text{BEP Harga} &= \text{Rp. 1.874.969/ekor} \end{aligned}$$

Titik impas usaha penggemukan domba dalam periode adalah ketika usaha tersebut bisa menjual minimal 17 ekor dengan harga jual per ekor minimal Rp.1.874.969.

- *ROI*

$$\begin{aligned} &= \text{Keuntungan} \div \text{Investasi Harta Tetap} \\ &= \text{Rp. 6.500.617} \div \text{Rp. 28.810.000} \times 100\% \\ &= 22\% \end{aligned}$$

Artinya usaha tersebut memperoleh keuntungan sebesar 22% per tahunnya.

- *Payback Period*

$$\begin{aligned} \text{PP} &= \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \\ \text{PP} &= \frac{\text{Rp. 28.810.000}}{\text{Rp. 26.000.068}} \end{aligned}$$

$$\text{PP} = 1,1 \text{ tahun}$$

Waktu yang dibutuhkan oleh Nusantara Farm untuk mengembalikan investasinya adalah 1,1 tahun.



e) BMC

Key Partnership	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationship	Customer Segments
<ol style="list-style-type: none"> Peternak domba lokal Supplier pakan ternak <i>complete feed</i> Pemerintah dan dinas terkait untuk perizinan dan pembinaan 	<ol style="list-style-type: none"> Pembelian bibit atau bakalan yang berkualitas Sistem penggemukan domba dengan pakan kering (<i>complete feed</i>) Manajemen pemeliharaan yang optimal (kebersihan, kesehatan, perawatan) Penjualan domba hidup dan kotoran ternak 	<ol style="list-style-type: none"> Domba sehat, gemuk, dan siap potong dengan kualitas unggul Harga kompetitif Menggunakan pakan yang lebih efisien dan bernutrisi tinggi 	<ol style="list-style-type: none"> Memberikan pelayanan yang baik Memberikan potongan harga bagi pelanggan tetap Menerima umpan balik dari pelanggan Layanan pesan antar bagi konsumen yang membeli dalam jumlah banyak 	<ol style="list-style-type: none"> Pelaku usaha kuliner yang membutuhkan pasokan daging domba Masyarakat yang membutuhkan domba untuk acara tertentu Pedagang hewan ternak yang menjual kembali domba ke pasar yang lebih luas
Key Resource			Channels	
<ol style="list-style-type: none"> Modal Usaha Lahan peternakan, kandang, dan sarana pendukung Bibit domba dan pakan berkualitas Tenaga kerja terlatih Kelengkapan izin usaha 			<ol style="list-style-type: none"> Penjualan domba hidup siap potong Penjualan kotoran hewan ternak 	
Cost Structure			Revenue Stream	
<ol style="list-style-type: none"> Biaya pembuatan kandang dan kelengkapan kandang Pajak bangunan Pembelian bibit domba Biaya pakan Biaya listrik dan air Gaji tenaga kerja 			<ol style="list-style-type: none"> Penjualan domba hidup siap potong Penjualan kotoran hewan ternak 	





BAB V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

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

- 1) Analisis SWOT di Peternakan Maju Lestari Farm dapat diidentifikasi bahwa kekuatan utama terletak pada kualitas produk dan lokasi peternakan yang strategis. Kelemahan utama peternakan tersebut adalah kurang lengkapnya sarana dan prasarana serta keterbatasan modal usaha. Peluang terbesar adalah kepercayaan konsumen terhadap Peternakan Maju Lestari dan ancaman terbesar usaha tersebut adalah ketidakpastian pasokan bahan pakan pada musim-musim tertentu serta fluktuasi harga pakan dan harga jual ternak.
- 2) Matriks SWOT diperoleh satu set alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal Peternakan Maju Lestari Farm dan hasil matriks QSPM diketahui strategi prioritas utamanya adalah konsistensi dan peningkatan produksi untuk memenuhi permintaan serta memanfaatkan dukungan pemerintah untuk mempermudah pengembangan usaha.
- 3) Analisis kelayakan finansial usaha Peternakan Maju Lestari Farm menunjukkan usaha tersebut layak dan menguntungkan. Hal ini dapat diketahui berdasarkan hasil perhitungan $R/C > 1$ yang mengindikasikan bahwa usaha menguntungkan serta perhitungan ROI yang bernilai positif.
- 4) Penyusunan rencana bisnis (*business plan*) berdasarkan hasil penelitian dapat memberikan arah yang strategis bagi perusahaan dalam mencapai usaha yang berkelanjutan. Rencana bisnis ini mencakup aspek pemasaran, keuangan, serta operasional yang dapat membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan.

