

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN
BURUNG MURAI BATU(*Copsychus malabaricus*) PADA APBN
(ASOSIASI PENANGKAR BURUNG NUSANTARA)
Di Korwil Sumatera Utara**

SKRIPSI

Oleh :

**RIVALDI ARI TARUNA
NPM : 1604300183
Program Studi : AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2020**

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN
BURUNG MURAI BATU(*Copsychus malabaricus*) PADA APBN
(ASOSIASI PENANGKAR BURUNG NUSANTARA)
Di Korwil Sumatera Utara

SKRIPSI

Oleh :

RIVALDI ARI TARUNA
1604300183
AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata-I (S1) pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing,



Mailina Harahap, S.P., M.Si.
Ketua



Akbar Habib, S.P., M.P.
Anggota

Disahkan Oleh ;
Dekan



Assoc. Prof. Dr. Ir. Asritanarni Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 04-06-2021

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Rivaldi Ari Taruna

Npm : 1604300183

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Studi kasus di APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) di Korwil Sumatera Utara” adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (*plagiaris*), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Dengan pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Juni 2021

Yang Menyatakan



RIVALDI ARI TARUNA

RINGKASAN

Rivaldi Ari Taruna “Strategi Pengembangan Usaha Peternakan burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Studi kasus di APBN (Asosiasi penangkar burung nusantara) di Korwil Sumatera Utara” Dibimbing oleh : Mailina Harap, S.P.,M.Si., sebagai ketua pembimbing dan Akbar Habib,S.P., M.P., sebagai anggota komisi pembimbing. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal usaha peternakan burung Murai Batu serta mengetahui strategi pengembangan usaha peternakan burung murai batu (*Copsychus malabaricus*) Studi kasus di APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) di Korwil Sumatera Utara pada Bulan Desember 2020 sampai Bulan Maret 2021. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif untuk mengetahui faktor imternal dan eksternal usaha peternakan burung Murai Batu dan menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weaknees, Opportunities dan Threats*) untuk menegtahui faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan usaha peternakan burung Murai Batu dan adanya peluang dan ancaman dari usaha peternakan burung Murai Batu digunakan untuk memperoleh informasi mengenai strategi pengembangan usaha peternakan burung Murai Batu. Hasil penelitian menunjukkan beberapa faktor internal dan eksternal yang terdapat pada usaha peternakan burung Murai Batu. faktor internal utama kekuatan usaha peternakan burung Murai Batu adalah pengalaman dalam usaha peternak burung Murai Batu, dan kelemahan utama yaitu modal yang digunakan merupakan modal sendiri. Kemudian faktor eksternal utama peluang usaha peternak burung Murai Batu adalah produksi pada burung Murai Batu terbilang cukup tinggi dan ancaman persaingan antara Murai Batu ring. Beberapa bentuk alternatif strategi pengembangan usaha yaitu memanfaatkan akses ke lokasi usaha peternak burung Murai Batu yang strategis. Memanfaatkan harga jual yang bersaing dengan menambahkan fasilitas umum untuk kenyamanan para konsumen dan juga peningkatan pelayanan kepada para konsumen, serta peningkatan kualitas dari SDM (Sumber Daya Manusia) yang berpengaruh terhadap kemajuan dari usaha peternakan burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Studi kasus di APBN (Asosiasi penangkar burung nusantara) di Korwil Sumatera Utara.

SUMMARY

Rivaldi Ari Taruna "Business Development Strategy for the Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Bird Farming Case Study in APBN (Archipelago Bird Breeders Association) at Korwil NORTH Sumatera" Supervised by : Mailina Harap, S.P.,M.Si., as the head supervisor and Akbar Habib, S.P., M.P., as a member of the supervisory commission. Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture, University of Muhammadiyah North Sumatra. This study aims to determine the internal and external factors of the ramp business and to determine the strategy farming business and to know the Strategy for the Development of the Batu Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Farming Business Batu Murai Bird (*Copsychus malabaricus*) A case study in the APBN (Archipelago Bird Breeding Association) in North Sumatra Regional Coordinator in December 2020 to March 2021. This study uses a descriptive analysis method to determine the internal and external factors of the Murai Batu bird farming business and uses a SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunities and Threats) to determine the internal factors, namely the strengths and weaknesses of the Murai Batu bird farming business and the opportunities and threats from the business. Murai Batu bird farm is used to obtain information about the strategy of developing Murai Batu bird farming business. The results showed several internal and external factors contained in the Murai Batu bird farming business. The main internal factor of the strength of the Murai Batu bird farming business is experience in the Murai Batu bird business, and the main weakness is that the capital used is its own capital. Then the main external factor for business opportunities for Murai Batu bird breeders is the production of Murai Batu birds which is quite high and the threat of competition between Murai Batu ring. Several alternative forms of business development strategies are utilizing access to the strategic location of the Murai Batu bird breeder business. Utilizing competitive selling prices by adding public facilities for the convenience of consumers and also improving services to consumers, as well as improving the quality of HR (Human Resources) that influence the progress of the Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) breeding business. Case study in the APBN (Archipelago Bird Breeders Association) in the Regional Coordinator of NORTH Sumatera.

Keywords : Murai Batu bird breeder business, Internal and External factors, Business development strategy.

RIWAYAT HIDUP

Rivaldi Ari Taruna, dilahirkan pada tanggal 01 Oktober 1996 di Marendal 1, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara Merupakan anak ke- 2 dari 3 bersaudara dari pasangan AyahandaTua Wardiman dan Ibunda Mujinem.

Jenjang pendidikan yang telah ditempuh hingga saat ini adalah sebagai berikut :

1. Pada tahun 2003-2009 menempuh pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 101788 Marendal 1, Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang.
2. Pada tahun 2009-2012 menempuh pendidikan Sekolah Madrasah Tsanawiyah (Mts) di Mts Negeri 1 Medan Jl Pertahanan, Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang.
3. Pada tahun 2012 -2015 menempuh pendidikan Sekolah Madrasah Aliyah Negeri 3 Medan (MAN) di MAN 3 Medan Jl pertahanan, Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang.
4. Pada tahun 2016 masuk ke perguruan tinggi, Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Pada tahun 2019 melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Socfin Indonesia Kebun Matapao Kecamatan Teluk Mengkudu Kabupaten Serdang Bedagai.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya serta nikmat yang begitu besar baik nikmat iman dan nikmat islam, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi lengkap yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Studi kasus APBN (Asosiasi penangkar burung nusantara)”. Skripsi ini digunakan untuk memenuhi syarat dalam rangka menyelesaikan program Sarjana Pertanian di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dalam penulisan ini, penulis banyak bantuan dari pihak lain, maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Teristimewa untuk kedua Orang tua yaitu Ayahanda dan Ibunda yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta, kasih sayang, dan ketulusan serta memberikan motivasi baik moral maupun materi.
2. Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si. Selaku Ketua Komisi Pembimbing penulis dalam menyusun skripsi.
3. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P. Selaku Anggota Pembimbing penulis dalam menyusun skripsi dan selaku ketua Program Studi Agribisnis.
4. Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Asritanarni Munar., M.P. Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Terima kasih kepada seluruh Bapak dan Ibu Dosen yang telah ikhlas membimbing saya selama perkuliahan.
6. Terimakasih kepada Sahabat yang selalu mendukung dan membantu penulis serta teman-teman yang lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Medan, Juni 2021

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
SUMMARY	ii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian	4
Manfaat Penelitian	5
TINJAUAN PUSTAKA	6
Landasan Teori	6
Pengertian Strategi	7
Pengertian Pengembangan usaha	9
Lingkungan Internal	9
Lingkunga Eksternal	10
Analisis SWOT	10
Matriks Faktor Strategi Internal	11
Matriks Faktor Strategi Eksternal	12

Matrik SWOT	14
Penelitian Terdahulu	16
Kerangka Pemikiran	19
METODE PENELITIAN	20
Metode Penelitian	20
Metode Penentuan Lokasi Penelitian	20
Metode Penarikan Sampel	20
Metode Pengumpulan Data	20
Metode Analisis Data	21
Definisi Operasional Penelitian	24
Batasan Operasional	24
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	25
Letak dan Luas Daerah	25
Daerah Lokasi Penelitian	25
Deskripsi Asosiasi Penangkar burung Nusantara (APBN)	26
Karakteristik Sampel	28
HASIL DAN PEMBAHASAN	30
Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal.....	30
KESIMPULAN DAN SARAN	48
Kesimpulan	48
Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN	52

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks SWOT	15
2.	Matriks Faktor Strtegi Internal/Eksternal.....	22
3.	Karakteristik Sampel Berdasarkan Usia	28
4.	Karakteristik Sampel Berdasarkan Jenis Kelamin	29
5.	Karakteristik Sampel Berdasarkan Pendidikan	29
6.	Matriks internal Usaha Ternak Burung Murai Batu	36
7.	Matriks Eksternal Usaha Ternak Burung Murai Batu	37
8.	Analisis SWOT Strategi Usaha Ternak Burung Murai Batu	39

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT	13
2.	Kerangka Pemikiran.....	19
3.	Struktur Organisasi Asosiasi Penangkar Burung Nusantara APBN	27
4.	Diagram Analisis SWOT Hasil Pengolahan data Internal dan Eksternal	38

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Kuisisioner Penelitian	52
2.	Data Responden Penelitian	57
3.	Hasil Perhitungan Rating Faktor Internal Kekuatan	58
4.	Hasil Perhitungan Rating Faktor Eksternal Kelemahan	59
5.	Hasil Perhitungan Rating Faktor Internal Peluang	60
6.	Hasil Perhitungan Rating Faktor Internal Ancaman	61

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Budidaya burung berkicau dan burung hias merupakan salah satu kegemaran masyarakat Indonesia. Burung kicau atau burung hias digemari karena pemeliharaan tidak memerlukan lahan yang luas dan tidak menimbulkan pencemaran lingkungan. Burung berkicau mampu juga menghasilkan suara yang indah, sehingga bisa menjadi hiburan bagi masyarakat. Jika hal ini dikelola dengan baik, maka bisa mendatangkan keuntungan secara ekonomis, meningkatkan pendapatan masyarakat, bahkan sangat prospektif sebagai ajang bisnis.

Kebijakan pemerintah dalam pemeliharaan burung diatur dalam Peraturan Pemerintah (PP) No. 8 Tahun 1999 tentang Pemanfaatan Jenis Tumbuhan dan Satwa Liar Bab IX: Pemeliharaan untuk Kesenangan Pasal 37 ayat (1) “Setiap orang dapat memelihara jenis tumbuhan dan satwa untuk tujuan kesenangan”, serta ayat (2) “Tumbuhan dan satwa liar untuk keperluan pemeliharaan untuk kesenangan hanya dilakukan terhadap jenis yang tidak dilindungi”. Bagi pihak yang ingin melakukan pemeliharaan satwa liar untuk kesenangan harus memenuhi persyaratan sesuai dengan PP No. 8 Tahun 1999 pasal 40 ayat (1) mewajibkan untuk (a) memelihara kesehatan, kenyamanan dan keamanan satwa liar peliharaannya dan (b) menyediakan tempat dan fasilitas yang memenuhi standar pemeliharaan satwa liar.

