



SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI

Nomor: 004../C/GPM/FIKS UNP-Kd/II/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Norma Risnasari, M.Kes

NIDN : 0708088001

Jabatan : Gugus Penjamin Mutu

Menyatakan bahwa:

Nama : Dino Fadilah Fanani

NPM : 19.1.04.01.0017

Judul Skripsi : STRATEGI PENGEMBANGAN PETERNAKAN PUYUH PETELUR DI
KELOMPOK TERNAK DESA TAWANGREJO KECAMATAN BINANGUN
KABUPATEN BLITAR

Telah melakukan cek plagiasi pada dokumen Skripsi dengan hasil sebesar 30 % dan dinyatakan bebas dari unsur-unsur plagiasi.

Kediri, 16 Februari 2024

Gugus Penjamin Mutu


Norma Risnasari, M.Kes.
NIDN.0708088001

STRATEGI PENGEMBANGAN PETERNAKAN PUYUH PETELUR DI KELOMPOK TERNAK DESA TAWANGREJO KECAMATAN BINANGUN KABUPATEN BLITAR

Submission date: 27-Jan-2024 06:35AM (UTC+0530)

Submission ID: 2193486692

File name: SKRIPSI_DINO_PETERNAKAN_SIDANG_FIX_BANGET_REVISI_AKHIR.docx (261.68K)

Word count: 13507

Character count: 87849

18
STRATEGI PENGEMBANGAN PETERNAKAN PUYUH PETELUR DI
KELOMPOK TERNAK DESA TAWANGREJO KECAMATAN BINANGUN
KABUPATEN BLITAR
16
SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat guna
Memperoleh gelar Sarjana Peternakan
Pada Program Studi Peternakan



OLEH :

Dino Fadilah Fanani
NPM : 19.1.04.01.0017

PROGAM STUDI PETERNAKAN
FAKULTAS ILMU KESEHATAN DAN SAINS
3
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
2023

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan peternakan adalah proses pembangunan fasilitas dan infrastruktur untuk menghasilkan produk hewan yang diinginkan, seperti susu, daging, telur, dan lain sebagainya. Pembangunan peternakan melibatkan perencanaan, desain, pembangunan, pengelolaan, dan pemeliharaan fasilitas peternakan, serta pengembangan dan penerapan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi dan kesejahteraan hewan.

Pembangunan peternakan juga melibatkan aspek-aspek seperti pemilihan jenis hewan ternak yang sesuai dengan kondisi lingkungan setempat, manajemen pakan dan kesehatan hewan ternak, manajemen limbah, dan keamanan pangan. Selain itu, pembangunan peternakan juga harus memperhatikan dampaknya terhadap lingkungan, kesejahteraan hewan, dan kesehatan manusia.

Tujuan utama dari pembangunan peternakan adalah untuk meningkatkan produksi dan produktivitas peternakan, serta memberikan manfaat ekonomi dan sosial kepada masyarakat setempat. Namun, pembangunan peternakan yang tidak diatur dengan baik dapat menyebabkan dampak negatif terhadap lingkungan dan kesehatan manusia. Oleh karena itu, pembangunan peternakan harus dilakukan dengan memperhatikan prinsip-prinsip keberlanjutan, termasuk memperhatikan aspek-aspek sosial, ekonomi, dan lingkungan (Rahmatulnissa, Astutik, and Suriyadi 2020).

Industri peternakan mempunyai kemampuan memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pertumbuhan ekonomi karena potensinya dalam menghasilkan produk hewani. Industri peternakan memegang peranan penting dalam penyediaan pangan dan gizi, terutama dalam memenuhi kebutuhan penduduk akan protein hewani. Peningkatan jumlah penduduk, seiring dengan peningkatan kesejahteraan dan standar gizi, dapat mengakibatkan peningkatan permintaan protein hewani dari industri pertanian. Peternakan burung puyuh

merupakan pilihan yang layak untuk memenuhi kebutuhan telur yang terus meningkat (Murwani, Qosimah, and Amri 2017).

Puyuh (*Cortunix japonica*) adalah jenis burung puyuh yang berasal dari Jepang. Mereka sering dipelihara untuk tujuan komersial dan hobi. Puyuh dikenal karena dagingnya yang lezat dan telurnya yang kecil namun bergizi tinggi. Puyuh memiliki ukuran tubuh yang kecil, sekitar 20 cm panjangnya, dengan bulu cokelat dan belang hitam di bagian atas tubuh. Burung jantan memiliki suara yang khas, sering kali dengar seperti "kweh" atau "kwek" (Panekenan et al. 2017).

Puyuh sangat mudah dipelihara dan tahan terhadap berbagai kondisi cuaca. Mereka adalah hewan yang produktif secara reproduksi, dengan betina mampu menghasilkan banyak telur dalam waktu singkat. Telur puyuh lebih kecil dari telur ayam, tetapi mengandung banyak protein dan nutrisi penting. Selain menjadi sumber daging dan telur, puyuh juga populer dalam budaya kuliner Jepang. Mereka sering dijadikan bahan makanan untuk hidangan seperti oyakodon (nasi dengan daging puyuh dan telur), yakitori (sate puyuh), atau disajikan sebagai irisan daging pada sushi.

Puyuh juga dianggap sebagai hewan peliharaan yang populer di beberapa negara. Mereka dapat dipelihara dalam kandang kecil dan memerlukan perawatan yang minimal, Menurut (Andaruisworo 2015) ¹⁵ Dalam sistem perkandangan yang perlu diperhatikan adalah temperature kandang yang ideal atau normal berkisar 20-25 derajat C; kelembaban kandang berkisar 30-80%; penerangan kandang pada siang hari cukup 25- 40 watt, sedangkan malam hari 40-60 watt (hal ini berlaku untuk cuaca mendung/musim hujan). Tata letak kandang sebaiknya diatur agar sinar matahari pagi dapat masuk kedalam kandang.

Beberapa orang menyukai puyuh sebagai hewan peliharaan karena mereka memiliki suara yang lucu dan dapat memberikan kesenangan visual saat bergerak cepat. Namun, penting untuk diingat bahwa ketika memutuskan untuk memelihara puyuh, perlu memperhatikan kebutuhan dasar mereka

seperti pakan, air, lingkungan yang aman, dan perawatan kesehatan yang tepat (Shitophyta, Aulia, and Aditya 2022).

Wilayah Desa Tawangrejo di Kecamatan Binangun terkenal dengan peternakan khususnya peternakan ¹⁰³burung puyuh. Peternakan burung puyuh di kawasan ini difokuskan pada ¹¹⁸burung puyuh petelur yang sangat digemari oleh masyarakat setempat. Selain telur, produsen juga dapat memperoleh pendapatan tambahan dengan memanfaatkan daging dan kotoran burung puyuh. ¹¹⁸Usaha peternakan burung puyuh yang dilakukan di Desa Tawangrejo, Kecamatan Binangun, Kabupaten Blitar menjadi sumber pendapatan utama, dengan rata-rata populasi burung puyuh berkisar antara 2.000 hingga 5.000 ekor.

Temuan survei menunjukkan bahwa dalam industri peternakan puyuh, peternak menyediakan pakan komersial untuk ternak puyuhnya. Namun harga produk peternakan ditentukan oleh agen dan peternak tidak mempunyai kendali dalam menetapkan harga tersebut. Akibatnya, peternak hanya mampu menjual produknya dengan harga yang ditentukan oleh agen. Mengadaptasi hasil usaha mereka sedemikian rupa sehingga membuat para peternak tidak yakin akan kecukupan pendapatan mereka untuk menghasilkan keuntungan.

Para peternak belum memiliki pemahaman yang lengkap tentang taktik yang digunakan dalam mengembangkan usaha peternakan puyuh mereka. Populasi ternak burung puyuh di Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun cukup besar ⁷⁵karena sebagian besar penduduknya bermata pencaharian di bidang pertanian dan peternakan. Namun demikian, tidak semua usaha peternakan memiliki pengetahuan mengenai strategi pengembangan usaha yang ⁶⁷menyangkut faktor internal seperti kelemahan dan kekuatan, serta faktor eksternal seperti peluang dan ancaman usaha. Pengetahuan ini sangat penting untuk menjamin keberlanjutan operasional usaha peternakan saat ini dan masa depan ⁹⁴.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui cara ⁹⁴usaha peternakan burung puyuh yang dilaksanakan di Desa Tawangrejo, Kecamatan Binangun, Kabupaten Blitar. Selain itu juga berupaya menganalisis strategi

pengembangan usaha peternakan burung puyuh. Perusahaan peternakan burung puyuh yang sudah mapan akan memberikan hasil produksi yang besar, sehingga tidak diragukan lagi menawarkan para peternak pendapatan yang besar untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga mereka.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah yang telah diuraikan, maka dapat ditentukan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Faktor internal apa yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha burung puyuh petelur di Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar?
2. Faktor eksternal apa yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha burung puyuh petelur di Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha burung puyuh petelur di Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang dirumuskan, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui faktor internal dalam pengembangan usaha burung puyuh petelur di Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar?
2. Untuk Mengetahui faktor eksternal dalam pengembangan usaha burung puyuh petelur di Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha burung puyuh petelur di Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar?

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber referensi bagi pengusaha burung puyuh petelur pengembangan bisnis yang dijalankan.
- b. Penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan evaluasi bagi pengusaha burung puyuh petelur untuk menjalankan bisnis yang sesuai dengan hasil dari penelitian.

2. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai ulasan serta bahan evaluasi terkait sejauh mana strategi pengembangan usaha burung puyuh petelur.
- b. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber referensi dan menambah wawasan pengetahuan.
- c. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai ulasan serta evaluasi pengusaha burung puyuh petelur.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Burung Puyuh

1. Definisi Burung Puyuh

Burung puyuh merupakan burung yang tidak bisa terbang dengan ciri ukuran tubuh kecil, kaki pendek, dan sifat agresif. Burung puyuh juga disebut sebagai Gemak dalam bahasa Jawa Indonesia. Bahasa asingnya dikenal dengan sebutan “Puyuh”. Ini berasal dari Amerika Serikat pada tahun 1870 dan masih dibudidayakan secara global. Burung puyuh di Indonesia telah mendapat pengakuan dan ditenakkan sejak akhir tahun 1970an. Saat ini, mereka mulai bermunculan di kandang ternak di Indonesia (Yacub, Zahro', and Vendyansyah 2020).

Burung puyuh merupakan salah satu spesies atau subspecies dari genus Coturnix yang terbesar di seluruh daratan, kecuali Amerika. Introduksi burung puyuh jepang (*Coturnix coturnix japonica*) ke Amerika dimulai pada tahun 1870 (Khasanah et al. 2022). Awalnya, burung puyuh kurang mendapat perhatian dari para peternak. Makhhluk ini memiliki perawakan kecil dan telurnya juga berukuran kecil. Selain itu, perilakunya yang liar menimbulkan persepsi bahwa ia sulit untuk direproduksi. Oleh karena itu, banyak orang yang percaya bahwa beternak burung puyuh tidak akan menghasilkan keuntungan finansial apa pun. Namun demikian, penelitian selanjutnya mengenai burung puyuh mengungkapkan kemiripan mereka yang mencolok dengan ayam dan kalkun, sehingga menarik perhatian pada spesies burung kecil ini.

Burung puyuh memiliki kemampuan luar biasa untuk pertumbuhan dan reproduksi yang cepat. Burung puyuh dapat menghasilkan keturunan dalam kurun waktu 41 hari, dan dalam setahun dapat menghasilkan tiga hingga empat keturunan (Rahmatulnissa et al. 2020). Para peternak sangat tertarik pada kekuatan burung puyuh, yang terkenal lebih unggul dari ayam dalam hal ketahanan terhadap penyakit. Selain itu, pemeliharaan burung puyuh sangat rendah dibandingkan dengan sapi.

Angka kematian jauh lebih rendah dibandingkan dengan sapi (Kusbiyantari, Kardaya, and Sudrajat 2017).

2. Puyuh Petelur

Coturnix coturnix japonica merupakan burung puyuh jinak yang tidak lagi memiliki kecenderungan alami untuk memelihara telur. Tujuan utama beternak burung puyuh petelur adalah untuk menghasilkan telur untuk dikonsumsi. Burung puyuh betina mampu bertelur tanpa kehadiran burung puyuh jantan. Oleh karena itu, jumlah burung puyuh jantan yang dibutuhkan hanya sedikit untuk keperluan pembibitan, meskipun konsumsinya lebih tinggi dibandingkan burung puyuh betina yang bertelur (Bagus Wijayanto, Wahyuni, and Soemarsono 2020).

Menurut (Syamsuryadi, Fattah, and Arifin 2022), puyuh jantan biasanya memiliki kisaran berat badan 140-143 g, sedangkan puyuh betina memiliki kisaran berat 143-146 g. Di Indonesia, yang merupakan negara tropis, terdapat tantangan dalam beternak puyuh petelur karena rendahnya konsumsi yang disebabkan oleh tekanan panas. Hal ini menyebabkan peningkatan asupan air dan pemborosan energi saat burung puyuh mencoba mengatur suhu tubuhnya sebagai respons terhadap panas lingkungan. Akibatnya, hal ini mengakibatkan produksi telur menurun (Ralahalu, Labetubun, and Rajab 2022).

Dalam mengatasi cekaman panas saat pemeliharaan puyuh petelur maka perlu memanipulasi pemberian pakan yang disesuaikan kondisi *thermoneutral zone* yang akan mengurangi dampak cekaman panas pada puyuh petelur. Pakan merupakan faktor yang terpenting dalam keberlangsungan pemeliharaan puyuh petelur sehingga jumlah pakan yang tercukupi dapat memenuhi kebutuhan energi untuk kebutuhan pokok, pembentukan jaringan-jaringan sehingga terjadi proses pertumbuhan dan produksi telur (Rahmawati, Muksin, and Rizal 2016).

3. Performa Puyuh Petelur

Burung puyuh merupakan jenis ayam yang sangat produktif dengan pertumbuhan cepat dan produksi awal, menjadikannya pilihan yang

mudah dipelihara dan menguntungkan (Andriani, Sayuti, and Gubali 2022). Burung puyuh biasanya mulai bertelur pada umur 6 minggu dan mencapai tingkat produksi tertinggi pada umur 13 minggu. Selama periode puncak ini, mereka dapat menghasilkan telur dalam jumlah besar, berkisar antara 250 hingga 300 telur per ekor per tahun. Setiap telur memiliki berat sekitar 8 hingga 10 gram. Budidaya burung puyuh memerlukan modal yang sangat kecil dan dapat dilakukan dalam lahan yang terbatas (Aisyah et al. 2022).

Siklus pertumbuhan burung puyuh dikategorikan menjadi tiga fase berbeda: periode awal, yang berlangsung sejak lahir hingga usia 3 minggu, periode pertumbuhan, yang berlangsung dari usia 3 hingga 5 minggu, dan periode layer, yang dimulai pada usia 6 minggu. dewasa dan berlanjut setelahnya. Suhu lingkungan berpengaruh nyata terhadap performa bertelur burung puyuh. Mempertahankan suhu yang sesuai akan meningkatkan konsumsi pakan dan memastikan asupan energi yang cukup untuk mendukung kebutuhan dasar, pertumbuhan, dan produksi telur puyuh (Khoir, Dahlan, and Wahyuni 2021).

Frekuensi pemberian pakan harus diubah agar sesuai dengan suhu yang sesuai untuk memberikan asupan pakan dan nutrisi yang cukup. Selain itu, durasi pemberian pakan untuk puyuh petelur harus melebihi 12 jam agar konsumsi pakan dapat diperpanjang, sehingga memaksimalkan performa. Banyaknya pakan yang dikonsumsi burung puyuh ditentukan oleh suhu lingkungan, aktivitas dan produksi telur. Konsumsi pakan yang terpenuhi akan mampu memenuhi kebutuhan energi untuk kebutuhan pokok, pertumbuhan, produksi telur dan penyesuaian kondisi suhu tubuh terhadap suhu lingkungan (Sudrajat, Kardaya, and Sahroji 2017).