5.2 Saran

Saran untuk penelitian lanjutan adalah sebagai berikut:

- 1) Mengkaji tentang efektivitas penerapan strategi yang dihasilkan terhadap pertumbuhan dan perkembangan perusahaan.
- 2) Melakukan kajian serupa dengan cakupan wilayah yang lebih luas dan menggabungkan beberapa metode lain agar hasil yang diperoleh lebih kompleks.



DAFTAR PUSTAKA

- Aggraeni, A. (2023). Perbedaan Performan Domba Dengan Pakan Yang Berbeda di Peternakan Sumber Mulya Desa Pinggirsari Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek.
- Asnavy, M., Harisudin, M., & Setyowati, N. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Kambing Etawa Farm Di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar. *5*(2), 1–11.
- Athika Meliana Dewi. (2022). *ROI vs IRR: Dua Ukuran Profitabilitas yang Membantu Investor Membuat Keputusan*. Artikel DJKN.
- Azhar, Z., Mudawamah, & Sumartono. (2024). Domba Texel Sebagai Dasar *Culling Profile And Estimation Of Body Weight Increase Estimation Of Texel Sheep As A Basis For Culling*. *Jurnal Sains Dan Teknologi Industri Peternakan, 1*, 37–43.
- Bando, N., Harifuddin, & Irnayanti. (2023). Analisis Finansial Usaha Penggemukan Ternak Domba di CV Mitra Tani Farm Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. *2*(1), 1–14.
- Basri, R. F., Indrijani, H., & Nurmeidiansyah, A. A. (2021). Identifikasi Sebaran Rumpun dan Pola Warna Bulu Domba Lokal Jantan pada Beberapa Pasar Hewan di Kabupaten Purwakarta. *Jurnal Sumber Daya Hewan, 2*(2), 45.
- David, Fred R. (2006). *Manajemen Strategis*. Buku 1 Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.
- Dirgantara, U., & Suryadarma, M. (2020). Penerapan Metode Penyusutan Aset Tetap (Studi kasus pada PT Chandra Sakti Utama Leasing Jakarta). *Jurnal Bisnis & Akuntansi Unsurya, 5*(2), 111–121.
- Endah, Sri Hariani, L., & Ain, Na. (2019). Langkah Awal Memulai Usaha Melalui *Business Plan*. *Abdimas Pedagogi: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat, 2*(2), 92-96.
- Ensminger, M. E. (2002). *Sheep and Goat Science.6th edition*. Interstate Publisher, Inc.All Rights reserve. USA. Hal 98-125.
- Eritrina, H. N. (2022). Analisis Kelayakan Usaha Ternak Kambing Pada Kelompok Usaha Bersama (KUB) Mondroguno. *Magister Agribisnis, 22*, 1–9.
- E. Santoso, R. Rinanti, N. Fajariah, U. Budi. (2023). Pengembangan Usaha Agribisnis Ternak Domba di Peternakan Domba Berkah Farm , Junrejo , Kota Batu, Jawa Timur. *Jurnal Buana Sains, 23*(1), 51-56.
- Fahmi, T., Tedi, S., & Sujitno, E. (2015). Petunjuk Teknis Manajemen Pemeliharaan Ternak Domba. In Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Barat.



