

**ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TERNAK KALKUN MITRA ALAM
KABUPATEN PRINGSEWU PROVINSI LAMPUNG**

*(Business Analysis and Strategic Development of Mitra Alam Turkey farm
In Pringsewu District of Lampung Province)*

Adelia Rizky, Dwi Haryono, Eka Kasymir

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Jl. Prof. Dr. Soemantri Brodjonegoro No.1
Bandar Lampung 35145, Telp. 082281877895, E-mail: aadeliarizky@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to analyze business activities and strategic development of Mitra Alam turkey farming Pringsewu District of Lampung Province. This research method is a case study, using descriptive data analysis by applying the formulation of economic evaluations which are revenue, Break Even Point (BEP), R/C ratio and SWOT analysis. These results indicate that turkey farm of Mitra Alam is potential to be developed. The position of Mitra Alam turkey farm is in quadrant II which belongs to diversification area. The priorities strategic for Mitra Alam turkey farm are development of quality product by following the coach and business training to develop turkey breeding in other places, using advanced technologies to increase the quality and quantity according to the preference of people on consuming high nutritious product, hire a professional animal husbandry to keep the quality, so people know the benefits of turkeys.

Key words: strategic development, SWOT analysis, turkey farm

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memberikan peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Subsektor pertanian yang memiliki potensi baik untuk dikembangkan adalah peternakan. Pembangunan peternakan bertujuan untuk menghasilkan produk ternak yang mampu mencukupi kebutuhan masyarakat akan protein hewani. Jumlah populasi masyarakat Indonesia yang terus meningkat serta pemenuhan akan protein hewani yang belum berjalan sesuai dengan harapan, menyebabkan perlu adanya alternatif sumber protein hewani dan dorongan untuk pengembangan produk ternak.

Industri perunggasan menjadi pemicu utama perkembangan usaha pada subsektor peternakan. Unggas menjadi produk ternak paling banyak dipilih oleh masyarakat Indonesia untuk memenuhi kebutuhan protein hewani karena produk unggas mudah diperoleh dan ketersediaan beraneka ragam. Pengembangan ternak unggas menjadi cara yang tepat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan protein hewani yang terus meningkat seiring dengan peningkatan jumlah penduduk dan pendapatan masyarakat.

Kalkun adalah salah satu unggas yang dapat dijadikan ternak penghasil daging dan telur (Rasyaf dan Amrullah 1983). Daging kalkun memiliki protein tinggi dan rasa lebih enak

dibandingkan dengan unggas lainnya. Pertumbuhan kalkun lebih cepat dan dapat menyediakan daging 2-3 kali lebih banyak. Keunggulan daging kalkun lainnya yaitu memiliki lemak dan kolesterol yang rendah serta aman dikonsumsi karena pemeliharaan secara alami, sehingga kalkun dapat menjadi alternatif ternak unggas sebagai sumber protein masyarakat.

Jumlah usaha ternak kalkun masih sedikit di dalam negeri, sehingga peluang usaha ternak kalkun sangat besar. Peternakan kalkun terbesar di Provinsi Lampung berada di Desa Sukoharjo I yang berdiri sejak tahun 2009. Usaha ternak ini memiliki jumlah populasi kalkun terbanyak. Pendirian usahaternak dilakukan untuk memenuhi permintaan daging unggas khususnya daging kalkun, serta dilatarbelakangi oleh kondisi permintaan masyarakat yang terus meningkat atas produk unggas.

Usaha ternak kalkun Mitra Alam memiliki harapan memperoleh keuntungan besar dari hasil menjual produk kalkun. Berdasarkan keterangan pemilik ternak produksi kalkun yang dihasilkan tidak sesuai dengan potensi genetiknya, sehingga tidak mampu memenuhi permintaan masyarakat yang terus meningkat. Hal tersebut tentu berbeda dengan tujuan usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk memperoleh keuntungan maksimal, yang seharusnya semakin banyak jumlah barang yang

ditawarkan maka kemungkinan memperoleh keuntungan akan semakin besar.