Konsumsi pakan puyuh periode grower sebesar 15,04 g/ekor/hari (Ocak dan Erener, 2005) dan periode layer sebesar 19,92 g/ekor/hari (Caurez dan Cristina, 2013). Produksi telur puyuh mencapai puncak pada minggu ke 13 sebesar 80% dan massa telur pada suhu 24oC sebesar 9,20

g/ekor/hari (Genchev, 2012). Konversi pakan yang optimal pada puyuh petelur sebesar 3,65 (Fajrona, Mirnawati, and Djulardi 2022).

B. Strategi Pengembangan

1. Pengertian Strategi Pengembangan

Istilah “strategi” berasal dari kata Yunani “strategos”, yang mengacu pada serangkaian taktik komprehensif yang digunakan oleh komandan militer untuk mengalahkan musuh dalam konflik. Ini mewakili kumpulan pengetahuan khusus yang digunakan oleh para jenderal untuk mengamankan kemenangan dalam perang. Dalam kamus bahasa Belanda-Indonesia, istilah “sertategis” berasal dari kata majemuk yang merujuk pada strategi perang. Strategi adalah ungkapan yang biasa digunakan di kalangan militer untuk menggambarkan tindakan yang diambil untuk mencapai kemenangan. Oleh karena itu, sangat penting untuk menerapkan taktik dan strategi yang efektif dan akurat agar berhasil (Lesmana, Bahits, and Tabrani 2020). Menurut (Nataria and Maupa 2021), strategi adalah suatu kegiatan berkelanjutan dan progresif yang dilaksanakan berdasarkan antisipasi harapan pelanggan di masa depan. Oleh karena itu, strategi biasanya berasal dari peristiwa-peristiwa potensial di masa depan, bukan peristiwa-peristiwa masa lalu.

Pesatnya inovasi pasar dan perubahan perilaku pelanggan memerlukan landasan yang kuat atas keterampilan dan keahlian penting (kompetensi inti). Strategi adalah serangkaian tindakan berwawasan ke depan yang mengarahkan pengambilan keputusan manajemen puncak dan alokasi sumber daya perusahaan untuk mencapai hasil yang diinginkan (Irawan 2022). Selain itu, strategi juga mempunyai dampak jangka panjang terhadap kehidupan organisasi, minimal lima tahun. Oleh karena itu, inti dari strategi terletak pada fokusnya pada masa depan.

Strategi mempunyai konsekuensi multifaset atau multidimensi, dan penciptaannya memerlukan pertimbangan baik elemen internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan. Strategi mengikuti hierarki tertentu. Salah satu strateginya adalah strategi tingkat korporasi. Strategi korporat

mencakup keputusan dan tindakan strategis yang diambil oleh suatu organisasi untuk mengelola dan memperluas beberapa domain bisnisnya secara efektif, dengan tujuan mencapai perpaduan harmonis antara produk dan layanan yang dihasilkan. Aspek kedua berkaitan dengan strategi di tingkat unit bisnis. Unit strategi bisnis biasanya berfokus pada peningkatan daya saing organisasi dalam industri atau segmen industri tertentu tempat ia beroperasi. Pendekatan ketiga pada tingkat fungsional. Pada tingkat ini, strategi menetapkan struktur manajemen fungsional, yang mencakup bidang-bidang seperti produksi dan operasi, keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, serta penelitian dan inovasi. Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu pendekatan yang disengaja dan sistematis yang bertujuan untuk mencapai tujuan organisasi dalam jangka waktu yang lama. Setelah implementasi rencana tersebut, hasil kinerja organisasi akan ditentukan, yang menunjukkan kegagalan atau keberhasilan (Marjayanti 2022).

Menurut (Fatmawati and Santoso 2020) Pembangunan adalah suatu proses pendidikan yang disengaja dan terorganisir, meliputi metode formal dan non-formal, yang bertujuan untuk menumbuhkan individu yang utuh dan harmonis. Ini melibatkan pengenalan, penanaman, bimbingan, dan peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan sifat kepribadian seseorang yang disengaja sesuai dengan bakat, aspirasi, dan kemampuan mereka. Tujuan akhirnya adalah memberdayakan individu agar mampu secara mandiri meningkatkan dan mengembangkan dirinya, orang lain, dan lingkungannya, sehingga tercapai harkat dan martabat kemanusiaan yang optimal, kualitas hidup, dan kemampuan sebagai individu yang otonom (Syarifuddin et al. 2022).

Rencana pengembangan adalah pendekatan metodis yang meningkatkan efisiensi perusahaan dengan menghubungkan keinginan manusia untuk kemajuan pribadi dengan pencapaian tujuan organisasi. Untuk lebih spesifiknya, proses ini melibatkan pembuatan perubahan yang disengaja yang mencakup keseluruhan sistem selama periode waktu

tertentu, dan perubahan ini sejalan dengan tujuan organisasi (Darwin, Saifuddin, and Busyrah 2022). Strategi pembangunan mengacu pada metode yang bertujuan dan bertahan lama dalam memanfaatkan ilmu perilaku untuk menciptakan sistem, menggunakan teknik seperti introspeksi dan penilaian diri. Strategi pengembangan adalah teknik atau rencana metodis yang diadopsi oleh suatu organisasi atau komunitas untuk mencapai perubahan yang direncanakan, yang memerlukan kolaborasi dan partisipasi semua pemangku kepentingan, termasuk manajer dan karyawan. Perubahan ini diharapkan dapat memperlancar pertumbuhan dan kemajuan suatu perusahaan, yang memerlukan upaya segera dan jangka panjang. Dalam jangka waktu yang lama, untuk mengantisipasi perubahan yang akan datang (Ahsyar, Syaifullah, and Ardiansyah 2020).

2. Perumusan Strategi Pengembangan

Mengembangkan rencana strategis diperlukan setelah organisasi mengidentifikasi potensi risiko, prospek yang menguntungkan, serta kemampuan dan keterbatasan internal. Perumusan strategi meliputi proses pendefinisian misi perusahaan, penetapan tujuan spesifik, perancangan strategi, dan penetapan standar kebijakan (Nataria and Maupa 2021).

a. Misi

Misi suatu organisasi mengacu pada tujuan mendasar atau alasan pendiriannya. Pernyataan misi organisasi yang dirumuskan secara efektif menggambarkan tujuan inti yang membedakan suatu perusahaan dari para pesaingnya, dan menentukan sejauh mana aktivitas perusahaan dalam hal barang yang ditawarkan dan pasar yang dilayaninya.

b. Tujuan

Tujuan mewakili hasil akhir dari tindakan yang disengaja dan strategis. Tujuan menetapkan tujuan yang ingin dicapai dan

idealnya harus dapat diukur. Pencapaian tujuan organisasi adalah hasil dari keberhasilan pemenuhan misi.

c. Strategi

Strategi korporat merupakan rumusan perencanaan menyeluruh tentang bagaimana suatu perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi ini bertujuan untuk memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan kompetitif.

d. Kebijakan

Kebijakan berfungsi sebagai prinsip menyeluruh yang mendorong seluruh proses pengambilan keputusan dalam suatu organisasi. Kebijakan berfungsi sebagai prinsip menyeluruh yang menghubungkan proses pengembangan rencana dengan pelaksanaannya. Kebijakan-kebijakan ini dipahami dan diimplementasikan melalui strategi dan tujuan masing-masing divisi. Selanjutnya, divisi-divisi tersebut akan merumuskan kebijakannya, yang selanjutnya akan menjadi arahan bagi bidang fungsional di mana mereka terlibat.

Strategi yang efektif sangat penting untuk pertumbuhan dan kemajuan perusahaan. Strategi yang sukses adalah strategi yang menumbuhkan keselarasan optimal antara perusahaan dan lingkungan eksternalnya, serta antara organisasi dan pencapaian tujuan strategisnya (Andaryani and Irrayana 2022).

Suatu institusi mungkin mempunyai strategi berbeda untuk mencapai tujuannya dengan menerapkan rencana yang efektif. Bisnis biasanya merumuskan strategi pada dua tingkat yang berbeda. Kedua tingkatan tersebut menawarkan beragam pilihan strategis bagi perusahaan (Mariyanti 2022).

a. Strategi Tingkat Bisnis (*business level strategy*)

b. Strategi tingkat bisnis mengacu pada serangkaian beberapa strategi yang dipilih perusahaan ketika beroperasi di sektor atau pasar

tertentu. Kemungkinan-kemungkinan ini memungkinkan perusahaan untuk memusatkan upaya kompetitifnya dalam industri atau pasar tertentu.

c. **Strategi Tingkat Korporasi (*corporate level strategy*)**

Strategi tingkat perusahaan mengacu pada serangkaian strategi alternatif yang dipilih oleh suatu organisasi ketika organisasi tersebut beroperasi secara bersamaan di berbagai industri atau pasar (mengembangkan strategi yang komprehensif).

3. Analisis Usaha

Studi kelayakan usaha merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengetahui kelayakan suatu usaha peternakan. Suatu perusahaan dapat dianggap layak jika menghasilkan lebih banyak keuntungan baik dari segi finansial maupun non-finansial, dibandingkan dengan sumber daya yang diinvestasikan. Untuk mengkaji rencana pengembangan budidaya burung puyuh petelur pada Kelompok Ternak Desa Tawangrejo yang terletak di Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar, maka dapat dilakukan beberapa tindakan. Proses melakukan analisis bisnis melibatkan langkah-langkah berikut:

1. **Biaya Produksi**

Dalam sebuah bisnis, sangat penting untuk berhati-hati dalam menentukan perkiraan pengeluaran organisasi, baik sebelum dan sesudah operasinya. Pengeluaran bisnis dapat dikategorikan menjadi dua jenis: biaya tetap dan biaya variabel (Soekardano, 2009).

2. **Biaya Variabel (*variabel cost*)**

Menurut Syahrul Akbar dkk., 2015. Termasuk biaya variabel dalam budidaya burung puyuh meliputi : Pakan, tenaga kerja, kemasan, bibit, vaksin, air dan listrik, pajak, vitamin.

3. **Biaya Tetap (*fixed cost*)**

Biaya tetap mengacu pada biaya yang tetap konstan sepanjang periode tertentu, terlepas dari volume penjualan atau produksi

perusahaan (Kuswandi, 2005). Seperti yang diungkapkan Syahrul Akbar dkk. pada tahun 2015. Pengeluaran tetap yang dikeluarkan untuk budidaya burung puyuh meliputi pengeluaran kandang, ember, sapu, dan sekop.

16
4. Total biaya produksi

Biaya total merupakan biaya keseluruhan atau jumlah biaya tetap dan biaya variabel per proses produksi.

5. Penerimaan

Soekartawi (2002:3) mengartikan keberhasilan usaha sebagai produk produksi dan label harga. Pendapatan usahatani dihitung dengan mengalikan jumlah produksi dengan harga yang bersangkutan (Soekartawi, 2006). Pangandaheng (2012) berpendapat bahwa pendapatan mewakili keuntungan finansial yang diperoleh dari kegiatan kewirausahaan. Penghasilan seseorang sebagian besar ditentukan oleh jenis tenaga kerja atau pengeluarannya, selain jumlah jam kerja, dan tingkat upah per jam yang dirasakan. Tujuan utamanya adalah untuk mengetahui total pendapatan yang dihasilkan oleh usaha peternakan burung puyuh. Hasil bisnis diperoleh dari hasil gabungan x, yang mencakup hasil produksi dan data harga terkait (Himawati, 2006).

6. Pendapatan

Menurut (Ramadhan et al. 2023) Pendapatan merujuk pada jumlah uang atau nilai ekonomi yang diperoleh oleh individu, keluarga, perusahaan, atau pemerintah dari berbagai sumber dalam suatu periode waktu tertentu. Ini termasuk penghasilan dari pekerjaan, investasi, bisnis, atau sumber lainnya. Sedangkan menurut (Hartiyah 2014) Pendapatan adalah salah satu indikator penting dalam analisis ekonomi, karena dapat menggambarkan tingkat kesejahteraan dan kemampuan finansial seseorang atau entitas. Dalam konteks pribadi, pendapatan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan dasar seperti makanan, pakaian, dan tempat

tinggal, sementara dalam konteks bisnis, pendapatan adalah salah satu ukuran kinerja yang penting untuk mengukur keberhasilan dan profitabilitas suatu perusahaan.

Pendapatan atau keuntungan merupakan hasil pengurangan seluruh biaya yang dikeluarkan terhadap total pendapatan (Himawati, 2006). Baridwan (2008) mendefinisikan pendapatan sebagai perolehan aset yang dihasilkan dari penyediaan barang dan jasa oleh suatu badan usaha selama jangka waktu tertentu. Pendapatan adalah hasil suatu usaha yang mengukur tingkat kemajuan usaha yang dijalankan. Pendapatan yang sering disebut laba adalah hasil bersih pengurangan total biaya produksi dengan total pendapatan (Himawati, 2006).

7. Efisiensi Usaha (R/C Ratio)

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), R/C Ratio merupakan perbandingan antara pendapatan dan biaya. Hasil yang dihasilkan berfungsi sebagai ukuran pasti untuk memahami dengan baik pendapatan dan pengeluaran perusahaan yang dikeluarkan, memberikan referensi yang dapat diandalkan sebagai panduan R/C ratio untuk menganalisis rumusan masalah kedua sehingga dapat diketahui apakah usaha ternak burung puyuh dari segi penerimaan atas biaya dapat dikatakan layak atau tidak.

8. Analisis SWOT

Menurut (Kriswanto 2012) Analisis SWOT diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun menurut (Affandy 2022) Analisis SWOT secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses), dan ancaman (threats). 7 Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategis, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan

strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Menurut (Samsiah and Dahlan 2021) Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan salah satu metode untuk menggambarkan kondisi dan mengevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis yang berdasarkan faktor eksternal dan faktor internal yaitu strength, opportunities, weaknesses, threats. Analisis SWOT merupakan dari strength, opportunities, weaknesses, threats.

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) berikut ini adalah untuk strategi pengembangan peternakan puyuh petelur di Kelompok Ternak, Desa Tawangrejo, Kecamatan Binangun, Kabupaten Blitar. SWOT diidentifikasi sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strengths*):

- Lokasi yang strategis: Desa Tawangrejo terletak di daerah yang dekat dengan pusat pasar, aksesibilitas yang baik, dan infrastruktur yang memadai.
- Pengalaman dan pengetahuan: Kelompok Ternak memiliki pengalaman dan pengetahuan yang baik dalam peternakan puyuh petelur.
- Kemitraan yang kuat: Kelompok Ternak telah menjalin hubungan yang baik dengan pemasok pakan ternak dan pembeli telur, memungkinkan mereka untuk memperoleh pasokan dan distribusi yang stabil.
- Skala operasi yang fleksibel: Kelompok Ternak memiliki kemampuan untuk mengatur skala operasional peternakan sesuai permintaan pasar.

2. Kelemahan (*Weaknesses*):

- Keterbatasan modal: Kelompok Ternak mungkin mengalami keterbatasan modal untuk memperluas bisnis mereka dan meningkatkan fasilitas peternakan.

- Ketergantungan pada satu sumber pendapatan: Peternakan puyuh petelur menjadi satu-satunya sumber pendapatan utama Kelompok Ternak Puyuh Manunggal, yang dapat meningkatkan risiko jika terjadi fluktuasi harga atau permintaan.
- Kurangnya diversifikasi produk: Kelompok Ternak Puyuh Manunggal saat ini hanya fokus pada peternakan puyuh petelur dan belum mengembangkan produk-produk olahan puyuh untuk mengekspansi pasar.

