

## Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) Di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

### Strategy For Development Of Broiler Farms In Kandat District Kediri District

Ahmad Jamaludin<sup>1</sup>, Rohmad<sup>2</sup>, Nastiti Winahyu<sup>3</sup>

<sup>1</sup> K-9 Farm Desa Bangsal Kecamatan Pesantren Kota Kediri

<sup>2</sup> Prodi Peternakan Fakultas Pertanian Universitas Islam Kediri, Kediri  
e-mail: [jamalaludin32ahmad@gmail.com](mailto:jamalaludin32ahmad@gmail.com)

#### ABSTRAK

Peternakan ayam ras pedaging (broiler) di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri merupakan suatu usaha peternakan yang telah berjalan selama sepuluh tahun lebih. Keberadaan sektor peternakan sebagai penghasil sumber protein hewani bagi masyarakat mempunyai peranan penting dan menjadikan sektor peternakan sebagai suatu peluang usaha yang potensial bagi masyarakat. Tujuan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi oleh peternak, merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha peternakan di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. Alat analisis yang digunakan adalah Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, dan Matriks SWOT. Matriks IFE dan EFE menunjukkan bahwa usaha memiliki kondisi internal rata-rata dan usaha ini memiliki kondisi rata-rata atau sedang untuk merespon lingkungan eksternal. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal dari kekuatan dan peluang berupa menerapkan SOP (*Standard Operating Procedure*) sebagai acuan untuk mendapatkan target yang diharapkan dan menghindari dampak lingkungan sekitar, mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan, lokasi strategis agar pengiriman barang tepat waktu, meningkatkan manajemen kandang, dan tersedianya barang setiap waktu. Selain itu strategi yang merupakan kelemahan sekaligus peluang dan ancaman yaitu memberi kontrol kepada peternak untuk meningkatkan kualitas daging sehingga bisa bersaing dengan pangsa pasar, meningkatkan sistem manajemen peternakan dan menghindari ketergantungan pada satu agen penjualan

Kata kunci: Ayam Broiler, Matriks EFE, Matriks IFE, Matriks IE, Matriks SWOT, Peternakan

#### ABSTRACT

*Livestock broiler chicken in Kandat district, Kediri district is animal husbandry which has been running for ten years. The existence of the livestock sector as a producer for the animal protein has an important role and make the livestock sector as potential business opportunities for the people. The purpose of this research to identify and analyze the internal and external faced by farmers, formulate an alternative strategy to be applied in the development of animal husbandry in Kandat district Kediri district the analysis used an IFE matrix, EFE matrix, IE matrix, and SWOT matrix. IFE matrix and EFE matrix shows that business has the internal mean and this is having a condition of mean the environment or respond to external. Based on the analysis of internal and external of the straight and opportunities applying SOP (Standard Operating Procedure) as a reference to get the expected and avoid environmental impact maintain and increase the number of customers, strategic locations to delivery, good raising management, and available stock every time. The strategy is a weakness, opportunities and threats are give control to farmers to improve the quality of chicken, so they can compete with markets, improve the husbandry management system and avoid reliance on one sales agent.*

Keywords: broiler chicken, EFE matrix, IFE matrix, IE matrix, SWOT matrix, farm.

#### PENDAHULUAN

Ayam ras pedaging (broiler) merupakan salah satu komoditas unggas yang mempunyai peran penting dalam menghasilkan daging

untuk mendukung ketersediaan protein hewani, bulu dapat dimanfaatkan sebagai bahan industri, dan kotoran yang dapat dijadikan pupuk organik. Ayam broiler merupakan salah satu sumber hewani dengan

harga relatif terjangkau dan banyak diminati oleh kalangan masyarakat. Selain harganya yang relatif terjangkau, daging ayam broiler mudah diolah menjadi berbagai macam olahan masakan, biasanya digunakan dari skala usaha rumah tangga hingga skala usaha besar.

Ayam broiler merupakan ayam hasil budidaya teknologi. Ayam ini mengalami pertumbuhan yang cepat, dagingnya banyak, pakan irit dan usia panen ayampun lebih cepat yaitu 35 hari hingga 40 hari. Ayam ini pun didapat dari hasil penyilangan beberapa ayam unggulan dari berbagai daerah. Pada dasarnya, ayam ini dibagi menjadi 2 bagian yaitu ayam ras pedaging dan ayam ras petelur.

Menurut Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia No. 31 Tahun 2014, bahwa budidaya ayam pedaging mempunyai beberapa keunggulan antara lain: 1) telah menjadi salah satu bidang usaha yang dikembangkan oleh masyarakat; 2) teknologi budidaya telah dikuasai; 3) mendukung usaha pertanian dan perikanan; 4) mudah dipasarkan; 5) perputaran modal relatif cepat; 6) mempunyai nilai gizi yang tinggi; dan 7) dapat menampung tenaga kerja terutama di kawasan pedesaan.

Kebutuhan daging ayam broiler biasanya meningkat sekitar 10-20% dari kebutuhan normal pada musim hajatan atau hari besar keagamaan, biasanya pasokan daging ayam kurang atau lebih rendah dari konsumsi maka akan terjadi kenaikan harga. Sebaliknya apabila pasokan daging ayam melebihi kebutuhan maka harga akan turun.

Tahun 1995 Indonesia sudah mulai swasembada daging ayam broiler. Selain itu usaha ayam broiler terus mengalami peningkatan dari tahun ketahun, peningkatan kebutuhan terhadap daging ayam ini sejalan dengan laju pertumbuhan penduduk di Indonesia. Seiring dengan meningkatnya minat masyarakat untuk mengkonsumsi daging ayam broiler, terjadi juga peningkatan usaha peternakan ayam broiler. Hal ini memerlukan penguasaan teknik peternakan ayam broiler dan pengelolaan yang baik dan produktif sehingga dapat menguntungkan bagi peternak ayam broiler.

Perkembangan populasi ayam broiler di Kecamatan Kandat tahun 2014 sebesar 301.324 ekor mengalami kenaikan menjadi 305.122 ekor di tahun 2015. Peningkatan perkembangan populasi ayam ras pedaging pada tahun 2016 sebesar 521.493 ekor, peningkatan juga terjadi pada tahun 2017 menjadi 779.613 ekor dan terjadi peningkatan pula pada tahun 2018 sebanyak 937.861 ekor dengan jumlah peternak ayam broiler

sebanyak 100 orang lebih. Hal ini berarti masih bisa dikembangkan lebih banyak lagi melihat dari tiap tahunnya mengalami peningkatan.

Pertumbuhan populasi di Jawa Timur pada tahun 2014 sebanyak 179.830.682 ekor dan mengalami kenaikan hingga 194.064.874 ekor di tahun 2015. Tahun 2016 terjadi peningkatan sebanyak 200.895.528 ekor, dan mengalami kenaikan hingga 211.697.209 ekor pada tahun 2017. Tahun 2018 terjadi kenaikan populasi sebanyak 215.832.194 ekor.

Kecamatan Kandat memiliki faktor pendukung yang sangat potensial seperti, letak yang strategis dan memiliki luas wilayah 51,96 km<sup>2</sup>, dimana sebagian usaha yang masih berlangsung sampai saat ini adalah usaha ayam broiler dimana mayoritas peternaknya dengan populasi terbanyak berada di Desa Blabak dengan jumlah populasi 50.000 ekor dan untuk jumlah ternak dengan populasi sedang berada di Desa Sumberjo, Kandar, dan Ngreco dengan populasi 20.000 ekor, serta tidak ada jumlah populasi di Desa Ngletih.

Roshidin, C, dkk (2019) menjelaskan strategi yang tepat untuk memasarkan telur ayam ras di kabupaten Kediri adalah dengan menggunakan strategi yaitu dengan cara mempertahankan dan menjaga mutu telur yang dihasilkan dan meningkatkan produksi melalui pencegahan penyakit ayam agar usaha peternakan bisa berkelanjutan.

Berdasarkan hal di atas, maka usaha peternakan ayam broiler di Kecamatan Kandat sangat penting untuk dikembangkan. Berkaitan dengan hal ini, maka perlu melakukan kajian Potensi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging (Broiler) di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.

## MATERI DAN METODE

### Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret-April 2019 kurang lebih berlangsung selama 1 bulan. Pengambilan data bertempat di Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur.

### Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Data yang dikumpulkan mencakup data primer dan data sekunder. Sebagai data penunjang dikumpulkan informasi dari instansi-instansi yang terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Kediri dan Dinas Pertahanan Pangan dan Peternakan Kabupaten Kediri.

Strategi perkembangan usaha peternakan ayam broiler dalam penelitian ini

memerlukan sejumlah data-data pendukung yang berasal dari dalam dan luar perusahaan. Data-data yang diperlukan dapat diperoleh dengan menggunakan dua macam cara pengumpulan data, yaitu :

1. Data Primer
  - a. *Observasi* (pengamatan) yaitu mengamati secara langsung semua kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penelitian.
  - b. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Karena tidak semua sampel memiliki kriteria sesuai dengan yang telah penulis tentukan.
  - c. Kuesioner yaitu berupa daftar isian guna mendapatkan penilaian bobot dan peringkat (rating).
2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari kumpulan data yang dimiliki oleh pihak lain, yaitu : data dan informasi perusahaan atau peternak, studi pustaka dari perpustakaan, lembaga-lembaga pemerintahan dan institusi seperti Badan Pusat Statistika, Dinas Peternakan dan Perikanan, serta informasi yang diperoleh melalui internet.

### Metode Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode *Purposive sampling*. *Purposive sampling* yaitu pengambilan sampel yang berdasarkan atas suatu pertimbangan tertentu yang harus dipenuhi oleh sampel-sampel yang digunakan dalam penelitian seperti sifat-sifat populasi ataupun ciri-ciri yang sudah diketahui sebelumnya.

Adapun responden yang dijadikan sampel penelitian yaitu :

1. Mantri peternakan di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri.
2. Dinas Peternakan Kabupaten Kediri.
3. Tiga peternak ayam pedaging di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri dengan jumlah populasi banyak, sedang, dan sedikit.

### Analisa Data

analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode yang berkaitan dengan merumuskan strategi pemasaran. Selanjutnya akan masuk pada tahap masukan (*input stage*), tahap pencocokan (*matching stage*) dan tahap pengambilan keputusan (*desicion stage*).

#### A. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Matriks evaluasi faktor internal merupakan alat analisis strategi yang dapat diterapkan dalam suatu perusahaan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dalam lingkungan usaha suatu perusahaan. Tabel IFE (*Internal Factor Evaluation*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal tersebut dalam kerangka *Strength and Weakness*.

#### B. Matriks EFE (*External Factor Evaluation*)

Matriks evaluasi faktor eksternal merupakan alat analisis strategi yang dapat diterapkan dalam suatu perusahaan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang dan ancaman utama dalam lingkungan usaha perusahaan tersebut. strategi ini untuk merangkul dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum, teknologi, dan persaingan

#### C. Teknik pembobotan

Pemberian bobot dapat ditentukan dari faktor internal dan eksternal yaitu Teknik "*Paired Comparison*". Teknik ini membandingkan setiap variabel horizontal dan vertikal dengan penentuan bobot setiap variabel menggunakan skala 1,2, dan 3. Skala 1 menunjukkan bahwa faktor indikator horizontal kurang penting daripada faktor indikator vertikal, skala 2 menunjukkan bahwa faktor indikator horizontal sama penting dengan faktor indikator vertikal, dan skala 3 menunjukkan bahwa faktor indikator horizontal lebih penting daripada faktor indikator vertikal.

Bobot setiap variabel diperoleh dengan menentukan total nilai setiap variabel terhadap jumlah nilai keseluruhan menggunakan rumus:

$$A_i = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}$$

Dimana :  
 $A_i$  = Bobot variabel ke- $i$   
 $X_i$  = Nilai variabel ke- $i$   
 $n$  = Jumlah data  
 $i$  = 1,2,3, .....  $n$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis lingkungan internal

Analisis lingkungan internal merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan peternak pada area fungsional, termasuk manajemen sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, produksi atau operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen. Analisis lingkungan internal peternakan ayam broiler di

Kecamatan Kandat dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari peternakan ayam broiler di Kecamatan Kandat. Kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh peternakan digunakan untuk memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal peternak.

#### Analisis lingkungan eksternal peternakan

Analisis lingkungan eksternal yang terdapat pada peternakan ayam broiler di Kecamatan Kandat merupakan analisis terhadap lingkungan yang berada di luar kemitraan. Analisis lingkungan eksternal bertujuan untuk mengetahui peluang yang dapat dimanfaatkan oleh peternak dan ancaman yang dapat menghambat kemajuan usaha ayam broiler. Berikut faktor-faktor eksternal dari peternakan ayam broiler yang mungkin dapat menjadi peluang atau ancaman bagi peternak.

#### Analisis matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Analisis matriks IFE dilakukan dengan mengolah faktor-faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan. Nilai dan bobot dari masing-masing variabel internal ditentukan oleh lima orang responden yaitu mantri, Dinas Peternakan dan tiga peternak kemitraan yang juga pemilik peternakan. Selain pemberian bobot juga dilakukan pemberian rating terhadap faktor kekuatan dan kelemahan. Pemberian rating untuk masing-masing responden juga dapat dilihat pada Lampiran 2. Bobot masing-masing variabel kemudian dikalikan dengan rating masing-masing variabel tersebut untuk mendapatkan total skor analisis lingkungan internal perusahaan.

Hasil pengolahan data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa total skor untuk matriks IFE adalah sebesar 2,264. Hal ini menunjukkan bahwa peternak memiliki posisi internal yang sedang dalam usahanya menjalankan strategi untuk memanfaatkan kekuatan dan mengurangi kelemahan internal yang ada. Berdasarkan hasil perhitungan matriks IFE dapat diketahui bahwa faktor internal yang paling berpengaruh pada penilaian internal adalah Standar Operasi Prosedur (SOP) dengan total skor sebesar 0,293.

Adanya SOP maka peternak akan mendapatkan target yang diharapkan, karena proses pemeliharaan sudah standar dari permintaan pabrik maupun mitra. Hal ini harus dipertahankan oleh peternak dan terus ditingkatkan. Adanya keunggulan dalam SOP

merupakan kekuatan yang dapat dimanfaatkan oleh pabrik atau mitra untuk menjangkau pasar sasaran.

Tabel 1 Matriks IFE (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*)

Kekuatan	Rata-rata rating	Rata-rata bobot	Skor total
Kualitas Produk	2,800	0,098	0,276
Lokasi produksi dalam menunjang kegiatan pemasaran	2,400	0,072	0,173
Harga jual produk yang lebih murah dibanding pesaing	2,600	0,073	0,191
Sistem informasi yang cukup baik	2,600	0,088	0,228
<b>Terdapatnya Standar Operasi dan Prosedur (SOP)</b>	3,000	0,098	0,293
Saluran distribusi	2,800	0,089	0,248
<b>Kelemahan Kurangnya control terhadap standar produksi yang berasal dari mitra</b>	1,800	0,056	0,101
Keterampilan SDM yang dimiliki	1,920	0,082	0,157
Modal usaha	1,500	0,100	0,150
Kapasitas produksi	1,920	0,084	0,161
Wilayah pemasaran yang masih terbatas	1,680	0,076	0,127
Fasilitas, peralatan produksi dan kandang	1,880	0,084	0,158
<b>TOTAL</b>		<b>1,000</b>	<b>2,264</b>

Faktor strategis yang menjadi kelemahan yang sangat berpengaruh bagi peternakan yaitu kurangnya kontrol terhadap standar produksi yang berasal dari mitra, Hal ini ditunjukkan dengan total skor 0,101. kurangnya kontrol terhadap standar produksi yang berasal dari mitra perlu segera diatasi karena kelemahan ini akan menjadikan tidak sesuai kualitas produk yang dijual oleh mitra dan menjadikan mutu dan kualitas ayam broiler tidak memiliki kontrol yang baik.

Kontrol ternak secara rutin akan mengurangi dampak terkena penyakit pada ternak dan dapat mendeteksi sejak dini jika suatu ternak terkena penyakit atau virus. Sehingga pertumbuhan ayam sesuai target dan terdapat potensi untuk bersaing dari segi

kualitas ternak akan lebih dipertimbangkan serta memberikan kepercayaan bagi konsumen.

### Analisis matriks EFE (*External Factor Evaluation*)

Pemberian bobot dan rating pada faktor eksternal dilakukan oleh responden yang sama dengan faktor internal. Pemberian bobot yang dilakukan oleh responden dapat dilihat pada Lampiran 3. Sedangkan penilaian rating responden dapat dilihat pada Lampiran 4. Bobot dan rating dari masing-masing variabel kemudian dikalikan untuk mendapatkan total skor dari analisis lingkungan eksternal peternak dan hasil pengolahan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Matriks EFE (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*)

Peluang	Rata-rata rating	Rata-rata bobot	Skor total
<b>Ketersediaan bahan baku</b>	<b>2,80</b>	<b>0,097</b>	<b>0,273</b>
Perkembangan teknologi	3,00	0,080	0,240
Peningkatan jumlah penduduk	2,60	0,075	0,196
Dampak lingkungan sekitar	2,60	0,089	0,232
Kebijakan pemerintah	2,60	0,096	0,249
Turunnya harga BBM	2,40	0,080	0,192
<b>Ancaman</b>			
Situasi keamanan lingkungan sekitar	2,04	0,086	0,176
Tingkat persaingan industri yang semakin tinggi	2,12	0,078	0,166
Perubahan cuaca yang tidak menentu	1,70	0,071	0,120
Merebaknya penyakit yang menyerang ayam pedaging	1,70	0,090	0,153
<b>Masuknya daging ayam pedaging dari luar Kecamatan Kandat ke pasar di wilayah Kandat</b>	<b>1,80</b>	<b>0,062</b>	<b>0,112</b>
Situasi keamanan lingkungan sekitar	2,04	0,086	0,176
<b>TOTAL</b>		<b>1,000</b>	<b>2,374</b>

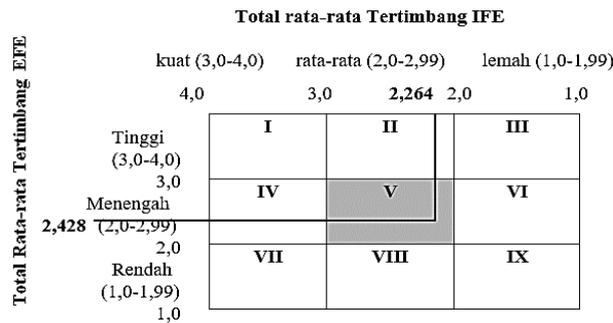
Berdasarkan pengolahan matriks EFE pada Tabel 4.8 didapatkan total skor matriks EFE adalah 2,374. Hal ini menunjukkan bahwa nilai peternak dan mitra berada di bawah rata-rata tertimbang (2,5) menggambarkan bahwa organisasi yang lemah secara internal atau dari peternak itu sendiri dalam usahanya memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman. Hal tersebut perlu adanya perbaikan dari peternak dengan arahan dari kemitraan selaku inti suatu usaha agar tercapainya program pemeliharaan yang telah disepakati bersama.

Ketersediaan bahan baku menjadi peluang berpengaruh pada peternak dan mitra, ditunjukkan dengan total skor yang paling besar yaitu sebesar 0,273 karena suatu usaha apabila bahan pokok yaitu pakan dan bibit jika ketersediaan tidak tercukupi maka suatu usaha akan mengalami masalah pada produksinya.

Ketersediaan bahan baku menjadi keunggulan bagi peternak yang bekerja sama dengan kemitraan, dimana para peternak tidak takut akan kehabisan stok bahan baku berupa pakan, DOC, dan obat. Karena stok bahan tersebut disediakan oleh pihak mitra seperti yang disepakati oleh kedua belah pihak. Total skor dari ancaman masuknya ayam pedaging dari luar Kecamatan Kandat ke pasar di wilayah Kediri adalah sebesar 0,112. Hal ini menunjukkan bahwa respon mitra dalam menghindari ancaman masuknya daging ayam broiler dari luar Kediri ke pasar utama dari mitra masih sangat rendah dan kurangnya promosi.

### Matriks IE (*Internal-Eksternal*)

Matriks IE diperoleh dari penggabungan matriks IFE dan EFE. Berdasarkan analisis matriks IE maka dapat diketahui posisi peternakan saat ini. Matriks IE mempermudah dalam pemilihan alternatif strategi yang akan dirumuskan. Nilai skor dari matriks IFE adalah 2,264 dan nilai skor dari matriks EFE adalah 2,374, sehingga apabila masing-masing total skor dari faktor internal dan faktor eksternal dipetakan dalam matriks IE akan menempatkan peternakan pada kuadran V. Adapun hasil pemetaan dari matriks IFE dan EFE pada matriks IE dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Matriks Internal-Eksternal (IE)

Berdasarkan Gambar 1 diketahui bahwa posisi Peternakan ayam broiler yang berada pada kuadran V termasuk kedalam tumbuh dan kembangkan (*Growth strategy*) merupakan pertumbuhan peternakan dan mitra itu sendiri dan didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, aset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya.

Hal ini dapat dicapai dengan cara tersedianya bahan baku, memperbanyak populasi, harga yang dapat bersaing, mengembangkan produk baru, menambah kualitas produk atau jasa, atau meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas (Rangkuti, 2018). Dilakukan dengan usaha meminimalkan biaya (*minimal cost*) sehingga dapat meningkatkan profit.

Cara tersebut merupakan strategi terpenting apabila kondisi usaha peternakan berada pada pertumbuhan yang cepat dan terdapat kecenderungan pesaing untuk melakukan perang harga dalam usaha untuk meningkatkan pangsa pasar. Banyaknya peternak yang bergabung dengan berbagai kemitraan menjadikan persaingan antara kemitraan satu dengan yang lain agar mendapatkan profit yang lebih baik.

**Matriks SWOT**

Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal peternakan ayam broiler di Kecamatan Kandat diketahui faktor – faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dapat digunakan dalam merumuskan alternatif strategi dengan melakukan analisis dan penggabungan faktor yang memiliki tujuan yang sama. Alternatif – alternatif strategi disusun menggunakan matriks SWOT. Berdasarkan analisis matriks SWOT yang dapat diterapkan yaitu sebagai berikut :

	<p><b>Kekuatan (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kualitas Produk</li> <li>Lokasi produksi dalam menunjang kegiatan pemasaran</li> <li>Harga jual produk yang lebih murah dibanding pesaing</li> <li>Sistem informasi yang cukup baik</li> <li>Terdapatnya Standar Operasi dan Prosedur (SOP)</li> <li>Saluran distribusi</li> </ol>	<p><b>Kelemahan (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kurangnya control terhadap standar produksi yang berasal dari mitra</li> <li>Keterampilan SDM yang dimiliki</li> <li>Modal usaha</li> <li>Kapasitas produksi</li> <li>Wilayah pemasaran yang masih terbatas</li> <li>Fasilitas, peralatan produksi dan kandang</li> </ol>
<p><b>Peluang (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Ketersediaan bahan baku</li> <li>Perkembangan teknologi</li> <li>Peningkatan jumlah penduduk</li> <li>Dampak lingkungan sekitar</li> <li>Kebijakan pemerintah</li> <li>Turunnya harga BBM</li> <li>Permintaan yang semakin meningkat</li> </ol>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan dengan menjaga kualitas produk (S1, S3, S4, S6, O1, O2, O5, O6, O7)</li> <li>Memanfaatkan lokasi produksi yang strategis untuk mengembangkan usaha yang telah ada agar dapat memenuhi permintaan ayam ras pedaging (S1, O7)</li> <li>Menerapkan adanya peraturan Standar Operasi dan Prosedur (SOP) agar mengurangi dampak lingkungan sekitar (S5, O4)</li> </ul>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Memberikan kontrol terhadap standar produksi yang berasal dari mitra untuk meningkatkan kualitas daging ayam broiler sehingga bisa bersaing dengan pangsa pasar UKM (O1, O2, O4, O5)</li> <li>Menambah jumlah pengepul/agen pemasaran agar ada persaingan harga (W6, O3, O7)</li> <li>Peningkatan sistem manajemen peternakan di Kecamatan Kandat (W3, W4, O3, O7)</li> </ul>
<p><b>Ancaman (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Situasi keamanan lingkungan sekitar</li> <li>Tingkat persaingan industri yang semakin tinggi</li> <li>Perubahan cuaca yang tidak menentu</li> <li>Merebaknya penyakit yang menyerang ayam pedaging</li> <li>Masuknya daging ayam pedaging dari luar Kecamatan Kandat ke pasar di wilayah Kandat</li> </ol>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Meningkatkan kualitas produksi ayam broiler di Kecamatan Kandat (S1, S2, S4, S5, S6, T3, T5)</li> <li>Meningkatkan manajemen kandang dengan menerapkan Standar Operasi dan Prosedur (SOP) agar penyakit dapat dikendalikan (S5, T4)</li> </ul>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Meningkatkan kerja sama antara unit usaha atau mitra yang ada di Kecamatan Kandat (T2, W5)</li> <li>Mencegah wabah penyakit ayam dengan menerapkan <i>Biosecurity</i> (W1, W4, T4)</li> <li>Menghindari ketergantungan terhadap satu agen saja, guna menghindari turunnya daya beli masyarakat (W5, T5)</li> </ul>

Gambar 2 Matriks SWOT  
**Strategi S-O**

Strategi S-O adalah strategi yang memaksimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi S-O bagi peternakan di Kecamatan Kandat sebagai berikut :

- Mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan dengan menjaga kualitas produk (S1, S3, S4, S6, O1, O2, O5, O6, dan O7).

Kecamatan Kandat merupakan wilayah produksi daging ayam broiler, dimana populasi terbanyak berada di Desa Blabak dengan kapasitas 20.000 ekor. Upaya yang dapat dilakukan oleh mitra selaku distributor ayam pedaging ke penjual, untuk mempertahankan pelanggan yang telah dimiliki saat ini yaitu dengan selalu berusaha menjaga hubungan baik melalui harga jual produk yang dapat bersaing antar mitra, pengiriman barang tepat waktu dan tetap tersedianya barang walaupun permintaan tersebut tidak pada waktu pengiriman barang.

Strategi ini diterapkan berdasarkan pertimbangan dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh mitra yaitu terdapatnya SOP dengan harapan dapat tercapainya BW (*body weight*) atau berat badan yang diharapkan, kualitas ayam yang dapat bersaing, sistem

informasi yang cukup baik dan memiliki saluran distribusi yang baik. Strategi ini diharapkan mampu menjangkau kebutuhan pasar di luar maupun di dalam karesidenan kediri dan memudahkan bagi konsumen untuk mendapatkan produk ayam.

- b. Memanfaatkan lokasi produksi yang strategis untuk mengembangkan usaha yang telah ada agar dapat memenuhi permintaan ayam ras pedaging (S1, O7)

Lokasi peternakan yang strategis akan lebih mempermudah dalam memasarkan usaha ayam broiler dan para konsumen akan lebih mudah untuk menjangkau tempat usaha. Lokasi usaha yang masih luas dapat digunakan untuk mengembangkan tempat usaha yang sudah ada baik menambah kandang baru ataupun gudang penyimpanan kebutuhan peternak, serta melengkapinya dengan sarana produksi yang dibutuhkan peternak.

- c. Menerapkan adanya peraturan Standar Operasi Prosedur (SOP) agar mengurangi dampak lingkungan sekitar (S5, O4)

Dampak daripada adanya usaha peternakan adalah limbah yang mengganggu masyarakat, dengan diterapkannya SOP maka limbah dan dampak lingkungan sekitar dapat di minimalkan. Bagian dari SOP diantaranya harus melakukan sanitasi kandang dan peralatan ketika akan memulai usaha peternakan ayam broiler, baik dari pembersihan lingkungan maupun didalam kandang itu sendiri. Masa pertumbuhan ayam broiler dilakukan pengaturan luas kandang dan kepadatan kandang, bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan, FCR (Feed Consumption Ratio), dan memiliki daya tahan tubuh baik.

#### **Strategi W-O**

Strategi W-O adalah strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal suatu usaha dengan memanfaatkan peluang eksternal. Hasil formulasi strategi W-O peternakan di Kecamatan Kandat dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Memberikan kontrol terhadap standar produksi yang berasal dari mitra untuk meningkatkan kualitas daging ayam broiler sehingga bisa bersaing dengan pangsa pasar (W1, W2, O1, O4, O7, dan O8).

Petugas lapang yang ditugaskan oleh mantri untuk mengontrol kondisi lapang (kandang) belum mampu meningkatkan kinerja karyawan. Pengalaman dan pengetahuan karyawan mengenai peternakan khususnya kemampuan beternak ayam menjadi kendala

yang dihadapi bagian pertumbuhan daging. Kondisi tersebut ditambah dengan tingkat pendidikan masyarakat sekitar kandang yang belum menguasai teknik beternak ayam yang efektif dan efisien. Namun, motivasi yang kuat dari berbagai peternakan ayam yang ada di Kecamatan Kandat dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat perlu meningkatkan strategi khusus dalam menangani karyawannya.

Salah satu strategi yang perlu diterapkan oleh petugas lapang, pemilik ternak dan mantri yaitu melakukan pelatihan dan pengembangan diri bagi karyawan. Pelatihan dapat berupa praktik langsung mengenai cara beternak dan cara menggunakan teknologi peternakan yang diarahkan langsung oleh pakar peternak atau pelatihan administratif bagi karyawan yang berhubungan langsung dengan data. Adanya pelatihan tersebut diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan mengenai peternakan dan mengurangi tingkat kerugian kesalahan administratif. Strategi ini diharapkan dapat mengurangi kelemahan lingkungan internal dari kurangnya pengendalian terdapat peternak oleh petugas lapang.

Kontrol ternak secara rutin akan mengurangi dampak terkenanya penyakit pada ternak dan dapat mendeteksi sejak dini jika suatu ternak terkena penyakit atau virus. Sehingga potensi untuk bersaing dari segi kualitas ternak akan lebih dipertimbangkan dan memberikan kepercayaan bagi konsumen.

Selain itu, pemberian kontrol terhadap ternak juga merupakan salah satu upaya menjadikan ternak lebih sehat dan memiliki harga jual yang lebih tinggi karena memiliki kualitas yang lebih baik. Kurangnya perhatian pada ternak dapat timbulnya berbagai penyakit yang tanpa sepengetahuan pemelihara ternak, hal ini dapat menyebabkan berbagai penyakit serius jika tidak ditangani secara cepat.

- b. Menambahkan jumlah pengepul/agen pemasaran agar ada persaingan harga (W6, O3, O7)

Tidak terpenuhinya target penjualan karena kurangnya saluran distribusi yang kurang efektif, hal ini karena agen yang dimiliki tidak terbatas, sehingga distribusi ayam kurang lancar. Untuk mengoptimalkan hal tersebut maka peternak yang tidak menjadi anggota kemitraan, seharusnya menambah jumlah pengepul/agen pemasaran agar persaingan harga sesuai standar pasar.

- c. Peningkatan sistem manajemen peternakan di Kecamatan Kandat (W3, W4, O3, O7).

Petugas lapang yang ditugaskan langsung oleh mantri untuk mengontrol kondisi lapang belum mampu meningkatkan kinerja karyawan. Pengalaman dan pengetahuan karyawan mengenai peternakan ayam menjadi kendala produksi, dimana tingkat Pendidikan masyarakat sekitar desa yang belum tinggi. Namun, motivasi yang kuat dari pemilik usaha peternakan ayam dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar kandang perlu menerapkan strategi khusus dalam mendidik karyawannya. Strategi yang perlu diterapkan yaitu melakukan pelatihan dan pengembangan diri berupa praktik langsung mengenai cara beternak dan cara menggunakan teknologi peternakan dengan pakar peternakan atau pelatihan administratif bagi karyawan yang langsung berhubungan dengan data.

Pelatihan tersebut diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan mengenai beternak ayam dan peningkatan kinerja karyawan di suatu peternakan juga bisa dilakukan dengan menggunakan sistem baru. Sistem baru tersebut dapat berisikan absensi, deskripsi kerja, target kerja mingguan, atau wadah komunikasi antara pihak kantor dengan pihak petugas lapang. Adanya pembaharuan sistem kerja diharapkan mitra yang ada di Kecamatan Kandat dapat mengendalikan kinerja karyawan dan mengurangi tingkat kerugian akibat kesalahan administratif. Strategi ini diharapkan dapat mengurangi kelemahan lingkungan internal dari peternak yaitu kurangnya kontrol terhadap standar produksi berasal dari mitra dengan cara memanfaatkan peluang yang ada yaitu perkembangan teknologi.

#### **Strategi S-T**

Strategi ST adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal pada suatu usaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman eksternal yang ada. Strategi ST yang dapat diterapkan pada usaha peternakan di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri yaitu:

- a. Meningkatkan kualitas produksi ayam broiler di Kecamatan Kandat (S1, S2, S4, S5, S6, T3, T5)

Kandang yang dimiliki peternak di Kecamatan Kandat rata-rata merupakan kandang *open house*, dimana kandang ini sangat rentan terhadap virus yang dapat menyebabkan penyakit bagi ayam dan membutuhkan pengendalian ekstra ketika terjadi perubahan cuaca secara drastis disebabkan curah hujan yang tinggi. Strategi yang perlu diterapkan oleh peternak yang ada di Kecamatan Kandat yaitu memperbaiki kualitas produksi dengan penggunaan bahan

*input* yang lebih selektif sehingga mendapatkan kualitas bahan *input* yang lebih baik dan pembaharuan teknologi pada peralatan kandang maupun kandangnya yang diubah menjadi kandang *close house*.

Adanya kandang *close house*, peternakan dapat melakukan efisiensi penggunaan karyawan dan kualitas produksi ayam dapat meningkat. Strategi ini dapat menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh pemilik ternak berupa kekuatan modal untuk meningkatkan kualitas produksi melalui pembaharuan teknologi dan kekuatan berupa lokasi kandang yang strategis demi menghindari ancaman perubahan cuaca yang tidak menentu.

- b. Meningkatkan manajemen kandang dengan menerapkan Standar Operasi dan Prosedur (SOP) agar penyakit dapat dikendalikan (S5, T4)

Mengelola kandang agar sesuai dengan SOP tidaklah mudah namun begitu semua elemen yang ada dalam usaha peternakan seharusnya dimaksimalkan dengan benar agar mencapai tujuan dari usaha tersebut salah satunya yang bisa dilakukan dengan membuat Standar Operasional Prosedur (SOP). Dengan adanya SOP maka segala risiko yang berupa penyakit ternak dapat diketahui sedini mungkin dan suatu penyakit dapat dikendalikan.

#### **Strategi W-T**

Strategi WT adalah strategi defensif yang digunakan untuk mengurangi kelemahan pada suatu usaha serta menghindari ancaman eksternal yang ada. Strategi WT yang dapat diterapkan pada usaha peternakan ayam di Kecamatan Kandat yaitu:

- a. Meningkatkan kerja sama antara unit usaha atau mitra yang ada di Kecamatan Kandat (T2, W5)

Suatu usaha tidak bisa berjalan sendiri apabila ingin berkembang dengan pesat. Peternak ayam di Kandat mempunyai usaha unit mitra guna meningkatkan hasil yang maksimal salah satunya dengan adanya komunikasi sesama peternak dan saling bertukar informasi untuk meningkatkan usaha yang maksimal. Selain itu dengan komunikasi dan kerjasama antara unit usaha atau mitra yang ada di Kandat, harga dapat dipantau dan disesuaikan dengan standar harga pasar.

- b. Mencegah wabah penyakit ayam dengan menerapkan *Biosecurity* (W1, W4, T4)

Tata laksana usaha peternakan ayam pedaging, program biosekuritas merupakan suatu hal penting yang harus dijalankan. Program biosekuritas sebenarnya tidak malah tetapi merupakan cara yang efektif

dan efisien dalam mencegah dan mengendalikan penyakit pada ayam pedaging. Bahkan tidak satupun program pencegahan penyakit dapat bekerja dengan baik tanpa disertai program biosekuritas.

c. Menghindari ketergantungan terhadap satu agen saja, guna menghindari turunnya daya beli masyarakat (W5, T5)

Pendistribusian barang kadang mengalami kendala dikarenakan adanya ketergantungan terhadap satu agen saja, sehingga harga bisa dipermainkan oleh pihak distributor saja. Hal ini akan tidak sehat dan merugikan petani jika tetap berkelanjutan, oleh karena itu mencari agen yang lebih banyak akan menimbulkan daya saing yang sehat sehingga harga tidak mudah dijatuhkan sepihak oleh distributor (agen).

## KESIMPULAN

1. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal dari kekuatan dan peluang berupa menerapkan SOP (*Standard Operating Procedure*) sebagai acuan untuk mendapatkan target yang diharapkan dan menghindari dampak lingkungan sekitar, mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan, lokasi strategis agar pengiriman barang tepat waktu, meningkatkan manajemen kandang, dan tersedianya barang setiap waktu.
2. Strategi yang merupakan kelemahan sekaligus peluang dan ancaman yaitu memberi kontrol kepada peternak untuk meningkatkan kualitas daging sehingga bisa bersaing dengan pangsa pasar, meningkatkan sistem manajemen peternakan dan menghindari ketergantungan pada satu agen penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agri, 2011. Panduan Lengkap Meraup Untung dari Peternakan Ayam Broiler. Cahaya Atma, Yogyakarta.
- Badan Pusat Statistika. 2017. Populasi Ayam Ras Pedaging menurut Provinsi 2013-2016 [Diakses pada Desember 2018]. Tersedia pada: [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)
- David F. 2016. Manajemen Strategis: Konsep. Edisi 15. Jakarta (ID): Salemba Empat.
- Departemen Pertanian. 2014. Pedoman Budi Daya Ayam Pedaging Dan Ayam

Petelur Yang Baik Dengan Rahmat Tuuha Yang Maha Esa <http://perundangan.pertanian.go.id/admin/file/Permentan%20No.31%20Tahun%202014%20Pedoman%20Budidaya%20Ayam%20Petelur.pdf> Diakses tanggal 1 Desember 2018.

Dinas Peternakan Provinsi Jawa Timur. 2017. <http://disnak.jatimprov.go.id/web/sekilasdiskan/rencanastrategis/visimisi/>. (Diakses pada hari Rabu, tanggal 19 November 2018).

Fadilah, R., A. Polana., S. Alam., dan E. Parwanto. 2004. Ayam Broiler Komersial. Agromedia Pustaka, Jakarta.

Fadilah, R. 2013. Super Lengkap Beternak Ayam Broiler. Agromedia Pustaka. Jakarta.

Hardjosworo, P.S. dan Rukmiasih, M.S., 2000. Meningkatkan Produksi Daging Unggas. Penebar Swadaya. Yogyakarta.

Jayanata, C. E., dan Harianto, B. 2011. 28 Hari Panen Ayam Broiler (Lebih Cepat Panen Berkat Probiotik dan Herbal). AgroMedia Pustaka. Jakarta.

Kecamatan Kandat Dalam Angka, 2018. Populasi Ayam Ras Pedaging. Diakses 22 November 2018.

Khotimah, K. 2018. Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Usaha Ayam Petelur Jantan Pada UD. Jaya Abadi Di Desa Robyong Kecamatan Pakis Kabupaten Malang. UNISMA, Malang.

PT. Pertamina. 2019. <http://pertamina.com/id/news-room/news-release/pertamina-sesuaikan-harga-bbm-hari-ini>. (Diakses pada hari Rabu, tanggal 23 Januari 2019).

Rahardjo, Y. 2018. Beternak Ayam Petelur. Cetakan Ke-2. Nuansa Cendekia, Bandung.

Rangkuti, F. 2018. Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT. Gramedia Pustaka. Jakarta.

Rasyaf, M. 2001. Pengolahan Produksi Ayam Pedaging. Kanisius. Yogyakarta.

- Rasyaf, M. 2004. Pengolahan Usaha Peternakan Ayam Pedaging. Cetakan ke-2 Penebar Swadaya, Jakarta.
- Rasyaf, M. 2008. *Beternak Ayam Pedaging*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rosyidin, C., Sumarji, S., & Daroini, A. (2019). Strategi Pemasaran Telur Ayam Ras Di Kabupaten Kediri. *Jurnal Ilmiah Fillia Cendekia*, 4(1), 42-51.
- Sari, M. 2009. Analisis Strategi Pemasaran Telur Puyuh Pada Peternakan Puyuh Bintang Tiga (PPBT) di Desa Situ Ilir Kecamatan Cibungbukang Kabupaten Bogor. Bogor.
- Setiawan, B M, W Roessali dan S N Asiah, 2006. *Analisis Permintaan Daging Ayam Pedaging pada Pasar Tradisional di Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak*. J. Sos.Ek. PeternakanII (1): 14 – 20.
- Setyono, D.S., dan Ulfah, M., 2011. 7 jurus sukses menjadi peternak ayam tas pedaging. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Statistik dan Kesehatan Hewan, 2018. *Populasi Ayam Ras Pedaging di Jawa Timur*. Diakses 13 Januari 2019.
- Sudarmono. Unggul. 2006. *Kimia 3*. Erlangga. Jakarta
- Sudaryani, T. dan H. Santosa. 2003. *Pembibitan Ayam Ras*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Suharno,B. 2004. *Agribisnis Ayam Buras*. Cetakan Keenam. PT Penebar Swadaya. Jakarta.
- Suprijatna, E., U. Atmomarsono, dan R. Kartasujana. 2008. *Ilmu Dasar Ternak Unggas*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Susanti, A.S., dan Akbar, 2017. *Outlook Komoditas Pertanian Sub Sektor Peternakan Daging Ayam Ras*. Jakarta : Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jendral Kementrian Pertanian hal. 1
- Tamalludin F. 2014. *Panduan Lengkap Ayam Broiler*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Ustomo, E. 2017. *99% Gagal Beternak Ayam Petelur*. Cetakan Ke-2. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Wawan, Mochammad Ichwan. 2003. *Membuat Pakan Ayam Ras Pedaging*. AgroMedia Pustaka. Jakarta.
- Widityo, D. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Rancamaya Commercial Broiler di Tegal Waru Kecamatan Ciampea Kabupaten Bogor*. Bogor.