Analisis usaha berdasarkan evaluasi ekonomi perlu dilakukan pada usaha ternak kalkun Mitra Alam agar dapat melihat tingkat pendapatan yang telah dicapai serta memberikan manfaat bagi usaha ternak untuk mengetahui kemampuannya. Permasalahan yang ada pada usahaternak kalkun Mitra Alam merupakan permasalahan yang berasal dari faktor internal maupun faktor eksternal yang dapat menghambat pengembangan usaha, sehingga perlu adanya perumusan strategi pengembangan ternak kalkun Mitra Alam yang didasarkan pada analisis menyeluruh terhadap faktor lingkungan eksternal dan internal untuk memperoleh strategi yang tepat dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Berdasarkan permasalahan yang ada, maka tujuan penelitian ini yaitu mengetahui tingkat keuntungan usaha ternak kalkun Mitra Alam, mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dan, menyusun strategi prioritas pengembangan usaha ternak kalkun Mitra Alam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada usaha ternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu, karena usaha ternak kalkun Mitra Alam adalah satu-satunya usahaternak kalkun terbesar yang ada di Provinsi Lampung. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Studi kasus adalah suatu metode penelitian yang memusatkan diri secara intensif dan mendalam terhadap suatu objek dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus (Nawawi 1991). Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui kuesioner dan wawancara langsung dengan pemilik usaha ternak kalkun Mitra Alam, data sekunder diperoleh dari instansi pemerintah terkait.

Metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung pendapatan usaha ternak kalkun Mitra. Metode analisis data kualitatif yang digunakan untuk menyusun strategi pengembangan usaha ternak kalkun Mitra Alam yaitu menggunakan analisis SWOT.

Analisis Pendapatan

Analisis pendapatan berdasarkan evaluasi ekonomi dilakukan untuk mengetahui pendapatan usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk satu periode.

Evaluasi ekonomisecara matematis, dapat dihitung menggunakan rumus berikut :

$$TC = FC + VC.....(1)$$

Keterangan :

TC = Biaya total (Rp)

FC = Biaya tetap (Rp)

VC = Biaya variabel (Rp)

$$TR = Q \times PQ.....(2)$$

Keterangan :

TR = Penerimaan total (Rp)

Q = Jumlah produk (Ekor)

PQ = Harga (Rp)

Arviansyah (2015) menjelaskan total pendapatan diperoleh dengan cara mengurangi total penerimaan dengan total biaya dalam suatu proses produksi. Perhitungan total pendapatan menurut Soekartawi (2002) dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC.....(3)$$

Keterangan :

π = Pendapatan(Rp)

TR = Penerimaan Total (Rp)

TC = Biaya Total (Rp)

$$BEP \text{ unit} = \frac{TFC}{\text{Harga Penjualan} - AVC}.....(4)$$

Keterangan :

TFC = Biaya tetap (Rp)

AVC = Biaya variabel (Rp)

$$BEP \text{ Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Volume penjualan}}.....(5)$$

Analisis R/C rasio digunakan untuk mengetahui apakah usahaternak kalkun MitraAlam di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu layak untuk dikembangkan atau tidak layak untuk dikembangkan. Anggraini (2015) melakukan perhitungan R/C rasio dengan membagi antara penerimaan dan total biaya. Analisis R/C rasio dapat dihitung dengan rumus di bawah ini :

$$R/C \text{ rasio} = \text{Penerimaan/Total Biaya}.....(6)$$

Kriteria penilaian R/C rasio sebagai berikut :

- 1) R/C > 1, usaha ternak kalkun Mitra Alam layak untuk dikembangkan,

- 2) $R/C = 1$, usaha ternak kalkun Mitra Alam tidak untung dan tidak rugi, dan
- 3) $R/C < 1$, berarti usaha ternak kalkun Mitra Alam tidak layak dikembangkan.

Strategi Pengembangan

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal pada usaha ternak kalkun Mitra Alam. Tujuan analisis lingkungan internal adalah untuk melihat seberapa besar kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh organisasi (Wheelen dan Hunger 2004). Faktor-faktor SWOT tersebut akan menganalisis bagaimana cara memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman, untuk merencanakan strategi yang sepatutnya diambil pada masa mendatang (Rangkuti 2005).

