

STRATEGI PENGEMBANGAN PENGOLAHAN AYAM POTONG DI PT. MALINDO FEEDMILL

DEVELOPMENT STRATEGY FOR BROILERS PROCESSING AT PT. MALINDO FEEDMILL

Tulus Widodo¹, Tanto Pratondo Utomo^{2*}, Erdi Suroso², Sri Hidayati², Dewi Sartika²,
Silaturahmi Widaputri²

¹ Program Studi Magister Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Lampung

²Jurusan Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Lampung

* email korespondensi: tanto.utomo@fp.unila.ac.id

Tanggal diterima: 28 Januari 2024

Tanggal disetujui: 11 Maret 2024

Tanggal terbit: 15 Maret 2024

Abstract

Local food-based agro-industry requires raw materials in the form of agricultural products that are suitable for processing into food products. The need for meat production as a source of animal protein for the community is increasing. This can be seen from the demand for chicken meat which is increasing every day. The high demand for chicken makes several meat business actors carry out slaughtering both in slaughterhouses and slaughterhouses. PT Malindo Feedmill is a company engaged in the animal feed industry, chick farming and broiler farming as well as processed food. Several aspects are needed to develop agro-industry at PT Malindo Feedmill so that the company can innovate for the future and can generate large revenues. In this case, it is necessary to analyze what businesses and strategies are applied for the development of agro-industry at PT Malindo Feedmill. Data analysis using the survey method and continued with SWOT analysis. The results of the SWOT analysis show that the establishment of a Chicken Slaughterhouse for the company is feasible for the company to establish, this is because the score of strengths and threats is 1.35 and opportunities and threats have a score of 2.19 which means that the chicken slaughterhouse development strategy is in quadrant 1 where the company has strengths and opportunities in running a business.

Keywords: broiler, chicken slaughterhouse, SWOT

Abstrak

Agroindustri berbasis pangan lokal memerlukan bahan baku berupa hasil pertanian yang sesuai untuk diproses menjadi produk pangan. Kebutuhan akan produksi daging sebagai sumber protein hewani untuk masyarakat semakin meningkat. Hal ini dapat dilihat dari permintaan daging ayam yang setiap hari semakin meningkat. Tingginya permintaan akan ayam membuat beberapa pelaku usaha daging melakukan pemotongan baik di rumah potong hewan maupun tempat-tempat pemotongan hewan. PT. Malindo Feedmill adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri pakan ternak, peternakan anak ayam dan peternakan ayam pedaging serta makanan olahan. Beberapa aspek diperlukan untuk mengembangkan agroindustri di PT. Malindo Feedmill agar perusahaan dapat berinovasi untuk kedepannya dan dapat menghasilkan pendapatan yang besar. Dalam hal ini diperlukannya analisis usaha dan strategi apa saja yang diterapkan untuk perkembangan agroindustri di PT. Malindo Feedmill. Analisis data menggunakan metode survei serta dilanjutkan dengan analisis SWOT. Hasil analisis SWOT menunjukkan yang diperoleh yaitu pendirian Rumah Potong Ayam bagi perusahaan layak didirikan oleh perusahaan, hal ini dikarenakan skor kekuatan dan ancaman sebesar 1,35 serta peluang dan ancaman yang memiliki skor 2,19 yang dimana berarti strategi pengembangan rumah potong ayam ada di quadran 1 yang dimana perusahaan memiliki kekuatan dan peluang dalam menjalankan usaha.

Kata kunci: ayam potong, RPA (rumah potong ayam), SWOT

PENDAHULUAN

Sektor industri berbasis pertanian (agroindustri) merupakan tulang punggung perekonomian nasional dan sumber

penghidupan sebagian besar rakyat Indonesia. Agroindustri berbasis pangan lokal memerlukan bahan baku berupa hasil pertanian yang sesuai untuk diproses

menjadi produk pangan. Hasil pertanian yang berasal dari produksi setempat akan mempermudah produsen agroindustri memperolehnya. Disamping lebih dekat sumber bahan bakunya, harganya bisa lebih murah dibanding membeli bahan baku dari daerah lain yang lokasinya lebih jauh. Bisa dikatakan bahwa agroindustri tersebut tumbuh seiring dengan ketersediaan bahan baku yang relatif mencukupi (Hattori, 2015).