3. Peluang (*Opportunities*):

- Permintaan pasar yang tinggi: Permintaan akan telur puyuh petelur terus meningkat, terutama dari restoran, hotel, dan industri makanan yang membutuhkan bahan baku berkualitas tinggi.
- Potensi ekspansi produk: Kelompok Ternak dapat memperluas produk olahan puyuh seperti telur asin, telur puyuh rebus, atau makanan kemasan berbahan dasar telur puyuh untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih luas.
- Peningkatan kesadaran konsumen akan kebutuhan gizi: Konsumen semakin menyadari manfaat gizi dan nilai nutrisi telur puyuh, yang dapat menjadi peluang untuk memasarkan produk mereka secara lebih efektif.

4. Ancaman (*Threats*):

- Persaingan yang meningkat: Dalam industri peternakan puyuh petelur, persaingan dapat meningkat, terutama jika ada peternakan puyuh petelur lain yang bermunculan di daerah sekitar atau dari wilayah lain.
- Perubahan kebijakan pemerintah: Perubahan kebijakan terkait regulasi peternakan atau kesehatan hewan dapat mempengaruhi operasional peternakan dan meningkatkan biaya atau persyaratan yang harus dipenuhi.

- Perubahan tren konsumen: Perubahan tren atau preferensi konsumen terhadap jenis telur atau produk olahan puyuh dapat mempengaruhi permintaan dan penjualan produk Kelompok Tani.

9. Langkah-langkah penyusunan analisis SWOT

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) adalah alat yang berguna untuk mengevaluasi situasi bisnis atau organisasi Anda. Ini membantu Anda mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi kesuksesan atau kegagalan Anda. Berikut adalah langkah-langkah penyusunan analisis SWOT:

1) Identifikasi kekuatan (Strengths):

- Pertimbangkan apa yang Anda lakukan dengan baik dalam bisnis atau organisasi Anda.
- Identifikasi sumber daya internal yang menjadi kekuatan Anda, seperti sumber daya manusia berkualitas, teknologi canggih, merek yang kuat, atau aset fisik yang berharga.
- Pertimbangkan keunggulan Anda dalam hal produk atau layanan yang Anda tawarkan.
- Pikirkan tentang keunggulan kompetitif yang membedakan Anda dari pesaing.

2) Identifikasi kelemahan (Weaknesses):

- Pertimbangkan aspek-aspek di dalam bisnis atau organisasi Anda yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan.
- Identifikasi sumber daya yang kurang memadai atau terbatas, seperti anggaran yang terbatas, staf yang kurang berkualitas, atau infrastruktur yang tidak memadai.
- Tinjau area di mana Anda mungkin kalah dalam hal produk, layanan, atau proses bisnis.

3) Identifikasi peluang (Opportunities):

- Tinjau tren atau perubahan dalam lingkungan bisnis atau industri Anda yang dapat menjadi peluang untuk pertumbuhan atau perbaikan.
- Pertimbangkan pertumbuhan pasar, perkembangan teknologi baru, perubahan regulasi, atau perubahan dalam perilaku konsumen yang dapat Anda manfaatkan.
- Identifikasi segmen pasar baru atau wilayah geografis yang dapat Anda jangkau.

55

4) Identifikasi ancaman (Threats):

- Tinjau faktor-faktor eksternal yang dapat mengancam kesuksesan bisnis atau organisasi Anda.
- Pertimbangkan persaingan yang ketat, perubahan dalam kebijakan pemerintah, fluktuasi pasar, atau risiko ekonomi.
- Pikirkan tentang hambatan atau tantangan yang mungkin Anda hadapi dalam pengembangan atau pertumbuhan.

5) Buat matriks SWOT:

- Buat matriks dengan empat kuadran: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.
- Isi matriks dengan elemen-elemen yang telah Anda identifikasi dalam langkah-langkah sebelumnya.

34

6) Identifikasi strategi:

- Pertimbangkan bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan Anda untuk memanfaatkan peluang yang ada.
- Pikirkan tentang cara mengatasi kelemahan Anda untuk memanfaatkan peluang atau menghadapi ancaman.
- Pertimbangkan strategi untuk mengoptimalkan kekuatan Anda dalam menghadapi ancaman yang ada.
- Identifikasi strategi untuk mengatasi kelemahan Anda dan menghindari ancaman yang teridentifikasi.

68

41

41

7) Implementasikan strategi:

- Setelah Anda mengidentifikasi strategi, rencanakan tindakan konkret yang harus diambil.
- Tentukan tanggung jawab dan waktu pelaksanaan untuk setiap langkah dalam rencana strategi.
- Awasi dan evaluasi progres Anda secara berkala dan sesuaikan strategi jika diperlukan.
- Analisis SWOT ³⁴ adalah alat yang kuat untuk membantu Anda merencanakan dan mengambil keputusan yang informasional dalam bisnis atau organisasi Anda.

METODE PENELITIAN**A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Judul penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan kualitatif adalah metodologi yang digunakan untuk menyelidiki fenomena sosial dan permasalahan manusia. Dalam metodologi ini, penulis mengkonstruksi penggambaran yang rumit, meneliti ekspresi linguistik, menyajikan perspektif yang rumit dari partisipan, dan melakukan penyelidikan dalam latar otentik (Ninik Supriyati 2015).

⁹⁸ Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengevaluasi kejadian-kejadian sosial untuk mengungkap signifikansi yang mendasarinya. Hal ini dicapai dengan membangun pengetahuan tentang permasalahan dan mengkonseptualisasikannya, yang pada akhirnya mengarah pada perumusan teori. Oleh karena itu, penelitian penulis berpijak pada fenomena yang dianggap sulit menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik di masyarakat. Metodologi penelitian ini dikenal sebagai penelitian lapangan, yang secara khusus mengacu pada melakukan penelitian secara langsung di lokasi fisik dimana subjek penelitian berada (Sugiyono 2018).

⁶ Penelitian lapangan juga berguna untuk mendapatkan gambaran jelas dan nyata terkait dengan permasalahan yang diteliti. Sedangkan penelitian Kualitatif memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Pendekatan Kualitatif dilakukan untuk meneliti kondisi objek alamiah.
- 2) Peneliti adalah sebagai instrument kunci.
- 3) Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan).
- 4) Analisis data bersifat induktif.

Hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

B. Kehadiran Peneliti

Tahap ini merupakan tahap awal dari proses penelitian yang bertujuan untuk mengidentifikasi tindakan-tindakan yang perlu dilakukan. Menganut strategi penelitian kualitatif, keterlibatan aktif peneliti di lapangan sangatlah penting dan sangat diperlukan untuk memperoleh data yang optimal. Peneliti berperan sebagai instrumen penting dalam menangkap makna dan sekaligus berfungsi sebagai alat pengumpulan data (Darmalaksana 2020).

Peneliti dalam penelitian ini secara langsung berpartisipasi dan mengamati subjek penelitian, yaitu kelompok ternak, dengan hadir di lokasi penelitian dan melakukan wawancara serta observasi. Tahap awal pemilihan sampel untuk pengumpulan data dalam penelitian menjadi suatu hal yang krusial, sehingga ketelitian sangat diperlukan untuk menjamin bahwa informasi yang dipilih benar-benar memberikan representasi akurat terhadap masalah yang diteliti.

C. Tahapan Penelitian

Penelitian kualitatif biasanya ditandai dengan desain yang fleksibel, memungkinkan adanya kemungkinan penyimpangan dari rencana awal selama proses penelitian (Sugiyono 2018). Keadaan ini dapat terjadi apabila perencanaan tidak selaras dengan kondisi nyata yang ditemui di lapangan. Meskipun demikian, upaya penelitian harus merancang serangkaian langkah dalam melakukan kegiatan penelitian. Penelitian kualitatif biasanya terdiri dari tiga tahap utama yang meliputi:

- a. Tahap awal suatu proses dikenal dengan tahap deskripsi atau langkah orientasi. Pada saat ini, peneliti menjelaskan observasi, persepsi pendengaran, dan sensasi sentuhan. Peneliti hanya mendokumentasikan secara singkat fakta yang diperolehnya.
- b. Tahap reduksi. Selama fase ini, peneliti memadatkan semua informasi yang dikumpulkan pada tahap awal untuk berkonsentrasi pada topik tertentu.

- c. Tahap seleksi. Pada tahap ini, peneliti menguraikan fokus yang telah ditetapkan menjadi lebih rinci kemudian melakukan analisis secara mendalam tentang fokus masalah. Hasilnya adalah tema yang dikonstruksi berdasarkan data yang diperoleh menjadi suatu pengetahuan, hipotesis, bahkan teori baru

D. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Pada penelitian ini, pemilihan lokasi ditentukan secara sengaja (purposive sampling) di Desa Tawangrej, Kec Binangun, Kab. Blitar dengan jumlah responden 20 Peternak yang bergabung pada kelompok ternak sejumlah 4

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan September – Desember 2023

E. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian mengacu pada badan atau entitas dari mana data tersebut diperoleh. Sumber data primer dalam penelitian kualitatif terdiri dari ungkapan verbal dan nonverbal, sedangkan sumber tambahan berupa dokumen dan bahan tertulis sejenis lainnya. Sumber data primer biasanya mengacu pada sumber data yang terdiri dari kata-kata dan tindakan. Sumber data sekunder merujuk pada kata-kata tambahan yang dijadikan sebagai sumber data (Fadli 2021).

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer mengacu pada sumber data primer atau pokok. Sumber data ini diperoleh melalui proses pendokumentasian informasi dengan menggunakan catatan tertulis, rekaman audio, atau media visual seperti foto atau film. Data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi, serta hasil pendekatan komprehensif yang melibatkan observasi visual, persepsi pendengaran, dan inkuiri. Sumber data meliputi leksikon dan perilaku yang terkait dengan subjek penelitian (Fadli 2021).

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder mengacu pada data yang sudah ada sebelumnya yang diperoleh dan diterima oleh pihak eksternal, biasanya dalam bentuk materi yang dipublikasikan. Data seringkali terdiri dari fakta empiris, catatan ilmiah, atau laporan penelitian, yang berasal dari sumber literatur relevan yang membahas penelitian serupa.

F. Prosedur Pengumpulan Data

1. Metode Observasi

Observasi merupakan suatu metode melihat langsung daerah penelitian dengan memanfaatkan panca indera sehingga memungkinkan peneliti mendapatkan data faktual di lapangan. Peneliti akan melakukan observasi di lokasi penelitian (Ningtyas 2018).

2. Wawancara

Wawancara adalah dialog antara dua individu atau kelompok tertentu. Wawancara pada dasarnya ditentukan oleh interaksi langsung antara individu yang mencari informasi dan individu yang memberikan informasi. Tujuan wawancara adalah untuk memastikan pikiran dan emosi yang tersimpan dalam pikiran dan hati individu. Selama wawancara, serangkaian pertanyaan yang telah ditentukan telah disiapkan, namun pertanyaan lain mungkin muncul saat peneliti melakukan penyelidikan. Setelah proses observasi, wawancara dilakukan untuk menyelidiki dan mengumpulkan sejumlah informasi komprehensif dari partisipan penelitian (Sugiyono 2018).

3. Dokumentasi

Dokumentasi yang di dapat dalam penelitian ini yaitu berupa foto dan catatan yang berkaitan.

4. Studi Kepustakaan

5. Para peneliti melakukan tinjauan literatur untuk mengumpulkan berbagai makalah ilmiah, artikel, dan jurnal yang relevan dengan topik penelitian mereka. Studi literatur ini memungkinkan perolehan sumber tertulis sekunder yang dapat melengkapi sumber data primer.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian kualitatif di dasarkan pada pendekatan yang digunakan yang menjelaskan bentuk analisis usaha dan analisis SWOT.

1. Analisis Usaha

Analisis usaha puyuh di desa tawangrejo Kec. Kesamben, Kab. Blitar sebagai berikut:

a. Biaya

Menurut (Npm and Nugraha 2018) Biaya total adalah keseluruhan biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan atau dengan kata lain biaya total ini merupakan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel. maka rumus untuk menghitungnya adalah:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC : Total Biaya Produksi

FC : Total Biaya Tetap

VC : Total Biaya Variabel

b. Penerimaan

Menurut (Irfandy et al. 2021) Penerimaan total dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Penerimaan (TR)} = Q \times P$$

Keterangan :

TR : Total Penerimaan / Total Revenue

Q : Jumlah produk yang dihasilkan

P : Harga per unit

c. Pendapatan / keuntungan

Menurut (Irfandy et al. 2021) Menganalisis pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut : $I = TR - TC$

Keterangan :

I : Pendapatan (*income*)
 TR : Total penerimaan (*total revenue*)
 TC : Total biaya (*total cost*)

d. R/C Ratio

R/C (*Revenue Cost Ratio*) adalah merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya dengan rumusan sebagai berikut (Suratiyah, 2015).

Keterangan:

R/C : *Revenue Cost Ratio*
 TR : Total Penerimaan
 TC : Total Biaya

Untuk keperluan penelitian ini usaha ternak sapi potong pada TR (*Total Revenue*) merupakan seluruh penerimaan yang di peroleh dari hasil penjualan sapi potong. Sedangkan Menurut (Irfandy et al. 2021) TC (*Total Cost*) adalah seluruh biaya yang di keluarkan selama proses perawatanya.

e. BEP Harga

Metode ini dihitung dengan cara membagi total biaya tetap dan rasio margin pendapatannya sehingga bisa diperoleh total penjualan (dalam rupiah) yang harus dilakukan perusahaan agar mencapai titik impas. Menurut (Irfandy et al. 2021) Metode ini bisa dihitung dengan menggunakan rumus BEP:

Rumus : $BEP =$

Dimana : VC = Biaya Tetap

S = Volume

f. BEP Produk

Metode perhitungan ini didasarkan pada asumsi bahwa setiap satuan produk memberikan kontribusi terhadap pendapatan dan laba. Menurut (Irfandy et al. 2021) Dalam keadaan titik impas, caranya dilakukan dengan membagi biaya tetap dengan margin satuan produk dengan rumus sebagai berikut.

Rumus : $BEP =$

Dimana : $FC = \text{Fixed Cost (Biaya Tetap)}$
 $P = \text{Harga jual per unit}$
 $V = \text{Biaya variable per unit}$

2. Analisis SWOT

Metode analisis SWOT yaitu penilaian tentang prospek usaha peternakan puyuh petelur secara kualitatif, dengan melihat kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman (Irawan 2022). Dan matriks SWOT sebagai alat untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan.

a. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

1. Faktor Internal

- a. Kekuatan (*strength*), yaitu kekuatan apa yang dimiliki usaha puyuh petelur. Dengan mengetahui kekuatan, usaha puyuh petelur dapat dikembangkan menjadi lebih tangguh hingga mampu bertahan dan mampu bersaing untuk pengembangan selanjutnya.
- b. Kelemahan (*weakness*), yaitu segala faktor yang tidak menguntungkan atau merugikan bagi usaha puyuh petelur.

2. Faktor Eksternal

- a. Peluang (*opportunities*), yaitu semua kesempatan semua kesempatan yang ada sebagai kebijakan pemerintah, peraturan yang berlaku atau kondisi perekonomian nasional atau global yang dianggap memberi peluang bagi usaha puyuh petelur untuk tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang.
- b. Ancaman (*threats*), yaitu hal-hal yang dapat mendatangkan kerugian bagi usaha puyuh petelur.

3. Penentuan bobot dan rating

a. Bobot

Penentuan bobot di didasarkan pada akumulasi kekuatan dan kelemahan dan antara peluang dan ancaman. Nilai dari bobot di tentukan hasil dari wawancara antara peneliti dengan peternak peternakan puyuh petelur. Pembobotan pada lingkungan internal tingkat kepentingan didasarkan pada besarnya pengaruh faktor strategis terhadap posisi strategisnya. Sedangkan Menurut (Aslimah, Solikhatin, and Safatun 2017) faktor lingkungan eksternal didasarkan pada kemungkinan memberikan dampak terhadap faktor strategisnya.

dimana : B_i = bobot variabel ke- i

X_i = jumlah variable ke- i

$i = 1, 2, 3, \dots, n$

n = jumlah variabel

Jumlah bobot pada masing-masing faktor lingkungan internal dan eksternal harus berjumlah = 1 (satu)

Skor total internal : Total bobot kekuatan + total bobot kelemahan = 1
 Skor total eksternal : Total bobot peluang + total bobot ancaman = 1

Nilai bobot menurut Ranguti (2001) berdasarkan ketentuan sebagai berikut : “Skala 1.0 (Sangat Penting) sampai dengan 0.0 (Tidak penting)”

Besarnya rata-rata nilai bobot bergantung pada jumlah faktor-faktor strateginya (5-10) yang dipakai.

b. Rating

Penentuan rating berdasarkan diskusi peneliti dengan peternak peternakan puyuh petelur . Masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) Variabel yang bersifat positif semua (variable yang masuk kategori

kekuatan dan peluang) diberi nilai mulai dari 1 sampai dengan 4 sangat (baik/besar). Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan dan ancaman perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan dan ancamannya di bawah rata-rata industri, nilainya adalah 4. Bobot dan skor pada setiap elemen dijumlahkan untuk kekuatan sendiri di jumlahkan dengan kelemahan sedangkan peluang dijumlahkan dengan ancaman. Skor = Rating x Bobot.

- b. ¹ *Internal Strategi Factor Analysis Summary* (IFAS) dan Eksternal *Strategi Factor Analysis Summary* (EFAS)

IFAS digunakan untuk menganalisis lingkungan internal sehingga menghasilkan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi usaha puyuh petelur (Harlis and Sandara 2018).
⁹ Setelah penentuan faktor kekuatan dan kelemahan usaha puyuh petelur selanjutnya adalah memberikan bobot dari masing-masing faktor internal tersebut dengan memberikan kuisioner kepada peternak puyuh petelur di Kelompok Ternak Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar.

¹ Tabel III.1. *Internal Strategi Factor Analysis Summary* (IFAS)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
1.....			
2.....			
.....dst			
Kelemahan			
1.....			
2.....			

....dst			
Total			

Sumber : Rangkuti (2004)

Tabel III.2. Eksternal Strategi *Factor Analysis Summary* (EFAS)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
1.....			
2.....			
....dst			
Kelemahan			
1.....			
2.....			
....dst			
Total			

Sumber : Rangkuti (2004)

c. ⁴¹ Matriks SWOT

¹ Merumuskan strategi pengembangan usaha ternak puyuh petelur dengan memaksimalkan kekuatan dan Peluang yang dimiliki peternak serta meminimalisasikan kelemahan dan ancaman yang akan menghambat pengembangan usaha Peternakan Puyuh Petelur Di Kelompok Ternak Desa Tawangrejo Kecamatan Binangun Kabupaten Blitar

¹² Tabel III.4. Matriks SWOT

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
INTERNAL		

EKSTERNAL		
Peluang (O)	Strategi (SO) (Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan Peluang)	Strategi (WO) (Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan Peluang)
Ancaman (T)	Strategi (ST) (Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman)	Strategi (WT) (Ciptakan strategi meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman)

Sumber : Analisis SWOT : Teknik membedah Kasus Bisnis, Rangkuti (2017).

Matriks SWOT dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT akan mempermudah merumuskan berbagai strategi (Haryani and Setiyowati 2018). Pada dasarnya alternatif strategi yang diambil harus di arahkan pada usaha - usaha untuk menggunakan kekuatan dan memperbaiki kelemahan, memanfaatkan Peluang - peluang bisnis serta mengatasi ancaman. Sehingga dari matriks SWOT tersebut akan memperoleh empat kelompok alternatif strategi yang disebut strategi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT.

Masing- masing alternatif strategi tersebut adalah:

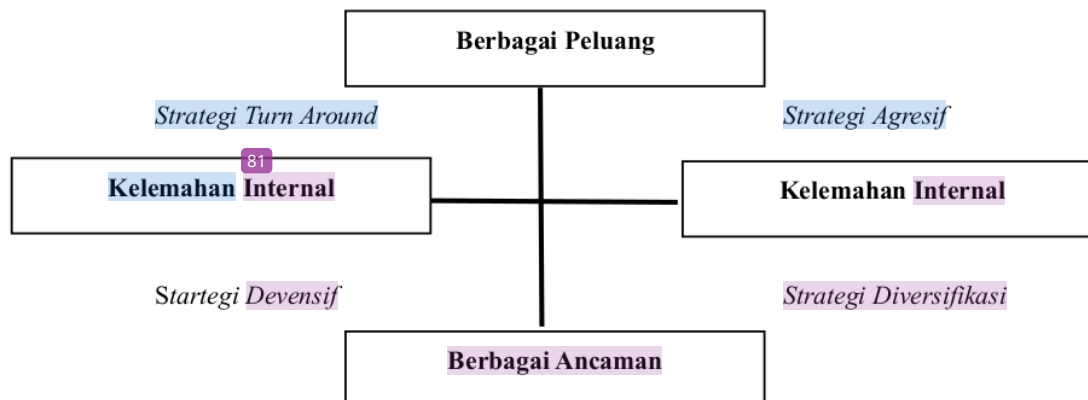
- a. Strategi SO (*Strength - Opportunity*) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan

memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar - besarnya.

- b. Strategi ST (*Strenght - Threath*) Strategi ini dibuat berdasarkan kekuatankekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengantisipasi ancaman- ancaman yang ada.
- c. Strategi WO (*Weakness - Opportunity*) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d. Strategi WT (*Weakness - Threath*) Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif, berusaha meminimalkan kelemahan - kelemahan perusahaan serta sekaligus menghindari ancaman - ancaman.

H. Kuadran SWOT

Menurut (Assylla and Nugraha 2022) ²⁴, analisis SWOT terbagi menjadi empat kuadran utama yang memiliki strategi yang berbeda untuk masing-masing kuadarannya. Gambar diagram kuadaran analisis SWOT dan penjelasannya adalah sebagai berikut:



- 13**
Kuadran 1. Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy).
- Kuadran 2. Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).
- Kuadran 3. Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak , ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan question mark pada BCG matriks. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang baik. Misalnya, Apple menggunakan strategi peninjauan kembali teknologi yang dipergunakan dengan cara menawarkan produk-produk baru dalam industry microcomputer.
- Kuadran 4. Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Analisis Kelayakan Usaha Kelompok Ternak Puyuh Manunggal

I. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang tidak berubah dengan ada atau tidaknya puyuh petelur. Biaya tetap terdiri dari penyusutan rumah kandang, penyusutan peralatan dan kandang/batere. data biaya tetap dalam jangka waktu 1 periode untuk usaha bisnis puyuh petelur Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dapat dilihat pada Tabel 4.1

Tabel 4. 1. Biaya tetap Kelompok Ternak Puyuh Manunggal

No	Pemilik	Populasi (Ekor)	Biaya tetap (Rp)
1	Rizal Ary Pamungkas	4000	Rp 2.083.333
2	Mohammad Galuh Febriantor	5000	Rp 2.283.333
3	Tri Aji Wibi Diyantoro	14000	Rp 2.383.333
4	Siswoyo	15000	Rp 2.212.500

Sumber: data diolah 2023 (terlampir di lampiran)

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat diinformasikan bahwa biaya tetap yang dikeluarkan setiap nilai penyusutan untuk biaya tetap Kelompok Ternak Puyuh Manunggal pada setiap peternak memiliki tingkat perbedaan biaya. Biaya tetap yang didapatkan setiap peternakan berdasarkan biaya penyusutan per periode didapatkan peternak 1 dengan total biaya tetap Rp 2.083.333 dengan populasi sebanyak 4000 ekor, peternak 2 dengan biaya tetap Rp 2.283.333 dengan populasi sebanyak 5000 ekor, peternak 3 dengan biaya tetap Rp 2.383.333 dengan populasi sebanyak

14000 ekor dan peternak 4 dengan biaya tetap Rp 2.212.500 sebanyak 15000 ekor. Biaya tetap yang diperoleh setiap peternak berbeda dikarenakan jumlah pengeluaran dan awal mula berdirinya usaha setiap peternak mengalami perbedaan dan hal ini memberikan perbedaan pada biaya tetap. Biaya tetap yang dikeluarkan setiap peternak puyuh petelur tentu berbeda dan yang memiliki pengeluaran terbesar berada pada kandang yang digunakan untuk memelihara puyuh petelur. Hal ini sejalan dengan penelitian (Jannah, 2022) yang menyatakan bahwa kandang puyuh petelur sangat memberikan pengaruh terhadap biaya tetap dikarenakan semakin banyak unggas yang dipelihara semakin besar pula luas kandang yang dibutuhkan.

57
2.

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan jumlah produksi puyuh petelur. Biaya variabel pada penelitian ini berupa bibit, pakan, Vaksin, Obat, Vitamin dan desinfektan (VOVD), tenaga kerja, serta listrik dan biaya operasional lainnya. Data biaya variabel dalam jangka waktu 1 periode untuk usaha bisnis puyuh petelur Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dapat dilihat pada Tabel 4.2

Tabel 4. 2. Biaya Variabel Kelompok Ternak Puyuh Manunggal

No	Pemilik	Populasi (Ekor)	Biaya Variabel (Rp)
1	Rizal Ary Pamungkas	4000	Rp 91.750.00
2	Mohammad Galuh Febriantor	5000	Rp 103.300.000
3	Tri Aji Wibi Diyantoro	14000	Rp 184.500.000
4	Siswoyo	15000	Rp 199.200.000

Sumber: data diolah 2023 (terlampir di lampiran)

²³ Berdasarkan Tabel 4.2 dapat diinformasikan bahwa biaya variabel yang dikeluarkan setiap nilai penyusutan untuk biaya variabel Kelompok Ternak Puyuh Manunggal pada setiap peternak memiliki tingkat perbedaan biaya. Biaya tetap yang didapatkan setiap peternakan berdasarkan biaya penyusutan per periode didapatkan peternak 1 dengan total biaya tetap Rp 91.750.000 dengan populasi sebanyak 4000 ekor, peternak 2 dengan biaya tetap Rp 103.300.000 dengan populasi sebanyak 5000 ekor, peternak 3 dengan biaya tetap Rp 184.500.000 dengan populasi sebanyak 14000 ekor dan peternak 4 dengan biaya tetap Rp 199.200.000 sebanyak 15000 ekor. Biaya variabel yang diperoleh setiap peternak berbeda dikarenakan jumlah pengeluaran dan awal mula berdirinya usaha setiap peternak mengalami perbedaan dan hal ini memberikan perbedaan pada biaya variabel. Pakan puyuh petelur menjadi salah satu penyumbang biaya variabel terbesar dikarenakan pakan menjadi salah satu hal yang sangat penting dalam pola pemeliharaan puyuh petelur. Hal ini sejalan dengan pendapat (Yosefa, 2018) yang menyatakan bahwa pakan menjadi salah satu biaya terbesar yang dikeluarkan dalam menjalankan bisnis unggas puyuh petelur dikarenakan pakan menjadi salah satu kunci dalam menghasilkan telur dengan kapasitas dan kualitas yang baik.

⁶⁰ 3. Total Biaya

Total biaya didapatkan dari penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Total biaya usaha peternakan Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dalam jangka waktu 1 periode dapat dilihat pada Tabel 4.3

⁶⁴

No	Nama	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total Biaya
1	Rizal Ary Pamungkas	Rp 2.083.333	Rp 91.750.000	Rp 93.833.333
2	Mohammad Galuh	Rp 2.283.333	Rp 103.300.000	Rp 105.583.333
3	Tri Aji Wibi	Rp 2.383.333 ⁶⁹	Rp 184.500.000	Rp 186.883.333

	Diyantoro			
4	Siswoyo	Rp 2.212.500	Rp 199.200.000	Rp 201.412.500

Tabel 4.3 . Total Biaya Kelompok Ternak Puyuh Manunggal per periode

³⁰ Sumber : data diolah 2023 (terlampir di lampiran)

Berdasarkan Tabel 4.3 dapat diinformasikan bahwa total biaya didapatkan dari akumulasi biaya tetap dan biaya variabel pada biaya variabel Kelompok Ternak Puyuh Manunggal pada setiap peternak memiliki tingkat perbedaan biaya. Total biayayang didapatkan setiap peternakan berdasarkan biaya penyusutan per periode didapatkan peternak 1 dengan total biaya tetap Rp 93.833.333 dengan populasi sebanyak 4000 ekor, peternak 2 dengan total biaya Rp 105.583.333 dengan populasi sebanyak 5000 ekor, peternak 3 dengan total biaya Rp 186.883.333 dengan populasi sebanyak 14000 ekor dan peternak 4 dengan total biaya Rp 201.412.500 sebanyak 15000 ekor. Total biaya yang didapatkan berbeda-beda dikarenakan jumlah biaya setiap peternak berbeda dan total peliharaan dan penyusutan juga mengalami perbedaan. Total biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan bisnis puyuh petelur dipengaruhi oleh biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan, semakin tinggi unggas yang dipelihara tentu akan membutuhkan total biaya yang sangat tinggi. Hal ini sejalan dengan penelitian (Utama, 2020) yang menjelaskan bahwa setiap biaya tetap dan variabel pada setiap peternak memiliki perbedaan dikarenakan dari jumlah unggas yang dipelihara berbeda sehingga memberikan pengaruh terhadap setiap biaya yang dikeluarkan.

4. Total Penerimaan

Penerimaan yang didapat dalam usaha peternakan puyuh petelur berasal telur puyuh, puyuh afkir, dan kotoran. rata rata penerimaan usaha peternakan puyuh petelur dalam satu periode dapat dilihat pada Tabel 4.4

Tabel 4.4. Penerimaan yang diperoleh per periode

No.	Pemilik	Penerimaan Telur puyuh (Rp)	Penerimaan puyuh afkir (Rp)	Penerimaan kotoran (Rp)	Total

1.	Rizal Ary	310.000.000	35.000.000	1.800.000	346.800.000
2.	Mohammad Galuh	390.000.000	45.000.000	4.800.000	439.800.000
3.	Tri Aji	840.000.000	135.000.000	9.600.000	984.600.000
4.	Siswoyo	1.134.000.000	145.000.000	12.000.000	1.291.000.000

Sumber: Data Diolah 2023 (terlampir di lampiran)

Berdasarkan tabel 4.4 total penerimaan setiap peternak di Kelompok Ternak Puyuh Manunggal pada setiap peternak memiliki tingkat perbedaan biaya. Total penerimaan yang didapatkan setiap peternakan berdasarkan biaya penjualan telur puyuh, puyuh afkiran dan kotoran per periode didapatkan peternak 1 dengan total biaya tetap Rp 346.800.000 dengan populasi sebanyak 4000 ekor, peternak 2 dengan total biaya Rp 439.800.000 dengan populasi sebanyak 5000 ekor, peternak 3 dengan total biaya Rp 984.600.000 dengan populasi sebanyak 14000 ekor dan peternak 4 dengan total biaya Rp 1.291.000.000 sebanyak 15000 ekor. Total penerimaan yang didapatkan berbeda-beda dikarenakan jumlah yang dihasilkan setiap peternak mengalami perbedaan. Hal ini sejalan dengan penelitian (Dewi, 2023) yang menyatakan semakin banyak unggas yang dilakukan pemeliharaan tentu hasil yang didapatkan dari setiap pemeliharaan tersebut akan mengikuti dan memberikan pengaruh terhadap penerimaan yang diperoleh oleh setiap peternak.

5. Total Pendapatan

Pendapatan adalah nilai yang diperoleh dari selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Perbandingan pendapatan antara peternak 1 dan lainnya dapat dilihat pada Tabel 4.5.

No	Nama	Total Biaya	Total Penerimaan	Total Pendapatan
1	Rizal Ary Pamungkas	Rp 93.833.333	Rp 346.800.000	Rp 252.966.667
2	Mohammad	Rp 105.583.333	Rp 439.800.000	Rp 334.216.667

	Galuh			
3	Tri Aji Wibi Diyantoro	Rp 186.883.333	Rp 984.600.000	Rp 797.716.667
4	Siswoyo	Rp 201.412.500	Rp 1.291.000.000	Rp 1.089.587.500

Tabel 4.5 . Pendapatan Usaha Peternakan Puyuh Petelur per periode

Sumber: Data Diolah 2023 (terlampir di lampiran)

Berdasarkan tabel 4.5 total pendapatan setiap peternak di Kelompok Ternak Puyuh Manunggal pada setiap peternak memiliki tingkat pendapatan. Total pendapatan yang didapatkan setiap peternakan berdasarkan penerimaan dikurangi biaya total per periode didapatkan peternak 1 dengan total biaya tetap Rp 252.966.667 dengan populasi sebanyak 4000 ekor, peternak 2 dengan total biaya Rp 334.216.667 dengan populasi sebanyak 5000 ekor, peternak 3 dengan total biaya Rp 797.716.667 dengan populasi sebanyak 14000 ekor dan peternak 4 dengan total biaya Rp 1.089.587.500 sebanyak 15000 ekor. Total pendapatan yang didapatkan berbeda-beda dikarenakan jumlah yang dihasilkan setiap peternak mengalami perbedaan. Hal ini sejalan dengan penelitian (Ningsih, 2023) yang menyatakan jumlah pendapatan yang diterima peternak tergantung pada total biaya produksi dan penerimaan yang diperoleh oleh peternak, selain itu skala usaha juga mempengaruhi jumlah pendapatan yang diterima peternak.

6. R/C Ratio

R/C ratio didapatkan dengan membandingkan total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Nilai R/C ratio pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dapat dilihat pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6 Nilai R/C Ratio Kelompok Ternak Puyuh Manunggal

No.	Pemilik	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	R/C Ratio
1.	Rizal Ary	346.800.000	93.833.333	3,71

2.	Mohammad Galuh	439.800.000	105.583.333	4,18
3.	Tri Aji	984.600.000	186.883.333	5,28
4.	Siswoyo	1.291.000.000	201.412.500	6,40

Sumber: Data Diolah 2023 (terlampir di lampiran)

Berdasarkan Tabel 4.6 nilai R/C Ratio pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memiliki perbedaan pada peternak 1 mendapatkan nilai R/C ratio sebesar 3,71 yang artinya lebih dari 1 dan usaha layak untuk dijalankan, peternak 2 mendapatkan nilai R/C ratio sebesar 4,18 yang artinya lebih dari 1 dan usaha layak untuk dijalankan, peternak 3 mendapatkan nilai R/C ratio sebesar 5,28 yang artinya lebih dari 1 dan usaha layak untuk dijalankan dan peternak 4 mendapatkan nilai R/C ratio sebesar 6,40 yang artinya lebih dari 1 dan usaha layak untuk dijalankan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Dewi, 2023) yang menyatakan bahwa usaha puyuh petelur yang mendapatkan nilai R/C ratio diatas 1 menunjukkan usaha tersebut layak dijalankan dan perlu dilakukan terus pengembangan guna meningkatkan produktivitas dan mempertahankan usahanya.

7. B/C Ratio

Nilai B/C Ratio didapatkan dengan cara membandingkan antara pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan. Nilai B/C Ratio Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dapat dilihat pada Tabel 4.7

Tabel 4.7 Nilai B/C Ratio Kelompok Ternak Puyuh Manunggal

No.	Pemilik	Total Pendapatan (Rp)	Total Biaya (Rp)	B/C Ratio
1.	Rizal Ary	252.966.667	93.833.333	2,71
2.	Mohammad Galuh	334.216.667	105.583.333	3,18

3.	Tri Aji	797.716.667	186.883.333	4,28
4.	Siswoyo	1.089.587.500	201.412.500	5,40

Sumber: Data Diolah 2023 (terlampir di lampiran)

Berdasarkan Tabel 4.7 nilai B/C Ratio pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memiliki perbedaan pada peternak 1 mendapatkan nilai R/C ratio sebesar 2,71 yang artinya lebih dari 0 dan usaha layak untuk dijalankan, peternak 2 mendapatkan nilai B/C ratio sebesar 3,18 yang artinya lebih dari 0 dan usaha layak untuk dijalankan, peternak 3 mendapatkan nilai B/C ratio sebesar 4,28 yang artinya lebih dari 0 dan usaha layak untuk dijalankan dan peternak 4 mendapatkan nilai B/C ratio sebesar 5,40 yang artinya lebih dari 0 dan usaha layak untuk dijalankan. Hal ini sejalan dengan pernyataan (Utama, 2020) yang menyatakan pada penelitiannya bahwa usaha unggas puyuh petelur dikatakan sangat layak dijalankan ketika R/C ratio menunjukkan nilai lebih dari 1 dan usaha tersebut perlu dilakukan peningkatan dengan tujuan mempertahankan usahanya.

8. Break Even Point (BEP)

Nilai BEP dibedakan menjadi 2 yaitu BEP unit dan BRP harga. nilai BEP disebut juga titik impas yaitu apabila volume penjualan dan penerimaannya sama dengan biaya total yang dikeluarkan. Nilai BEP pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dapat dilihat pada Tabel 4.8

Tabel 4. 8 Nilai BEP Usaha Kelompok Ternak Puyuh Manunggal

No.	Pemilik	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Harga Jual (Rp)	BEP unit (Kg)	BEP Harga (Rp)
1.	Rizal Ary	2.083.333	91.750.000	25.000	311,5	5.017
2.	Mohammad Galuh	2.283.333	103.300.000	25.000	332,8	4.488
3.	Tri Aji	2.383.333	184.500.000	25.000	335,1	3.696
4.	Siswoyo	2.212.500	199.200.000	25.000	401,0	2.960

Sumber: Data Diolah 2023 (terlampir di lampiran)

Berdasarkan Tabel 4.8 menunjukkan nilai BEP unit dan BEP harga pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memiliki perbedaan pada setiap peternak, pada peternak 1 memiliki BEP unit sebesar 311,5 kg dan BEP harga sebesar Rp 5.017 yang artinya usaha puyuh petelur pak Rizal Ary mampu mencapai titik impas dimana tidak diuntungkan atau dirugikan apabila mampu melakukan penjualan sebanyak 311,5 kg telur puyuh dengan harga jual Rp 5.017. Peternak 2 memiliki BEP unit sebesar 332,8 kg dan BEP harga sebesar Rp 4.488 yang artinya usaha puyuh petelur pak Mohammad Galuh mampu mencapai titik impas dimana tidak diuntungkan atau dirugikan apabila mampu melakukan penjualan sebanyak 332,8 kg telur puyuh dengan harga jual Rp 4.488. Peternak 3 memiliki BEP unit sebesar 335,1 kg dan BEP harga sebesar 3.696 yang artinya usaha puyuh petelur pak Tri Aji mampu mencapai titik impas dimana tidak diuntungkan atau dirugikan apabila mampu melakukan penjualan sebanyak 335,1 kg telur puyuh dengan harga jual Rp 3.696. Peternak 4 memiliki BEP unit sebesar 401,0 kg dan BEP harga sebesar Rp 2.960 yang artinya usaha puyuh petelur pak siswoyo mampu mencapai titik impas dimana tidak diuntungkan atau dirugikan apabila mampu melakukan penjualan sebanyak 401,0 kg telur puyuh dengan harga jual Rp 2.960. Setiap titik impas peternak memiliki nilai yang berbeda dikarenakan hasil yang diperoleh oleh setiap peternak memiliki perbedaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Ningsih, 2023) yang menjelaskan bahwa semakin banyak unggas yang dipelihara maka akan memberikan hasil yang semakin banyak dan hal itu tentu memberikan pengaruh kepada seluruh aspek pemeliharaan dan nilai titik impas.

4.1.2 Analisis Internal dan Eksternal Kelompok Ternak Puyuh Manunggal

A. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal merupakan kondisi internal yang berasal dari dalam Perusahaan guna memberikan informasi terkait dengan keunggulan atau kekuatan kelompok ternak dan mengetahui factor kelemahan pada suatu perusahaan, hal ini dapat dijadikan sebagai dasar dalam memanfaatkan peluang

yang ada dan menghindari ancaman yang ada. Berikut factor internal dari Kelompok Ternak Puyuh Manunggal :

1. Manajemen

Lingkungan manajemen merupakan salah satu aspek yang utama pada suatu perusahaan tentunya pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal, manajemen yang baik dapat memungkinkan suatu perusahaan berjalan sesuai dengan visi dan misi perusahaan. Manajemen merupakan proses perencanaan, penyusunan, pengarahan maupun pengendalian untuk mencapai tujuan suatu perusahaan.

a) Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan proses penentuan tujuan yang ingin dicapai di masa depan dan tahapan atau rencana yang diperlukan untuk mencapainya. Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memiliki perencanaan untuk mengembangkan usahanya ke depan dan terus melakukan sebuah inovasi guna menunjang keberlanjutan usaha yang dimiliki.

b) Tenaga kerja

Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memiliki bantuan dari orang sekitar usaha yang dimiliki terdiri dari 1 hingga 6 karyawan yang berbeda sesuai dengan setiap peternak burung puyuh yang tergabung di Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dan disesuaikan dengan kapasitas burung puyuh yang dimiliki setiap peternak.

b. Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dilakukan secara lisan (mulut ke mulut) dari para konsumen yang telah membeli produk tersebut. Usaha ini juga melakukan promosi melalui media sosial, sehingga dapat membantu proses pemasaran telur puyuh dari kelompok Kelompok Ternak Puyuh Manunggal untuk diketahui Masyarakat. Dan biasanya banyak kelompok Masyarakat atau tengkulak datang langsung ke lokasi usaha untuk membeli telur puyuh dan melakukan proses negosiasi.

c. Keuangan

Sumber keuangan yang digunakan untuk kegiatan operasional usaha berasal dari modal pemilik. Seiring dengan berjalannya usaha, modal usaha hingga

saat ini telah mampu untuk mengembangkan proses dalam menjalankan usaha dan membeli teknologi yang lebih canggih yang dulu awalnya proses dilakukan menggunakan alat manual sekarang menggunakan alat semi modern yang lebih efektif dan efisien.

d. Produksi

Produk telur puyuh yang dihasilkan dari setiap peternak yang tergabung dalam Kelompok Ternak Puyuh Manunggal tentu berbeda hal ini dikarenakan dari keempat peternak memiliki jumlah kapasitas kandang dan bibit yang berbeda sehingga memberikan pengaruh dalam produksi telur puyuh yang dihasilkan per harinya. Produksi telur puyuh dapat mencapai lebih dari 10.000 kg dalam setahun dari setiap peternak yang tergabung dalam Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

2. Analisis Lingkungan Eksternal

a. Ekonomi

Faktor ekonomi menjadi faktor yang penting karena faktor ekonomi sangat menentukan pendapatan yang didapatkan oleh perusahaan tersebut. Masyarakat banyak membeli jenis telur dari jenis unggas lainnya dan telur puyuh memiliki fluktuasi harga yang tidak stabil dan akan melambung naik apabila harga pakan juga naik sehingga dapat memberikan pengaruh terhadap penjualan telur puyuh bagi kelompok Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

b. Pemerintah

Kebijakan pemerintah tentu menjadi salah satu dalam proses berkembangnya suatu usaha dalam suatu daerah, apabila pemerintah dengan baik membantu para peternak atau usaha lainnya dalam mencapai kesejahteraan tentu akan memberikan dampak positif bagi para Kelompok Ternak Puyuh Manunggal. Pemerintah dapat membantu peternak dengan memberikan berbagai kebijakan seperti penyediaan anggaran bagi peternak telur puyuh, memberikan kestabilan harga pakan ternak sehingga tidak memberikan dampak buruk yang signifikan kepada peternak.

c. Teknologi

Teknologi merupakan aspek penting yang tidak dapat dipisahkan dalam kemajuan dunia industri saat ini. Perkembangan teknologi yang semakin canggih

diera digital ini dan tentunya sangat berpengaruh terhadap perusahaan. Bagi Kelompok Ternak Puyuh Manunggal perkembangan teknologi memberikan pengaruh positif untuk menciptakan teknologi baru bagi perusahaan agar dapat menghasilkan produk yang lebih efektif dan efisien dan memberikan efektifitas dalam meningkatkan penjualan telur puyuh dari Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

d. Kompetitor

Pesaing Kelompok Ternak Puyuh Manunggal terdiri dari peternak telur puyuh ;ainnya ataupun peternak dengan produk sejenis yang berada di wilayah usaha. Seiring berjalannya waktu, jumlah pesaing semakin banyak dan strategi yang digunakan dengan menjual harga produk lebih murah dan varian ukuran telur yang lebih beraneka ragam. Pesaing menawarkan promosi melalui berbagai media cetak dan online yang lebih gencar, meningkatnya jumlah pesaing dari tahun ke tahun tentunya sangat mempengaruhi terhadap penjualan produk dan menjadi ancaman untuk Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

4.1.3 Identifikasi Faktor Strategi Perusahaan

a. Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan

Identifikasi faktor internal dan eksternal dilakukan untuk menyimpulkan kekuatan atau kelemahan, peluang atau ancaman bagi Kelompok Ternak Puyuh Manunggal sehingga nantinya data yang diperoleh dapat diformulasikan untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

1. Kekuatan

a) Pakan ternak

Pakan ternak tentu menjadi salah satu faktor pendukung dalam pengembangan usaha budidaya ternak petelur milik Kelompok Ternak Puyuh Manunggal. Pakan ternak memiliki peranan penting dikarenakan apabila pakan ternak yang mudah didapatkan dan memiliki harga yang rendah atau tidak terlalu tinggi dapat memberikan penghasilan yang maksimal bagi setiap peternak. 4 peternak yang tergabung di Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memberikan

informasi bahwa pakan ternak dapat dijangkau dengan mudah sehingga menjadi salah satu kekuatan dalam menjalankan bisnisnya.

b) Infrastruktur, sarana dan prasarana peternakan, Teknologi penunjang

105 Sarana dan prasarana menjadi salah satu kunci utama dalam memberikan keberhasilan menjalankan sebuah usaha salah satu usaha puyuh petelur yang dilakukan oleh Kelompok Ternak Puyuh Manunggal. Infrastruktur yang memadai tentu memberikan dampak baik bagi keempat peternak telur puyuh yang tergabung dalam Kelompok Ternak Puyuh Manunggal selain itu sarana prasarana dalam budidaya yang mudah didapatkan akan menjadi suatu keunggulan dalam menjalankan bisnis puyuh petelur.

c) Pengalaman beternak

Kemampuan beternak menjadi suatu dasar dalam memberikan perawatan dari sebelum panen, saat produksi hingga pasca produksi, hal ini menjadi kunci berlangsungnya bisnis dikarenakan dengan pengalaman beternak yang baik akan memberikan pemahaman akan berbisnis dan hal yang harus dilakukan Ketika mengalami kendala dalam menjalankan bisnis ini. Keempat peternakan yang tergabung dalam Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memiliki kemampuan beternak yang baik sehingga dapat menjadi salah satu faktor pendukung dalam menjalankan bisnis ini.

d) Komitmen pemerintah untuk mendorong perkembangan peternakan puyuh petelur

Pemerintah memberikan dampak yang besar dalam menjalankan bisnis, Ketika pemerintah mendukung penuh dan memberikan segala apresiasi tentu akan membantu para peternak untuk terus bekerja dan mengembangkan usahanya. Peternakan yang tergabung dalam Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memberikan informasi bahwa pemerintah telah membantu dalam pengembangan bisnis dan akan terus melakukan pemberian bantuan bagi peternak sehingga ini menjadi kekuatan bagi Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

e) Pendapatan Peternak

Peternak yang tergabung dalam Kelompok Ternak Puyuh Manunggal tentunya memiliki pendapatan yang saling berbeda hal ini dikarenakan kapasitas bibit memiliki jumlah yang berbeda selain itu juga pendapatan peternak yang tergabung Kelompok Ternak Puyuh Manunggal mengalami kestabilan dikarenakan produk telur puyuh juga menjadi salah satu favorit Masyarakat sekitar usaha dan hal ini menjadi salah satu kekuatan bagi peternak puyuh petelur Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