Burung adalah salah satu jenis hewan peliharaan yang banyak digemari masyarakat saat ini. Banyak jenis burung yang dipelihara karena kemerduan suaranya dan keindahan warna bulunya. Disaat aktivitas seharian yang padat dan melelahkan, bermain dengan hewan peliharaan seperti burung, merupakan salah satu cara yang dilakukan untuk mengurangi stress, karena burung memiliki kicauan

yang berirama dan nada yang merdu, sehingga membuat kita menjadi lebih tenang (Sudrajat, 2014).

Di antara banyak jenis burung yang diperjual belikan, jenis burung murai batu merupakan salah satu burung memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Anakan Murai Batu umur 2--3 bulan dapat dihargai antara Rp.2.000.000-Rp.5.000.000 bergantung pada kualitas indukan. Murai Batu yang sudah berprestasi dan sering memenangkan lomba dapat dihargai hingga ratusan juta rupiah. Hal ini merupakan salah satu alasan banyak orang yang mulai menangkarkan murai batu. Dikarenakan burung Murai Batu relatif beradaptasi, mudah dijinakan, dan tidak mudah stres asal diberikan yang memadai.

Burung Murai Batu memiliki nama yang berbeda-beda. Kebanyakan berasal dari Sumatera Seperti burung Murai Batu Medan, Burung Murai Batu Aceh, Burung Murai Batu Sabang, Burung Murai Batu Brodan, Burung Murai Batu Bahorok, Burung Murai Batu Lampung, Burung Murai Batu Nias. Selain itu terdapat juga jenis Burung Murai Batu lain, seperti Burung Murai Batu Borneo, Burung Murai Batu Irian, dan Burung Murai Batu Jawa, namun banyak dari peternakan lebih memilih jenis burung Murai Batu yang berasal dari Medan dikarenakan memiliki karakteristik yang unik dan berbeda dari jenis burung murai batu yang lain. Sehingga tidak heran jika harga Burung Murai Batu Medan bisa mencapai harga jutaan rupiah. Sampai saat ini diketahui secara umum bahwa penyediaan (*supply*) burung untuk memenuhi permintaan burung Murai Batu sangat bergantung dari hasil alami atau perburuan liar. Hal ini menyebabkan ketersediaan burung Murai Batu di alam semakin sedikit dan sulit didapat. Upaya yang dapat dilakukan oleh masyarakat dalam mengatasi eksploitasi burung yang ada di alam

adalah dengan melakukan pengembangan terhadap penangkaran burung murai batu agar penangkar lokal diharapkan kegiatan perburuan secara ilegal dapat dikurangi supaya tidak terjadi kepunahan terhadap Burung Murai Batu (Agung, 2016).

Pengembangan usaha pembesaran Murai Batu Medan sangat berpotensi dikembangkan sebagai usaha yang cukup rumit bahkan kadang mengalami kegagalan. Sebenarnya bila dilakukan secara profesional dengan manajemen yang baik maka lebih cepat mendapatkan keuntungan. Burung Murai batu dianggap burung yang sensitif dan sulit untuk ditangkarkan permasalahan dari usaha ini adalah burung Murai Batu masih belum maksimal terbukti sampai saat ini anakan yang dihasilkan banyak yang mati akibat serangan hama dan penyakit. dikarenakan burung jenis ini sangat sensitif terhadap lingkungan, perubahan suhu yang tidak tentu dan cuaca yang ekstrim merupakan penyebab utama kegagalan para penangkar. Jika burung ini sudah stres sangat sulit untuk mengobatinya bahkan setelah bertelur pun masih banyak tantangan agar telur bisa menetas.

Usaha ternak burung murai batu (*Copsychus malabaricus*) yang berada di Kota Medan menunjukkan bahwa ternak burung Murai Batu cukup banyak diminati masyarakat umum. Hobi memelihara burung yang digemari oleh beberapa kalangan dan juga diperlombakan Burung Murai Batu, yang terkenal dengan kicauannya, dikarenakan banyaknya penggemar burung Murai Batu menjadikan peluang usaha yang cukup menjanjikan. Berdasarkan uraian uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul

“Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Studi kasus APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) Di Korwil Sumatera Utara”.

Rumusan Masalah

1. Apa lingkungan internal yang terdapat pada usaha peternakan burung murai batu (*Copsychus malabaricus*) APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) Di Korwil Sumatera Utara ?
2. Apa lingkungan eksternal yang terdapat pada usaha peternakan burung murai batu (*Copsychus malabaricus*) APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) Di Korwil Sumatera Utara ?
3. Bagaimna strategi pengembangan usaha pada peternakan burung murai batu (*Copsychus malabaricus*) APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) Di Korwil Sumatera Utara ?

Tujuan Masalah

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pada peternakan burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) Di Korwil Sumatera Utara.
2. Untuk mengetahui lingkungan internal pengembangan usaha pada Peternakan urung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) Di Korwil Sumatera Utara.
3. Untuk mengetahui lingkungan eksternal pengembangan usaha pada peternakan burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) Di Korwil Sumatera Utara.

Manfaat Penelitian

Secara umum penelitian ini bertujuan untuk menjawab masalah yang telah dikemukakan di atas, adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Manfaat secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan perkembangan ilmu pengetahuan terutama bagi penulis sendiri dan juga mahasiswa yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut.
2. Manfaat Secara Praktis
 - a. Sebagai bahan kajian sekaligus pelengkap pengetahuan strategi pengembangan usaha peternak burung murai batu.
 - b. Diharapkan penelitian ini dapat menambah referensi bagi masyarakat pada umumnya.
 - c. Menyempurnakan penelitian yang terdahulu.

TINJUAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Burung Murai Batu memiliki kicauan yang baik dengan suara merdu, bermelodi, dan sangat bervariasi. Berbagai jenis burung *family Turdidae* pada umumnya memiliki pola warna yang beragam dan menarik. Ukuran tubuhnya rata-rata sedang, kepalanya bulat, kakinya agak panjang, paruhnya runcing dan ramping, dan sayapnya lebar. Pada habitat *in situ*, Murai Batu lebih banyak dijumpai di dataran rendah sampai ketinggian lebih dari 1.000 mdpl. Pemberian kroto atau telur semut rangrang diberikan pada saat burung murai batu baru menetas sampai umur satu minggu. Setelah umur satu minggu pemberian pakan yaitu jangkrik karena dianggap anakan burung Murai Batu sudah mampu mencerna. Burung Murai Batu membutuhkan air minum sebanyak 4-5 kali jumlah pakannya. Air sangat dibutuhkan dalam proses metabolisme tubuh, termasuk mengatur temperatur (panas) tubuh, mempertahankan keseimbangan volume darah dan makanan dalam proses pencernaan. Ada beberapa faktor yang diduga berpengaruh terhadap jumlah telur dalam satu kali peristiwa bertelur diantaranya umur burung, berat badan, makanan, kondisi kesehatan dan lingkungan kandang (luas, suhu dan kelembaban serta gangguan lingkungan) (Putranto dkk, 2018).

Klasifikasi Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) menurut Mua'rif (2012) adalah sebagai berikut: Kingdom :

Animalia Filum	: <i>Chordata</i>
Kelas	: <i>Aves</i>
Ordo	: <i>Passeriformes</i>
Famili	: <i>Muscicapidae</i>

Genus : *Copsychus*

Spesies : *Copsychus malabaricus*

Burung Murai Batu dikenal juga sebagai jenis burung yang bersifat teritorial dan sangat kuat dalam mempertahankan. Wilayahnya seperti tempat untuk bersarang (*nesting*), perkawinan (*mating*) dan tempat mencari makan (*feeding area*). Dalam proses penjadohan sepasang burung murai batujantan dan betina dalam sangkar masing-masing diletakkan dalam posisi berdekatan/bersebelahan. Apabila keduanya saling tertarik atau berjodoh maka akan dapat dilihat tingkah laku menerima (*receptiveness*) yang ditandai dengan kedua burung selalu berdekatan dan saling merespon kicauan (bersahut-sahutan). Proses penjadohan dapat berlangsung dalam waktu yang cukup panjang antara 2-3 minggu bahkan berbulan-bulan. Setelah kedua indukan burung Murai Batu telah siap kawin, kedua indukan tersebut dimasukkan ke dalam kandang penangkaran yang berukuran 1 x 2 x 2 m² untuk melakukan perkawinan. Idealnya indukan yang akan ditangkarkan adalah Murai Batu yang sudah berumur 1-2 tahun. Terdapat 7 jenis kegiatan pemeliharaan utama burung murai batu yang dilakukan oleh para pemelihara. Adapun kegiatan tersebut adalah *sunbathing* (berjemur), *shower* (burung dimandikan), *feeding* (pemberian pakan) *drinking* (pemberian air minum), *aerating* (mengangin-anginkan burung), *cleaning* (membersihkan kandang) serta *birdcage veil* (pemakaian penutup sangkar atau penutupan sangkar dengan kerudung) (Brata dkk, 2019).

Pengertian Strategi

Menurut Nilasari (2014), menjelaskan bahwa kata strategi berasal dari bahasa Yunani yang berarti strategis yang tidak komandan militer. Kita sering

mendengar kata strategi dalam perang atau olah raga. Saat ini adalah dalam berbagai bidang antara lain manajemen, perdagangan dan olah raga. Strategi dalam olah raga diperlukan oleh sebuah tim untuk mengundangi sesuatu yang sama dengan perusahaan yang membutuhkan manajemen strategi untuk memenangkan dunia bisnis dengan tujuan yang telah ditentukan strategi yang disosialisasikan dengan taktik yang lebih baik dari yang lain selain itu strategi juga memiliki pilihan alternatif yang lebih banyak dari pada diskusi. Manajemen Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut (Siagian, 2012).

Tipe strategi pada prinsipnya, dikelompokkan berdasarkan 3 jenis strategi yaitu strategi manajemen, strategi investasi serta strategi bisnis (Rangkuti 2014).

1. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro. Misalnya strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.

2. Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif dengan berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pengembangan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi dan sebagainya.

3. Strategi Bisnis

Strategi bisnis sering disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau strategi operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, serta strategi yang berhubungan dengan keuangan.

Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar (Pandji Anoraga, 2011).

Lingkungan internal

Faktor internal merupakan kegiatan input yang sangat penting dalam merumuskan strategi, dilakukan terhadap kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang terdapat dalam perusahaan. Faktor internal dapat mempengaruhi strategi produksi operasi melalui kelangkaan (*scarcity*) dan keterbatasan (*constraints*) sumber daya manusia, melalui budaya perusahaan, lokasi, fasilitas, sistem pengawasan dan lain sebagainya. Perubahan faktor internal yang terjadi di dalam perusahaan masih dapat untuk dikontrol karena berada di dalam lingkungan operasi perusahaan. Faktor internal akan meliputi kekuatan dan kelemahan yang meliputi beberapa fungsi yang mendukung kelancaran aktivitas perusahaan. Fungsi-fungsi yang secara umum berada dalam perusahaan adalah produksi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen (Khair, 2016).

Lingkungan Eksternal

Faktor eksternal meliputi segala input yang berada di luar perusahaan. Lingkungan eksternal seperti persaingan, ekonomi, teknologi, informasi, pemerintah, suku bunga, perubahan nilai tukar, budaya dan kondisi sosial dapat mempengaruhi operasi perusahaan, oleh karena itu perlu pertimbangan dalam memformulasikan strategi operasi. Faktor eksternal ini akan mengarahkan pada identifikasi terhadap peluang (*opportunit*) dan ancaman (*threat*) produksi operasi perusahaan. Lingkungan eksternal perlu lebih dicermati karena merupakan keadaan yang sulit untuk diprediksi. Hal yang berkaitan dengan inovasi merupakan salah satu hal yang berkembang sangat cepat dan 10 memerlukan kepekaan manajemen (Khair, 2016).

Analisis SWOT

Analisis “SWOT” merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. SWOT merupakan akronim untuk kata-kata “*Strenghth* (Kekuatan)”, “*Weaknesses* (Kelemahan)”, “*Oportunities* (Peluang)”, “*Threats* (Ancaman)”. Faktor kekuatan dan kelemahan dalam satu tubuh organisasi termasuk satuan bisnis. Ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dilakukan oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang sama. Jika dikatakan organisasi atau perusahaan atau bisnis yang sama. Jika dikatakan analisis "SWOT" dan merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi, kemampuan tersebut menentukan strategi yang digunakan dan memanfaatkan peluang untuk membuat alat untuk meminimalisasi kesalahan yang ada pada tubuh dan ancaman. Jika para penentu strategi perusahaan mampu melakukan kedua hal tersebut dengan tepat, maka usaha untuk memilih dan

menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang di harapkan. Analisis SWOT adalah faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Pada mode yang dapat digunakan memaksimalkan kekuatan (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan Analisis Strategi Pengembangan Usaha (*Weaknes*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu membahas dengan mengembangkan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini diurutkan dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi Analisi SWOT (Rangkuti 2016).

Matriks Faktor Strategi Internal

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat tabel IFAS.

1. Susunlah dalam kolom 1 faktor- faktor internal (kekuatan dan kelemahan)
2. Beri rating masing- masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari angka 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
4. Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.

5. Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

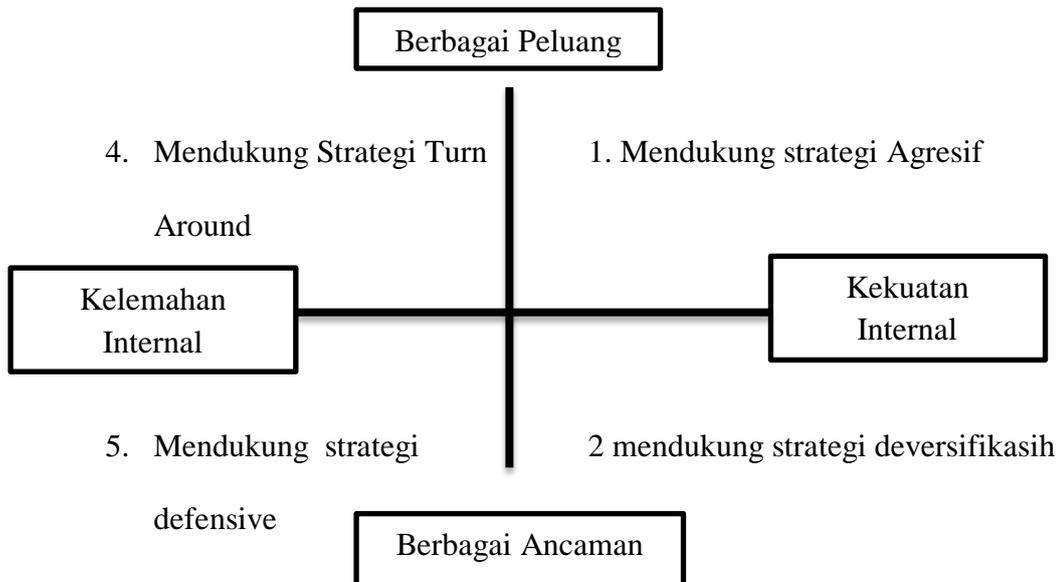
Hasil identifikasih faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks faktor strategi internal (IFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

Matriks Faktor Strategi Eksternal

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat tabel EFAS.

1. Susunlah dalam kolom 1 faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman).
2. Beri rating dalam masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut dalam posisi strategis perusahaan.
4. Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
5. Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Kuadran 1: Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus dilakukan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth orientted strategy*).

Kuadran 2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masi memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi deversiifikasi (Produk/pasar).

Kuadran 3: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi lain pihak ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.

Kuadran 4: Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Rangkuti, 2014).

Matrik SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis yaitu:

1. Strategi *Strengths Opportunities* (SO) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi *Strengths Threats* (ST) Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi *Weaknesses Opportunities* (WO) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi *Weaknesses Threats* (WT) Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Tabel 1. Matriks SWOT.

	<i>STRENGTHS</i> (S)	<i>WEAKNESSES</i> (W)
IFAS	Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal.	Tentukan 5-10 kelemahan internal.

EFAS		
<i>OPPORTUNITIES (O)</i> Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal.	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
<i>THREATS (T)</i> Tentukan 5-10 Faktor ancaman eksternal.	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Matriks SWOT Rangkuti 2014

Strategi *Strengths-Opportunities (S-O)*

Strategi ini dibuat berdasarakan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

Strategi *Strengths-Threats (S-T)*

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan dalam yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

Strategi *Weaknesses-Opportunities (W-O)*

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

Strategi *Weaknesses-Threats* (W-T)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Penelitian Terdahulu

Menurut Muhammad Amar Musdar, Andi Suarda, Astaty (2017) dalam skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Sapi Potong di Desa Pangalloang Kecamatan. Rilau Ale Kabupaten. Bulukumba”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi lingkungan usaha peternakan secara internal dan eksternal, dan mengetahui strategi yang efektif untuk pengembangan usaha sapi potong di Desa Pangalloang Kecamatan. Rilau Ale Kabupaten Bulukumba. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Pangalloang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten. Bulukumba, Sulawesi Selatan selama satu bulan yaitu pada bulan Februari sampai Maret 2017. Metode penelitian adalah metode survei lapangan dengan instrumen pendukung kuisioner. Penentuan jumlah sampel dengan menggunakan Rumus Slovin. Pengambilan sampel secara *purposive* sampling dengan jumlah 75 responden. Analisis data menggunakan analisis SWOT. Penelitian ini menghasilkan beberapa strategi di antaranya yaitu: Mengoptimalkan dan mengembangkan kemampuan internal peternak serta memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia, Memberikan program pendampingan dan penyuluhan disertai dengan demonstrasi sehingga dapat meningkatkan kemampuan peternak, menjalin usaha kemitraan bersama pemerintah guna memanfaatkan peluang pasar, pengenalan teknologi pengolahan pakan berbasis limbah pertanian yang disesuaikan dengan kondisi wilayah setempat

dan bekerjasama dengan pemerintah daerah setempat guna mengefektifkan usaha ternak serta penyediaan sarana prasarana penunjang usaha ternak.

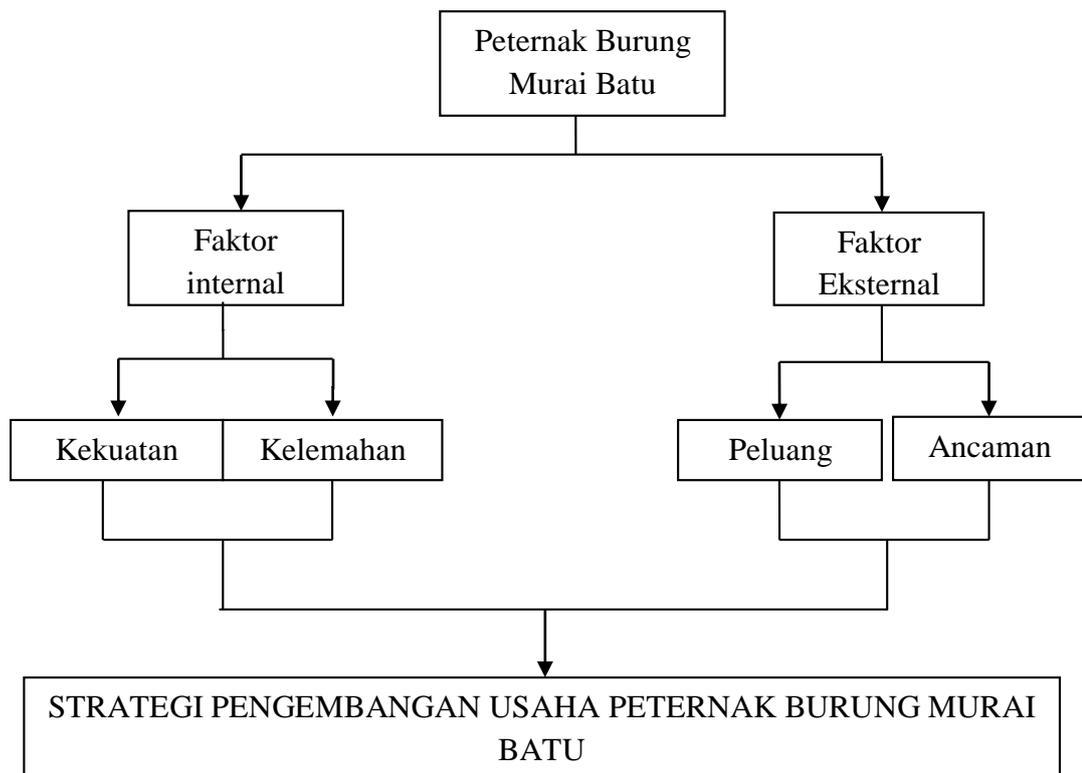
Menurut Penelitian Mila Fitriani (2018) Skripsi berjudul, “Analisis Kelayakan Budidaya burung Merpati Di Kabupaten Lombok Barat”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan dan nilai rentabilitas serta bagaimana pendapatan usaha budidaya burung merpati di Kabupaten Lombok Barat. Penelitian dilakukan pada bulan Juli-Agustus 2018, dengan menggunakan metode survai. Jumlah peternak sampel adalah sebanyak 30 orang yang ditetapkan secara *purposive*. Data yang terkumpul dianalisis dengan analisis biaya dan pendapatan, analisis BCR dan analisis rentabilitas. Hasil penelitian menunjukkan :

(1) Usaha budidaya burung merpati di Kabupaten Lombok Barat mengalami kerugian. Hal ini disebabkan karna para peternak responden tidak menggunakan prinsip-prinsip ekonomi dalam usaha budidaya burung merpati, karena motivasi mereka memelihara burung merpati hanya dijadikan sebagai hobi saja, sehingga dalam pemeliharaannya para peternak jarang memperhitungkan keuntungannya. Akan tetapi dapat dimaklumi bahwa, kegiatan hobi juga tidak identik dengan keuntungan, karena hobi juga bersifat kesenangan. Sedangkan untuk nilai Rentabilitas usaha budidaya burung merpati di Kabupaten Lombok Barat adalah - 52,8%. Hal ini berarti, para peternak lebih untung menyimpan dananya di bank dalam bentuk deposito maupun tabungan biasa. (2) pendapatan yang didapatkan dalam usaha budidaya burung merpati ini, yaitu untuk pendapatan kotor rata-rata sebesar Rp.1.676.166,67 per tahun dan untuk pendapatan bersih rata-rata sebesar Rp.1.872.214,44 per tahun.

Menurut penelitian Suradi (2017) dalam skripsi yang berjudul: “Analisis Usaha Ternak Burung Jalak Uren Didesa Jimbung Kecamatan Kalikotes Kabupaten Klaten”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui biaya dan benefit serta kelayakan usaha ternak burung jalak uren. Metode dasar yang digunakan adalah deskriptif analisis. pengambilan sampel daerah adalah *perpousive* sampling, Pengambilan responden dengan metode simple random sampling yaitu sebanyak 50 responden peternak. Data diperoleh dengan cara wawancara dan pengamatan langsung terhadap lokasi penelitian. Hasil penelitian bahwa total biaya investasi yang diperlukan dalam usahatani ternak burung jalak uren di Desa Jimbung Kecamatan Kalikotes Kabupaten Klaten sebesar Rp.22.034.614, dengan benefit sebesar Rp.127.928.400. Analisis kelayakan usaha ternak burung jalak uren menggunakan NPV, Net B/C, IRR dan Payback Period. Net Present Value (NPV) dengan suku bunga 1.25% / bulan diperoleh NPV sebesar Rp.25.855.067. Hal ini berarti bahwa usaha ternak burung jalak uren menguntungkan karena nilai NPV lebih besar dari 0 (nol), maka usaha ternak burung jalak uren layak untuk dikembangkan. Net B/C sebesar 1.96 menunjukkan bahwa keuntungan yang didapatkan pada saat ternak telah menghasilkan dapat menutup kerugian pada saat belum menghasilkan, Net B/C lebih besar dari 1 sehingga usaha ternak burung jalak uren layak untuk dijalankan. IRR lebih besar dari discount rate (tingkat suku bunga pinjaman yang berlaku) yaitu 45.01% lebih besar dari 1.25% / bulan sehingga usaha ternak burung jalak uren layak untuk diusahakan. Dalam perhitungan Payback Period, usahatani ternak burung jalak uren dapat mengembalikan investasi selama 2.10 tahun atau 37 bulan 11 hari.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran menjelaskan arah penelitian, sehingga nantinya dapat tergambar tujuan sesuai dengan fokus penelitian. Kerangka pemikiran bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pengembangan usaha peternakan Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) di Kota Medan. Berikut ini skema kerangka pemikiran berdasarkan judul penelitian yang diangkat oleh peneliti.



Gambar 2. Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode ini menggunakan metode studi kasus (*case study*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke lapangan, karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Daerah penelitian ditentukan secara *proposive* atau secara sengaja. Hal ini berdasarkan survei dan informasi yang telah didapatkan yang dimana APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) di Korwil Sumatera Utara merupakan salah satu sentra peternak burung murai batu.

Metode Penarikan Sampel

Populasi penelitian adalah peternak Burung Murai Batu yang terdapat Di APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) di Korwil Sumatera Utara dengan jumlah 10 peternak. Adapun sampel yang digunakan adalah seluruh jumlah populasi peternak yang ada sehingga maka teknik pengambilan sampel menggunakan secara sensus atau sampel jenuh (sugiyono, 2017).

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam menyusun penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer didapat dari observasi langsung serta wawancara langsung menggunakan kuesioner pada usaha peternak burung Murai Batu.

Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui studi kepustakaan yang mendukung penelitian ini.

Metode Analisis data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah sebagai alat formula strategi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi dari sebuah penelitian. Analisis ini berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Rangkuti, 2013).

Data yang dikumpulkan diolah dan dianalisis secara deskriptif dengan mengadopsi dan mengadaptasi model analisis SWOT yang merupakan analisis kualitatif dengan mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal. Faktor internal dalam hal ini adalah *strengths* (kekuatan atau potensi) dan *weaknessess* (kelemahan dan kendala). Faktor eksternal terdiri dari *opportunities* (peluang) dan *treaths* (ancaman). Analisis SWOT digunakan untuk memperoleh informasi terkait strategi pengembangan usaha ternak Burung Murai Batu di APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara).

Matriks faktor Strategi Internal/Eksternal.

Tabel 2. Matriks Faktor Strategi Internal/Eksternal.

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Ranting	Skor (Bobot x Rating)
Kekuatan/Kelemahan			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Peluang/Ancaman			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total	1,00		

Sumber : Data Diolah 2020

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan.
- b. Beri bobot pada masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh factor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi total 1,00).
- c. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mutu dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan sangat besar dibandingkan dengan rata-rata industri lainnya, maka nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industri lainnya, maka nilainya adalah 4.

- d. Perhitungan skor pembobotan dengan mengalikan bobot dengan rating. Jumlah skor pembobotan menunjukkan bagaimana daya tarik perusahaan terhadap industri atau pesaingnya.

Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

- a. Susunlah berbagai peluang dan ancaman yang berdampak pada kesuksesan dan kegagalan perusahaan.
- b. Beri bobot masing-masing faktor, mulai dari 1,0 (Sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- c. Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala dari 4 (Outstanding) sampai dengan 1 (Poor) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai ancaman adalah kebalikannya misalnya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- d. Kalikan bobot dengan rating, untuk mendapatkan skor. Hasil skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi dari 4,0 sampai dengan 1,0. Jumlah skor pembobotan untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis

eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Definisi Operasional Penelitian

1. Analisis perkembangan usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.
2. Usaha peternakan Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*).
3. Jumlah sample adalah 10 peternak Burung Murai Batu dalam menggunakan data primer dan sekunder.
4. Faktor internal adalah terdiri dari faktor kekuatan dan kelemahan.
5. Faktor eksternal adalah terdiri dari faktor peluang dan ancaman.

Batasan operasional

1. Lokasi penelitian di APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara).
2. Sampel dalam penelitian ini adalah peternakan Burung Murai Batu yang ada di APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara)..
3. Metode penelitian dilakukan pada tahun 2020.
4. SWOT ada 2 bagian yaitu faktor internal dan eksternal.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak Dan Luas Daerah

Kota Medan berada diantara 3°.27' - 3°.47' lintang utara dan 98°.35' - 98°.44' bujur timur dengan ketinggian 2,5 – 37,5 meter diatas permukaan laut. Kota Medan dibatasi langsung dengan kabupaten Deli serdang disebelah utara, selatan, barat dan timur, dengan luas daerah sekitar 265,10 km².

Daerah Lokasi Penelitian

Kota Medan ialah salah satu dari 33 daerah tingkat II yang berada di Sumatera Utara. Kota ini sendiri menjadi pusat pemerintah untuk daerah tingkat I Sumatera Utara yang berlangsung, berbatasan dengan Kabupaten Deli Serdang di sebelah utara, selatan, barat dan timur sebagian besar wilayah di Kota Medan ialah dataran rendah yang merupakan tempat peretemuan antara dua sungai, yaitu sungai Babura dan sungai Deli.

Administrasi pemerintahan Kota Medan dipimpin langsung oleh seorang Walikota, saat ini Kota Medan terdiri dari 21 Kecamatan dengan 151 Kelurahan yang terbagi dalam 2.001 lingkungan. Pembangunan kependudukan dilakukan dengan cara meningkatkan keindahan dan kelestarian sumber daya alam serta fungsi lingkungan hidup sehingga nantinya tercapai mobilitas dan persebaran penduduk yang optimal.

Pada tahun 2019 jumlah penduduk Kota Medan mencapai 2.279.894 jiwa. Dibandingkan dengan jumlah penduduk pada tahun 2018, terjadi peningkatan jumlah penduduk sebesar 15.749 jiwa (0,70%). Dan luas wilayah mencapai 265,10 km², serta tingkat kepadatan penduduk mencapai 8.600 jiwa/km².

Deskripsi Asosiasi penangkar Burung Nusantara (APBN)

1. Sejarah Singkat asosiasi penangkar burung murai batu (APBN)

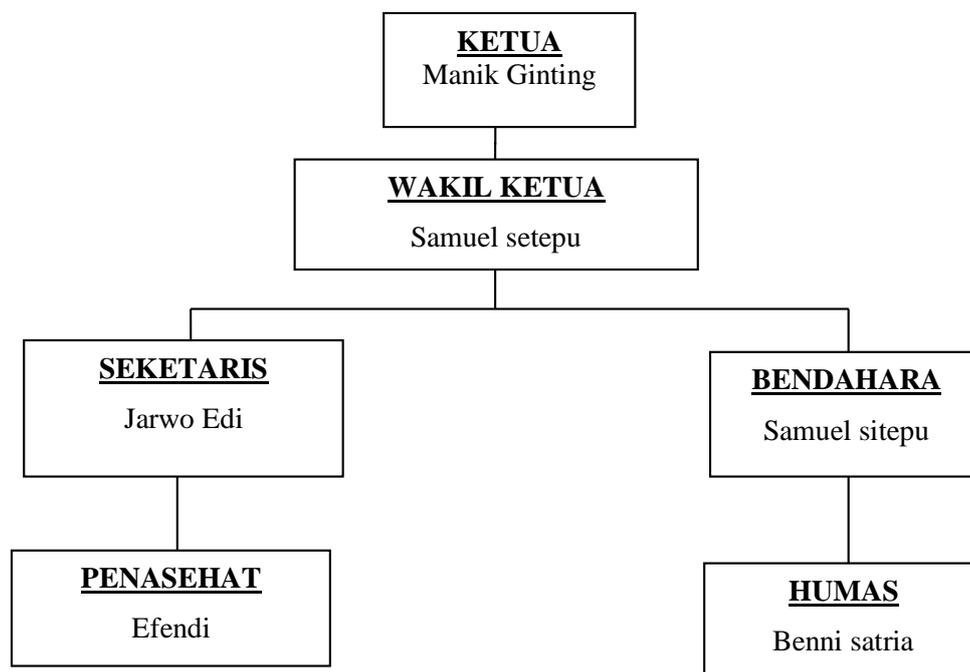
APBN telah berdeklarasi secara nasional di Cibubur pada 5 Desember 2018 yang dihadiri para pembina APBN, yaitu Bapak Teten Masduki (staf khusus Presiden RI), Bapak Sofyan Juandi (Panglima Rajawali), Bapak Muhammad Kadafi (ketua Bnr) dan tentunya inisiator kita kang Ebod. Kepengurusan pusat telah terbentuk dan terus menyusun dan menjalankan program yg berkaitan dengan penangkar burung endemik Indonesia, sedangkan di Sumatera Utara terbentuknya pada tahun 2019.

Asosiasi Penangkar Burung Nusantara (APBN), merupakan organisasi bagi para pecinta burung yang dibentuk sebagai reaksi penolakan terhadap peraturan pemerintah LHK Nomer 20/2018 tentang satwa dan tumbuhan yang dilindungi. Munculnya permen tersebut secara tidak langsung berakibat kepada hobi para kicau mania sehingga tidak bisa lagi dilakukan, maka dari itu APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) melakukan deklarasi yang diharapkan dapat mengubah Peraturan Pemerintah tersebut dan dapat menguntungkan bagi semua pihak. APBN sudah berdeklarasi diberbagai daerah salah satunya di Sumatera Utara (Medan), APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusantara) ditujukan dari penangkar untuk penangkar, jadi semua pengurus korwil disemua wilayah adalah penangkar burung endemik Indonesia. APBN juga bersifat netral keanggotaannya (semua organisasi perburungan boleh menjadi anggota).

- 1) Tujuan Asosiasi penangkar burung Murai Batu (APBN) : Untuk membantu pemerintah dalam hal melestarikan (konservasi) burung Murai Batu.

- 2) Visi Asosiasi penangkar burung Murai Batu (APBN) : untuk menanggulangi kepunahan terhadap burung murai batu.
- 3) Misi Asosiasi penangkar burung Murai Batu (APBN): melestarikan burung Murai Batu sehingga tidak terjadi kepunahan burung Murai Batu dan menjadi pendapatan bagi penangkaran tersebut.

2. Struktur Organisasi asosisasi penagkar burung nusantara (APBN)



Gambar 3. Struktur Organisasi asosisasi penagkar burung nusantara (APBN).

Karakteristik Sampel

Karakteristik sampel menggambarkan kondisi atau keadaan serta status responden di daerah penelitian. Pembahasan karakteristik responden dalam penelitian ini meliputi : usia, jenis kelamin, dan pendidikan, Berikut penjelasan lebih rinci.

Tabel 3. Karakteristik Sampel Berdasarkan Usia

Usia (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
21 Tahun	1	10%
22 Tahun	1	10%
24 Tahun	1	10%
31 Tahun	1	10%
36 Tahun	1	10%
37 Tahun	1	10%
39 Tahun	1	10%
41 Tahun	1	10%
47 Tahun	1	10%
50 Tahun	1	10%
Total	10	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat bahwa responden yang dijadikan sampel dalam penelitian memiliki tingkatan usia yang berbeda-beda. Adapun pada rentang usia 21 ada 1 orang (10%), rentang usia 22 tahun ada 1 orang (10%), rentang usia 24 tahun ada 1 orang (10%), dan rentang usia 31 tahun ada 1 orang (10%), rentang usian 36 tahun ada 1 orang (10%), rentang usia 37 tahun ada 1 orang (10%), rentang usian 39 tahun ada 1 orang (10%), rentang usian 41 tahun ada 1 orang (10%), rentang usian 47 tahun ada 1 orang (10%), rentang usian 50 tahun ada 1 orang (10%).

Tabel 4. Karakteristik Sampel Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Laki-Laki	10	100
Total	10	100 %

Sumber : Data primer diolah, 2021

Berdasarkan tabel 4 di atas dapat kita lihat bahwa mayoritas responden berjenis kelamin laki-laki yaitu berjumlah 10 orang dengan jumlah persentase sebesar 100% .

Tabel 5. Karakteristik Sampel Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan Terakhir	Jumlah (orang)	Persentase (%)
SMP	1	10
SMA	4	40
STM	3	30
S1	2	20
Total	10	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan table 5 tersebut dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan pendidikan yakni berpendidikan SMP 10%, SMA 40%, STM30%. Dan S1 20% Karakteristik responden berdasarkan pendidikan yang paling dominan di desa Pematang Johar adalah pendidikan SMA yaitu 40%. Dengan sampel sebanyak 10 orang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal

1) Faktor Internal

Lingkungan internal perusahaan meliputi kekuatan dan kelemahan. Berikut ini adalah hasil identifikasi analisis lingkungan internal Peternakan burung Murai Batu.

a. Kekuatan

Faktor-faktor strategis yang menjadi kekuatan pada Asosiasi penangkar burung Nusantara (APBN) berdasarkan identifikasi pada lingkungan internal perusahaan adalah sebagai berikut :

1) Pengalaman dalam usaha peternakan burung Murai Batu

Pengalaman berternak merupakan faktor yang mempengaruhi angka keberhasilan budidaya burung Murai Batu. Dimana peternak yang memiliki pengalaman cukup lama akan lebih mengetahui tentang karakter burung, kondisi kesehatan dan kondisi kesiapan indukan burung. Hal ini dapat mempengaruhi kualitas anakan yang dihasilkan. Dalam usaha budidaya burung Murai Batu sebagian besar peternak memang para pecinta burung kicau. Secara otomatis mereka sudah memiliki relasi yang luas. Hal ini dapat berpengaruh dalam proses mendapatkan indukan yang berkualitas dan penjualan anakan yang di hasilkan.

2) Lokasi usaha ternak burung murai batu yang strategis

Usahan lokasinya tersebut aman, nyaman dan tenang, dalam artian tidak terlalu bising oleh suara kendaraan bermotor, mesin bengkel dan polusi suara lainnya, agar untuk melakukan proses pengembiakan burung tidak terganggu dan mudah dijangkaun oleh para konsumen.

3) Kualitas (karakter) ternak burung murai batu yang dihasilkan

Memastikan burung yang dipelihara mempunyai kualitas yang bagus. Maka itu penting untuk mengetahui ciri-ciri burung Murai Batu tersebut baik jenis jantan maupun betina untuk jenis burung Murai jantan unggulan, cirinya adalah untuk yang jantan memilih umur lebih dari 2 tahun, jinak dan tidak takut dengan manusia. Selain itu juga terlihat sehat, nafsu makan tinggi, aktif dan gesit mempunyai bulu yang cerah dan ekor panjang. Sedangkan untuk ciri Murai Batu betina yang mempunyai usia dari satu tahun, perhatikan bagian tubuh mereka yang tidak terlalu gemuk atau kurus. Sehingga pada nantinya bisa mendapatkan anakan yang berkualitas juga.

4) Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak

Memanfaatkan lahan kosong yang ada di belakang rumah dan samping rumah. Memperoleh sinar matahari yang cukup, karena sinar matahari mengandung yang baik untuk kesehatan burung, meski demikian, burung tetap memiliki pilihan untuk berteduh (termasuk saat hujan). Bisa membuat atap terbuka (ditutupin kawat strimin) dan harus memanfaatkan lahan semaksimal mungkin dan merawat burung dengan sedikit perawatan ekstra karna lahan yang minimalis demi hasil yang maksimal.

b. Kelemahan

Faktor-faktor strategis yang menjadi kelemahan pada Asosiasi penangkar Burung Nusantara (APBN) berdsarkan identifikasi pada lingkungan *internal* perusahaan adalah sebagai berikut :

1) Modal yang digunakan merupakan modal sendiri

Usaha penangkar tersebut merupakan modal yang sangat penting dalam penangkaran burung Murai Batu, agar ketika gagal tidak terlalu pusing untuk mengembalikan pinjaman modal tersebut.

2) Perkembangbiakan burung murai batu mengalami kesusahan

Dalam perkembangbiakan berternak Murai Batu tidak begitu susah hanya saja perlu dalam perjodohan ini merupakan hal penting dalam budidaya penangkar burung Murai Batu. Setres pada burung Murai dengan cara memberikan multivitamin, menjaga kebersihan lingkungan kandang dan menjaga ketenangan lingkungan burung. Menyebabkan anakan mudah mati ialah indukan merasa terancam sehingga melempar anakan keluar kandang dan terinjak anakan lainnya. Sehingga yang bisa dilakukan membuat indukan merasa aman dan memberikan ruang yang cukup untuk anakan.

3) Tidak ada perizinan usaha

Setiap penangkar harus memiliki izin usaha agar hasil dari tangkaran bukan tangkapan hutan, karena demi menjaga kelestarian burung murai batu tersebut.

4) Halangan/ hambatan dalam kegiatan usaha ternak burung murai batu

Perawatan menjadi kelemahan bagi Asosiasi Penangkar Burung Nusantara (APBN), terutama dalam hal modal, perjodohan atau perkawinan. Perjodohan ini merupakan hal yang penting dalam budidaya penangkar burung Murai Batu, jika tidak dilakukan dengan benar maka anak burung Murai Batu tidak dapat berkembang bahkan jika sudah berhasil pun anak burung Murai Batu juga dapat mati karena disebabkan oleh hama dan kebisingan terhadap sekitar kandang. Sehingga hal ini harus diperhatikan dengan teliti pada prosesnya.

2) Faktor Eskternal

Lingkungan eksternal perusahaan meliputi peluang dan ancaman. Berikut ini adalah hasil identifikasi analisis lingkungan eksternal Asosiasi penangkar Burung Nusantara (APBN) :

a. Peluang

Faktor-faktor strategis yang menjadi peluang pada Asosiasi penangkar Burung Nusantara (APBN) berdasarkan identifikasi pada lingkungan eksternal perusahaan adalah sebagai berikut :

1) Produksi pada burung murai batu terbilang cukup tinggi

Minat untuk memelihara burung Murai Batu semakin bertambah dikalangan penghobi burung Murai Batu ini didukung dengan adanya perizinan penangkaran burung Murai Batu. Trend akan penjualan pun meningkat, hal ini menjadi peluang untuk Asosiasi penangkar Burung Nusantara (APBN) untuk menjual hasil produksinya. Ring burung sangat membantu dalam menyeleksi trah/indukan yang berkualitas, yaitu dengan cara memberikan dan memonitor nomor seri pada ring. Ring burung sangat membantu juga dalam mempromosikan untuk peternakan dan yang pasti burung dengan memakai ring, daya jual burung akan tinggi dan lebih mudah untuk dijual.

2) Terbukanya pasar nasional dan internasional

Permintaan pasar dari dalam dan luar negeri akan anak burung Murai Batu yang terus bertambah menjadi peluang. Penjualan burung Murai Batu masi terbukak lebar dan tidak perlu repot-repot bersaing dengan pengusaha burung import karena memiliki pasar yang berbeda. Untuk Asosiasi penangkar Burung Nusantara (APBN) untuk mengembangkan penangkar agar dapat menggapai peluang tersebut.

- 3) Permintaan Murai Batu semakin tinggi akibat larangan Murai Batu dijual belikan secara bebas

Permintaan pasar yang tinggi akan ketersediaan burung Murai Batu dipasaran tidak berimbang dengan pasokan yang ada. Jumlah burung Murai pada habitatnya di hutan tengarai juga berkurang, tentu saja karena dalam proses perkawinan, penetasan telur, hingga pemeliharaan anakan memerlukan waktu yang cukup lama, sementara tiap tahun permintaan akan burung murai batu dengan kualitas istimewa terus meningkat. Hal ini masih terbuknya peluang dalam bisnis penangkaran burung murai batu pemula.

- 4) Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah.

Banyak pilihan untuk memilih lokasi kandang yang ideal untuk penangkaran Murai Batu. Bisa di halaman belakang atau samping rumah yang terpenting aman dan tentram terhadap burung tersebut.