Pengertian agroindustri dapat diartikan dua hal, yaitu pertama, agroindustri adalah industri yang usaha utamanya dari produk pertanian. Studi agroindustri pada konteks ini adalah menekankan pada food processing management dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan bakunya adalah produk pertanian. Arti yang kedua adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2000 dalam Tresnawati, 2010)

Lampung merupakan salah satu daerah penghasil pertanian, sektor ini memegang peranan penting dalam menumbuhkan perekonomian daerah. Hal ini dapat ditunjukkan dari banyaknya penduduk dan tenaga kerja yang hidup atau bekerja dari sektor pertanian atau dari produk nasional yang berasal dari pertanian. Salah satu sektor pertanian yang berperan dalam perekonomian yaitu usaha peternakan ayam pedaging. Kebutuhan akan produksi daging sebagai sumber protein hewani untuk masyarakat semakin meningkat. Hal ini dapat dilihat dari permintaan daging ayam yang setiap hari semakin meningkat. Salah satu jenis

ayam pedaging yang biasanya dikonsumsi masyarakat yaitu jenis ayam ras.

Ayam ras adalah jenis ayam pedaging yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat setiap harinya. Menurut Zulfanita (2011), ayam ras adalah istilah untuk menyebutkan *strain* ayam hasil budidaya teknologi yang memiliki karakteristik ekonomis dengan ciri khas pertumbuhan cepat sebagai penghasil daging, konversi pakan irit, siap dipotong pada usia relatif muda, serta menghasilkan kualitas daging berserat lunak. Data statistik Peternakan 2017 menunjukkan populasi ayam ras pedaging (broiler) mencapai 1,69 miliar ekor, ayam ras petelur (layer) mencapai 166,72 juta ekor dan ayam bukan ras (buras) mencapai 310,52 juta ekor (Rini, 2018).

Tingginya permintaan akan ayam membuat beberapa pelaku usaha daging melakukan pemotongan baik dirumah potong hewan maupun tempat-tempat pemotongan hewan. PT. Malindo Feedmill adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri pakan ternak, peternakan anak ayam (DOC/Day Old Chicken) dan peternakan ayam pedaging serta makanan olahan. Tapi masih ada beberapa aspek yang belum ada di PT. Malindo Feedmill, salah satunya yaitu belum memiliki Rumah Potong Hewan Sendiri. Untuk itu diperlukan mengetahui strategi pendirian usaha agroindustri di PT. Malindo Feedmill dengan menggunakan analisis SWOT.

BAHAN DAN METODE

Metode Penelitian

Penelitian ini membutuhkan data primer dan data sekunder. Data primer di dapat dari hasil wawancara dan observasi langsung dilapangan, sedangkan data sekunder dikumpulkan

melalui penelusuran pustaka atau laporan PT. Malindo Feedmill dan instansi terkait. Pengumpulan data ini bertujuan untuk memperoleh informasi, gambaran dan keterangan tentang hal-hal yang berhubungan dengan penelitian sehingga data tersebut diharapkan dapat digunakan untuk memecahkan masalah dan pertimbangan dalam mengambil keputusan. Data yang didapat selanjutnya dianalisis menggunakan metode analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, and Threats).

Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Pengumpulan seluruh data yang diperlukan dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa cara meliputi wawancara, pencatatan, studi literatur dan kepustakaan. Analisis data yang dilakukan pada penelitian ini meliputi Analisis SWOT dengan tahapan yaitu identifikasi variabel, klasifikasi variabel, penentuan bobot variabel, penentuan skala variabel, penentuan skor aspek SWOT, Perhitungan *strength posture* dan *competitive posture*, Penggambaran ordinat pada kuadran SWOT, dan penentuan rekomendasi strategi. Data yang diperoleh selanjutnya disajikan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan pendekatan manajemen strategi dan manajemen pemasaran (Supranto, 2003). Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif, matriks IFE/EFE, IE, dan SWOT (David, 2009). Matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Matriks SWOT

Faktor Internal	<i>Strengths (S)</i> Daftar Kekuatan :	<i>Weaknesses (W)</i> Daftar Kelemahan :
Faktor Eksternal	1. 2. 3.	1. 2. 3.
<i>Opportunities (O)</i>	Strategi S-O	Strategi W-O
Daftar Peluang :	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
1. 2. 3.		
<i>Treaths (T)</i>	Strategi S-T	Strategi W-T
Daftar Peluang :	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
1. 2. 3.		

Sumber: Rangkuti (2015)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal dalam strategi pendirian RPA terdiri dari faktor kekuatan dan faktor kelemahannya, yaitu

Manajemen atau Keuangan

Modal yang digunakan untuk mengembangkan pengolahan ayam potong termasuk membutuhkan biaya yang banyak. Apabila perusahaan ingin mendirikan sebuah Rumah Potong Ayam Sendiri dibutuhkan modal yang tidak sedikit, hal ini yang diperhatikan PT. Malindo Feedmill untuk mempertimbangkan mendirikan Rumah Potong Hewan.

Bahan Baku Produk

PT. Mallindo Feedmill memiliki beberapa rekan bisnis dalam pengembangan usaha ayam, untuk itu bahan baku produk tidak perlu dikhawatirkan, karna bahan baku akan selalu tersedia. Selain itu kualitas dari bahan baku juga sudah termasuk dalam katagori yang baik.

Pemasaran

Sarana promosi masih menjadi alat utama dalam pemasaran yang dilakukan PT. Malindo Feedmill. Pendistribusian dilakukan sendiri oleh karyawan-karyawan perusahaan. Selain itu PT. Malindo Feedmill selalu menjaga pelayanan terbaiknya bagi konsumen-konsumennya, sehingga tidak sulit nantinya untuk memasarkan produk olahan ayam potong.

Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal dalam strategi pendirian RPA terdiri dari faktor peluang dan faktor ancaman, yaitu.

Perilaku Konsumen

Kebutuhan akan protein bagi masyarakat sangat tinggi, terutama masyarakat yang suka mengonsumsi daging. Daging ayam masih menjadi pilihan utama dalam masyarakat, selain harga yang masih bisa terjangkau daging ayam juga mengandung protein yang tinggi. Menurut Poko (1999), daging ayam memiliki kadar protein yang tinggi dan kadar lemak yang cenderung sedikit

Pangsa Pasar yang Luas

Penjualan daging ayam tidaklah begitu sulit, hal ini dikarenakan di setiap daerah selalu membutuhkan daging. Di pasar-pasar selalu menyediakan produk daging ayam. Permintaan daging ayam yang sudah dipotong lebih banyak dibutuhkan dibandingkan ayam yang masih utuh, karna biasanya penjual dipasar lebih suka menerima produk ayam yang sudah dipotong.

Persaingan Kompetitor

Adanya beberapa perusahaan yang memiliki usaha di bidang produksi ayam membuat persaingan antar perusahaan akan semakin tinggi. Hal ini menyebabkan beberapa perusahaan sudah melakukan pengembangan dalam industri pengolahan

ayam. Diantaranya ada beberapa perusahaan yang sudah memiliki Rumah Potong Hewan sendiri, yang dimana itu memudahkan mereka untuk memasok bahan baku ke konsumen. Selain itu juga adanya ancaman dari pendatang baru yang sudah mulai mengembangkan industri ayam potong.

Harga Bahan Baku yang Fluktuatif

Harga dari produk daging ayam yang tidak menentu menjadi ancaman tersendiri dari beberapa perusahaan. Apabila daging ayam sedang tinggi, banyak dari konsumen yang lebih memilih mengonsumsi sumber protein dari bahan baku lainnya.

Matriks IFE (Internal Factor Evaluation)

Perumusan strategi dalam mengembangkan usaha dengan pendirian rumah potong ayam menggunakan analisis matriks IFE. Analisis matriks IFE didapat berdasarkan hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan sebagai komponen faktor internal. Penentuan nilai bobot dan rating faktor internal dan eksternal diperoleh dari 6 responden. Setelah bobot dan rating diperoleh, kemudian bobot dan rating dikalikan untuk mendapatkan nilai atau skor. Berdasarkan hasil identifikasi diperoleh 13 faktor strategis internal usaha yang terdiri atas 7 kekuatan dan 6 kelemahan. Hasil perhitungan analisis matriks IFE disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Analisis Matriks IFE

No	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Harga jual Produk yang terjangkau konsumen	0,09	4,67	0,40
2	Kualitas Produk ayam potong yang dihasilkan	0,10	4,50	0,44
3	Kapasitas produksi ayam yang konstan	0,05	3,50	0,18
4	Lokasi pemotongan ayam	0,04	2,83	0,13
5	Teknologi pemotongan ayam yang digunakan	0,07	3,50	0,26
6	Manajemen Bahan Baku	0,07	3,17	0,22
7	Produk yang dihasilkan sesuai standar MUI dan ada logo halal	0,10	4,67	0,44
8	Sumber daya Manusia yang memadai	0,07	3,50	0,24
9	Luas wilayah pemasaran	0,09	3,83	0,33
	Total Kekuatan			2,64
Kelemahan				
1	Minimnya pengembangan produk ayam potong	0,07	3,83	0,29
2	Sarana prasarana produksi yang masih sederhana	0,08	3,83	0,31
3	Modal usaha terbatas	0,09	4,17	0,35
4	Pemasaran produk	0,09	3,83	0,34
	Total Kelemahan			1,29
	Total Skor Faktor Kekuatan-kelemahan			1,35

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa, harga jual yang bisa terjangkau konsumen merupakan kekuatan terbesar dalam aspek adanya rumah potong ayam sendiri dengan nilai bobot 0,09; nilai rating 4,67 dan skor 0,40. Sedangkan kelemahan terbesar yaitu karna modal usaha yang terbatas dari perusahaan yaitu dengan bobot 0,09; rating 4,17 dan skor 0,35. Total skor faktor internal kelayakan memiliki rumah potong hewan sebesar 1,35. Skor bobot total dibawa rata-rata 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah. Nilai yang berada diatas rata-rata 2,5 menunjukkan posisi internal cukup kuat yang memiliki kemampuan diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan serta mengantisipasi kelemahannya (David,2006).

Kekuatan terbesar yang dimiliki dengan adanya RPA terletak pada kualitas produk ayam potong yang nantinya dapat diterima para konsumen baik serta harga

masih bisa terjangkau oleh konsumen. Dengan adanya rumah potong hewan sendiri nantinya dapat mengatasi permintaan produksi akan ayam potong tersebut.

Kualitas daging yang baik seharusnya sesuai dengan standar operasional yang ditetapkan. Agar mendapat hasil yang maksimal peralatan yang digunakan baiknya yang sudah bersifat modern atau canggih. Selain itu sebaiknya bahan baku yang digunakan harus berkualitas baik. Agar dapat menjamin produk yang halal, sebaiknya RPH menggunakan sarana yang memadai untuk pemeriksaan ayam potong yang dihasilkan, seperti kebersihan harus diperhatikan, memenuhi kode etik dan tata cara pemotongan hewan yang tepat. Lokasi dari rumah potong hewan sebaiknya jauh dari perkotaan dan pemukiman dan memiliki saluran pembuangan air yang baik agar limbah yang dihasilkan tidak mencemarkan lingkungan sekitar dan pengelolaan limbah yang sesuai dengan analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL), (Lestari,1994).

Matriks EFE (External Factor Evaluation)

Analisis matriks EFE adalah hasil dari identifikasi terhadap faktor eksternal yang memberikan informasi kepada pemilik suatu usaha yang berupa peluang dan ancaman yang dihadapi. Penentuan skor diperoleh dari pembobotan dan pemberian rating oleh masing-masing responden dengan total responden sebanyak 6 responden. Total skor dapat dihitung dengan cara mengalikan bobot dan rating. Berdasarkan hasil identifikasi akan diperoleh 10 faktor strategis eksternal usaha yang terdiri atas 8 peluang dan 2

ancaman. Hasil perhitungan analisis matriks EFE disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Analisis Matriks EFE

No	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1	Daya beli masyarakat tinggi	0,10	4,00	0,41
2	Bertambahnya populasi penduduk	0,09	3,67	0,35
3	Perkembangan teknologi produksi	0,10	4,00	0,39
4	Pendapatan perkapita masyarakat	0,10	3,83	0,38
5	Pola hidup masyarakat sudah modern	0,09	3,83	0,36
6	Pangsa pasar sangat luas	0,10	3,83	0,38
7	Kerja sama dengan pihak distributor	0,10	4,67	0,48
8	Perkembangan dunia internet	0,10	3,67	0,36
Total Peluang				3,11
Ancaman				
1	Adanya fluktuasi harga bahan baku	0,11	4,17	0,46
2	Persaingan kualitas dan kuantitas antar industri ayam potong	0,11	4,33	0,46
Total Ancaman				0,92
Total Skor Faktor Peluang-ancaman				2,19

Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa, adanya kerjasama dengan mitra-mitra dan pihak distributor merupakan peluang terbesar dalam aspek adanya rumah potong di perusahaan dengan nilai bobot 0,10; nilai rating 4,67 dan skor 0,48. Sedangkan ancaman terbesar yaitu karna adanya persaingan kualitas dan kuantitas yang dihasilkan rumah potong ayam di perusahaan yaitu dengan bobot 0,11; rating 4,33 dan skor 0,46. Total skor yang dimiliki kelayakan pendirian rumah potong ayam sebesar 2,19. Skor total berada pada skala rata-rata diatas 2 dianggap sedang. Skor tersebut mengindikasikan bahwa kelayakan pendirian rumah potong ayam sudah dapat merespon dengan baik faktor eksternal dengan memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman. Peluang utama yang dimiliki oleh kelayakan pendirian rumah potong ayam terletak pada adanya daya beli masyarakat yang tinggi terhadap konsumsi ayam potong. Pangsa pasar yang luas juga memudahkan perusahaan

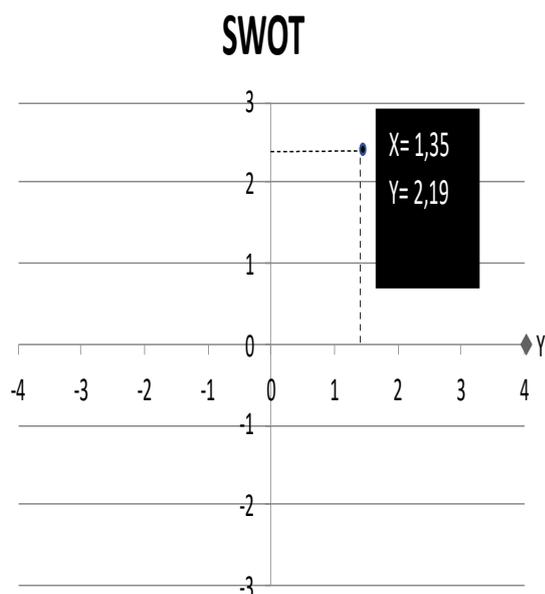
nantinya dalam mendistribusikan produk hasil olahan ayam potong tersebut.

Menurut Pearce dan Robinson (2003), persaingan timbul dikalangan anggota industri diakibatkan karena perusahaan saling bersaing dalam memperebutkan posisi yang menggunakan taktik seperti persaingan harga, introduksi produk, dan perang iklan. Munculnya pesaing dapat berdampak terhadap harga jual produk akhir. Hal ini dapat mempengaruhi konsumen dalam membeli produk, karna faktor harga dan kualitas mempengaruhi konsumen nantinya dalam memilih produk serta kemampuan konsumen nantinya dalam membeli produk.

Perumusan dan Penetapan Alternatif Strategi

Matriks Internal-Eksternal

Tahap selanjutnya yang digunakan setelah melakukan analisis faktor internal dan eksternal, yaitu dengan proses perumusan strategi. Metode yang dilakukan pada tahap ini melalui pemetaan dengan menggunakan matriks IE. Proses pemetaan dilakukan agar penentuan dalam pengambilan strategi lebih mudah. Penyusunan matriks IE dilakukan dengan mengkombinasikan nilai yang diperoleh pada matriks IFE dan EFE. Hasil dari kedua matriks tersebut akan menjadi input matriks IE dalam menentukan posisi kelayakan pendirian rumah potong ayam disuatu perusahaan tersebut.



Gambar 1. Hasil Analisis Matriks Internal-Eksternal

Skor bobot total dari matriks IFE sebesar 1,35 dan skor bobot total EFE sebesar 2,19 menunjukkan bahwa pendirian rumah potong ayam untuk perusahaan berada diposisi kuadran I. Menurut David (2009), pada posisi ini strategi yang tepat digunakan oleh suatu usaha adalah strategi tumbuh dan membangun (*grow and build*)..

Alternatif strategi yang dihasilkan pada matriks IE yakni strategi umum yang tidak memiliki implementasi strategi yang lebih teknis. Oleh karena itu diperlukan langkah-langkah yang lebih kongkret yang dapat memberikan uraian lebih detail mengenai alternatif strategi yang sebaiknya dilakukan perusahaan untuk mendirikan rumah potong ayam

Analisis Matriks SWOT

Analisa lain yang digunakan untuk merumuskan alternatif strategi yang digunakan dalam pendirian rumah potong ayam yaitu menggunakan analisis Matriks SWOT. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilih berbagai hal yang dapat mempengaruhi keempat faktor, yaitu kekuatan (*strength*),

kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancamannya (*threats*) (Rangkuti, 2015). Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal pendirian rumah potong ayam, maka dapat disusun beberapa alternatif strategi matriks SWOT. Hasil analisis matriks SWOT pendirian rumah potong hewan disajikan Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Analisis Matriks SWOT Pendirian Rumah Potong Hewan

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Internal	Harga jual produk yang relatif dapat terjangkau konsumen Kualitas produksi ayam yang dapat diterima konsumen Kapasitas produksi ayam yang konstan	Minimnya pengembangan produk ayam potong Sarana dan prasarana produksi masih bersifat sederhana Modal yang terbatas Pemasaran produk
Faktor Eksternal	Lokasi pemotongan ayam Teknologi pemotongan ayam yang digunakan Manajemen bahan baku Produk yang sesuai standar MUI Sumber Daya Manusia yang memadai Luas wilayah pemasaran	
Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
Daya beli masyarakat tinggi Bertambahnya populasi penduduk Perkembangan teknologi produksi Pendapatan perkapiita masyarakat Pola hidup masyarakat sudah modern Pangsa pasar yang luas Kerjasama dengan pihak distributor Perkembangan dunia internet	1. Memperluas pansa pasar dengan cara meningkatkan produksi ayam potong dengan harga yang dapat relative terjangkau konsumen. 2. Meningkatkan kualitas ayam potong agar dapat diterima konsumen dan pihak distributor dengan baik. 3. Pemotongan harus sesuai standar MUI dan label menggunakan logo Halal.	Melakukan kegiatan promosi serta menentukan letak lokasi yang strategis
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
Adanya fluktuasi harga bahan baku Persaingan kualitas dan kuantitas antar industri ayam potong	Menyiapkan produksi ayam potong yang berkualitas untuk meningkatkan persaingan	Memanfaatkan prasarana produksi yang baik dan meningkatkan pengembangan produk ayam potong

KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapatkan dari penelitian ini adalah strategi pengembangan rumah potong ayam ada di kuadran 1, yang berarti strategi S-O yang layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z. 2002. Meningkatkan Produktifitas Ayam Ras Pedaging. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Ahmad Reza Ommani. 2011. Strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT) analysis for farming system businesses management: Case of wheat farmers of Shadervan District, Shoushtar Township, Iran". Shoushtar, Iran: Department of Agricultural Management, Shoushtar Branch, Islamic Azad University.
- Arifin, Bustanul. 2004. Budidaya Ayam Broiler. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Assauri, Sofjan. 2013. Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages. Rajawali Pers. Jakarta.
- Astuti, I., I M. Mastika dan G.A.M.K. Dewi, 2016. Performa ayam broiler yang diberikan ransum mengandung tepung kult buah naga tanpa dan dengan *Aspergillus niger* terfermentasi. *Majalah Ilmiah Peternakan*: 19 (2): 75 – 70.
- Badan Standarisasi Nasional. 1999. SNI-01-6159-199. Rumah Potong Hewan.
- Badar, AK., Anam, M., dan Assagofi H. J. 2013. Agroindustri di Indonesia. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus.
- Cahyono, Puguh. 2016. "Implementasi Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode SWOT Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Jasa Ansuransi Kecelakaan Dan Kematian Pada PT. Prudential Cabang Lamongan". *Jurnal Manajemen. Universitas Islam Lamongan*. Vol 1. No. 2.
- David, Fred R. 2009. Manajemen Strategis. Salemba Empat. Jakarta.
- Dewanti, A. C. 2014. Pengaruh Berbagai Jenis Bahan Litter terhadap Respon Fisiologis Broiler Fase Finisher di Closed House. Skripsi. Jurusan Peternakan Fakultas Pertanian, Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Fadilah R. 2004. Kunci Sukses Beternak Ayam Broiler di Daerah Tropis. Agromedia Pustaka. Depok.
- Fatimah, Fajar Nur'aini D. 2016, Teknik Analisis SWOT, Quadrant, Jakarta.
- Ferrel, O.C & D, Harline. 2005. Marketing Strategy. South Western: Thomson Corporation.
- Harumdewi, E, 2018. Pengaruh pemberian pakan protein mikropartikel dan probiotik terhadap pencernaan lemak dan perlemakan daging pada ayam broiler. Fakultas peternakan dan pertanian universitas diponegoro. Semarang.
- Hattori, 2015. Agroindustri. Makalah. <http://bukudg.blogspot.co.id/2015/05/AGROINDUSTRI.html>. (Diakses Tanggal 05 Januari 2022).
- Kasmir, Jakfar. 2003. Studi Keleyakan Bisnis. Predana Media Grup. Jakarta.
- McLeod, Raymond. 1996. Sistem Informasi Manajemen II. Jakarta: Prenhallindo.
- Marimin. 2010. Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok. IPB
- Marom AT, Kalsum U, Ali U. 2017. Evaluasi Performansii Broiler Pada Sistem Kandang Closed House dan Open House Dengan Altitude Berbeda. *Dinamika Rekasatwa*, Vol.2, No. 2, 21 Agustus 2017. Fakultas Islam Malang. Malang.
- Nadzir., A. Tusi, A. Haryanto. 2015. Evaluasi desain kandang ayam broiler di desa Rejobinangun, Kecamatan Raman Utara, Kabu-paten Lampung Timur. *Jurnal Teknik Pertanian Lampung* 4(4): 255-266.
- Pattiselano, F. dan S. Y. Randa. 2005. Efek frekuensi penaburan zeolit pada alas litter terhadap kualitas lingkungan

- kandang ayam pedaging. *Animal Production* 7(2): 89-94.
- Rangkuti, Freddy. 2000. *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2014. *Analisis SWOT*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rini. S.R. 2018. Pengaruh Perbedaan Suhu Pemeliharaan Terhadap Kualitas Fisik Daging Ayam Broiler Periode Finisher. Fakultas Pertanian. Universitas Diponegoro.
- Saputro, B., Firmansyah, dan F. Houesni. 2021.
- Sarjana, T. A. 2007. *Manajemen ternak unggas*. UNDIP Press. Semarang.
- Situmorang, Paulus. 2008. *Pengantar Pasar Modal*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Soeparno. 2009. *Ilmu dan Teknologi Daging*. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Suardana, I.W. dan I. B. N. Swacita. 2009. *Higiene Makanan*. Bali: Udayana University Press.
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. ANDI Yogyakarta. Yogyakarta.
- Suprijatna, E., U. Atmomarsono dan R. Kartasudjana. 2008. *Ilmu Dasar Ternak Unggas*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Susanti ED, Dahlan M, Wahyuningsih D. 2016. Perbandingan Produktivitas Ayam Broiler Terhadap Sistem Kandang Terbuka (Open House) Dan closedhouse Di UD Sumber Makmur Kecamatan Sumber Rejo Kabupaten Bojonegoro. Fakultas Peternakan. Universitas Islam Lamongan. Lamongan.
- Tamalluddin, F. 2012. *Ayam Broiler 22 Panen Lebih Untung*. Penebar Swadaya. Depok.
- Tampubolon, J. R. 2016. *Strategi Pengembangan Usaha Peternak Ayam Boiler*. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Tresnawati, D. 2010. *Analisis Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang*. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Turban, E., Aronson, J.E., Liang, T.P., Sharda, R. 2011. *Decision Support and Business Intelligence Systems*. 8th Edition. New Jersey. Prentice Hall, Inc.
- Ulfah, M dan Joko D. S. 2011. *7 Jurusan Menjadi Peternak Ayam Ras Pedaging*. Penerbit Swadaya. Jakarta
- Wurlina dan D.K. Weles. 2012. Teknologi Kandang Tertutup (Closed House) terhadap Berat Badan, Mortalitas dan Waktu Panen Ayam Pedaging. Surabaya. *Jurnal Peternakan*, 5 (3) : 215-218.
- Yani, A., H. Suhardiyanto, Erizal, dan B. P. Purwanto. 2011. Analysis of air temperature distribution in a closed house for broiler in wet tropical climate. *Media Peternakan*. 37 (2): 87 – 94.
- Yunni Rusmawati DJ. 2017. Analisis Pengaruh Experiential Marketing Terhadap Loyalitas Pelanggan (Study Kasus Di Cv. Lamongan Sports Center), Volume II, No. 3.
- Zulfanita, E.M. Roisu, dan D.P. Utami. 2011. Pembatasan Ransum Berpengaruh Terhadap Pertambahan Bobot Badan Ayam Broiler Pada Periode Pertumbuhan. *Jurnal Ilmu-ilmu Pertanian*. Vol. 7. NO. 1: 59-60.