- Fauzi, A., Mudawamah, M., dan Humaidah, N. (2022). Perbandingan Variasi Fenotipe Berbagai Ukuran Tubuh Induk Domba Garut dan Domba Peranakan Texel di KTHR (Kelompok Tani Hutan Rakyat) Indonesia, Malang. *Dinamika Rekasatwa: Jurnal Ilmiah (e-Journal)*. 5 (02), pp. 365- 375.
- Ge, F. (2016). *SWOT Analysis of Central Economical Zone Developing E-Commerce—Take Henan for Example*. *Theoretical Economics Letters*, 06, 596–600. <https://doi.org/10.4236/tel.2016.63065>
- Hamidah, T. T., & Fitriadi, R. (2024). *Analisis Strategi Pemasaran Dengan Metode SWOT Dan QSPM Pada Umkm Rambak*. 1, 1–23.
- Harahap, I. N. (2021). Analisis Kelayakan Usaha Ternak Domba (*Ovis aries*) (Studi Kasus: di Desa Pijorkoling Kecamatan Padang Bolak Tenggara Kabupaten PADang Lawas Utara).
- Hardani, Andriani, H., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Istiqomah, R. R., Fardani, R. A., Sukmana, D. J., & Auliya, N. H. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (H. Abadi (ed.)). Pustaka Ilmu.
- Hasni, H., & Fahira, N. (2021). Penggunaan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (Qspm) Dalam Menganalisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Dagang Meubel Nur Sera Jati Di Kota Baubau. *Entries*, 3, 107–118.
- H. novitasari & D. Samanhudi. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dengan Metode Swot Dan Qspm Integrasi Analytic Hierarchy Process Di Coffee Shop Moja Kitchen. *Jurnall Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 9(1), 1-10.
- Ida, F., Aryanto, Sunandar, Hetika & Krisdayawati. (2019). Pelatihan *Business Plan* Pada UMKM di Kota Tegal. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 2(2), 64-68.
- 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.v20i1.41179>
- Kementerian Pertanian. (2020). Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2020 tentang Pendaftaran dan Perizinan Usaha Peternakan. Jakarta.
- Khosiah, Hajrah, & Syafril. (2017). Persepsi Masyarakat Terhadap Rencana Pemerintah Membuka Area Pertambangan Emas di Desa Sumi Kecamatan Lambu Kabupaten Bima. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan*, 1(2), 141–149.
- Kurniawan, D. A. (2019). Strategi Pengembangan Wisata Kampong Durian Desa Ngrogung Kecamatan Ngebel Ponorogo melalui Analisis Matrik IFAS dan EFAS. *Jurnal Unida Gontor*, 5(2), 93–103.
- Latief, N., Mandey, S. L., & Tampenawas, J. L. A. (2021). Strategi Swot Dalam

Meningkatkan Penjualan Pada Umkm Rumah Makan Padang Raya Santiago Sario Manado. *Jurnal EMBA*, 9(2), 1146–1154.

Lestari, O., & Zulkarnain. (2024). Analisa Kelayakan Finansial dan Keberlanjutan Ternak Kambing Kampung Notoharjo Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmiah Pertanian Dan Peternakan*, 1(2), 59–66.

Mashuri, & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>

Novita, S. (2023). Analisis Swot, Ife, Efe Dan Matriks Qspm Dalam Strategi Pengembangan Bisnis Rs Xyz. *Jurnal EK&BI*, 6(1), 62–73. <https://doi.org/10.37600/ekbi.v6i2.997>

Nugroho, S. A., Bastoni, Widyani, R., & Perwitasari, F. D. (2023). Manajemen Pembibitan Domba Priangan Di Cv. Saudagar Farm Kecamatan Cugenang Kabupaten Cianjur. XV(2), 440–456.

Panth dkk. (2021). *Factors affecting the profitability from goat farming in Gulmi, Nepal*. *Jurnal Cogent Food & Agriculture*, 7, 1-10. <https://doi.org/10.1080/23311932.2021.1963928>

Pemerintah Desa Panggul. (2020, Januari 31). Masalah dan Isu Strategis Desa. Diakses dari <https://desa-panggul.trenggalek.go.id/first/artikel/4>

Pemerintah Kabupaten Trenggalek. (2023). Populasi Ternak Kecil - Dinas Peternakan. Diakses dari <https://satudata.trenggalekkab.go.id/dataset/363/2023/populasi-ternak-kecil>

Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 102 Tahun 2014 tentang Pedoman Pembibitan Kambing dan Domba yang Baik.

Perwitasari, F. D. (2021). Analisis SWOT Usaha Ternak Domba Di Kelompok Tani Ternak Domba Kabupaten Cirebon. XIII(2), 167–173.

Putra, Y. Y. P., & Zulkarnain, L. (2024). *Analisis Pengaruh Pelayanan Terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus Pelanggan Spesialis Aqiqah Pondok Petir)*. 1(2), 165–176.

Qanita, A. (2020). Analisis Strategi Dengan Metode Swot Dan Qspm (*Quantitative Strategic Planning Matrix*): Studi Kasus Pada D'Gruz Caffé Di Kecamatan Bluto Sumenep. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 11–24. <https://doi.org/10.15575/jim.v1i2.10309>

Rangkuti, F. (2006). Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT. PT Gramedia Pustaka Utama.