- 5) Penentu harga dari pemakai ring usaha ternak burung Murai Batu

Harga jual yang terus meningkat dan relatif stabil membuat anak burung Murai Batu ini memiliki keuntungan yang cukup baik bagi produsen. Hal tersebut menjadi peluang yang cukup baik untuk Asosiasi Penangkar Burung Nusantara (APBN) mengembangkan dan memasarkan produksinya. Karena Asosiasi Penangkaran Burung Nusantara akan mengeluarkan sertifikat khusus, selain ring. Nantinya akan ada perlombaan yang secara khusus diperuntukan bagi burung-burung hasil tangkaran dari peternak yang tergabung dalam APBN. Burung-burung yang berprestasi, akan membuat nama penangkar terangkat, sehingga hasil breedingnya lebih mudah dipasarkan, bahkan harganya akan naik.

b. Ancaman

Faktor-faktor strategis yang menjadi ancaman pada Asosiasi Penangkar Burung Nusantara (APBN) berdasarkan identifikasi pada lingkungan eksternal perusahaan adalah sebagai berikut :

1) Persiangan Antara Murai Batu

Persaingan Murai Batu tidak menjadi alasan bersaing tetapi saling mensupport sesama penangkar. APBN sendiri disini sudah mencakupin seluruh nasional, sering mengadakan perlombaan besar dan sudah ada lomba nasional.

2) Tidak Ada Bantuan Pemerintah

APBN (sosiasi Penangkar Burung Nusantara) berharap ada ikut campur tangan dalam hal ini agar pemerintah bisa memberikan informasi dan solusi masalah penangkaran dalam internal dan eksternal APBN.

3) Kebijakan Pemerintah yang Berubah-ubah

APBN (Asosiasi Penangkar Burung Nusatara) berharap pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum yang berkaitan dengan penangkaran burung berkicau endemik Indonesia.

4) Hama dalam kegiatan usaha ternak burung Murai Batu

Ancaman lainnya dari penangkaran burung Murai Batu ini adanya hama yang merupakan tikus dan tokek yang dapat menurunkan tingkat produksi karena hama tersebut memakan telur dari burung murai batu. Cara mengatasinya dengan menutup rapat-rapat cela yang ada pada jaring-jaring dinding dan bagian atap.

Tabel 6. Matriks Faktor Internal Usaha Ternak Burung Murai Batu

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1.	Pengalaman dalam usaha peternakan burung Murai Batu	0,142	3,5	0,49
2.	Lokasi usaha ternak burung Murai Batu yang staregis	0,126	3,1	0,39
3.	Kualitas (karakter) ternak burung Murai Batu yang dihasilkan	0,134	3,3	0,44
4.	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak	0,138	3,4	0,46
Sub total		0,540		1,78
Kelemahan				
1.	Modal yang digunakan merupakan modal sendiri	0,081	2	0,16
2.	Perawatan burung Murai Batu yang relatif sulit	0,089	2,2	0,19
3.	Tidak memiliki nama pada sarung kerudung kandang	0,093	2,3	0,21
4.	Tidak ada perizinan usaha	0,102	2,5	0,25
5.	Halangan/hambatan dalam kegiatan usaha ternak burung Murai Batu	0,089	2,2	0,19
Sub total		0,46		1,00
Total		1,00		0,78

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Hasil analisis pada Tabel 6, dapat dilihat faktor kekuatan (*strenght*) memiliki total skor 1,78 dan kelemahan (*weakness*) memiliki total skor 1,00. Selisih skor antara faktor internal kekuatan dan kelemahan adalah 0,78. Faktor kekuatan yang tertinggi adalah pengalaman dalam usaha peternakan burung Murai Batu (0,142). Faktor internal kelemahan yang paling tinggi adalah, tidak ada perizinan usaha (0,102) dan tidak memiliki nama terdapat sarung kerudung kandang (0,93).

Tabel 7. Matriks Faktor Eksternal Usaha Ternak Burung Murai Batu

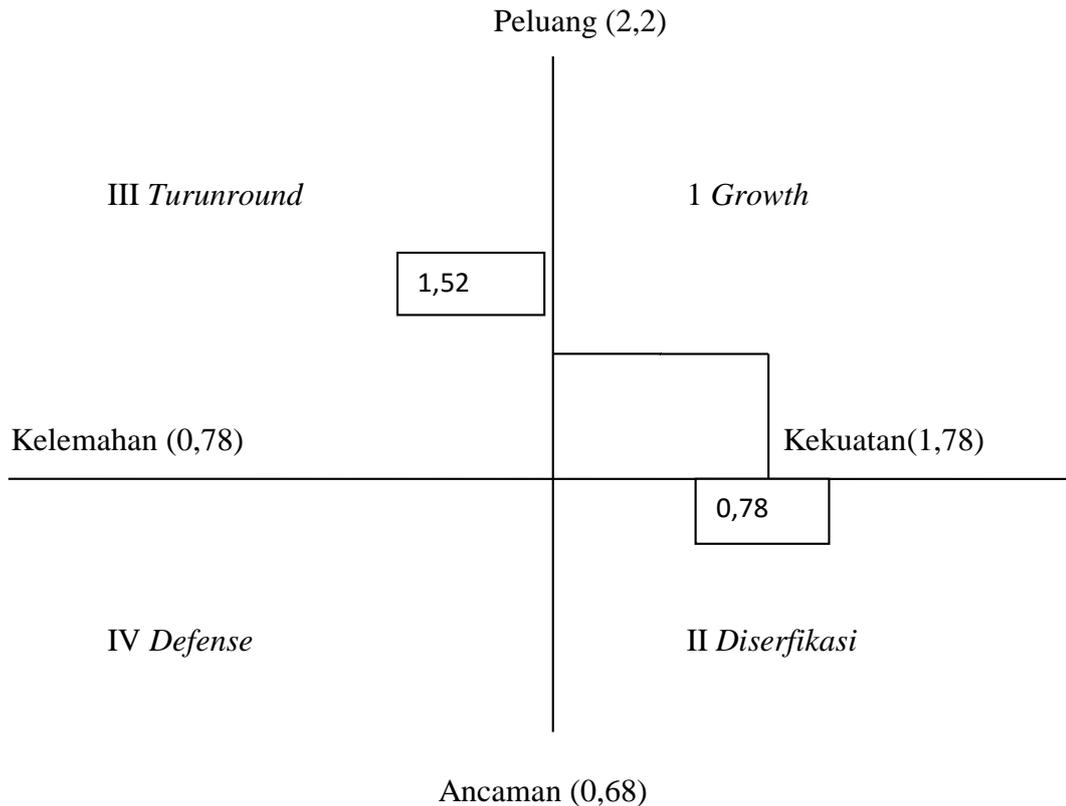
No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang				

1.	Produksi pada burung murai batu terbilang cukup tinggi	0,123	3,1	0,38
2.	Permintaan murai semakin tinggi akibat larangan murai batu dijual belikan secara bebas	0,135	3,4	0,45
3.	Terbuka pasar nasional maupun internasional	0,131	3,3	0,43
4.	Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah	0,127	3,2	0,40
5.	Penentuan harga dari kualitas usaha ternak burung murai batu	0,147	3,7	0,54
Sub total		0,660		2,2
Ancaman				
1.	Persaingan antara murai batu	0,095	2,4	0,22
2.	Tidak adanya bantuan pemerintah	0,079	2	0,15
3.	Kebijakan pemerintah yang berubah ubah	0,067	1,7	0,11
4.	Hama dalam kegiatan usaha ternak burung murai batu	0,091	2,3	0,20
Sub total		0,34		0,68
Total		1.00		1,52

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Hasil analisis pada Tabel 7, dapat dilihat faktor eksternal peluang (*opportunity*) memiliki total skor 2,2 dan ancaman (*threat*) memiliki total skor 0,68. Selisih skor antara peluang dan ancaman sebesar 1,52. Faktor eksternal peluang yang tertinggi adalah Penentuan harga dari pemakain ring usaha ternak burung Murai Batu (0,147), permintaan murai ring semakin tinggi akibat larangan Murai Batu dijual belikan secara bebas (1,35). Faktor eksternal ancaman yang paling tinggi adalah persaingan antara Murai Batu ring (0,095) dan ada hama dalam kegiatan usaha ternak burung Murai Batu (0,091).

Dari hasil analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa selisih dari nilai kekuatan (*strenght*) diatas nilai kelemahan (*weakness*) dengan selisih (0,78) dan nilai peluang (*oppurtunity*) diatas nilai ancaman (*threat*) dengan selisih (1,52). Dari hasil tersebut dapat digambarkan dalam diagram SWOT sebagai berikut :



Gambar 4. Diagram Analisis SWOT Hasil Pengolahan Data Internal dan Eksternal

Kuadaran 1 (positif, positif)

Ini merupakan situasi yang menguntungkan perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif. Dari gambar diagram sangat jelas menunjukkan bahwa usaha peternak burung murai batu telah berada di jalur yang tepat dan menguntungkan, dengan terus melakukan strategi pengembangan yang agresif dapat meningkatkan usaha peternak tersebut.

Formulasi Strategi Perkembangan Usaha Peternakan Burung Murai Batu

Berdasarkan hasil indentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman maka dapat disusun matriks SWOT. Formulasi matriks SWOT akan memberikan

berbagi alternatif strategi diantaranya strategi S-O, strategi S-T, strategi W-O dan strategi W-T dalam merumuskan matriks SWOT yang dilakukan untuk usaha peternak burung Murai Batu juga harus dapat merumuskan strategi yang dapat diterapkan kedalam pengembangan usaha peternak burung Murai Batu. Strategi pengembangan yang dilakukan dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan strategi pengembangan bagi usaha peternak burung Murai Batu dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.

Tabel 8. Analisis SWOT Strategi Usaha Peternak Burung Murai Batu.

<p>MFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Strength(S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman dalam usaha peternakan burung Murai Batu. 2. Lokasi usaha ternak burung Murai Batu yang staregis. 3. Kualitas (karakter) ternak burung Murai Batu yang dihasilkan. 4. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak. 	<p>Weakness(W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terbatasnya modal 2. Perawatan burung Murai Batu yang relatif susah. 3. Belum memiliki nama terdapat sarung kerudung kandang. 4. Tidak ada perizinan usaha. 5. Halangan/hambatan dalam kegiatan usaha ternak burung Murai Batu.
<p>Oppurtunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produktifitas pada burung Murai Batu terbilang cukup tinggi. 2. Permintaan Murai Batu semakin tinggi akibat larangan Murai Batu dijual belikan secara bebas. 	<p>StrategiS-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan pengalaman mencetak burung Murai Batu dengan menghasilkan kuantitas dan kualitas Murai Batu maka untuk melakukan usaha peternak murai batu akan menambah pada 	<p>StrategiW-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membangun kerja sama terhadap dinas atau pemerintah setempat dan kelembangaan peternak untuk lebih memperhatikan peternak Usaha burung Murai Batu untuk membuat perizinan usaha, hal ini perlu diperhatikan karena permintaan Murai Batu semakin tinggi sehingga

<p>3. Terbukak pasar nasional maupun internasional.</p> <p>4. Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah.</p> <p>5. Penentu harga dari kualitas usaha ternak burung Murai Batu.</p>	<p>burung Murai Batu produksi yang terbilang cukup tinggi (S1, O1).</p> <p>2. Memanfaatkan lokasi usaha ternak burung Murai Batu yang strategis untuk memenuhi permintaan burung Murai Batu agar dapat masuk kepasar nasional & internasional untuk meningkatkan pendapatan peternak burung Murai Batu (S2,O2,03).</p> <p>3. Memanfaatkan adanya kualitas ternak burung Murai Batu yang dihasilkan sehingga dapat menjadi penentu harga dari kualitas usaha ternak burung Murai Batu menguntungkan bagi para peternak (S3,O5).</p> <p>4. Keberadaan lingkungan yang mendukung peternak untuk memanfaatkan lokasi daerah yang dikembangkan memiliki produksi burung Murai Batu berkuantitas (S4,O4).</p>	<p>perlu izin usaha untuk proses pengembangan dan legal usaha (W4,O2).</p> <p>2. Memanfaatkan pengelolaan yang baik,mengatasi halangan dan hambatan dalam kegiatan usaha peternak burung Murai Batu sehingga dapat meningkatkan produktifitas pada burung Murai Batu pada akhir ini terbilang cukup tinggi (W5,O1).</p> <p>3. Memanfaatkan adanya garansi ketika membeli anakan dari burung Murai Batu.</p>
---	---	---

Threat(T)	StrategiS-T	StrategiW-T
1. Persaingan antara murai batu ring . 2. Tidak adanya bantuan pemerintah . 3. Kebijakan pemerintah yang berubah ubah. 4. Hama dalam kegiatan usaha ternak burung Murai Batu.	1. Melakukan pemeliharaan lebih dengan pengalaman pribadi dalam usaha ternak burung Murai Batu kemudian dapat mengatasi adanya hama dalam kegiatan usaha peternak burung Murai Batu karena dari pengalaman tersebut kita bisa mengatasi serangan hama tersebut (S1,T4). 2. Memanfaatkan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak tetapi usaha peternak burung Murai Batu ini tidak mendapatkan bantuan pemerintah (S4,T2,T3).	1. Memanfaatkan adanya kerja sama antar penangkar burung Murai Batu dengan pemerintah untuk memberi modal kepada penangkar sehingga adanya bantuan pemerintah penangkar ini dapat melestarikan burung Murai Batu (W1,T2). 2. Memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk mempermudah dalam perizinan usaha dan juga membantu mempromosikan usaha burung Murai Batu ke nasional maupun internasional (W3,W4,T3).

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Dari tabel 8. terdapat alternative strategi yang dapat dirumuskan berdasarkan hasil analisis SWOT tersebut, keempat strategi tersebut dibahas lebih jelas berikut ini :

Strategi S-O (*Strength-Opportunity*)

Strategi S-O adalah strategi yang memanfaatkan yang memiliki perusahaan untuk meraih peluang yang ada guna memaksimalkan keuntungan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Kekuatan yang menjadi pertimbangan dalam analisis strategi S-O adalah :

1. Memanfaatkan pengalaman mencetak burung Murai Batu yang memiliki pengalaman cukup lama akan lebih mengetahui tentang karakter, kondisi kesehatan, dan kondisi kesiapan indukan burung. Pengalaman berternak mempengaruhi kemampuan peternak untuk mengambil sebuah keputusan dan kemampuan seseorang dalam menghadapi resiko yang dihadapi. Mencetak produksi 3 butir telur dengan kuantitas dan kualitas burung Murai Batu yang unggul dari segi bodi, suara dan ekor panjang.
2. Memanfaatkan lokasi usaha ternak burung Murai Batu yang strategis untuk usaha. Memanfaatkan adanya lahan kosong yang tersedia dan meminta izin kepada lingkungan pihak yang berwajib, lokasinya tersebut aman, nyaman dan tenang, dalam artian tidak terlalu bising oleh suara kendaraan bermotor, mesin bengkel dan polusi suara lainnya, agar untuk melakukan proses pengembangbiakan burung tidak terganggu. Lokasi yang strategis memberi tanda/plang nama penangkar agar para konsumen mudah untuk menemukan lokasi penangkar dan menambahkan alamat penangkar di google maps.
3. Memanfaatkan adanya kualitas ternak burung Murai Batu yang dihasilkan sehingga dapat menjadi penentu harga dari pemakai usaha ternak burung Murai Batu menguntungkan bagi para peternak. Murai batu dijual dari segi bodi, suara dan ekor mempengaruhi harga jual untuk mendapatkan kualitas Murai Batu yang unggul dari indukan yang juara/presatasi, pakan yang cukup agar produktifitas tetap meningkat, berkualitas juga mempengaruhi seperti jangkrik, kroto dan ulat hongkong. Serangga diusahakan selalu tersedia setiap hari baik 2-3 jenis serangga, yang penting burung setiap hari bisa makan dengan kandungan nutrisi yang memenuhi kebutuhan hidupnya.

Dengan bahan pakan disediakan dalam kondisi segar dan setiap hari diganti. dijadikan sebagai identitas burung dari peternakan, karena ring tersebut terdapat nama penangkar, nomor hp dan identitas penting lainnya. Karena itu hukumnya sangat penting kalau mau membuat penangkar menjadi maju dan sukses.

4. Keberadaan lingkungan yang mendukung peternak untuk memanfaatkan lokasi daerah yang dikembangkan memiliki produksi burung Murai Batu berkuantitas. Bisa disamping rumah, halaman rumah terutama dalam memperoleh sinar matahari yang cukup, karena sinar matahari mengandung yang baik untuk kesehatan burung, meski demikian, burung tetap memiliki pilihan untuk berteduh (termasuk saat hujan). Membuat kandang penangkaran dengan ukuran 1 x 2 x 2 m², membuat atap terbuka, sediakan tangkringan yang kuat dalam beberapa ukuran yang diletakkan di beberapa posisi, sediakan juga wadah sarang sangkar bisa juga diletakkan diatas tatakan yang ditempelkan ke dinding kandang. Saran bagi kegiatan penangkar untuk meminta izin terlebih dahulu kepada petugas kelurahan agar petugas memproses surat yang diperlukan. Surat izin usaha penangkaran, surat izin bahwa usaha kita tidak mengganggu warga sekitar. Meletakkan usaha mereka jauh dari pemukiman masyarakat yang padat dan menghindari burung-burung yang lainnya seperti burung merpati, burung gereja karena dapat mengganggu burung murai batu.

Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*)

Strategi W-O adalah strategi yang memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Strategi W-O yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk usaha peternak burung Murai Batu adalah :

1. Membangun kerja sama terhadap dinas atau pemerintah setempat dan lembaga peternak untuk lebih memperhatikan peternak usaha burung murai batu untuk membuat perizinan usaha, hal ini perlu diperhatikan karena permintaan Murai Batu ring semakin tinggi sehingga perlu izin usaha untuk proses pengembangan dan legal usaha. Menangkarkan burung yang dilindungi karena akhir-akhir ini banyak burung termasuk hewan dilindungi (Peraturan Pemerintah No. 20 Thn. 2018) seperti burung yang populer yaitu murai batu dan cucak ijo,
2. Memanfaatkan manajemen yang baik, mengatasi halangan dan hambatan dalam kegiatan usaha peternak burung Murai Batu sehingga dapat meningkatkan produktifitas pada burung Murai Batu pada akhir ini terbilang cukup tinggi. Dalam proses kegiatan usaha penangkar murai batu tidak mempunyai waktu yang maksimal untuk mengurus kandang ternak mereka karena mereka mempunyai kegiatan utamanya saran peneliti menggunakan tenaga kerja berpengalaman untuk mengurus kandang ternak burung Murai Batu agar mendapatkan hasil produktifitas yang maksimal.
3. Banyak bermunculan penangkar baru yang masih terbatasnya burung yang dijual dengan kualitas yang bagus diinginkan oleh konsumen sehingga para penangkar baru yang tersebut merekonmedasikan pembeli burung kepada penangkar yang sudah banyak yang berkualitas baik.

4. Memanfaatkan adanya garansi ketika membeli anakan dari burung Murai Batu. Biasanya tergantung pada penangkar masing-masing, garansi ini bersifat ketika peternak menjamin anakan jantan tetapi bukan jantan maka konsumen bisa menukarnya dengan anakan jantan tapi dengan syarat nomor ring harus sama dengan sebelumnya dan tanpa ada pembiayaan sebelumnya.

Strategi S-T (*Strength-Threats*)

Strategi S-T adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Strategi S-T yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk usaha ternak burung murai batu adalah :

1. Melakukan pemeliharaan lebih dengan pengalaman pribadi dalam usaha ternak burung Murai Batu kemudian dapat mengatasi adanya hama dalam kegiatan usaha peternak burung Murai Batu karena dari pengalaman tersebut kita bisa mengatasi serangan hama tersebut. Ancaman lainnya dari penangkaran burung Murai Batu ini adanya hama yang merupakan tikus dan tokek yang dapat menurunkan tingkat produksi karena hama tersebut memakan telur dari burung murai batu. Cara mengatasinya dengan mendesain kandang Murai Batu dengan menutup kadang secara rapat dari bagian atap hingga bagian depan pintu sehingga hama tidak bisa masuk dan tidak bisa memakan telur dari sangkar.
2. Memanfaatkan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak seperti lahan kosong yang ada dan melihat lingkungan sekitar, nyaman, aman, dan tenang. Agar untuk melakukan pengembalian tidak terganggu.

Strategi W-T (*Weakness-Threats*)

Strategi W-T merupakan strategi meminimalisasikan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi strategi W-T yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk usaha ternak burung Murai Batu adalah.

1. Memanfaatkan kerja sama antar penangkar burung lainnya dan pemerintah untuk memberi modal kepada penangkar sehingga adanya bantuan pemerintah penangkar ini dapat melestarikan burung murai batu. Melakukan komunikasi dengan pemerintah agar mendapat bantuan modal usaha maupun vaksin dari dinas perhutanan dan memberikan kemudahan dalam mengurus perizinan usaha, memberikan kebijakan pemerintah dalam hal penangkar Murai Batu agar para penangkara dapat secara luas melestarikan burung murai batu
2. Persaingan harga antara penangkar baru dengan penangkar lama ketika ingin membeli kualitas yang diinginkan, penangkar baru menawarkan harga yang rendah dibandingkan dengan penangkar lama, karena penangkar baru belum tentu mempunyai banyak kualitas dan menggunakan promosi maupun garansi buat para konsumen ingin membeli ditempatnya sedangkan penangkar lama banyak mempunyai kualitas yang tersedia, brand yang sudah terkenal dan sudah banyak dipasarkan ke berbagai daerah dan memperbaiki pelayanan kepada konsumen agar konsumen untuk lebih meminat ke penangkar kita misalnya komunikasi dalam membicarakan hasil penangkar kita, membuka konsultasi tentang penangkaran burungnya dan menjelaskan kepada konsumen bahwa penangkar kita sering mengadakan perlombaan besar yang sering dilakukan, memperbaiki proses transaksi jual beli kepada

konsumen misalnya, dimana penangkar harus lebih singap dalam membalas pesan pasar permintaan konsumen.

3. Memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk mempermudah dalam perizinan usaha dan juga membantu mempromosikan usaha burung Murai Batu ke nasional maupun internasional. Agar peminat burung Murai Batu tidak hanya saja dikalangan penghobi tetapi dikalangan masyarakat juga bisa memiliki burung Murai Batu dan juga bisa untuk menangkap burung Murai Batu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada matriks posisi berada pada kuadran 1 (positif, positif) yang menunjukkan bahwa usaha peternakan burung Murai Batu ini kuat dan berpeluang. Strategi yang diberikan adalah agresif, dimana ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan. Dengan strategi SO, dengan adanya pengalaman usaha peternak burung Murai Batu maka untuk melakukan usaha peternak Murai Batu akan menambah produktifitas pada burung Murai Batu yang terbilang cukup tinggi (S1, O1). Memanfaatkan lokasi usaha ternak burung Murai Batu yang strategis untuk memenuhi permintaan burung Murai Batu agar dapat masuk ke pasar nasional dan internasional untuk meningkatkan pendapatan peternak burung Murai Batu (S2,O2,03). Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah hal ini dimanfaatkan untuk memiliki produksi yang banyak sehingga burung murai batu dapat dikembangkan (S4,O4).
2. Faktor internal perusahaan terdiri dari kekuatan yaitu : pengalaman dalam usaha peternak burung Murai Batu, lokasi usaha ternak burung Murai Batu yang strategis, kualitas (karakter) ternak burung Murai Batu yang dihasilkan, pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak, sedangkan kelemahan yaitu : modal yang digunakan merupakan modal sendiri, mengembiakan burung Murai Batu mengalami kesusahan, tidak ada perizinan usaha, halangan/hambatan dalam kegiatan usaha ternak burung Murai Batu.
3. Faktor eksternal perusahaan 48 dari peluang yaitu : produksi pada burung Murai Batu terbilang cukup tinggi, terbukanya pasar nasional maupun internasional, usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah,

penentu harga dari pemakai ring usaha ternak burung Murai Batu, sedangkan ancaman persaingan antara Murai Batu ring, tidak adanya bantuan pemerintah, kebijakan pemerintah yang berubah-ubah, hama dalam kegiatan usaha ternak burung Murai Batu.

Saran

1. Disarankan kepada penangkar burung Murai Batu agar memperluas lahan untuk mengembangkan usaha guna untuk mencukupi permintaan pasar dalam negeri dan luar negeri.
2. Pihak pemerintah memberikan kebijakan terhadap penangkar burung murai batu agar peternak lebih dapat mengembangkan usaha peternak burung Murai Batu dengan lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung Saputro Dwi, (2016). Perilaku Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) Siap Produksi.
- Bieng Brata. (2019). Deskripsi Manajemen Pemeliharaan Hewan Potensial Burung Murai Batu. ISBN: 978-602-97051-8-8.

- ForumAgri. (2012). Pedoman Lengkap menangkap dan mencetak Murai Batu kelas jawara. Cahaya atna pustaka. Ygyakarta.
- Irpa Rambe. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Bandung Kecamatan Pada Hulu Tebing Tinggi.
- Khair, H. (2016). Manajemen staretegi. UMSU PRESS : Medan.
- Mua'rif,Z. (2012). Rahasia penangkaran Burung Murai Batu. Lyli Publisher. Yogyakarta.
- Mila Fitriani, (2018). Analisis Kelayakan Budidaya Burung Merpati Di Kabupaten Lombok Barat.
- MuhammadAmar Musdar. (2017). Strategi Pengembangan Sapi Potong di Desa Panggallongan Kec.Rilau Ale Kab. Bulukumba.
- Nilasari, Senja. (2014). Manajemen Strategi itu Gampang.Cetakan ke - 1 Dunia Cerdas Jakarta.
- Pandji Anoraga, (2011). Pengantar Bisnis: Pengolahan Bisnis Dalam Era-Globalisasi, Jakarta: Rineka Cipta, 66.
- Peraturan Pemerintah (PP) No. 8 Tahun 1999 tentang Pemanfaatan Jenis Tumbuhan dan satwa Liar Bab IX: Pemeliharaan Untuk Kesenangan Pasal 37 ayat (1) dan (2).
- Putranto, (2018). Studi Reproduksi Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) pada Penangkaran Lokal di Kota Bengkulu. P-ISSN 1978-3000 E-ISSN 2528-7109 Volume 13 Nomor 2 edisi April-Juni 2018.
- Rangkuti, Freddy. 2014, 2016 ANALISIS SWOT: Teknik membedah kasus Bisnis : Cara perhitungan bobot, ranting dan OCAI. Gramedia, Jakarta.
- Siagian, Sondang, P. (2012). Manajemen Strategik. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Sudrajat, D, D. Kardaya, dan S.F.S Puteri. (2014). Performa produksi telur burung puyuh yang diberi rasum mengandung kromium organik. Buletin Penelitian Universitas Djuanda. 19 (4): 257-262.
- Suradi, (2017). Analisis Usaha Ternak Burung Jalak Uren Di Desa Jimbung Kecamatan Kalikotes Kabupaten Klaten. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Sugiyono, (2017). Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D). Bandung : Alfabeta.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

KUISISIONER PENELITIAN

**STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA PETERNAKAN
BURUNG MURAI BATU Di Asosisasi Penangkar Burung
Nusantara (APBN) Di Korwil Sumatera Utara**

Pengantar Penelitian

Dalam rangka penyusunan skripsi pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang berjudul Strategi Perkembangan Usaha Peternakan Burung Murai Batu. Saya bermaksud untuk memperoleh informasi dari Bapak/Ibu/Saudara/i terkait dengan judul penelitian saya. Oleh karena itu, saya memohon bantuan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk dapat menjawab pertanyaan/ Pernyataan yang telah saya susun sesuai dengan kondisi dan kenyataan yang sebenarnya. Atas bantuan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya

Rivaldi Ari Taruna
(1604300183)

Kuesioner Penelitian

A. Identitas Responden

1. Nama :

2. Alamat :
3. Jenis Kelamin :
4. Usia :
5. Pendidikan :
6. Jumlah Tanggungan Keluarga :

A. Strategi Pengembangan Usaha Ternak Burung Murai Batu

Petunjuk : Berilah Tanda (√) pada kolom yang sesuai dengan pilihan anda berdasarkan keterangan berikut.

Keterangan :

STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

B. Petunjuk Pengisian

1. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.

2. Keterangan pilihan :

SWOT	Ranting			
	Sangat setuju (SS)	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju
Kekuatan Peluang	4	3	2	1
Kelemahan Ancaman	1	2	3	4

Analisis Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

	JAWABAN
--	----------------

PERYATAAN	SS	S	TS	STS
KEKUATAN (<i>STRENGTH</i>)				
1. Pengalaman dalam usaha peternakan burung murai batu				
2. lokasi usaha ternak burung murai batu yang strategis				
3. Kualitas (karakter) ternak burung murai batu yang dihasilkan				
4. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak				
5. Penentu harga dari pemakai ring usaha ternak burung murai batu				
KELEMAHAN (<i>WEAKNESS</i>)				
1. Modal yang digunakan merupakan modal sendiri				
2. Mengembangkan burung murai batu mengalami kesusahan				
3. Belum memiliki label atau merk terdapat sarung kerudung kadang				
4. Tidak ada perizinan usaha				
5. Halangan/hambatan dalam kegiatan usaha ternak burung murai batu				

Analisis Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

PERNYATAAN	JAWABAN			
	SS	S	TS	STS
PELUANG (<i>OPPORTUNITIES</i>)				
1. Produktivitas pada burung murai batu terbilang cukup tinggi				
2. Permintaan murai ring semakin tinggi akibat larang murai batu dijual belikan secara bebas				
3. Terbuka pasar Nasional maupun Internasional				
4. Usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah				
5. Penentu harga dari pemakai ring usaha ternak burung murai batu				
ANCAMAN(<i>THREATS</i>)				
1. Persaingan antara murai batu ring				
2. Tidak adanya bantuan pemerintah				
3. Kebijakan pemerintah yang berubah ubah				
4. Apakah ada hama dalam kegiatan usaha ternak burung murai batu				

Lampiran 2. Data Responden Penelitian

No.	Nama	Jenis kelamin	Usia	Alamat	Keterangan
1.	Andhika bayu	Laki-laki	41	Jl. Bandar Labuhan Dusun III Dagang Karawang	Wirasuwasta
2.	Rahmat	Laki-laki	24	Jl. Bandar Labuhan Dusun III Dagang Karawang	Mekanik
3.	M fadhil Harap	Laki-laki	20	Jl. Bandar Labuhan Dusun III Dagang Karawang	Mahasiswa
4.	Mulyadi	Laki-laki	39	Dusun 6 Desa Dalu X B, Tanjung Morawa	Wirasuwasta
5.	Manik Ginting	Laki-laki	50	Jl. Flamboyan Raya	Wirausaha
6.	Beni Satria Putra	Laki-laki	31	Jl. Karya Jaya Gg. Eka Warni IA No. 1A	Pegawai BUMN
7.	Efendi	Laki-laki	47	Jl. Marendal 1 Gg. Roso	Pegawai
8.	Syopian Hadi	Laki-laki	37	Jl. Seksama	TNI
9.	Topan Koncoro	Laki-laki	36	Jl. Setia Budi Pasar I Gg. Pribadi 3 No. 6	Security
10.	M arif ardiansyah	Laki-laki	21	Jl. Mangan VIII 195 Sempali	Ternak Burung

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Lampiran 3. Hasil Perrhitungan Rating Faktor Internal Kekuatan

No.	Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1.	1	3	3	3	3
2.	2	3	3	3	3
3.	3	3	3	3	4
4.	4	3	3	3	3
5.	5	4	3	4	3
6.	6	4	4	4	4
7.	7	4	3	3	3
8.	8	4	3	3	3
9.	9	4	3	4	4
10.	10	3	3	3	4
Total		35	31	33	34
Rataan		3,5	3,1	3,3	3,4

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Lampiran 4. Hasil Perhitungan Rating Faktor Internal Kelemahan

No.	Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5
1.	1	2	3	2	2	3
2.	2	2	3	3	3	2
3.	3	2	2	3	4	2
4.	4	2	2	2	2	3
5.	5	2	2	2	2	2
6.	6	2	2	2	2	2
7.	7	2	2	2	2	2
8.	8	2	2	2	2	2
9.	9	2	2	2	2	2
10.	10	2	2	3	4	2
Total		20	22	23	25	22
Rataan		2	2,2	2,3	2,5	2,2

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Lampiran 5. Hasil Perhitungan Rating Faktor Eksternal Peluang

No.	Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Faktor 5
1.	1	3	3	3	3	4
2.	2	3	3	3	3	4
3.	3	3	3	3	3	4
4.	4	3	3	3	4	4
5.	5	3	4	3	4	4
6.	6	4	4	4	3	4
7.	7	2	3	4	3	3
8.	8	3	4	3	3	3
9.	9	4	4	4	3	3
10.	10	3	3	3	3	4
Total		31	34	33	32	37
Rataan		3,1	3,4	3,3	3,2	3,7

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Lampiran 6. Hasil Perhitungan Rating Faktor Eksternal Ancaman

No.	Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1.	1	3	2	1	3
2.	2	3	2	1	3
3.	3	2	2	2	2
4.	4	2	2	2	3
5.	5	2	2	2	2
6.	6	3	2	2	2
7.	7	2	2	1	2
8.	8	2	2	2	2
9.	9	3	2	2	2
10.	10	2	2	2	2
Total		24	20	17	23
Rataan		2,4	2	1,7	2,3

Sumber : Data Primer Diolah, 2021