

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN ITIK
PETELUR (*Anas Plathrynchos*) (Studi Kasus : Desa Pematang
Johar, Kecamatan Labuhan Deli, Kabupaten Deli Serdang)**

SKRIPSI

Oleh :

MHD.RIZKI AKBAR ARIFSYAH

NPM : 1504300231

Program Studi: AGRIBISNIS



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2019

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN ITIK
PETELUR (*Anas Plathrynchos*) (Studi Kasus : Desa Pematang Johar,
Kecamatan Labuhan Deli, Kabupaten Deli Serdang)

SKRIPSI

Oleh

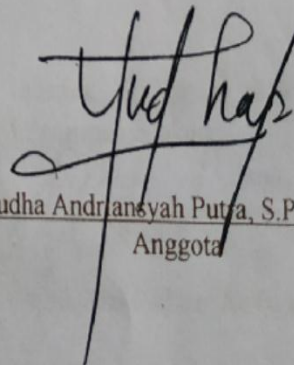
MHD.RIZKI AKBAR ARIFSYAH
NPM : 1504300231
Program Studi : AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memenuhi Studi (S1)
pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing



Ir. Gustina Siregar, M.Si.
Ketua



Yudha Andriansyah Putra, S.P., M.P.
Anggota

Diketahui :

Dekan



Ir. Asritadani Mihar, M.P.

Tanggal Lulus: 09-10-2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Mhd. Rizki Akbar Arifsyah
NPM : 1504300231

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Itik Petelur (*Anas Plathrynchos*) (Studi Kasus : Desa Pematang Johar, Kecamatan Labuhan Deli, Kabupaten Deli Serdang) 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 (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, 09 Oktober 2019



Yang menyatakan

Mhd. Rizki Akbar Arifsyah

RINGKASAN

Mhd. Rizki Akbar Arifsyah (1504300231) dengan judul skripsi **“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN ITIK PETELUR (Anas Plathrynchos) (Studi Kasus : Desa Pematang Johar Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang)”** Penelitian ini dibimbing oleh ibu Ir.Gustina Siregar, M.Si. selaku ketua komisi pembimbing dan Bapak Yudha Andriansyah Putra, S.P, M.P selaku anggota komisi pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pendapatan usaha pembesaran itik petelur, serta untuk mengetahui strategi pengembangan usaha pembesaran itik petelur di Desa Pematang Johar Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang. Metode penentuan sampel ini dilakukan dengan metode sensus yaitu sebanyak 10 peternak adapun jenis data yang digunakan yaitu skunder dan data primer. Analisis data yang digunakan yaitu analisis pendapatan dan analisis deskriptif untuk strategi pengembangan usaha pembesaran itik petelur. Hasil analisis pendapatan, diketahui rata-rata biaya yang dikeluarkan para peternak sebesar Rp. 20.542.750,- per periode dan rata-rata penerimaan yang diterima oleh peternak sebesar Rp.47.250.000,- per periode serta rata-rata produksi itik petelur sebesar 1.350 ekor. Sedangkan untuk pendapatan rata-rata yang diperoleh para peternak sebesar Rp. 26.707.250,- per periode (3 bulan). Dari analisis SWOT diperoleh selisih nilai skor internal sebesar 0.92 dan selisih nilai eksternal sebesar 1.31 sehingga kudran terletak di kuadran I (positif,positif) yaitu strategi agresif.

Kata Kunci : Peternak, Tingkat Pendapatan, Analisis SWOT.

SUMMARY

Mhd Rizki Akbar Arifsyah (1504300231) with the title of the thesis **"STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF BREEDING ITIC (*Anas Plathrynchos*) (Case Study: Pematang Johar Village, Labuhan Deli District, Deli Serdang Regency)"** This research was guided by Mrs. Ir. Gustina Siregar, M.Sc. as chairman of the supervisory commission and Mr. Yudha Andriansyah Putra, S.P, M.P as a member of the supervisory commission.

This study aims to determine the level of business income for enlargement of laying ducks, as well as to find out the strategy for developing a business of enlargement of laying ducks in Pematang Johar Village, Labuhan Deli District, Deli Serdang Regency. The method of determining the sample is done by the census method which is 10 farmers while the type of data used is secondary and primary data. Analysis of the data used is the analysis of income and descriptive analysis for business development strategies to grow laying ducks. The results of the income analysis revealed that the average costs incurred by farmers were Rp. 20,542,750, - per period and the average income received by farmers was Rp.47,250,000, - per period and the average production of laying ducks was 1,350. While for the average income obtained by farmers is Rp. 26,707,250, - per period (3 months). From the SWOT analysis the difference between the internal score is 0.92 and the external score is 1.31 so the Kudran is located in quadrant I (positive, positive), which is an aggressive strategy.