Penyusunan strategi pengembangan dilakukan melalui beberapa tahapan. Tahap pertama, dengan cara menentukan faktor internal dan faktor eksternal. Tahap kedua, yaitu pemberian bobot serta perangkangan tiap-tiap komponen ke dalam matriks IFAS dan EFAS dengan pemberian skala 0,0 untuk komponen yang dianggap tidak penting dan 1,0 untuk komponen paling penting. Tahap ketiga, menyilangkan tiap-tiap komponen dari hasil yang perangkangan matriks IFAS dan EFAS untuk menghasilkan strategi pengembangan dan tahap terakhir melakukan pembobotan terhadap strategi yang dihasilkan berdasarkan visi misi yang dimiliki oleh usahaternak kalkun Mitra Alam, sehingga terdapat 10 strategi prioritas berdasarkan analisis SWOT.

Pembobotan mengacu pada teori David (2004), yaitu menentukan derajat kepentingan relatif menggunakan tabel catur. Penentuan bobot faktor internal dan eksternal dilakukan dengan memberikan bobot angka pada faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Nilai pembobotan adalah sebagai berikut, 0 jika faktor horizontal dianggap lebih penting daripada faktor vertikal, 1 jika faktor vertikal dan horizontal dianggap sama-sama penting dan 2 jika faktor vertikal lebih penting daripada faktor horizontal.

Penentuan komponen eksternal dan internal pada penelitian ini mengacu pada komponen yang digunakan oleh Prabowo (2015) dan Sari (2015) serta kondisi keadaan usaha ternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu. Komponen internal pada penelitian ini antara lain, sumberdaya manusia, infrastruktur usaha,

produksi, dan pemasaran, sedangkan untuk komponen eksternal yang digunakan yaitu lembaga pengembangan usaha, perkembangan teknologi, pasar, konsumen, dan kebijakan pemerintah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Pembibitan dan Pembesaran Kalkun Mitra Alam

Berdasarkan hasil pengamatan pembudidayaan usaha ternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu dibagi dalam dua proses yaitu pembibitan dan pembesaran. Hal tersebut dilakukan pemilik berdasarkan pengalaman dan pengetahuan yang didapatkan dari berbagai literatur. Pembibitan kalkun dimulai dari seleksi induk hingga menetas telur untuk memperbaiki kualitas bibit dan memperbanyak populasi, sedangkan pembesaran difokuskan untuk mendapatkan nilai tambah dengan cara meningkatkan bobot maupun kualitas kalkun. Usaha ternak kalkun Mitra Alam melakukan pembibitan dan pembesaran secara terpisah dan terspesialisasi.

Pembibitan

Pembibitan kalkun dilakukan dalam beberapa tahapan, yaitu seleksi induk kalkun, pemeliharaan induk kalkun, penyimpanan telur kalkun, penetasan telur kalkun, penanganan anak kalkun umur 1 hari (*day old turkey*), pemeliharaan kalkun 1 hari sampai dengan 8 minggu. Seleksi induk kalkun pada usaha ternak kalkun Mitra Alam bertujuan untuk mendapatkan bibit kalkun yang berkualitas sehingga pengembangbiakan kalkun yang menyangkut produktivitas telur, fertilitas, daya tetas dan kualitas anak kalkun sesuai yang diharapkan. Induk kalkun yang telah diseleksi akan masuk pada proses pemeliharaan.

Pemeliharaan induk kalkun bertujuan untuk menghasilkan telur dengan jumlah dan kualitas yang optimal. Pemeliharaan induk kalkun dilakukan sesuai dengan kebutuhan kalkun dengan menerapkan teknologi yang ramah lingkungan serta efisien. Pemeliharaan terdiri dari pemberian pakan dan minum, sistem perkandangan, sanitasi lingkungan dan cara tepat mengatasi penyakit.

Usaha ternak kalkun Mitra Alam melakukan penyimpanan telur yang dihasilkan indukan pada lemari penyimpanan telur yang bertujuan untuk menjaga suhu serta kelembabannya. Telur kalkun setelah melalui proses penyimpanan dilemari,

maka akan ditetaskan dengan bantuan mesin tetas manual. Penggunaan mesin bertujuan untuk menghangatkan telur sehingga daya tetas telur kalkun mampu mencapai 70-80 persen. Waktu normal untuk menetaskan telur kalkun adalah 28 hari.

Anak kalkun yang baru menetas memiliki beberapa karakter yang berbeda dengan unggas lain. Oleh karena itu, usaha ternak kalkun Mitra Alam melakukan pemindahan anak setelah anak kalkun berusia 8 Minggu. Pada usia kalkun 8 minggu, anak kalkun baru dapat berdiri kokoh.

Aspek Analisis Usaha Pembibitan Kalkun

Usaha ternak kalkun Mitra Alam memulai usahanya dengan memproduksi DOT. Jumlah induk kalkun pada usahaternak kalkun Mitra Alam adalah 53 ekor betina dan 27 ekor jantan. Satu ekor kalkun betina mampu menghasilkan 16 telur dengan daya tetas rata-rata sebesar 70 persen, sehingga jumlah produksi DOT mencapai 594 ekor dalam satu kali proses produksi.

Hasil pembibitan DOT, selanjutnya akan dibesarkan menjadi kalkun bibit 8 minggu, dimana total biaya produksi untuk 168 ekor bibit kalkun 8 minggu adalah Rp18.917.238. Harga jual untuk bibit kalkun umur 8 minggu yaitu Rp120.000 maka pendapatan atas biaya total sebesar Rp1.183.722 per produksi bibit kalkun 8 minggu. Nilai titik impas (BEP) volume produksi yaitu 127 ekor dan nilai titik impas (BEP) harga adalah Rp112.933/ekor. Nilai BEP Volume produksi serta BEP harga menunjukkan bahwa usaha ternak kalkun Mitra Alam harus menjual bibit kalkun 8 minggu sebanyak 127 ekor atau menjual sebesar Rp112.933/ekor agar dapat mencapai titik impas.

Pembesaran

Proses pembesaran pada usaha ternak kalkun Mitra Alam dimulai pada umur kalkun 8 minggu dengan lama pemeliharaan 12 minggu dan 16 minggu. Perawatan kalkun terdiri dari pemberian pakan dan minum, sistem perkandangan dan sanitasi lingkungan serta penanganan penyakit.

Hasil wawancara dengan pemilik usaha ternak kalkun Mitra Alam kalkun lebih menyukai hijauan daun, sehingga usaha ternak kalkun Mitra Alam menanam sendiri tanaman pakan untuk menjamin kualitas dan ketersediaan pakan kalkun. Usaha ternak kalkun Mitra Alam dalam menempatkan

kandang kalkun telah memenuhi beberapa persyaratan seperti lokasi kandang terbuka agar udara tetap bersih dan sehat untuk perkembangan kalkun, jauh dari pemukiman penduduk dan keramaian yang dapat menyebabkan kalkun *stress*, dekat dengan sumber air bersih, lahan di sekitar kandang luas dan subur untuk menanam tanaman pakan.

Cara mencegah atau mengobati kalkun yang dilakukan oleh usaha ternak kalkun Mitra Alam adalah dengan menggunakan beberapa herbal yang berkhasiat untuk memperkuat sistem imunitas kalkun. Herbal yang dapat menekan dan mencegah perkembangan virus antara lain adalah herbal nimba, sambiloto, dan meniran.

Aspek Analisis Usaha Pembesaran Kalkun

Bibit kalkun 8 minggu untuk pembesaran adalah sebanyak 383 ekor, terdiri dari 307 ekor kalkun betina dan 76 ekor kalkun jantan. Kalkun pembesaran oleh pemilik usahaternak kalkun Mitra Alam dijual sebagai bibit maupun daging. Bobot rata-rata karkas kalkun betina dan jantan adalah 2,3-3,9 kg. Penjualan kalkun terdiri dari penjualan daging dengan harga Rp85.000/kg dan harga bibit mencapai Rp250.000 – Rp360.000.

Total biaya produksi untuk pembesaran kalkun jantan dan betina yaitu Rp67.022.649. Pendapatan atas biaya total usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk kegiatan pembesaran mencapai Rp23.257.141. Pendapatan tersebut diperoleh dari hasil penerimaan penjualan kalkun pembesaran dikurangi biaya produksi untuk pembesaran kalkun dimulai dari kalkun berumur 8 minggu.

Nilai titik impas (BEP) volume produksi pembesaran adalah 157 ekor kalkun betina dan 50 ekor kalkun jantan yang diperoleh dari total biaya tetap tunai dan yang diperhitungkan dibagi dengan harga penjualan per unit kalkun yang kemudian dikurangi dengan biaya variabel rata-rata. Nilai titik impas (BEP) harga kalkun betina dewasa yaitu Rp172.748 dan untuk kalkun jantan adalah Rp279.796. Nilai perhitungan BEP menunjukkan bahwa usaha ternak kalkun Mitra Alam mampu menghasilkan dan menjual kalkun diatas nilai titik impas. Hasil penjualan yang lebih dari nilai titik impas tersebut menjadi keuntungan bagi usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk setiap penjualannya.

Tabel 1. Analisis biaya dan pendapatan pada usaha ternak kalkun Mitra Alam per produksi

Uraian	Jumlah	Satuan	Harga	Nilai (Rp)
Penjualan Bibit				
Penjualan bibit kalkun 8 minggu	168	Ekor	120.000	20.160.000
Penjualan bibit kalkun betina 20 minggu	92	Ekor	250.000	23.000.000
Penjualan bibit kalkun jantan 24 minggu	8	Ekor	360.000	2.880.000
Total	268			<u>46.040.000</u>
Uraian	Jumlah	Bobot (kg)	Harga	Nilai (Rp)
Penjualan Daging				
Penjualan daging betina	215	2.3	85.000	42.032.500
Penjualan daging jantan	68	3.9	85.000	22.542.000
Total	283			<u>64.574.500</u>
Penerimaan				<u>110.614.500</u>
I. Biaya Variabel	Jumlah		Satuan	Nilai (Rp)
Bibit kalkun 8 minggu	168		Ekor	15.240.571
Kalkun betina dan jantan	383		Ekor	59.746.935
Jumlah biaya variable				<u>74.987.506</u>
II. Biaya Tetap	Jumlah		Satuan	Nilai (Rp)
Bibit kalkun 8 minggu	168		Ekor	3.676.667
Kalkun betina dan jantan	383		Ekor	7.275.714
Jumlah Biaya Tetap				<u>10.952.381</u>
Total Biaya Produksi				<u>85.939.886</u>
Keuntungan				
1. Keuntungan atas Biaya Variabel				35.362.994
2. Keuntungan atas Biaya Total				24.674.614
R/C atas Biaya Variabel				1.48
R/C atas Biaya Total				1.29

Usaha ternak kalkun Mitra Alam melakukan penjualan bibit dan daging. Penjualan kalkun bibit terdiri dari bibit kalkun 8 minggu, bibit kalkun 20 minggu dan kalkun 24 minggu. Analisis pendapatan usaha ternak kalkun Mitra Alam mulai dari pembibitan 8 minggu sampai dengan pembesaran dapat dilihat pada Tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1, penerimaan dari hasil penjualan bibit kalkun adalah Rp46.040.000, sedangkan penerimaan hasil penjualan daging kalkun adalah Rp64.574.500. Total penerimaan yang diperoleh usaha ternak kalkun Mitra Alam dalam satu periode produksi mencapai Rp110.614.500. Total biaya produksi untuk pembibitan kalkun 8 minggu dan pembesaran kalkun adalah Rp85.939.886. Keuntungan usaha ternak kalkun Mitra Alam atas biaya total mencapai Rp24.674.614 dengan nilai R/C rasio atas biaya total yaitu 1,29. Nilai R/C rasio tersebut >1, sehingga menunjukkan bahwa usaha ternak kalkun Mitra Alam layak untuk dikembangkan.

Analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan untuk melihat lingkungan internal dan eksternal yang berpengaruh dalam kelangsungan usaha ternak kalkun Mitra Alam. Tabel Matriks IFAS untuk

kekuatan dan kelemahan dapat dilihat pada Tabel 2 dan 3. Lingkungan internal yang mempengaruhi perkembangan usaha ternak kalkun Mitra Alam diantaranya adalah sumberdaya manusia, lokasi usaha, teknologi penunjang, produksi, dan pemasaran. Penentuan komponen internal tersebut mengacu pada penelitian Sari (2015), dimana lokasi usaha menjadi salah satu komponen internal yang mempengaruhi perkembangan usaha perdagangan telur eceran di pasar tradisional.

Lokasi yang strategis menjadi kekuatan utama bagi usaha ternak kalkun Mitra Alam menjalankan usahanya, dimana tanah yang subur dan luas dimanfaatkan untuk menanam tumbuhan pakan ternak berkualitas dan dapat menjamin ketersediaan pakan bagi kalkun. Lokasi usaha yang jauh dari pemukiman menjadi keuntungan dalam mengembangkan kalkun untuk menghindari kalkun menjadi *stress*. Kelemahan utama usaha ternak kalkun Mitra Alam terletak pada penggunaan teknologi yang masih bersifat sederhana. Teknologi produksi kalkun yang belum sesuai dengan perkembangan yang ada menjadi salah satu penyebab produksi kalkun usaha ternak Mitra Alam belum optimal. Keterbatasan modal menjadi kekurangan bagi usaha ternak kalkun Mitra Alam mengikuti perkembangan teknologi.

Lingkungan eksternal yang mempengaruhi perkembangan usaha ternak kalkun Mitra Alam diantaranya lembaga penunjang, konsumen, teknologi, pesaing, dan kebijakan pemerintah. Tabel Matriks EFAS usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk peluang dan ancaman masing-masing dapat dilihat pada Tabel 4 dan 5.

Peluang pasar produk kalkun yang besar menjadi motivasi bagi usaha ternak untuk meningkatkan produksi bibit maupun daging kalkun, sedangkan kelemahannya terletak pada biaya kegiatan pelatihan dan pengembangan usaha ternak kalkun yang relatif mahal.

Skor terbobot pada faktor internal bernilai positif, artinya usaha ternak kalkun Mitra Alam memiliki kekuatan yang lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Kekuatan yang ada dapat menutupi kelemahan karena total skor untuk kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahannya. Total skor kekuatan pada usaha ternak kalkun Mitra Alam sebesar 2,74 dan total skor faktor kelemahan yaitu 2,30.

Hasil total skor ini sejalan dengan penelitian Prabowo (2015), mengenai strategi pengembangan usahatani ubi kayu di Kecamatan Menggala Kabupaten Tulang Bawang yang memperoleh faktor internal bernilai positif, karena total skor faktor kekuatan yaitu 2.51 lebih besar dibandingkan total skor kelemahan 1.55. Penentuan skor pada usaha ternak kalkun Mitra Alam dilakukan dengan cara mengalikan antara nilai bobot dan rating, sehingga dapat diperoleh total skor. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Putri (2014), mengenai strategi pengembangan budidaya rumput laut di Pulau Pahawang Kabupaten Pesawaran yang memperoleh skor untuk setiap komponen dengan cara mengalikan antara masing-masing nilai bobot dan ratingnya.

Skor total faktor internal dan eksternal pada usaha ternak kalkun Mitra Alam dapat dibuat menjadi diagram SWOT, dengan cara mendapatkan titik potong antara sumbu X dan sumbu Y dari hasil menghitung selisih nilai faktor internal dan faktor eksternal. Nilai titik potong untuk sumbu X diperoleh dari selisih antara kekuatan dan kelemahan yaitu +0,44 dan titik potong sumbu Y didapatkan dari hasil selisih antara peluang dan ancaman yaitu -0,22. Diagram SWOT dapat dilihat pada Gambar 1.

Tabel 2. Matriks IFAS usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk kekuatan

Komponen	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
SDM	Pemilik usaha berpengalaman dan sangat memahami teknik budidaya kalkun	0,22	3	0.66
Lokasi usaha	Lokasi usaha ternak strategis	0,26	3	0.78
Teknologi penunjang	Penerapan teknologi penunjang usaha	0,22	2	0.44
Produk	Produk berkualitas	0,13	4	0.52
Pemasaran	Jumlah permintaan produk kalkun terbilang tinggi	0,17	2	0.34
Jumlah		1,00		2.74

Tabel 3. Matriks IFAS usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk kelemahan