Sandi, S., Desiarni, M., & -, A. (2019). Manajemen Pakan Ternak Sapi Potong di Peternakan Rakyat di Desa Sejaro Sakti Kecamatan Indralaya Kabupaten Ogan Ilir. *Jurnal Peternakan Sriwijaya*, 7(1), 21–29. <https://doi.org/10.33230/jps.7.1.2018.7080>



- Santoso, E., Rinanti Rosyida F., Nuraidya F., & Utomo, Budi. (2023). Pengembangan Usaha Agribisnis Ternak Domba Di Peternakan Domba Berkah Farm , Junrejo , Kota Batu, Jawa Timur. *Jurnal Buana Sains*, 23(2), 51-56.
- Sasoko, D. M., & Mahrudi, I. (2023). Teknik Analisis SWOT Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan. *Jurnal Perspektif-Jayabaya Journal of Public Administration*, 22(1), 8–19.
- Satria dan Maharyani. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Peternakan Ayam Ras Petelur Zoeya Berkah Di Kelurahan Nalu Kecamatan Baolan Kabupaten Tolitoli. *Jurnal Agrokompleks Tolis*, 3(1), 23-28.
- Shinta, A. (2011). Ilmu Usaha Tani. In Ilmu Usahatani. UB Press.
- Siregar, G. (2012). Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong. *Ilmu Pertanian - Agrium*, 17(3), 32.
- Sondak, S. H., Taroreh, R. N., & Uhing, Y. (2019). Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA*, 7(1), 671–680.
- Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D. Penerbit Alfabta
- Suwarda, Ilham, M. N., & Kiyona. (2022). Analisis Kelayakan Usaha, Efisiensi, Titik Impas Dan Keuntungan Usaha Keripik Tempe Kedelai Di Kampung Sanan Purwanto Blimbing Malang. *Prosida Widya Saintek*, 1(1), 59–68.
- Sylvia, R., & Hayati, D. (2023). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Produk INDOSAT pada PT X. *Dinamika Ekonomi: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 16(1), 124–134.
- Ulinnuha, M., Fatmawati, W., & Marlyana, N. (2023). Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan SWOT , *Strengths , Weaknesses , Opportunities , Threats* (Studi Kasus Pada Walet Kofie). *Jurnal Ilmiah Sultan Agung*, 2(2), 75–91.
- Wicaksono, D., Amaniyah, M., & Fatima, Y. D. (2023). Strategi Pemasaran Telur Ayam Ras Pada UD. Mahakarya Farm Desa Sarimulyo Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan (JUMANAGE)*, 2(1), 123–130. <https://doi.org/10.33998/jumanage.2023.2.1.195>
- Yatminiwati, M. (2019). Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa. In *Widya Gama Press*.
- Zainuri, R., & Budi Setiadi, P. (2023). Tinjauan Literatur Sistematis: Analisis Swot Dalam Manajemen Keuangan Perusahaan. *Jurnal Maneksi*, 12(1), 22–28. <https://doi.org/10.31959/jm.v12i1.1364>





© 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. Instrumen Wawancara Terbuka

Wawancara dengan Pemilik/*Owner* dan Pengelola

Nama :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Pertanyaan

1. Bagaimana sejarah usaha yang Anda miliki?
2. Apa keunggulan Peternakan Maju Lestari Farm dibandingkan dengan peternakan-peternakan lain di sekitar?
3. Apa kekurangan Peternakan Maju Lestari Farm dibandingkan dengan peternakan-peternakan lain di sekitar?
4. Faktor apa saja yang menghambat Peternakan Maju Lestari Farm dalam meraih target yang telah ditentukan?
5. Bagaimana upaya yang digunakan Peternakan Maju Lestari Farm untuk menarik pelanggan?
6. Apakah Anda melakukan kerjasama dengan pihak lain, misalnya penyedia bibit dan bahan pakan? Dan bagaimana upaya yang dilakukan untuk menjaga hubungan kerjasama dengan pihak terkait?
7. Bagaimana modal atau pembiayaan usaha ini?
8. Bagaimana sistem pencatatan keuangan usaha ini?
9. Berapa biaya pakan dan operasional lain yang dikeluarkan untuk satu ekor domba per hari?
10. Bagaimana cara yang dilakukan untuk menentukan harga penjualan produk?
11. Hal-hal apa saja yang menjadi ancaman untuk Peternakan Maju Lestari Farm?
12. Apa tantangan terbesar yang Anda hadapi dalam pengembangan usaha?
13. Bagaimana upaya yang dilakukan untuk menghadapi ancaman yang mungkin terjadi dan mengambil peluang sebanyak-banyaknya?