2. Kelemahan

a) Modal Usaha

Modal usaha menjadi salah satu kunci penting dalam menjalankan bisnis karena tentu akan memberikan gambaran dalam melakukan bisnis apakah dilakukan dengan kapasitas yang besar atau kecil. Modal yang digunakan oleh Kelompok Ternak Puyuh Manunggal kebanyakan menggunakan modal sendiri sehingga peternak memerlukan banyak rincian dan melakukan perhitungan yang jelas. Ketersediaan modal yang kurang cukup menjadi salah satu kelemahan bagi Kelompok Ternak Puyuh Manunggal apalagi Ketika terjadi fluktuasi harga

b) Akses pasar dan harga hasil ternak

Pasar dan harga menjadi indikator yang saling bersinggungan di setiap menjalankan bisnis, hal ini juga terjadi Ketika Kelompok Ternak Puyuh Manunggal menjalankan bisnis puyuh petelur dimana harga telur puyuh mengalami fluktuasi dampak dari harga pakan yang tinggi sehingga memberikan pengaruh kepada harga. Selain itu akses pasar yang terlalu banyak dijangkau oleh pesaing menjadikan salah satu ancaman bagi Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dalam memasarkan hasil usaha.

c) Penguasaan ternak puyuh petelur

Kemampuan atau skill dari setiap peternak tentu menjadikan salah satu indikator dalam menghasilkan telur berkualitas atau tidak, hal ini juga akan memberikan pengaruh bagi usaha. Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dalam menjalankan bisnis masih perlu melakukan perbaikan untuk menangani ternak apabila terjadi kendala.

d) Ketersediaan pakan ternak dengan harga terjangkau

Pakan ternak yang mahal akan menjadi suatu hambatan bagi peternak unggas salah satunya Kelompok Ternak Puyuh Manunggal hal ini dibuktikan dengan kelompok ternak mengalami kesulitan dalam menemukan pakan ternak dengan harga terjangkau sehingga memberikan dampak bagi berjalannya usaha. Selain itu pakan ternak yang mahal akan menyebabkan harga jual naik sehingga dapat menaikkan harga produk dan konsumen akan berkurang.

e) Ketersediaan bibit puyuh siap telur

Bibit puyuh menjadi salah satu indikator yang harus dilakukan proses pemilahan dengan baik, hal ini dikarenakan dengan bibit yang bagus tentu produk akan ikut bagus juga. Kelompok Ternak Puyuh Manunggal mengalami ketersediaan bibit yang sulit dikarenakan persaingan dalam mendapatkan bibit dan burung puyuh sedikit susah untuk didapatkan. Hal ini menjadi salah satu kelemahan Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

f) Akses permodalan/pinjaman ke Bank

Pinjaman dari pihak bank yang sulit atau tidak memberikan titik terang akan menyebabkan Perusahaan tentu akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya terutama bagi Perusahaan yang menggunakan modal sendiri dengan jumlah yang sedikit. Kelompok Ternak Puyuh Manunggal sedikit mengalami kesulitan dalam proses peminjaman modal usaha sehingga menjadi salah satu kelemahan dalam mengembangkan usahanya.

b. Identifikasi Peluang dan Ancaman Perusahaan

1. Peluang

a) Harga Telur Puyuh

Harga telur puyuh ⁵³ menjadi salah satu peluang dalam menjalankan bisnis ini dikarenakan bisnis ini mampu memberikan keuntungan jika berhasil dijalankan. Dalam menjalankan bisnis Kelompok Ternak Puyuh Manunggal terus saling berkoordinasi satu sama lain guna mendapatkan harga terbaik di pasaran dan hal ini memberikan dampak yang positif dalam menjaga kestabilan harga meskipun terkadang mengalami kenaikan.

b) Kebutuhan Telur Puyuh

Kebutuhan telur puyuh di setiap harinya terus meningkat dikarenakan dengan rasa dan kandungan yang baik pada telur puyuh sehingga mampu memberikan peluang yang baik dalam menaikkan loyalitas konsumen. Kebutuhan yang terus meningkat dan mengalami kestabilan tentu akan memberikan dampak yang baik bagi Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dalam mengembangkan usaha puyuh petelur.

c) Dukungan Program Pemerintah dalam peningkatan ketrampilan peternak puyuh

Pemerintah daerah setempat terus memberikan dukungan kepada kelompok peternak, hal ini menjadi salah satu dasar dalam menjalankan bisnis dan diterapkan oleh Kelompok Ternak Puyuh Manunggal. Dukungan pemerintah memberikan berbagai kemudahan dan kases sehingga dapat menjadi salah satu peluang dalam menjalankan bisnis ini.

d) Pemerintah dan Bank telah mengembangkan berbagai macam sistem kredit peternakan yang dapat digunakan koperasi peternak dan anggotanya

Dukungan pemerintah dan Lembaga lainnya yang saling bersinergi dalam meningkatkan kesejahteraan pebisnis tentu akan memberikan dampak yang baik bagi Perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya. Salah satu contohnya yang dirasakan oleh beberapa peternak Kelompok Ternak Puyuh Manunggal merasakan dampak dari kerja sama dan dapat mengembangkan bisnisnya.

2. Ancaman

a) Persaingan telur puyuh

Persaingan harga di dalam sebuah bisnis tentu akan menjadi salah hal yang paling mendasar yang menjadi ancaman. Hal ini juga terjadi di Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dengan adanya persaingan harga telur puyuh menjadikan Kelompok Ternak Puyuh Manunggal harus lebih jeli dan selalu mengawasi pergerakan pasar untuk menjaga loyalitas konsumen.

b) Akses pasar telur puyuh

Akses dalam mendapatkan produk yang diinginkan oleh Masyarakat tentu menjadi salah satu faktor penentu Masyarakat memiliki produk itu, apabila akses pasar yang susah dan tidak mudah dijangkau akan menjadi sebuah ancaman dalam menjalankan bisnis yang dilakukan. Hal ini juga terjadi di beberapa peternak

Kelompok Ternak Puyuh Manunggal mengalami sedikit kendala dampak dari banyaknya persaingan dan Masyarakat memilih harga yang lebih terjangkau.

c) Harga dan ketersediaan bibit puyuh petelur

Harga dan tersedianya bibit tentu menjadi ancaman dalam menjalankan bisnis peternakan puyuh petelur, dari informasi yang didapatkan terdapat peternakan anggota Kelompok Ternak Puyuh Manunggal mengalami kendala tidak mendapatkan bibit sejumlah yang diinginkan dan memiliki harga yang lebih relatif mahal dari sebelumnya. Hal ini menjadi ancaman tersendiri bagi Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

d) Perubahan kebijakan pemerintah dan politik yang berubah

Perubahan kebijakan yang diterapkan oleh pemerintah dan dampak dari politik yang terus mengalami gejala perubahan tentu dapat memberikan dampak terhadap bisnis. Hal ini juga dirasakan oleh beberapa peternak Kelompok Ternak Puyuh Manunggal yang merasakan dampak adanya perubahan kebijakan sehingga beberapa aspek dalam beternak mengalami kenaikan harga dan tentunya peternak mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual. Dan dengan ini dapat menjadi salah satu ancaman dalam menjalankan bisnis ternak petelur.

e) Munculnya penyakit dan lemahnya penanganan penyakit ternak

Faktor luar yang menjadi ancaman dalam menjalankan bisnis terutama bisnis unggas adalah hama dan penyakit. Salah satu kemunculan penyakit dan lemahnya penanganan akan menjadi sebuah ancaman dan menyebabkan penurunan produktivitas hingga kematian unggas. Hal ini dapat menjadi salah satu ancaman bagi peternak Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

4.1.4 Matriks IFE

Tahap mengidentifikasi data faktor-faktor yang telah diidentifikasi kedalam tabel matriks IFE seperti berikut:

Tabel 4.9 Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Indikator	Bobot	Rating	Nilai
Kekuatan	A	B	C = A x B
Pakan ternak	0,13	4	0,52

Infrastruktur, sarana dan prasarana peternakan, Teknologi penunjang	0,10	3	0,30
Pengalaman beternak	0,10	3	0,30
Komitmen pemerintah untuk Mendorong perkembangan Peternakan puyuh Petelur	0,10	3	0,30
Pendapatan Peternak	0,13	4	0,52
Total Kekuatan	0,56		1,94
Kelemahan			
Modal Usaha	0,03	1	0,03
Akses pasar dan harga hasil ternak	0,08	3	0,24
Penguasaan ternak puyuh petelur	0,10	3	0,30
Ketersediaan pakan ternak harga terjangkau	0,03	1	0,03
Ketersediaan bibit dan puyuh siap telur	0,10	3	0,30
Akses permodalan/pinjaman ke bank	0,10	3	0,30
Total kelemahan	0,44		1,20
Total keseluruhan	1,00		3,14

Berdasarkan hasil perhitungan analisis matriks IFE dapat diketahui bahwa faktor yang menjadi kekuatan terbesar Kelompok Ternak Puyuh Manunggal adalah pakan ternak dan pendapatan peternak dengan skor 0,52. Hal ini menunjukkan bahwa Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memiliki pendapatan peternak yang bagus sehingga mampu mengembangkan usahanya dan peternak juga memperoleh pakan ternak yang melimpah sehingga memberikan kemudahan dalam proses mengembangkan usaha puyuh petelur.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis matriks IFE juga dapat menentukan skor kelemahan terbesar dalam faktor internal yaitu semua indikator mendapatkan skor yang sama mulai dari penguasaan ternak puyuh, ketersediaan bibit dan puyuh siap telur, hingga akses permodalan/pinjaman ke bank dengan skor 0,30 hal ini menunjukkan bahwa dalam Kelompok Ternak Puyuh Manunggal masih memiliki kendala atau kelemahan dalam indikator tersebut dan segera dilakukan perbaikan.

Berdasarkan tabel faktor internal tersebut diperoleh data dari analisis matriks IFE adalah sebesar 3,14 dibawah 2,5 perolehan skor ini berarti bahwa Kelompok Ternak Puyuh Manunggal mampu memanfaatkan kekuatan dan meminimalisir kelemahan. Hal ini disebabkan karena setiap peternak tergabung

dalam kelompok bisnis dan memiliki kendala yang berbeda-beda oleh karena itu secara keseluruhan.

4.1.5 Matrik EFE²

Tahap mengidentifikasi data faktor-faktor yang telah diidentifikasi kedalam tabel matriks EFE seperti berikut:

Tabel 4.10 Matriks *External Factor Evaluation* (EFE)

Indikator	Bobot ⁸²	Rating	Nilai
Peluang	A	B	C = A x B
Harga telur puyuh	0,14	4	0,56
Kebutuhan telur puyuh	0,14	4	0,56
Dukungan program pemerintah dalam peningkatan ketrampilan peternak puyuh	0,11	3	0,33
³ Pemerintah dan Bank telah mengembangkan berbagai macam system kredit peternakan yang dapat digunakan koperasi peternak dan anggotanya	0,11	⁹⁰ 3	0,33
Total Peluang	0,50		1,78
Ancaman			

Persaingan harga telur puyuh	0,11	3	0,33
Akses pasar telur puyuh	0,11	3	0,33
Harga dan ketersediaan bibit puyuh petelur	0,11	3	0,33
Perubahan kebijakan pemerintah dan politik yang berubah	0,06	2	0,12
Munculnya penyakit dan lemahnya penanganan penyakit ternak	0,11	3	0,33
Total kelemahan	0,50		1,44
Total keseluruhan			3,22

Berdasarkan analisis matriks EFE dapat diinformasikan bahwa skor peluang terbesar dalam faktor eksternal yaitu harga telur puyuh dan kebutuhan telur puyuh dengan skor 0,56. Hal ini menjadi peluang dikarenakan kebutuhan telur puyuh selalu meningkat dan dikarenakan masyarakat menyukai telur puyuh dan juga harga telur puyuh menjadi salah satu peluang dalam bisnis ini.

Berdasarkan analisis matriks EFE ini juga dapat menentukan skor ancaman terbesar dalam faktor eksternal yaitu persaingan harga telur puyuh dan akses pasar telur puyuh serta harga dan ketersediaan bibit puyuh petelur, dan munculnya penyakit dan lemahnya penanganan penyakit ternak dengan skor 0,33. Hal ini menjadi ancaman paling besar karena dampak yang dihasilkan secara langsung dirasakan oleh Kelompok Ternak Puyuh Manunggal. Semakin banyaknya persaingan harga dan banyaknya akses pasar yang telah dilakukan pesaing menyebabkan akan semakin banyaknya persaingan harga produk terhadap harga jual produk yang nantinya akan mempengaruhi pada penurunan penjualan selain itu dengan harga tersedianya bibit semakin mahal akan memengaruhi jumlah biaya yang dikeluarkan dan menjadi ancaman tersendiri bagi Kelompok Ternak Puyuh Manunggal.

Pada tabel eksternal tersebut yang diperoleh total skor dari analisis matriks EFE adalah sebesar 3,22 diatas 2,5 dan angka ini menunjukkan bahwa Kelompok Ternak Puyuh Manunggal mampu memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman.

4.1.6 Matriks IE²

Matriks Internal Eksternal (IE) merupakan penentuan skor bobot Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) yang telah dipetakan sehingga nantinya akan mengetahui posisi perusahaan. Berdasarkan data analisis faktor internal yang diperoleh bobot sebesar 3,14 sedangkan faktor eksternal diperoleh bobot sebesar 3,22.

Hasil pemetaan pada Matriks Internal Eksternal (IE) adalah sebagai berikut:

		Total Nilai IFE (3,14) ²⁵		
		Kuat 3.00-4.00	Rata-rata 2.00-2.99	Lemah 1.0-1.99
Nilai Total EFE (3,22)	Tinggi 3.00 - 4.00	I	II	III
	Sedang 2.00- 2.99	IV	V	VI
	Rendah 1.00 - 1.99	VII ¹	VIII	IX

Kelompok Ternak Puyuh Manunggal pada bisnisnya menempati posisi sel I. Posisi sel ini menunjukkan bahwa Kelompok Ternak Puyuh Manunggal berada⁸⁸

pada posisi kuat. Strategi yang digunakan pada kuadran ini yakni pertumbuhan. Kelompok Ternak Puyuh Manunggal yaitu dengan strategi pengembangan produk, meminimalisir harga dan memperluas jangkauan pemasaran. Kelompok Ternak Puyuh Manunggal adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk yang sudah ada sebelumnya. Strategi ini diterapkan untuk mengatasi perkembangan pasar dengan cara meningkatkan promosi penjualan produk. Strategi penetrasi pasar dilakukan untuk mengatasi perkembangan pasar dengan meningkatkan pangsa pasar. Meningkatkan penjualan pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dapat dilakukan dengan cara melakukan promosi melalui media social dan memperluas wilayah pemasaran serta pendistribusian secara luas.

108

4.2 Pembahasan

4.2.4 Analisis SWOT

Berdasarkan hasil perhitungan analisis matriks SWOT UMKM Kelompok Ternak Puyuh Manunggal terdapat beberapa macam strategi yang dikelompokkan kedalam empat sel dapat dilihat pada berikut ini :

Tabel 4.11 Analisis Matriks SWOT

IFE	Strengths (S)	Weaknesses (W)
EFE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pakan ternak 2. Infrastruktur, saran dan prasarana peternakan, teknologi penunjang 3. Pengalaman beternak 4. Komitmen pemerintah untuk mendorong perkembangan peternakan puyuh petelur 5. Pendapatan peternak 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal usaha 2. Akses pasar dan harga hasil ternak 3. Penguasaan ternak puyuh petelur 4. Ketersediaan pakan ternak 5. Ketersediaan bibit dan puyuh siap telur 6. Akses permodalan/Pinjaman ke bank

<p>Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga telur puyuh 2. Kebutuhan telur puyuh 3. Dukungan program pemerintah dalam peningkatan ketrampilan peternak puyuh 4. Pemerintah dan bank telah mengembangkan berbagai system kredit peternakan yang dapat digunakan koperasi peternak dan anggotanya 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produk telur puyuh dengan grade yang baik 2. Menjaga dan terus meningkatkan infrastruktur, sarana dan prasarana untuk pengembangan bisnis 3. Memantau dan terus memperbaiki system dalam peternakan puyuh petelur guna memenuhi kebutuhan telur puyuh di masyarakat. 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perbaikan manajemen untuk mengatasi permasalahan SDM 2. Melakukan inisiatif dengan Lembaga peminjaman modal dalam pengembangan usaha 3. Melakukan kegiatan promosi secara berkala guna mendapatkan peningkatan penjualan
<p>Threats (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan harga telur puyuh 2. Akses pasar telur puyuh 3. Harga dan ketersediaan bibit puyuh petelur 4. Perubahan kebijakan pemerintah dan politik yang berubah 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan analisis pemasaran secara berkala terhadap kondisi/target pasar serta pesaing 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kerja sama dengan mitra dan terus bekorelasi dengan pemerintah serta Lembaga terkait dengan pengembangan usaha

<p>5. Munculnya penyakit dan lemahnya penanganan penyakit ternak</p>		
--	--	--

Berdasarkan pada analisis SWOT pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal yang diperoleh dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman melalui indentifikasi faktor internal dan eksternal pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal, diperoleh strategi hasil SWOT sebagai berikut :

1. Strategi S-O

Strategi ini merupakan perolehan dari kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dengan menjadikan kekuatan serta memanfaatkan peluang sebagai media dalam mengembangkan dan meningkatkan bisnis puyuh petelur pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal. Berikut strategi S-O berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan Analisa sebagai berikut :

- a. Meningkatkan kualitas produk telur puyuh dengan grade yang baik
- b. Menjaga dan terus meningkatkan infrastruktur, sarana dan prasarana untuk pengembangan bisnis
- c. Memantau dan terus memperbaiki system dalam peternakan puyuh petelur guna memenuhi kebutuhan telur puyuh di masyarakat.

2. Strategi W-O

Strategi ini merupakan strategi yang diadopsi dari kelemahan dan peluang yang dimiliki oleh Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki untuk mengatasi berbagai kekurangan guna meningkatkan dan terus mengembangkan usaha puyuh petelur Kelompok Ternak Puyuh Manunggal. Berikut strategi W-O berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan Analisa sebagai berikut :

- a. Perbaiki manajemen untuk mengatasi permasalahan SDM
- b. Melakukan insiatif dengan Lembaga peminjaman modal dalam pengembangan usaha
- c. Melakukan kegiatan promosi secara berkala guna mendapatkan peningkatan penjualan

4 3. Strategi S-T

Strategi ini merupakan strategi yang didapatkan dari kekuatan dan ancaman dari Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dengan menjadikan kekuatan sebagai sumber dalam menghadapi ancaman oleh Kelompok Ternak Puyuh Manunggal. Berikut strategi W-O berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan Analisa sebagai berikut :

- a. Melakukan analisis pemasaran secara berkala terhadap kondisi/target pasar serta pesaing

4 4. Strategi W-T

Strategi yang diperoleh dari kelemahan dan ancaman dari Kelompok Ternak Puyuh Manunggal dan dilakukan dengan melakukan pengurangan terhadap kelemahan dan ancaman guna menjaga keseimbangan dan perkembangan usaha. Berikut strategi W-T berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan Analisa sebagai berikut :

- a. Meningkatkan kerja sama dengan mitra dan terus bekorelasi dengan pemerintah serta Lembaga terkait dengan pengembangan usaha

Berdasarkan keempat strategi yang telah dilakukan proses analisis SWOT melalui 11 kekuatan, kelemahan, peluang hingga ancaman, strategi yang paling startegis untuk dilakukan yaitu strategi S-O dan W-O dikarenakan strategi ini mampu memberikan Kelompok Ternak Puyuh Manunggal memperoleh keuntungan maksimal dan mampu mengembangkan usaha yang sedang dijalankan.

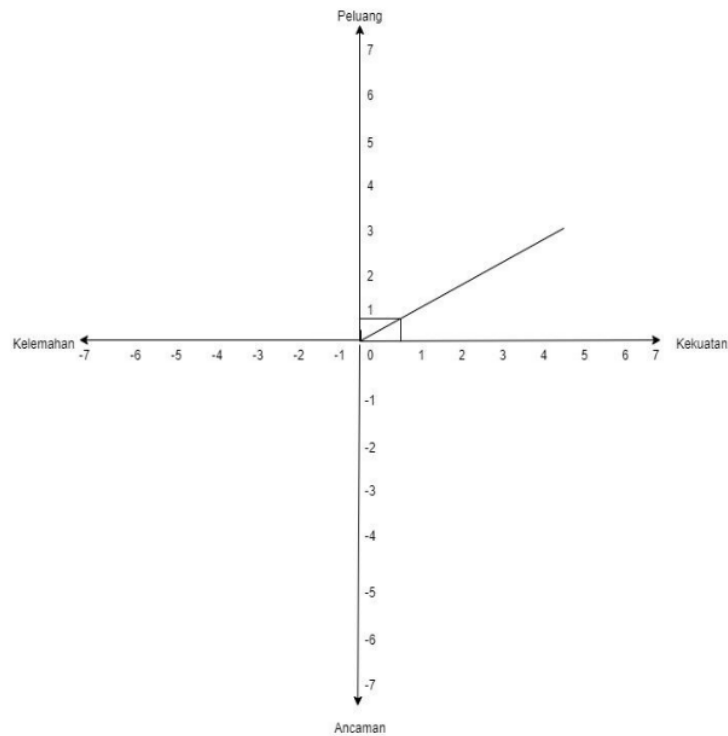
83 4.2.5 Kuadran SWOT

Kuadran SWOT merupakan salah satu alat analisis dalam usaha yang dilakukan untuk mengetahui posisi bisnis. Berikut merupakan kuadran SWOT dari kelompok ternak puyuh manunggal :

Tabel 4.12 Kuadran SWOT (IFE dan EFE)

Kategori	Sub Total	Kategori	Sub Total
Kekuatan (S)	1,94	Peluang (O)	1,78
Kelemahan (W)	1,20	Ancaman (T)	1,44
Total (S-W)	0,74	Total (O-T)	0,34

Setelah dilakukan perhitungan total (S-W) dan total (O-T) maka dapat ditentukan kuadrat swot berada di posisi mana dan menunjukkan strategi apa.



Pada kuadran SWOT didapatkan informasi bahwa kelompok ternak puyuh manunggal berada di kuadran 1 dimana peternak diuntungkan dengan adanya berbagai kekuatan dan peluang salah satunya dengan strategi growth dimana kelompok ternak puyuh manunggal harus melakukan pemasaran secara meluas dan melakukan pengembangan produk.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan hasil analisis yang dilakukan kepada usaha ternak puyuh petelur milik kelompok Ternak Puyuh Manunggal dapat ditarik kesimpulan yaitu :

1. Usaha peternak kelompok ternak puyuh manunggal pada setiap peternak selama menjalankan usahanya dapat diinformasikan bahwa usaha layak dijalankan karena mendapatkan nilai R/C Ratio lebih dari 1 dan B/C Ratio lebih dari 0, selain itu pada setiap peternakan yang tergabung dalam kelompok ternak puyuh manunggal mendapatkan nilai titik impas pada BEP harga dan BEP unit yang berbeda dikarenakan dipengaruhi oleh jumlah biaya tetap dan biaya variabel berbeda dan jumlah ternak yang dilakukan pemeliharaan.
2. Berdasarkan perhitungan matriks IFE dan EFE pada kelompok ternak puyuh manunggal mendapatkan skor matriks IFE sebesar 3,14 dan matriks EFE sebesar 3,22 serta menunjukkan posisi matriks I-E pada posisi I yang menunjukkan bahwa strategi *growth* merupakan sebuah strategi yang tepat dan melakukan pegembangan produk dan perluasan jangkauan pemasaran. Strategi yang tepat untuk diterapkan pada Kelompok Ternak Puyuh Manunggal adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk yang sudah ada sebelumnya.
3. Strategi berdasarkan Analisis SWOT pada kelompok ternak puyuh manunggal didapatkan beberapa strategi yaitu meningkatkan kualitas produk telur puyuh dengan grade yang baik, menjaga dan terus meningkatkan infrastruktur, sarana dan prasarana untuk pengembangan bisnis, memantau dan terus memperbaiki system dalam peternakan puyuh petelur guna memenuhi kebutuhan telur puyuh di Masyarakat, perbaikan manajemen untuk mengatasi permasalahan SDM, melakukan insiatif dengan Lembaga peminjaman modal dalam pengembangan usaha, melakukan kegiatan promosi secara berkala guna mendapatkan peningkatan penjualan dan melakukan analisis pemasaran secara

berkala terhadap kondisi/target pasar serta pesaing dan meningkatkan kerja sama dengan mitra dan terus berkorelasi dengan pemerintah serta Lembaga terkait dengan pengembangan usaha.

62 **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan didapatkan beberapa saran yang bisa dilakukan penerapan di usaha puyuh petelur milik kelompok ternak puyuh manunggal, yaitu :

1. Melakukan inovasi dan pengembangan usaha dengan melibatkan pihak terkait yang dapat membantu proses bertumbuhnya usaha.
2. Melakukan kegiatan survey pasar untuk mengetahui peluang dan ancaman dari kompetitor di sekitar usaha.
3. Melakukan perbaikan manajemen sumber daya manusia akan tentang pengetahuan beternak supaya mampu menangani berbagai permasalahan yang terdapat di usaha puyuh petelur milik kelompok ternak puyuh manunggal.

DAFTAR PUSTAKA

- Affandy, Shofyan. 2022. "Implementasi Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) Pada Organisasi Dakwah." *INTELEKSIA - Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah* 4(1). doi: 10.55372/inteleksiajpid.v4i1.241.
- Ahsyar, Tengku Khairil, Syaifullah Syaifullah, and Ardiansyah Ardiansyah. 2020. "E-MARKETPLACE MEDIA PENGEMBANGAN PROMOSI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DINAS KOPERASI UMKM KOTA PEKANBARU." *Jurnal Ilmiah Rekayasa Dan Manajemen Sistem Informasi* 6(1). doi: 10.24014/rmsi.v6i1.8768.
- Aisyah, Aisyah, Alima Bachtiar Abdullahi, Khaeriyah Nur, Aswin Aswin, and Muh Akram Sanubari. 2022. "Pengaruh Pemberian Kombinasi Tepung Jintan Hitam Dan Tepung Daun Mengkudu Terhadap Biaya Produksi Dan Pendapatan Usaha Ternak Puyuh." *Prosiding Seminar Nasional Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan* 3. doi: 10.51978/proppnp.v3i1.247.
- Andaruisworo, S. 2015. *Agribisnis Aneka Ternak*. Surabaya: Jenggala Pustaka Utama.
- Andaruisworo, S. 2021. "Analisis Finansial Usaha Peternakan Ayam Buras Di Desa Gondang Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri." *Jurnal Ilmiah Fillia Cendekia* 6(2):7823–30.
- Andaryani, Sutinah, and Irrayana Irrayana. 2022. "Pelaksanaan Program Strategi Pengembangan UMKM Pada Bagian Perekonomian Sekretariat Daerah Kota Palembang." *Jurnal Publisitas* 8(2). doi: 10.37858/publisitas.v8i2.122.
- Andriani, Rini, Muhammad Sayuti, and Syukuri I. Gubali. 2022. "Kandungan Protein Kasar, Serat Kasar Dan Energi Formulasi Ransum Burung Puyuh Petelur Yang Ditambah Tepung Daun Kelor." *Gorontalo Journal of Equatorial Animals* 1(2).
- Aslimah, Siti, Eny Solikhatin, and Nadliroh Safatun. 2017. "Manajemen Pemeliharaan Ayam Broiler Fase Starter Di PT. Ciomas Adisatwa Unit Lamongan." *Jurnal Inovasi Penelitian* 1(1).
- Assylla, Shafa, and Nugraha. 2022. "Perancangan Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Analisis SWOT Dan Metode TOPSIS." *Jurnal Riset Teknik Industri*. doi: 10.29313/jrti.v2i2.1283.
- Bagus Wijayanto, Ilham, Wahyuni Wahyuni, and Qabilah Cita K. N. Soemarsono. 2020. "Pengaruh Penambahan Tepung Ulat Kandang (Alphitobius Diaperinus) Pada Ransum Terhadap Kualitas Telur Burung Puyuh (Cortunix

- Cortunix Japonica).” *International Journal of Animal Science* 3(03). doi: 10.30736/ijasc.v3i03.22.
- Darmalaksana, Wahyudin. 2020. “Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka Dan Studi Lapangan.” *Pre-Print Digital Library UIN Sunan Gunung Djati Bandung*.
- Darwin, Darwin, Saifuddin Saifuddin, and Busyrah Busyrah. 2022. “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KOPRA DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI MASA PANDEMI COVID-19: STUDI KASUS DESA PANYAMPA.” *Journal Pegguruang: Conference Series* 4(1). doi: 10.35329/jp.v4i1.2175.
- Fadli, Muhammad Rijal. 2021. “Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif.” *Humanika* 21(1):33–54. doi: 10.21831/hum.v21i1.38075.
- Fajrona, Kadran, Mirnawati Mirnawati, and Ade Djulardi. 2022. “Penyuluhan Pemanfaatan Campuran Kulit Ubi Kayu Dan Daun Ubi Kayu Fermentasi Dalam Ransum Puyuh Petelur Di KWT Melati Mini Limau Manis Kota Padang.” *Jurnal Warta Pengabdian Andalas* 29(2). doi: 10.25077/jwa.29.2.74-80.2022.
- Fatmawati, Ari Ana, and Sugeng Santoso. 2020. “Penguatan Rantai Nilai Pariwisata Sebagai Strategi Pengembangan Kawasan Kota Tua Jakarta Menjadi Kawasan Wisata Ramah Muslim.” *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis* 6(03).
- Harlis, B., and J. Sandara. 2018. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*.
- Hartiyah, Sri. 2014. “Teori Akuntansi Konsep Akuntansi Pendapatan.” *Ppkm Ii*.
- Haryani, Iha, and Harlis Setiyowati. 2018. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)*.
- Irawan, Miko. 2022. “Analisis Strategi Bersaing Pada Indonesian Creative School Pekanbaru.” *Jurnal Niara* 15(1). doi: 10.31849/niara.v15i1.7381.
- Irfandy, Chrisna, Dedi Suryanto, Nurul Humaidah, Dosen Peternakan, and Universitas Islam. 2021. “Prospektif Usaha Peternakan Broiler Pola Kemitraan.” *J. Dinamika Rekasatwa* 4(1).
- Khasanah, Himmatul, Joaquin Rio V. Torres, Joseph F. Dela Cruz, Listya Purnamasari, and Desy Cahya Widianingru,. 2022. “Effect of Transgenic and Non-Transgenic Corn Hybrids on the Performance of Quails and Chicken: A Review.” *Jurnal Ilmu Peternakan Dan Veteriner Tropis (Journal of Tropical Animal and Veterinary Science)* 12(3). doi: 10.46549/jipvet.v12i3.308.

