

**Strategi pengembangan usaha peternakan babi
Di Kabupaten Malang
(Studi Kasus PT. Farm Delta Peniwen Makmur, Kepanjen, Kabupaten
Malang)**

Ariani Trisna Murti^{1*}, Karunia Setyowati Suroto²⁾, Heri Samba Dima³⁾
Program Studi Peternakan, Fakultas Pertanian - Universitas Tribhuwana Tungadewi
Corresponding author : artrimur@gmail.com

Abstract

The research conducted at PT. Farm Delta Peniwen Makmur which is located in Peniwen Village, Kepanjen District, Malang Regency for a month in July – August 2020. The research objectives are 1. To find out the strategy for developing pig farming business at PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Malang, 2. To find out what factors influence the development of pig farming at PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Malang 3. To find out the position of the business when viewed from the pig farming strategy at PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen. Primary data is obtained from interviews with respondents, while secondary data is obtained from reports from companies and related agencies, literature owned by companies, and writings related to the topics discussed. The sampling method used total sampling, namely owners, managers, and employees of PT. Delta Peniwen Makmur in Kepanjen, Malang. The interview process uses a list of questions in the form of a questionnaire. The data analysis method uses SWOT analysis, namely analyzing the IFE matrix, EFE matrix, IE matrix and SWOT matrix. The conclusion that can be drawn from the results of the analysis is that in the SWOT matrix, the WT strategy is the most dominant in quadrant IV, which is 1.4 with the results of the IFAS and EFAS calculations on the Cartesian diagram ($-0.249 ; -0.164$). The company seeks to minimize weaknesses and avoid threats by improving product quality, human resources, production quantities, owners can be responsible for all decisions, carry out innovative promotions, provide maximum service at affordable prices, maintain good relations with distributors or customers regarding complaints that arise. exist, and companies can seek market opportunities in different areas. Suggestions that can be quoted from the conclusion are that companies can further maximize existing strengths and opportunities such as maintaining good relationships with employees, agents and customers, expanding marketing areas by conducting digital promotions, improving production quality, providing affordable prices along with price discounts, and no less important being able to establish relationships with competitors to grow the economy of the surrounding community.

Keywords: Development Strategy, Livestock Business, Pig Farming

Abstrak

Penelitian dilaksanakan pada PT. Farm Delta Peniwen Makmur yang berada di Kelurahan Peniwen Kecamatan Kepanjen Kabupaten Malang selama satu bulan pada bulan Juli – Agustus 2020. Tujuan penelitian adalah 1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha Peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang, 2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha ternak babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang, 3. Untuk mengetahui posisi usaha jika dilihat dari strategi usaha ternak babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan para responden, sedangkan data sekunder diperoleh dari laporan-laporan perusahaan dan dinas terkait, literatur yang dimiliki perusahaan, serta tulisan yang berkaitan dengan topik yang dibahas. Metode pengambilan sampel menggunakan *total sampling* yaitu pemilik, manager, dan karyawan dari PT. Delta Peniwen Makmur di Kepanjen Kabupaten Malang. Proses wawancara menggunakan daftar pertanyaan berupa kuesioner. Metode analisis data menggunakan analisis SWOT yaitu menganalisis matriks IFE, matriks EFE, matriks IE dan matriks SWOT. Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil analisis adalah pada matriks SWOT, strategi WT yang paling dominan pada kuadran IV yaitu sebesar 1,4 dengan hasil perhitungan IFAS dan EFAS pada diagram Cartesius ($-0,249 ; -0,164$). Perusahaan berupaya meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman dengan meningkatkan kualitas produk, sumberdaya manusia, jumlah

produksi, pemilik dapat bertanggung jawab atas segala keputusan, melakukan promosi yang inovatif, memberikan pelayanan maksimal dengan harga yang terjangkau, menjaga relasi yang baik dengan distributor atau pelanggan mengenai keluhan yang ada, dan perusahaan dapat mencari peluang pasar di berbagai daerah. Saran yang dapat dikutip dari kesimpulan yaitu perusahaan agar dapat lebih memaksimalkan faktor kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*) yang ada seperti mempertahankan hubungan yang baik dengan para karyawan, agen dan pelanggan, memperluas wilayah pemasaran dengan melakukan promosi digital, meningkatkan kualitas produksi, pemberian harga yang terjangkau beserta potongan harga, dan tidak kalah pentingnya dapat menjalin hubungan dengan kompetitor untuk menumbuhkan perekonomian masyarakat sekitar.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan, Usaha Peternakan, Ternak Babi

1. Pendahuluan

Indonesia memiliki daerah yang terbagi menjadi beberapa kepulauan diantaranya Jawa, Bali, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan, Nusa Tenggara Timur, Nusa Tenggara Barat sampai dengan Lombok (BPS RI dan Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan, 2017). Daging babi merupakan salah satu penyumbang protein hewani bagi masyarakat. Salah satu komoditas peternakan yang dapat memenuhi kebutuhan protein hewani yaitu daging babi. Daging babi telah dikenal lama oleh masyarakat. Peternakan babi dapat menjadi peluang usaha bagi para masyarakat karena usaha peternakan babi masih jarang, oleh karena itu dapat memberikan nilai keuntungan bagi peternak. Jumlah permintaan konsumsi akan daging babi di pulau Jawa dapat mencapai 244.966 ekor, sedangkan jumlah ketersediaan populasinya hanya berjumlah 133.794 ekor (BPS RI dan Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan, 2017). Data diatas menunjukkan bahwa permintaan masyarakat akan daging babi masih belum dapat didukung oleh jumlah populasi yang ada di pulau Jawa sebesar 111.172 ekor. Menurut keadaan tersebut dapat digambarkan bahwa usaha ternak babi merupakan peluang usaha yang potensial untuk dijalankan dan dikembangkan dilihat dari permintaan konsumen yang masih belum dapat dipenuhi. Tingkat permintaan menjadikan usaha peternakan babi mempunyai prospek yang lebih baik dibandingkan dengan komoditi ternak yang lain, hal tersebut salah satunya dikarenakan ternak babi merupakan ternak yang pakannya dapat diperoleh dari limbah rumah tangga sehingga biaya produksi dapat lebih ditekan. Daging babi merupakan daging yang paling digemari oleh masyarakat non muslim di Indonesia dikarenakan harga daging babi lebih murah dibanding dengan harga daging sapi, daging kambing, daging kerbau. Selain itu daging babi dapat dinikmati dari berbagai kalangan masyarakat, baik dari masyarakat kalangan atas, kalangan menengah dan dari kalangan bawah. Data (Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan, 2017) mengungkapkan populasi babi di provinsi Jawa Timur pada tahun 2017 dengan populasi babi sebanyak 123.931 ekor. Menurut BPS (2016) bahwa Kabupaten Malang dengan populasi sebanyak 15.971 ekor pada tahun 2017.

Usaha peternakan babi diketahui berkembang dengan pesat akhir-akhir ini, pernyataan ini dapat dilihat dari banyak bermunculannya usaha peternakan babi baik skala rakyat sampai dengan perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan Perseroan Komanditer (CV). Gultom (2010) menjelaskan bahwa banyak munculnya usaha peternakan babi karena didukung oleh permintaan masyarakat akan daging babi yang terus meningkat selain untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri, juga bertujuan untuk ekspor. Salah satu pihak yang berkepentingan dalam usaha peternakan yaitu induk perusahaan mitra. Perusahaan mitra sangat dibutuhkan bagi para peternak rakyat yang diharapkan mampu membantu dalam hal permodalan, teknologi, manajemen pemeliharaan, pemasaran, kebutuhan sarana produksi peternakan, pakan dan obat-obatan. Strategi yang di jalankan oleh perusahaan merupakan reaksi atas perubahan-perubahan lingkungan yang terjadi. PT Farm Delta Peniwen Makmur merupakan salah satu produsen atau perusahaan kemitraan yang bergerak di bidang usaha peternakan babi, khususnya tipe babi Landrace. Babi Landrace termasuk bacon tipe atau babi tipe sedang, dengan ukuran lebar tubuh sedang dan timbunan lemak sedang dan halus (Ardana, Putra, 2010). Budaarsa (2014)

melaporkan bahwa babi Landrace menjadi pilihan pertama para peternak karena pertumbuhannya cepat, konversi makanan sangat bagus dan temperamennya jinak. Lebih lanjut dilaporkan bahwa babi Landrace yang diberi pakan komersial (ransum yang seimbang), maka pertambahan berat badannya bisa mencapai 1 kg per hari dengan berat sapi pada umur 35 hari bisa mencapai 15 kg.

Perusahaan ingin dapat membaca peluang sehingga dapat memanfaatkan kesempatan agar dapat mengembangkan usaha yang telah dijalankan. Usaha peternakan yang stabil perlu adanya strategi-strategi yang diterapkan oleh perusahaan terlebih dalam mengantisipasi penurunan permintaan daging. Strategi tersebut dapat dibangun dari dalam lingkungan peternakan maupun dari luar lingkungan peternakan. Berdasarkan hal tersebut maka perlu dikaji bagaimana keberlanjutan usaha ternak babi dengan adanya perubahan-perubahan, serta strategi apa yang dapat diterapkan pada usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen agar dapat tetap bertahan dan berkembang. Tujuan penelitian yang dapat dirumuskan dari fenomena diatas adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dan posisi usaha ternak babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang.

2. Materi Dan Metode

PT. Farm Delta Peniwen Makmur merupakan lokasi penelitian yang berada di Kelurahan Peniwen Kecamatan Kepanjen Kabupaten Malang. Penelitian dilakukan selama satu bulan di bulan Juli 2020. Pemilihan lokasi penelitian ini dengan alasan bagi peneliti bahwa usaha peternakan babi ini telah berjalan selama 15 tahun dan mempunyai kegiatan yang relatif berkembang dengan baik. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 31 Juli – 28 Agustus 2020. Materi yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data banyaknya hewan ternak babi sebanyak 5.078 ekor. Survei dilakukan pada lokasi penelitian dengan melakukan wawancara secara langsung terhadap pemilik/manajer PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang. Data primer diatas tersebut didukung dari tiga tahun yang sudah berlangsung yaitu pada tahun 2018, 2019, 2020. Data penunjang dari pemilik dari PT. Farm Delta Peniwen Makmur di Kepanjen Kabupaten Malang, berupa pemilihan kasus didasarkan pada beberapa pertimbangan antara lain: (1) Usaha yang dijalankan relatif lebih lama dan usaha yang dijalankan relatif konsisten; (2) Jumlah tenaga kerja yang diserap lebih banyak; (3) Usaha yang dijalankan telah memiliki badan hukum. Sampel penelitian yang dijadikan responden terdiri dari : (1) Pemilik Perusahaan; (2) Manager Perusahaan; dan (3) Karyawan semuanya berjumlah 18 orang. Metode pengambilan sampel dilakukan secara *incidental sampling*. Menurut Sugiono (2011) menjelaskan *insidental sampling* merupakan teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat di gunakan sebagai sampel, bila di pandang orang yang kebetulan di temui itu cocok sebagai sumber data. Keuntungan teknik pengambilan sampel ini adalah mudah, murah dan cepat di laksanakan. Pertimbangan penggunaan metode ini adalah jumlah populasi yang besar dan keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya.