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

Wawancara dengan Pelanggan

Nama :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Pertanyaan

1. Apa yang mendorong Anda untuk membeli produk dari Peternakan Maju Lestari Farm?
2. Seberapa sering Anda membeli produk domba dari peternakan ini?
3. Mengapa anda lebih memilih Peternakan Maju Lestari Farm? Apa keunggulannya?
4. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Peternakan Maju Lestari Farm?
5. Bagaimana kualitas domba yang dihasilkan dari Peternakan Maju Lestari Farm?
6. Apakah ada saran untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan?
7. Apakah ada produk atau layanan baru yang Anda inginkan dari peternakan ini?



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



Wawancara dengan Pesaing

Nama :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Pertanyaan

1. Sejak kapan Anda menjalankan usaha ini?
2. Apa keunggulan peternakan Anda dibandingkan dengan peternakan-peternakan lain di sekitar?
3. Apa kekurangan peternakan Anda dibandingkan dengan peternakan-peternakan lain di sekitar?
4. Hal-hal apa yang menjadi ancaman untuk peternakan anda?

Lampiran 2. Analisis QSPM

Faktor	Bobot	Strategi									
		1		2		3		4		5	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Strength (Kekuatan)											
1. Memiliki produk berkualitas unggul	0,131	4	0,524	2	0,262	2	0,262	4	0,524	4	0,524
2. Pakan berkualitas baik	0,115	3	0,345	3	0,345	1	0,115	3	0,345	3	0,345
3. Lokasi strategis dan akses mudah	0,092	1	0,092	1	0,092	4	0,368	1	0,092	1	0,092
4. Pengelolaan limbah yang baik	0,087	1	0,087	3	0,261	1	0,087	2	0,174	1	0,087
5. Pelayanan ramah kepada pelanggan	0,102	1	0,102	1	0,102	3	0,306	1	0,102	3	0,306
Weakness (Kelemahan)											
1. Keterbatasan modal usaha	0,121	3	0,363	2	0,242	2	0,242	3	0,363	1	0,121
2. Sarana dan prasarana kandang yang kurang lengkap	0,101	2	0,202	2	0,202	3	0,303	2	0,202	1	0,101
3. Media sosial belum dimanfaatkan secara optimal	0,087	1	0,087	1	0,087	1	0,087	1	0,087	2	0,174
4. Keterbatasan ketrampilan dalam mengadopsi teknologi baru	0,089	2	0,178	4	0,356	1	0,089	2	0,178	1	0,089
5. Pencatatan keuangan yang belum konsisten dan teratur	0,075	1	0,075	1	0,075	1	0,075	1	0,075	1	0,075
Opportunity (Peluang)											
1. Permintaan daging merah yang meningkat	0,117	3	0,351	1	0,117	3	0,351	2	0,234	2	0,234
2. Kepercayaan konsumen terhadap produk dari Peternakan Maju Lestari	0,121	3	0,363	1	0,121	3	0,363	1	0,121	4	0,484



3. Dukungan pemerintah terhadap usaha peternakan	0,089	2	0,178	2	0,178	1	0,089	4	0,356	1	0,089
4. Kemudahan dalam penyediaan apronak	0,096	2	0,192	3	0,288	3	0,288	1	0,096	2	0,192
5. Perkembangan teknologi peternakan yang semakin maju	0,095	2	0,19	4	0,380	1	0,095	3	0,285	2	0,19
Threats (Ancaman)											
1. Adanya penyakit atau wabah tertentu	0,116	3	0,348	2	0,232	1	0,116	2	0,232	1	0,116
2. Fluktuasi harga pakan dan harga jual ternak	0,119	2	0,238	1	0,119	1	0,119	1	0,119	1	0,119
3. Banyaknya pesaing usaha sejenis	0,089	1	0,089	1	0,089	2	0,178	1	0,089	3	0,267
4. Adanya daging domba impor yang dapat mempengaruhi harga domba lokal	0,073	1	0,073	1	0,073	1	0,073	1	0,073	1	0,073
5. Ketidakpastian pasokan bahan pakan pada musim-musim tertentu	0,085	3	0,255	1	0,085	1	0,085	1	0,085	1	0,085
TOTAL			4,332		3,706		3,691		3,832		3,763



Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan

© 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.



© HAK CIPTA MILIK POLBANG TAN (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 mempublikasikan sebagian atau seluruh bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang