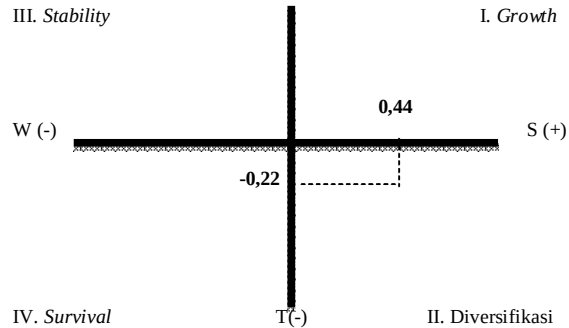
Komponen	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
SDM	Seluruh kegiatan bergantung pada pemilik usaha ternak	0.25	2	0.50
Lokasi usaha	Kondisi jalan rusak dan minim alat transportasi	0.20	2	0.40
Teknologi penunjang	Penggunaan teknologi produksi masih sederhana	0.20	3	0.60
Produk	Produktivitas belum optimal	0.25	2	0.50
Pemasaran	Belum adanya kegiatan promosi	0.10	3	0.30
Jumlah		1.00		2.30

Tabel 4. Matriks EFAS usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk peluang

Komponen	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Lembaga penunjang	Terdapat tempat pembinaan dan pelatihan usaha beternak kalkun	0,32	2	0,64
Kebijakan pemerintah	Dukungan pemerintah Kabupaten Pringsewu untuk pengembangan kalkun	0,15	3	0,45
Kemajuan teknologi	Perkembangan kemajuan teknologi produksi, informasi, komunikasi dan distribusi	0,11	2	0,22
Konsumen	Munculnya gaya preferensi masyarakat mengkonsumsi produk makanan bernilai gizi tinggi	0,21	2	0,42
Pesaing	Peluang pasar untuk produk kalkun yang besar	0,21	4	0,84
Jumlah		1,00		2,57

Tabel 5. Matriks EFAS usaha ternak kalkun Mitra Alam untuk ancaman

Komponen	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Total Skor
Lembaga penunjang	Biaya pelatihan relatif mahal	0,25	4	1,00
Kebijakan pemerintah	Minimnya kegiatan pengembangan kalkun lokal	0,30	2	0,60
Kemajuan teknologi	Perkembangan teknologi sulit diterapkan	0,15	2	0,30
Konsumen	Pengetahuan masyarakat yang rendah pada kalkun	0,15	3	0,45
Pesaing	Berkembangnya produk unggas lain yang beragam idan lebih terjangkau	0,15	3	0,45
Jumlah		1,00		2,80



Gambar 1. Diagram SWOT faktor internal dan eksternal

Berdasarkan diagram SWOT pada Gambar 1 terlihat bahwa usaha ternak kalkun Mitra Alam berada pada kuadran II. Kuadran II berada pada posisi diversifikasi strategi yang artinya usaha ternak kalkun Mitra Alam berada dalam kondisi mantap, namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga usaha ternak kalkun Mitra Alam akan mengalami kesulitan untuk terus menjalankan usahanya apabila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya.

Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan usaha ternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu adalah strategi yang lebih diprioritaskan serta dipilih oleh pemilik usaha ternak kalkun, karena dianggap berkaitan dan membantu dalam pengembangan usaha ternak kalkun Mitra Alam. Strategi prioritas didapatkan dengan cara menyilangkan faktor internal dan eksternal. Adapun sepuluh strategi prioritas yang dapat diterapkan sesuai dengan letak kuadran dan pendekatan visi misi usaha ternak kalkun Mitra Alam adalah :

1. Meningkatkan pengalaman pemilik usaha dan pengetahuan teknik budidaya kalkun untuk meningkatkan produksi dengan mengikuti pembinaan dan pelatihan usaha beternak kalkun
2. Menggunakan teknologi penunjang usaha untuk menghasilkan produk kalkun berkualitas sesuai dengan munculnya gaya preferensi masyarakat mengkonsumsi produk makanan bernilai gizi tinggi
3. Bekerjasama dengan seorang profesional dibidang peternakan agar seluruh kegiatan tidak bergantung pada pemilik usaha ternak untuk meningkatkan kualitas serta kuantitas sehingga konsumen mengetahui keunggulan dan manfaat produk kalkun

4. Memanfaatkan lokasi usaha ternak yang strategis dan lahan yang subur untuk menghasilkan daging kalkun secara alami untuk menjaga kualitas kalkun, sehingga mampu bersaing dengan produk unggas lain yang lebih terjangkau
5. Meningkatkan kegiatan promosi untuk menambah volume penjualan sehingga mampu mengisi peluang pasar untuk produk kalkun yang besar
6. Meningkatkan produksi dan inovasi untuk lebih menarik perhatian pemerintah dengan cara rutin mengikuti pembinaan dan pelatihan agar kualitas kalkun terjaga
7. Memanfaatkan teknologi ramah lingkungan hasil kreatifitas pemilik usaha ternak kalkun Mitra Alam dengan tetap menyesuaikan perkembangan teknologi produksi agar produksi kalkun Mitra Alam terus bertambah.
8. Mengoptimalkan penjualan kalkun meskipun kondisi jalan rusak dan minim alat transportasi untuk meningkatkan pendapatan sehingga pendapatan meningkat dan mampu mengikuti perkembangan teknologi
9. Meningkatkan kegiatan promosi untuk menambah volume penjualan dengan memanfaatkan dukungan pemerintah Kabupaten Pringsewu untuk pengembangan kalkun
10. Meningkatkan kualitas serta kuantitas sesuai dengan jumlah permintaan produk kalkun yang tinggi sesuai dengan perkembangan kemajuan teknologi produksi, informasi, komunikasi dan distribusi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian usaha ternak kalkun Mitra Alam yang melakukan kegiatan pembibitan dan pembesaran kalkun lokal layak untuk dikembangkan. Keuntungan usaha ternak kalkun Mitra Alam dalam satu periode produksi mencapai Rp24.674.614 dengan nilai R/C rasio yaitu 1.29. Hasil analisis lingkungan usaha ternak kalkun Mitra Alam, maka komponen internal terdiri dari sumberdaya manusia, infrastruktur usaha, produksi, dan pemasaran, sedangkan untuk komponen eksternal yaitu lembaga pengembangan usaha, perkembangan teknologi, pasar, konsumen, dan kebijakan pemerintah. Strategi prioritas utama yang dapat digunakan dalam mengembangkan usaha ternak kalkun Mitra Alam yaitu meningkatkan pengalaman pemilik usaha dan pengetahuan teknik budidaya kalkun dengan

mengikuti pembinaan dan pelatihan usaha beternak kalkun di berbagai tempat.

DAFTAR PUSTAKA

- Arviansyah R, Widjaya S, Situmorang S. 2015. Analisis pendapatan dan sistem pemasaran susu kambing di Desa Sungai Langka Kecamatan Gedung Tataan Kabupaten Pesawaran. *JIIA*, 3 (4) : 363-369. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1085/990> [20 April 2016]
- Anggraini HF, Hepiana DA, Adawiyah R. 2015. Pendapatan dan kesejahteraan peternak kambing anggota dan non anggota kelompok di Desa Sungai Langka Kecamatan Gedung Tataan Kabupaten Pesawaran. *JIIA*, 3 (4) : 393-401. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1089>. [28 April 2016]
- David FR. 2004. *Konsep Manajemen Strategi*. PT Prehalindo. Jakarta.
- Nawawi. 1991. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Prabowo IH, Haryono D, Affandi MI. 2015. Strategi pengembangan usahatani ubi kayu di Kecamatan Menggala Kabupaten Tulang Bawang. *JIIA*, 3 (1) : 48-56. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1017>. [28 April 2016]
- Putri D, Sayekti WD, Rosanti N. 2014. Analisis pendapatan dan strategi pengembangan budidaya rumput laut di Pulau Pahawang Kecamatan Punduh Pidada Kabupaten Pesawaran. *JIIA*, 2 (1) : 56-63. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/561>. [28 April 2016]
- Rangkuti F. 2005. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rasyaf M, Amrullah IK. 1983. *Beternak Kalkun*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sari TY, Hudoyo A, Nugraha A. 2015. Analisis finansial dan strategi pengembangan usaha telur eceran di Pasar Tradisional Kota Bandar Lampung. *JIIA*, 3 (3) : 243-250. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1048>. [28 April 2016]
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Wheelen TL, Hunger DJ. 2004. *Strategic Management and Business Policy*. Ed 9. Pearson Prentice Hall. New Jersey.