- Khoir, Miftahul, Mufid Dahlan, and Wahyuni Wahyuni. 2021. "Pengaruh Penambahan Tepung Daun Kelor (*Moringa Oliefera*) Pada Pakan Komersil Terhadap Palatabilitas Puyuh Petelur (*Cortunix Cortunix Japonica*)." *International Journal of Animal Science* 4(01). doi: 10.30736/ijasc.v4i01.34.
- Kriswanto, Bagus. 2012. "Teori Analisis SWOT." *Manajemen Dan Bisnis*.
- Kusbiyantari, Asri, Dede Kardaya, and Deden Sudrajat. 2017. "KEEFEKTIFAN EKSTRAK DAUN PEPAYA LEWAT AIR MINUM DALAM MENINGKATKAN PRODUKSI TELUR PUYUH." *Jurnal Peternakan Nusantara* 3(1).
- Lesmana, Ihwan Satria, Abdul Bahits, and Mohamad Bayi Tabrani. 2020. "STRATEGI PROMOSI PENGELOLAAN WISATA PANTAI UNTUK MENINGKATKAN KUNJUNGAN WISATAWAN PASCA TSUNAMI SELAT SUNDA DI KABUPATEN PANDEGLANG." *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo* 6(2). doi: 10.35906/jm001.v6i2.595.
- Marjayanti, Dian. 2022. "Design Langkah Perumusan Strategi Membangun Kemandirian Ekonomi Masjid Berbasis BSC." *INTELEKSIA - Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah* 3(2). doi: 10.55372/inteleksiapid.v3i2.185.
- Murwani, Sri, Dahliatul Qosimah, and Indah Amalia Amri. 2017. *Penyakit Bakterial Pada Ternak Hewan Besar Dan Unggas*.
- Nataria, Nataria, and Haris Maupa. 2021. "Analisis SWOT Pada Kantor Jasa Akuntan Yohanes." *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan* 5(5). doi: 10.24912/jmbk.v5i5.13329.
- Ningtyas, MN. 2018. "Bab III - Metode Penelitian Metode Penelitian." *Metode Penelitian*.
- Ninik Supriyati. 2015. "Metode Penelitian Gabungan (Mixed Methods)." *Metode Penelitian Gabungan (Mixed Methods)* 1.
- Npm, Nama, and Axel Eleazar Nugraha. 2018. "Analisis Kelayakan Usaha Ternak Ayam Broiler Di Tasikmalaya." *Jurnal Fapertanak* III(1).
- Panekenan, Jusuf O., Jeane C. Loing, Boyke Rorimpandey, and Poulla O. V. Waleleng. 2017. "ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA BETERNAK PUYUH DI KECAMATAN SONDER KABUPATEN MINAHASA." *ZOOTEC* 32(5). doi: 10.35792/zot.32.5.2013.991.
- Rahmatulnissa, Ratih Kartika, Suci Astutik, and Suriyadi. 2020. "Klasifikasi Kecamatan Berdasarkan Jenis Unggas Di Kabupaten Malang Dengan Metode Ward Clustering." *Seminar Nasional Statistika IX*.
- Rahmawati, Indri Rafiani, Muksin Muksin, and Rizal Rizal. 2016. "Peran Dan

- Kinerja Penyuluh Pertanian Dalam Memberdayakan Peternak Ayam Petelur Di Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur.” *Jurnal Penyuluhan* 12(2). doi: 10.25015/penyuluhan.v12i2.12252.
- Ralahalu, Tabita Naomi, Jusak Labetubun, and Rajab Rajab. 2022. “APLIKASI PEMBERIAN PAKAN KOMERSIL AYAM PETELUR PAR L TERHADAP KONSUMSI PAKAN, PRODUKSI Dan BERAT TELUR PUYUH (Coturnix-Coturnix Japonica).” *Agrinimal Jurnal Ilmu Ternak Dan Tanaman* 10(1). doi: 10.30598/ajitt.2022.10.1.17-22.
- Ramadhan, Anggia, M. Si Radian Rahim, S. Kom, M. Kom, and Nurul Nabila Utami. 2023. “Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio).” *Penerbit Tahta Media*.
- Samsiah, and Dahlan. 2021. “Analisis SWOT Kuliah Daring Dimasa Pandemi Covid-19 Di IISIP YAPIS BIAK Papua Indonesia.” *Jurnal of Public Administration and Government* 3(1).
- Shitophyta, Lukhi Mulia, Trisya Aulia, and Yunita Rossa Aditya. 2022. “Pemanfaatan Limbah Cangkang Telur Ayam Dan Telur Puyuh Sebagai Pupuk Organik Untuk Tanaman Sawi.” *JURNAL AGITASI* 2(1).
- Solikin, Nur. 2018. “Rubrik Penelitian SWOT Sapi Potong.”
- Sudrajat, Deden, Dede Kardaya, and Sahroji Sahroji. 2017. “PRODUKSI TELUR BURUNG PUYUH YANG DIBERI AIR MINUM LARUTAN DAUN SIRIH.” *Jurnal Peternakan Nusantara* 1(2).
- Sugiyono. 2018. “Bab III - Metode Penelitian Metode Penelitian.” *Metode Penelitian*.
- Syamsuryadi, Bahri, Abdul Hakim Fattah, and Arifin. 2022. “Performans Reproduksi Puyuh Petelur Setelah Penambahan Tepung Kunyit (Curcuma Longa L.) Dalam Pakan.” *Tarjih Tropical Livestock Journal* 1(2). doi: 10.47030/trolija.v1i2.267.
- Syarifuddin, Umar, Gunawan Bata Ilyas, Misbahuddin, Heriyanti Mustafa, and Amar Sani. 2022. “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan Dan Bambu Melalui Pemasaran Online Di Kecamatan Ma’rang Kabupaten Pangkep.” *Bata Ilyas Educational Management Review* 2(2).
- Yacub, Dhiky Wardany, Hani Zulfia Zahro’, and Nurlaily Vendyansyah. 2020. “RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI GEOGRAFIS UNTUK POTENSI TERNAK PADA KAB.PASURUAN BERBASIS WEB.” *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)* 4(2). doi: 10.36040/jati.v4i2.2727.
- Yosefa, S. (2018). Studi Kelayakan Finansial Usaha Ternak Puyuh Petelur di

Desa Serdang Kecamatan Tanjung Bintang Kabupaten Lampung
Selatan. *Wahana Peternakan*, 2(1), 333696.

CEK PLAGIARISM DINO

ORIGINALITY REPORT

30%
SIMILARITY INDEX

28%
INTERNET SOURCES

14%
PUBLICATIONS

14%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	3%
2	Submitted to Politeknik Negeri Jember Student Paper	2%
3	repository.unpkediri.ac.id Internet Source	2%
4	repository.ub.ac.id Internet Source	2%
5	eprints.undip.ac.id Internet Source	2%
6	etheses.iainkediri.ac.id Internet Source	1%
7	eprints.unmas.ac.id Internet Source	1%
8	repo.uinsatu.ac.id Internet Source	1%
9	123dok.com Internet Source	1%

10	idr.uin-antasari.ac.id Internet Source	1 %
11	repository.umsu.ac.id Internet Source	1 %
12	jurnal.unigal.ac.id Internet Source	1 %
13	www.scribd.com Internet Source	1 %
14	kledo.com Internet Source	1 %
15	www.infokita.web.id Internet Source	<1 %
16	simki.unpkediri.ac.id Internet Source	<1 %
17	Submitted to Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Student Paper	<1 %
18	repository.unibos.ac.id Internet Source	<1 %
19	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	<1 %
20	Farid Asrofunni'am, Rossi Prabowo, Hilmi Arija Fachriyan, Dewi Hastuti. "Analisis Usahatani Sawi Pakcoy (<i>Brassica rapa subsp. chinensis</i>)	<1 %

di Desa Sumberejo Kecamatan Ngablak
Kabupaten Magelang", Proceedings Series on
Physical & Formal Sciences, 2022

Publication

21	repository.unhas.ac.id Internet Source	<1 %
22	ejurnalunsam.id Internet Source	<1 %
23	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source	<1 %
24	repository.unkhair.ac.id Internet Source	<1 %
25	Submitted to Surabaya University Student Paper	<1 %
26	digilib.unila.ac.id Internet Source	<1 %
27	jepa.ub.ac.id Internet Source	<1 %
28	etheses.uinmataram.ac.id Internet Source	<1 %
29	bersamalaskarakalsehat.blogspot.com Internet Source	<1 %
30	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	<1 %

31	perpusteknik.com Internet Source	<1 %
32	digilib.uinsa.ac.id Internet Source	<1 %
33	www.slideshare.net Internet Source	<1 %
34	greatdayhr.com Internet Source	<1 %
35	pdfcoffee.com Internet Source	<1 %
36	repo.unand.ac.id Internet Source	<1 %
37	text-id.123dok.com Internet Source	<1 %
38	repository.uksw.edu Internet Source	<1 %
39	www.balitbang.pemkomedan.go.id Internet Source	<1 %
40	Geri Gein Fadila Aprilia Djogolang, Tommy F. Lolowang, Eyverson Ruauw. "Analisis Pendapatan Usahatani Buah Naga Di Desa Konarom Kecamatan Dumoga Tenggara Kabupaten Bolaang Mongondow", AGRI-SOSIOEKONOMI, 2022 Publication	<1 %

41	adoc.pub Internet Source	<1 %
42	ar.scribd.com Internet Source	<1 %
43	openjournal.unpam.ac.id Internet Source	<1 %
44	sidu.usn.ac.id Internet Source	<1 %
45	summer-absolutely.icu Internet Source	<1 %
46	baixardoc.com Internet Source	<1 %
47	id.123dok.com Internet Source	<1 %
48	pt.scribd.com Internet Source	<1 %
49	Submitted to Higher Education Commission Pakistan Student Paper	<1 %
50	Submitted to Universitas Brawijaya Student Paper	<1 %
51	Submitted to Universitas Jenderal Soedirman Student Paper	<1 %

52 Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia
Student Paper <1 %

53 dwiayuwinda.wordpress.com
Internet Source <1 %

54 raramuzanif.wordpress.com
Internet Source <1 %

55 artikelpendidikan.id
Internet Source <1 %

56 nanopdf.com
Internet Source <1 %

57 Nugraheni Retnaningsih, Syahrul Setiawan, Agung Setyarini. "Analisis Nilai Tambah Abon Pepaya Di Kelompok Wanita Tani D'Sekar Desa Gempolan Kecamatan Kerjo Kabupaten Karanganyar", Agrisaintifika: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian, 2023
Publication <1 %

58 e-theses.iaincurup.ac.id
Internet Source <1 %

59 sep.ejournal.unri.ac.id
Internet Source <1 %

60 Submitted to Universitas Tadulako
Student Paper <1 %

61 e-journal.umc.ac.id
Internet Source

<1 %

62

repository.ibs.ac.id

Internet Source

<1 %

63

Submitted to Defense University

Student Paper

<1 %

64

jualjagungbibit.blogspot.com

Internet Source

<1 %

65

etheses.uin-malang.ac.id

Internet Source

<1 %

66

issuu.com

Internet Source

<1 %

67

jurnal.unitri.ac.id

Internet Source

<1 %

68

ms.10steps.org

Internet Source

<1 %

69

Mia Istiana Mokoginta, Jullie J. Sondakh, Novi S. Budiarmo. "ANALISIS BIAYA VOLUME LABA MULTI-PRODUK UNTUK PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK BIJIMERAH COFFEE AND ROASTERY", GOING CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2018

Publication

<1 %

70

Nuril Anwar, Satria Putra Utama, . Reswita. "EFISIENSI USAHA PEMBIBITAN ITIK MODERN

<1 %

DAN TRADISIONAL PADA SKALA RUMAH TANGGA DI KABUPATEN LEBONG", Jurnal AGRISEP, 2015

Publication

71	digilib.uinsgd.ac.id Internet Source	<1 %
72	digilib.uns.ac.id Internet Source	<1 %
73	docobook.com Internet Source	<1 %
74	doku.pub Internet Source	<1 %
75	es.scribd.com Internet Source	<1 %
76	es.slideshare.net Internet Source	<1 %
77	geograf.id Internet Source	<1 %
78	lib.unnes.ac.id Internet Source	<1 %
79	repository.radenintan.ac.id Internet Source	<1 %
80	sinta.unud.ac.id Internet Source	<1 %

81	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	<1 %
82	Yunia Rahayuningsih. "STRATEGI PENGEMBANGAN PORANG (AMORPHOPHALUS MUELLERI) DI PROVINSI BANTEN", Jurnal Kebijakan Pembangunan Daerah, 2020 Publication	<1 %
83	a-research.upi.edu Internet Source	<1 %
84	edoc.pub Internet Source	<1 %
85	eprints.unram.ac.id Internet Source	<1 %
86	fbeautyshop.wordpress.com Internet Source	<1 %
87	islamicmarkets.com Internet Source	<1 %
88	journal.febubhara-sby.org Internet Source	<1 %
89	journal.unnes.ac.id Internet Source	<1 %
90	jurnal.umsu.ac.id Internet Source	<1 %

91	ojs.uho.ac.id Internet Source	<1 %
92	pdfslide.tips Internet Source	<1 %
93	publikasi.polije.ac.id Internet Source	<1 %
94	repo.umb.ac.id Internet Source	<1 %
95	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	<1 %
96	repository.untag-sby.ac.id Internet Source	<1 %
97	www.jurnalekonomi.unisla.ac.id Internet Source	<1 %
98	www.researchgate.net Internet Source	<1 %
99	Bakaruddin Bakaruddin, Norra Isnasia Rahayu, Abunawas Abunawas. "Strategi Penentuan Kebijakan Peningkatan Kualitas Hidup Civitas Akademika Dalam Penerapan Kampus Hijau di Universitas Muhammadiyah Riau", Jurnal Akuntansi dan Ekonomika, 2024 Publication	<1 %
100	Submitted to IAIN Kediri Student Paper	<1 %

101	Laode Muh Munadi, Nuraini Nuraini, La Ode Muh Munadi, Githaria Lumanto. "Analisis Pendapatan dan Prospek Pemasaran pada Wirausahawan Fried Chicken di Kota Kendari", Jurnal Ilmu Peternakan dan Veteriner Tropis (Journal of Tropical Animal and Veterinary Science), 2022 Publication	<1 %
102	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	<1 %
103	anekabudidaya88.blogspot.com Internet Source	<1 %
104	dianmiracle.wordpress.com Internet Source	<1 %
105	ejournal.unsrat.ac.id Internet Source	<1 %
106	eprints.kwikkiangie.ac.id Internet Source	<1 %
107	eprints.mercubuana-yogya.ac.id Internet Source	<1 %
108	eprints.poltektegal.ac.id Internet Source	<1 %
109	hargabid.com Internet Source	<1 %
110	id.scribd.com Internet Source	<1 %

<1 %

111 imadeyudhaasmara.wordpress.com
Internet Source

<1 %

112 orang-jembatan.blogspot.com
Internet Source

<1 %

113 proceedings.polije.ac.id
Internet Source

<1 %

114 repository.umsu.ac.id
Internet Source

<1 %

115 repository.ipb.ac.id
Internet Source

<1 %

116 repository.uinsu.ac.id
Internet Source

<1 %

117 repository.umy.ac.id
Internet Source

<1 %

118 repository.unair.ac.id
Internet Source

<1 %

119 zombiedoc.com
Internet Source

<1 %

120 Mohamad Harisudin Mahfud. "Metode Penentuan Faktor-faktor Keberhasilan Penting dalam Analisis SWOT",

<1 %

AGRISAINTEFIKA: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian, 2020

Publication

121	e-journal.janabadra.ac.id Internet Source	<1 %
122	jurnal.unpad.ac.id Internet Source	<1 %
123	konsultasiskripsi.com Internet Source	<1 %
124	scholar.unand.ac.id Internet Source	<1 %
125	repository.uinjambi.ac.id Internet Source	<1 %
126	www.marketerdream.com Internet Source	<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

CEK PLAGIARISM DINO

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15

PAGE 16

PAGE 17

PAGE 18

PAGE 19

PAGE 20

PAGE 21

PAGE 22

PAGE 23

PAGE 24

PAGE 25

PAGE 26

PAGE 27

PAGE 28

PAGE 29

PAGE 30

PAGE 31

PAGE 32

PAGE 33

PAGE 34

PAGE 35

PAGE 36

PAGE 37

PAGE 38

PAGE 39

PAGE 40

PAGE 41

PAGE 42

PAGE 43

PAGE 44

PAGE 45

PAGE 46

PAGE 47

PAGE 48

PAGE 49

PAGE 50

PAGE 51

PAGE 52

PAGE 53

PAGE 54

PAGE 55

PAGE 56

PAGE 57

PAGE 58

PAGE 59

PAGE 60

PAGE 61

PAGE 62

PAGE 63

PAGE 64

PAGE 65

PAGE 66

PAGE 67

PAGE 68