Sugiono (2011) menjelaskan bahwa informasi yang diperoleh dari segala sesuatu yang berbentuk apa saja dan dapat ditarik kesimpulan merupakan pengertian dari variabel. Variabel yang dipergunakan dalam penelitian adalah faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari kekuatan (ternak bibit unggul, produksi, perkandangan) dan kelemahan (pemasaran, sumberdaya manusia, modal). Faktor eksternal terdiri dari ancaman (kemitraan, dukungan dari pemerintah yang berkurang, penyakit) dan peluang (pasar, teknologi, dan ekonomi). Analisa yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisis Ifas dan Efas, dimana analisa tersebut berfungsi untuk menyampaikan informasi dasar untuk merumuskan strategi yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan cara membuat masing-masing matriks Ifas dan Efas. Matriks Ifas dan Efas selanjutnya akan di analisis strategi menggunakan matriks SWOT. Tujuan analisis internal perusahaan adalah untuk dapat mengidentifikasi sejumlah kekuatan dan kelemahan. Dasar sumberdaya dan

proses bisnis internal perusahaan adalah kekuatan dan kelemahan Solihin (2012). Hasil analisis matriks SWOT akan dapat merumuskan alternatif strategi pengembangan agribisnis peternakan babi, dan menentukan prioritas strategi yang harus dilakukan pengembangan agribisnis peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang.

3. Hasil Dan Pembahasan

Gambaran Umum PT. Farm Delta Peniwen Makmur, Kepanjen, Kabupaten Malang

Tempat penelitian di Desa Peniwen merupakan bagian dari kecamatan Kromengan yang berada pada ketinggian \pm 300-460 m diatas permukaan laut dengan kemiringan kurang dari 15% dan datar 90% dengan curah hujan rata-rata 1,419 mm pertahun. Kecamatan kromengan adalah salah satu dari 33 Kecamatan di wilayah Kabupaten Malang, yang terletak di antara 112,2776 sampai dengan 112,3231 bujur timur dan 8,088₂ sampai 8,05₆₇ lintang selatan dari ibukota Kabupaten Malang (Kota Kepanjen) dari \pm 26 ke arah selatan dari kota yang merupakan pusat pembangunan kawasan Malang Timur dengan selatan. Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Wonosari, sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Sumberpucung, Kabupaten Blitar merupakan batas sebelah barat, dan di sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Blitar. Usaha mulai di rintis oleh pemilik bapak Kutarto Kudiyanto yang merupakan alumni SMP pada tahun 2005 PT. Farm Delta Peniwen Makmur di Kepanjen Kabupaten Malang ini berdiri pada tanggal 01 Februari 2005 yang berpopulasi 350 ekor yang berlokasi di Kelurahan Peniwen Kecamatan Kromengan Kabupaten Malang. Misi dari peternakan ini adalah ingin mengangkat peternakan di Indonesia khususnya sumberdaya daging. Secara umum untuk lokasi PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang merupakan daerah yang bermayoritas Kristen, dan Desa Peniwen memiliki lahan sawah sekitar 224 hektar dan tanah begitu subur.

Organisasi dalam suatu perusahaan atau instansi peternakan babi sangat penting dalam usaha untuk menentukan suatu tugas dan tanggung jawab dalam perusahaan atau instansi. PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen, Kabupaten Malang merupakan instansi pribadi maka stuktur organisasi sangat sederhana. Tenaga kerja pada peternakan Babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang umumnya berasal dari luar keluarga. Untuk operasional mempekerjakan 18 orang karyawan tetap yang diambil dari pemuda peniwen setempat dan satu orang karyawan yang dipakai untuk melihat dan menjaga kandang yang dipercayai. Kegiatan yang di lakukan setiap hari menyusun ramsun, pemberian pakan, membersihkan kandang, melihat kematian ternak (babi beranak), peralatan, dan pembuangan kotoran. Kegiatan tersebut di laksanakan setiap hari mulai pukul jam 07.00–11.00 hingga 14.00–17.00 WITA. Kegiatan-kegiatan tersebut dilaksanakan sesuai tugas dan kerja masing-masing pekerjaan yang sudah ditugaskan oleh pemilik. Jumlah populasi ternak babi yang berada di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Populasi pada tahun 2018 sebanyak 4,625 ekor, pada tahun 2019 meningkat menjadi 4,632 ekor dan pada tahun 2020 meningkat lagi sebanyak 5,078 ekor.

Strategi Pengembangan Usaha Ternak Babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang

1. Analisis Faktor Internal (IFAS)

Strategi matriks IFAS merupakan rumusan analisis lingkungan internal. Matriks ini memberikan rangkuman dan evaluasi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) utama dalam berbagai bidang fungsional pada suatu usaha.

Tabel 1. Hasil Matriks IFAS Dalam Pengembangan Usaha Ternak Babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang

Faktor Internal Kekuatan (<i>Strength</i>)	Bobot	Rating	Skor Skor (Bobot x Rating)
Hubungan pengembangan ternak bibit unggul kedepannya	0,06	2	0,096
Tersedianya tempat produksi dan penggunaan peralatan produksi	0,06	2	0,102
Menerapkan <i>biosecurity</i> dan bentuk perkandangan yang baik	0,11	3	0,352
Jaringan pemasaran yang luas	0,11	3	0,352
Sumber daya manusia meningkat	0,05	2	0,085
Menggunakan modal sendiri	0,07	2	0,14
Sub Total	0,46	14	1,127
Faktor Internal Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
Rendahnya manajemen pengembangan usaha peternakan bibit unggul kedepannya	0,06	2	0,096
Ketersediaan produksi di perusahaan	0,07	2	0,14
Cara penanganan perkandangan	0,1	3	0,27
Kurangnya promosi pemasaran	0,13	4	0,46
Sumber daya manusia masi dibawa standar	0,9	3	0,23
Rendahnya modal usaha	0,08	2	0,18
Sub Total	1,34	16	1,376
Total	1,8	2,5	2,503

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat hasil matriks IFAS dari faktor kekuatan (*strength*) sebesar 1,127 yang diperoleh dari total penjumlahan keenam faktor kekuatan tersebut. Bobot yang didapat sebesar 0,46 diperoleh dari total penjumlahan pemberian bobot dari keenam faktor tersebut. Hasil matriks IFAS dari faktor kelemahan (*weakness*) sebesar 1,376 yang diperoleh dari total penjumlahan keenam faktor tersebut dan bobot yang didapat sebesar 1,34. Penentuan bobot dilakukan dengan memberikan penilaian atau pembobotan angka pada masing-masing faktor. Penilaian angka pembobotan mulai dari 1,0 (sangat setuju) sampai 0,0 (sangat tidak setuju). Semua bobot tidak boleh melebihi 1,00 (100%).

Faktor strategis internal untuk kekuatan (*strength*) menunjukkan total skor rata-rata pada Tabel 1 berdasarkan skor jawaban responden di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang bahwa kekuatan utamanya pada variabel S3 berupa menerapkan *biosecurity* dan bentuk perkandangan yang baik dengan nilai total skor sebesar 0,352, dan variabel S4 berupa jaringan pemasaran yang luas dengan nilai total skor sebesar 0,352. Sehingga dapat diartikan bahwa faktor tersebut adalah variabel yang paling penting dalam internal perusahaan di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang, yang dibuktikan dengan tingginya nilai total skor pada variabel S3 dan S4 karena responden memberikan pilihan jawaban terbanyak pada variabel ini. Sedangkan faktor strategis internal untuk kelemahan (*weakness*) menunjukkan total skor rata-rata pada Tabel 1 berdasarkan skor jawaban responden di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang bahwa kelemahan utamanya pada variabel W4 berupa cara penanganan pandangan dengan nilai total skor sebesar 0,352, dan variabel S4 berupa jaringan pemasaran yang luas dengan nilai total skor sebesar 0,352. Sehingga dapat diartikan bahwa

faktor tersebut adalah variabel yang paling penting dalam internal perusahaan di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang, yang dibuktikan dengan tingginya nilai total skor pada variabel S3 dan S4 karena responden memberikan pilihan jawaban terbanyak pada variabel ini.

Berdasarkan hasil analisis internal *Faktor Analysis Summary* (IFAS) pada Tabel 1 menunjukkan faktor kekuatan (*Strengths*) memiliki nilai lebih kecil yaitu 1,069 dibanding dengan nilai faktor kelemahan (*Weakness*) yang bernilai 1,376. Hal ini dapat diartikan bahwa faktor kekuatan (*Strengths*) yang dimiliki oleh usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang dapat memaksimalkan faktor kelemahan (*Weakness*) yang ada, walaupun meminimalkan faktor-faktor kekuatan dalam mengembangkan usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang. Pada Tabel 1 menggambarkan bobot faktor internal yaitu tingkat kepentingan faktor yang teridentifikasi terhadap usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang, sedangkan nilai rating faktor internal ialah kondisi faktor internal usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang berdasarkan keadaan yang sebenarnya.

Menurut David (2010) bahwa matriks IFAS bertujuan untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam berbagai bidang fungsional dari suatu usaha dan matriks ini juga memberikan dasar untuk mengenali dan mengevaluasi hubungan diantara bidang ini. Pada Tabel 1 terlihat bahwa nilai kekuatan sebesar 1,127 dan kelemahan sebesar 1,376 ini berarti bahwa PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang tersebut memiliki kelemahan (*Weakness*) yang lebih menonjol daripada kekuatan (*Strengths*), dengan variabel dari faktor kelemahan (*Weakness*) yang paling rendah berdasarkan total nilai skor jawaban responden pada W1 yaitu rendahnya manajemen pengembangan usaha peternakan bibit unggul kedepannya dengan nilai sebesar 0,096 sedangkan variabel dari faktor kekuatan (*Strengths*) yang paling rendah berdasarkan total nilai skor jawaban responden pada S1 yaitu hubungan pengembangan ternak bibit unggul kedepannya dengan nilai sebesar 0,038.

2. Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

Matriks EFAS digunakan untuk merangkum peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Treats*) pada suatu usaha. Analisis matriks EFAS dilakukan perhitungan yang sama dengan matriks IFAS yaitu perhitungan terhadap bobot dan pemberian rating pada setiap faktor. Solihin (2012) menjelaskan bahwa tujuan utama dilakukan analisis lingkungan eksternal yaitu untuk mengidentifikasi adanya beberapa peluang dan ancaman yang berada di lingkungan eksternal perusahaan. Peluang merupakan tren positif yang berada di lingkungan eksternal perusahaan dan apabila peluang tersebut dimanfaatkan oleh perusahaan, maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan. Ancaman adalah berbagai tren negatif yang berada di lingkungan eksternal perusahaan dan apabila ancaman tersebut tidak diantisipasi dengan baik oleh perusahaan, maka peluang usaha tersebut berpotensi menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Berikut hasil matriks EFAS dalam pengembangan usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Kepanjen Kabupaten Malang diterangkan pada Tabel 2 dibawah ini :

Tabel 2. Hasil Matriks EFAS Dalam Pengembangan Usaha Peternakan Babi di PT. Farm Delta Peniwen Kepanjen Kabupaten Malang

Faktor Eksternal Peluang (<i>Opportunity</i>)	Bobot	Rating	Skor Skor (Bobot x Rating)
Pasar memadai tingkat usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang	0,09	2	0,216
Kemitraan yang terbuka luas	0,06	2	0,096
Kurangnya wabah penyakit pada peternakan babi di perusahaan	0,06	2	0,096
Dukungan/perhatian dari pemerintah di perusahaan	0,12	3	0,384
Ketersediaan teknologi di bidang Perusahaan	0,08	2	0,168
Ekonomi yang meningkat di perusahaan	0,07	2	0,133
Sub Total	0,48	13	1,093
Faktor Eksternal Ancaman (<i>Treats</i>)			
Pasar tertutup	0,08	2	0,176
Kurangnya kerja sama antar kemitraan	0,07	2	0,133
Ternak babi yang selalu terserang penyakit	0,11	3	0,341
Dukungan/kurangnya perhatian dari pemerintah	0,1	3	0,29
Teknologi kurang terjangkau yang ada di perusahaan	0,11	3	0,341
Ekonomi yang kurang mendukung/ kurang stabil	0,07	2	0,14
Sub Total	0,54	15	1,421
Total	1,02	2,3	2,514

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Tabel 2 yang tersaji diatas menggambarkan hasil matriks EFAS dari faktor peluang (*Opportunity*) sebesar 1,093 yang diperoleh dari total penjumlahan keenam faktor kekuatan tersebut. Bobot yang didapat sebesar 0,48 diperoleh dari total penjumlahan pemberian bobot dari keenam faktor tersebut. Hasil matriks IFAS dari faktor ancaman (*Treats*) sebesar 1,421 yang diperoleh dari total penjumlahan keenam faktor tersebut dan bobot yang didapat sebesar 0,54. Penentuan bobot dilakukan dengan memberikan penilaian atau pembobotan angka pada masing-masing faktor. Penilaian angka pembobotan mulai dari 1,0 (sangat setuju) sampai 0,0 (sangat tidak setuju). Semua bobot tidak boleh melebihi 1,00 (100%). Faktor strategis eksternal untuk peluang (*Opportunity*) menunjukkan total skor rata-rata pada Tabel 2 berdasarkan skor jawaban responden di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang bahwa peluang utamanya pada variabel P4 berupa dukungan/perhatian dari pemerintah di perusahaan dengan nilai total skor sebesar 0,384. Sehingga dapat diartikan bahwa faktor tersebut adalah variabel yang paling penting dalam eksternal perusahaan di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang, yang dibuktikan dengan tingginya nilai total skor pada variabel P4 karena responden memberikan pilihan jawaban terbanyak pada variabel ini. Sedangkan faktor strategis

eksternal untuk ancaman (*Treats*) menunjukkan total skor rata-rata pada Tabel 2 berdasarkan skor jawaban responden di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang bahwa ancaman utamanya pada variabel P3 berupa ternak babi yang selalu terserang penyakit dengan nilai total skor sebesar 0,341; dan variabel P5 berupa jaringan pemasaran yang luas dengan nilai total skor sebesar 0,341. Sehingga dapat diartikan bahwa faktor tersebut adalah variabel yang paling penting dalam internal perusahaan di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang, yang dibuktikan dengan tingginya nilai total skor pada variabel P4 karena responden memberikan pilihan jawaban terbanyak pada variabel ini. Hasil analisis eksternal *Faktor Analysis Summary* (EFAS) pada Tabel 2 menunjukkan faktor peluang (*Opportunity*) memiliki nilai lebih kecil yaitu 1,093 dibanding dengan nilai faktor ancaman (*Treats*) yang bernilai 1,421. Hal ini dapat diartikan bahwa peluang (*Opportunity*) yang pada peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang dapat memanfaatkan faktor peluang (*Opportunity*) yang ada untuk mengatasi faktor ancaman. Pemberian rating pada setiap faktor. Matriks eksternal membuat ahli strategis meringkas dan mengevaluasi informasi ekonomi, social, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum dan persaingan (Faatihah, 2016).

David (2010) menjelaskan jika total skor pembobotan dibawah 2,5 maka perusahaan tersebut memiliki faktor strategis eksternal yang lemah selama proses pengembangan usaha peternakan babi ini. Matriks EFAS membuat ahli strategis meringkas dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum dan persaingan. Pada Tabel 2 terlihat hasil akhir matriks EFAS untuk faktor peluang (*Opportunity*) diperoleh nilai akumulatif sebesar 1,093 dan untuk faktor ancaman (*Treats*) sebesar 1,421. Berdasarkan nilai pembobotan untuk faktor strategis eksternal dapat diketahui bahwa dalam pengembangan usaha ternak babi menunjukan posisi PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang tersebut dalam posisi sedang dalam usahanya memanfaatkan peluang (*Opportunity*) dan menghindari ancaman (*Treats*), dengan kata lain bahwa peluang untuk mengembangkan usaha ternak babi "sangat besar atau berpeluang besar" yakni dengan adanya dukungan/perhatian dari pemerintah di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang dengan nilai sebesar 0,384. Untuk variabel dari faktor peluang (*Opportunity*) yang paling rendah berdasarkan total nilai skor jawaban responden pada P1 yaitu kemitraan yang terbuka luas dengan nilai sebesar 0,096 dan P2 yaitu kurangnya wabah penyakit pada peternakan babi di perusahaan; sedangkan variabel dari faktor ancaman (*Treats*) yang paling rendah berdasarkan total nilai skor jawaban responden pada A2 yaitu kurangnya kerja sama antar kemitraan sebesar 0,133.

3. Diagram Cartesius Analisis SWOT

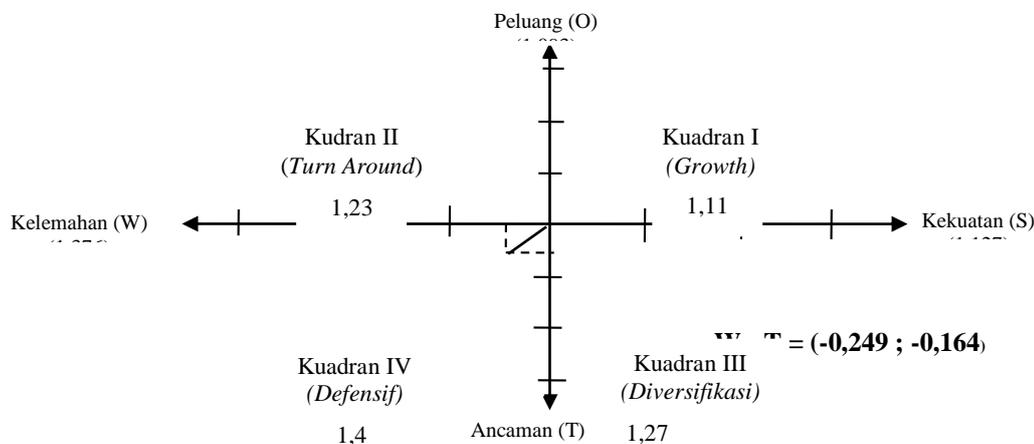
Kegiatan yang mempunyai tujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi sejumlah faktor secara dalam merumuskan rencana strategis perusahaan dinamakan analisis SWOT. Analisis matriks SWOT dalam perhitungan dapat memberikan alternatif strategi yang tepat untuk keberlanjutan usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang. Alternatif strategi dapat diperoleh dari keadaan faktor lingkungan internal perusahaan serta faktor lingkungan eksternal perusahaan Rangkuti (2011). Berdasarkan hasil perhitungan pada faktor-faktor hasil matriks SWOT maka dapat digambarkan dalam Diagram SWOT seperti pada dibawah ini dengan rumus untuk mencari titik koordinatnya (x,y) yaitu

$$\begin{aligned} &\text{➤ Koordinat analisis internal ; koordinat analisis eksternal} \\ &= \frac{\text{Total Skor Kekuatan} - \text{Total Skor Kelemahan}}{2}; \frac{\text{Total Skor Peluang} - \text{Total Skor Ancaman}}{2} \\ &= \frac{S - W}{2}; \frac{O - T}{2} \end{aligned}$$

$$= \frac{1,127 - 1,376}{2}; \frac{1,093 - 1,421}{2}$$

$$= -0,249; -0,164$$

➤ Jadi, titik koordinatnya terletak pada (-0,249 ; -0,164)



Gambar 1. Diagram Cartesius SWOT

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Matriks IFAS dan EFAS pada Gambar 1 menunjukkan hasil perhitungan dari faktor-faktor strategis internal dan eksternal pada titik koordinat (x, y) yaitu (-0,249 ; -0,164) pada kuadran ketiga (defensif) dengan strategi WT (*Weakness and Threats*) pada peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang. Sehingga strategi yang paling dominan diterapkan pada peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang adalah strategi WT. Rangkuti (2011) menjelaskan bahwa keputusan memilih alternatif strategi dilakukan setelah perusahaan mengetahui posisi perusahaan dalam kuadran, sehingga strategi yang dipilih merupakan strategi yang paling tepat karena sesuai dengan kondisi internal dan eksternal. Strategi WT (*Weakness and Threats*) merupakan strategi defensif atau strategi bertahan, yaitu strategi yang berdasarkan kegiatan yang bersifat defensif dan ditujukan meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi defensif ini posisinya pada kuadran keempat, yang artinya usaha peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang harus melakukan kegiatan yang bersifat defensif dan ditujukan untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancama

4. Matriks SWOT

Alat yang dipakai untuk merumuskan alternatif strategi perusahaan adalah matriks SWOT. Nilai total dari faktor internal dan eksternal dapat digambarkan ada diagram analisis SWOT serta rumus kombinasi matrik SWOT. Rumusan alternatif strategi merupakan alternatif yang digunakan untuk perusahaan yang menjalankan bisnis kedepannya. Selanjutnya proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman). Setelah menentukan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal peluang dan ancaman, kemudian menentukan strategi-strategi untuk pengembangan usaha peternakan babi yang dianalisis menggunakan matriks SWOT. Hasil dari kombinasi matrik yang didapat dari indikator dan dilakukan kombinasi antara faktor internal dan eksternal pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Kombinasi Strategi Matriks SWOT Usaha Peternakan Babi di PT. Farm Delta Peniwen Kepanjen Kabupaten Malang

<p>IFAS</p>	<p><u>Kekuatan (Strength)</u></p> <p>S₁. Peternakan babi bibit unggul yang sudah berkompeten S₂. Manajemen produksi, tempat produksi dan penggunaan peralatan produksi selalu memadai S₃. Perkandangan yang selalu siap untuk pengembangan ternak kedepannya S₄. Jaringan pemasaran penjualan yang luas S₅. Pemilik usaha fokus terhadap bisnis yang dijalankan S₆. Menggunakan modal sendiri</p>	<p><u>Kelemahan (Weakness)</u></p> <p>W₁. Manajemen pengembangan usaha peternakan bibit unggul W₂. Ketersediaan produksi di perusahaan W₃. Cara penanganan perkandangan W₄. Promosi pemasaran W₅. Sumberdaya manusia W₆. Rendahnya modal usaha</p>
<p>EFAS</p> <p><u>Peluang (Opportunity)</u></p> <p>O₁. Penerapan pola integrasi pemasaran dan pengembangan usaha peternakan kedepannya O₂. Kemitraan terbuka luas O₃. Kurangnya wabah penyakit pada peternakan babi O₄. Perhatian dari pemerintah O₅. Ketersediaan teknologi dibidang perusahaan O₆. Kemajuan yang meningkat di perusahaan</p>	<p><u>Strategi S-O</u></p> <p>1. Mempertahankan dan meningkatkan hubungan yang baik dengan karyawan, agen/kemitraan (pelanggan), pelanggan dan dinas terkait (S₁, S₂, S₃, S₄, S₅, O₁, O₂) 2. Memperluas wilayah pemasaran (S₁, S₂, S₄, S₅, S₆, O₁, O₂, O₄) 3. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produksi (S₁, S₂, S₃, S₄, S₅, S₆, O₂, O₃, O₄, O₅, O₆) 4. Memberikan harga terjangkau demi meningkatnya kegiatan bisnis (S₄, S₅, S₆, O₁, O₂, O₅, O₆) 5. Menawarkan potongan harga untuk menarik konsumen atau distributor (S₄, S₅, S₆, O₁, O₂, O₄, O₆) 6. Menjalin hubungan dengan pesaing untuk menumbuhkan perekonomian masyarakat sekitar (S₂, S₄, S₅, O₂, O₃, O₄, O₅, O₆)</p>	<p><u>Strategi W-O</u></p> <p>1. Meningkatkan kapasitas produksi dengan memanfaatkan skim kredit sehingga permintaan dapat terpenuhi (W₁, W₄, W₅, W₆, O₂, O₄, O₆) 2. Memanfaatkan teknologi informasi untuk mempromosikan peternakan babi di PT. Farm Delta Peniwen (W₁, W₄, O₂, O₄, O₅, O₆) 3. Bekerjasama dengan beberapa <i>supplier</i> untuk mengantisipasi jumlah pesanan dalam partai besar (W₂, W₄, W₆, O₁, O₂, O₄, O₆) 4. Mengontrol harga produk dipasaran agar tidak terlalu berbeda jauh dengan pesaing dengan mempertimbangkan keputusan harga yang diambil dengan resikonya oleh pemilik (W₂, W₄, W₅, W₆, O₁, O₂, O₄, O₆) 5. Meminimasi estimasi waktu pengiriman barang ke konsumen atau distributor (W₄, O₁, O₂, O₄, O₆)</p>

<u>Ancaman</u> <u>(Treats)</u>	<u>Strategi S-T</u>	<u>Strategi W-T</u>
T ₁ . Adanya penyakit yang membahayakan di perusahaan T ₂ . Kurangnya kerjasama antar kemitraan T ₃ . Ternak babi yang selalu terserang penyakit T ₄ . Kurangnya perhatian dari pemerintah T ₅ . Kurangnya teknologi yang ada di perusahaan T ₆ . Ekonomi yang kurang mendukung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tetap mempertahankan dan meningkatkan kualitas serta memberikan inovasi peternakan untuk menghadapi persaingan pasar (S₁, S₂, S₃, S₄, S₅, S₆, T₁, T₂, T₃, T₅, T₆) 2. Tetap mempertahankan hubungan yang baik dengan pemasok yang lebih banyak untuk dapat memenuhi permintaan pasar (S₁, S₂, S₄, S₆, T₁, T₂, T₃, T₄, T₆) 3. Melakukan kerjasama yang baik untuk memuaskan konsumen agar mempercayakan kebutuhannya dalam perusahaan (S₄, S₅, S₆, T₂, T₄, T₅, T₆) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas sumberdaya manusia (W₄, W₅, T₂, T₃, T₅, T₆) 2. Meningkatkan pemasok untuk meningkatkan jumlah produksi dan harga bisa terjangkau (W₅, W₆, T₁, T₂, T₃, T₆) 3. Pemilik bertanggung jawab atas segala keputusan di perusahaan (W₅, T₆) 4. Melakukan promosi yang inovatif (W₄, W₅, W₆, T₂, T₄, T₆) 5. Memberikan pelayanan maksimal dan harga yang terjangkau (W₅, W₆, T₁, T₂, T₃, T₆) 6. Menjaga kualitas produk (W₂, W₃, W₅, T₁, T₃, T₅) 7. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan/distributor jika ada keluhan (W₁, W₅, T₂) 8. Mencari peluang untuk memasarkan produk ke berbagai daerah (W₄, W₆, T₁, T₂, T₃, T₆)

Setelah melakukan matriks SWOT selanjutnya membuat analisis model kuantitatif sebagai dasar jumlah nilai skor pada tiap-tiap faktor yang ada pada masing-masing strategi S-O, W-O, S-T dan W-T berikut adalah tabel model kuantitatif rumusan strategi yaitu:

Tabel 4. Matriks Perencana Kombinasi Strategi Kuantitatif

IFAS EFAS	Strengths (S)	Weakness (W)
Opportunity (O)	Strategi SO: menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang $\frac{1,127 + 1,093}{2} = 1,11$	Strategi WO: meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang $\frac{1,376 + 1,093}{2} = 1,23$
Treats (T)	Strategi ST: menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman $\frac{1,127 + 1,421}{2} = 1,27$	Strategi WT: meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman $\frac{1,376 + 1,421}{2} = 1,4$

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Tabel 4 diketahui nilai strategi SO sebesar 1,11 yang diperoleh dari penjumlahan nilai faktor kekuatan (*Strengths*) dan faktor peluang (*Opportunity*) dibagi dua, juga dilakukan dengan cara yang sama untuk strategi ST sebesar 1,27; pada strategi WO sebesar 1,23; dan pada strategi WT sebesar 1,4. Strategi yang paling menonjol dari analisis SWOT ini terlihat pada strategi WT sehingga strategi ini yang diterapkan di PT. Farm Delta Peniwen Makmur Kepanjen Kabupaten Malang untuk mengembangkan usaha peternakan babi. Hasil analisa data primer tersebut sesuai dengan pendapat Wahyudi (2010) bahwa

penentuan strategi memerlukan suatu analisis mendalam serta menyeluruh mengenai lingkungan perusahaan. Strategi ini sesuai dengan pendapat Rangkuti (2011) terdapat empat macam strategi yang dihasilkan oleh SWOT yaitu: Strategi SO, strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya, Strategi ST, strategi dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi suatu ancaman yang ada. Strategi WO, strategi berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan. Strategi WT, strategi yang dilakukan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari suatu ancaman.

4. Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil analisis adalah pada matriks SWOT, strategi WT yang paling dominan pada kuadran IV yaitu sebesar 1,4 dengan hasil perhitungan IFAS dan EFAS pada diagram Cartesius (-0,249 ; -0,164). Perusahaan berupaya meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman dengan meningkatkan kualitas produk, sumberdaya manusia, jumlah produksi, pemilik dapat bertanggung jawab atas segala keputusan, melakukan promosi yang inovatif, memberikan pelayanan maksimal dengan harga yang terjangkau, menjaga relasi yang baik dengan distributor atau pelanggan mengenai keluhan yang ada, dan perusahaan dapat mencari peluang pasar di berbagai daerah.

Saran

Saran yang dapat dikutip dari kesimpulan yaitu perusahaan agar dapat lebih memaksimalkan faktor kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*) yang ada seperti mempertahankan hubungan yang baik dengan para karyawan, agen dan pelanggan, memperluas wilayah pemasaran dengan melakukan promosi digital, meningkatkan kualitas produksi, pemberian harga yang terjangkau beserta potongan harga, dan tidak kalah pentingnya dapat menjalin hubungan dengan competitor untuk menumbuhkan perekonomian masyarakat sekitar.

Daftar Rujukan

- Ardana, B, J dan Putra, H, K, D. 2010. *Ternak Babi*. Udayana University Press: Denpasar.
- BPS, Jawa Tengah. 2016. *Populasi Ternak menurut Kabupaten/Kota Dan Jenis Ternak di Provinsi Jawa Tengah*. Badan Pusat Statistik Jateng. 2016. <https://jateng.bps.go.id.html>.
- Budarsa, K. 2014. Potensi Ternak Babi Dalam Menyumbangkan Daging Babi di Bali. *Seminar Nasional Ternak Babi*. Vol.2014.2014.
- David, F. R. 2010. *Manajemen Strategi*. Edisi Kesembilan. PT Intan Sejati Klaten. Jakarta.
- Faatihah, Syifaa Nuur. 2016. Analisis Faktor-Faktor Lingkungan Internal dan Eksternal. *Jurnal Strategic Management*.7.2.
- Gultom, Y. 2010. *Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Babi (Studi Kasus di Ripayanly Farm Desa Pealinta Kecamatan Sipahuntar Kabupaten Tapanuli Utara)*. IPB. Bogor: IPB. <http://repository.ipb.ac.id/jspui/bitstream/123456789/49758/1/DO7ygu.pdf>.
- Rangkuti, F. 2011. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Solihin, I. 2012. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Erlangga.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Wahyudi, A, S. 2010. *Manajemen Strategi Pengantar Proses Berfikir Strategik*. Jakarta: Binaru Paksara.