Keywords: Breeder, Income Level, SWOT Analysis.

RIWAYAT HIDUP

Mhd. Rizki Akbar Arifsyah, lahir pada tanggal 22 Oktober 1996 di Lima Puluh Kota, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batubara, Provinsi Sumatera Utara. Anak Kedua Dari Empat Bersaudara. Ayahanda Bernama **Urip** dan Ibunda Bernama **Eka Yunita**.

Jenjang pendidikan yang pernah di tempuh adalah sebagai berikut :

1. Pada tahun 2008 telah menyelesaikan pendidikan di SD Negeri 010185 lima puluh kecamatan lima puluh kabupaten batubara.
2. Pada tahun 2011 telah menyelesaikan pendidikan di SMP Negeri 1 lima puluh kecamatan lima puluh kabupaten batubara.
3. Pada tahun 2014 telah menyelesaikan pendidikan di SMA Negeri 1 lima puluh kecamatan lima puluh kabupaten batubara.
4. Pada tahun 2015 diterima masuk di Perguruan Tinggi Swasta Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Pada tahun 2018 telah menyelesaikan tugas Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT.Perkebunan Nusantara III Persero Kebun Bandar Selamat Asahan Pada Bulan Januari sampai bulan Februari.
6. Pada tahun 2019 melakukan penelitian Skripsi dengan judul “**Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Itik Petelur (*Anas Plathrynchos*)**. Studi Kasus Desa Pematang Johar Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang Provinsi Sumatera Utara.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis, Ayahanda Urip dan Ibunda Eka Yunita yang telah memberikan arahan dan dorongan baik moral maupun material serta doa tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
2. Ibu Ir.Hj. Asritanarni Munar, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan.S.P., M.Si., selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Ir.Gustina Siregar, M.Si., selaku ketua Komisi Dosen Pembimbing dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Yudha Andriansyah Putra,S.P.,M.P. selaku anggota Komisi Dosen Pembimbing dalam penyusunan skripsi ini.
6. Ibu Khairunnisa Rangkuti,S.P.,M.Si. selaku ketua program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu dan Bapak Dosen di Fakultas Pertanian Terkhusus Program Studi Agribisnis yang telah banyak memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
8. Seluruh staf jajarannya Staf Biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang membantu penulis dalam menyelesaikan kegiatan administrasi dan akademis penulis.
9. Kepada teman-teman penulis Terutama sahabat terkasih Siti Rafida, Nada Asmita, Ryo Andrian Barus, Triwika Prayoga Atmaja, Sarnaidi dan Teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang selalu memberikan bantuan dan semangat.

10. Seluruh teman-teman Agribisnis 4 dan kepada seluruh Stambuk 2015 yang telah memberikan bantuan dan dukungan semangat kepada penulis.

Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunianya atas kebaikan hati bapak/ibu dan rekan-rekan sekalian dan hasil penelitian ini dapat berguna khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya.

Medan, Oktober 2019

Penulis

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah penulis persembahkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulis skripsi ini. Shalawat serta salam tidak lupa penulis sanjungkan kepada Rasulullah SWT beserta keluarga dan sahabatnya yang telah membawa umat Islam pada jalan kebaikan.

Penulis melakukan penyusunan skripsi yang diberi judul, **“Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Itik Petelur” (*Anas Plathrynchos*) (Studi Kasus: Desa Pematang Johar, Kecamatan Labuhan Deli, Kabupaten Deli Serdang)**” ini sebagai salah satu syarat penyusunan skripsi dan memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Penulis berharap karya tulis ini bermanfaat bagi para pembaca dan masyarakat khususnya di lokasi penelitian.

Penulis menyadari, bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis, dan mengharapkan saran dan masukan dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Medan, 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
SUMMARY	ii
RIWAYAT HIDUP	iii
UCAPAN TERIMA KASIH	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah.....	6
Tujuan Penelitian	6
Kegunaan penelitian	6
TINJAUAN PUSTAKA	7
Tinjauan Umum Itik Petelur	7
Faktor Produksi Pembesaran Itik	8
Penerimaan	10
Biaya Produksi.....	11
Pendapatan.....	11
Strategi Pengembangan	12
Analisis SWOT	13

Penelitian Terdahulu.....	14
Kerangka Pemikiran	15
METODE PENELITIAN	18
Metode Penelitian	18
Metode Penentuan Lokasi.....	18
Metode Penarikan Sampel	18
Metode Dan Teknik Pengumpulan Data	19
Metode Analisis Data	19
Definisi dan Batasan Operasional.....	29
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	31
Deskripsi Kondisi Geografis Desa Pematang Johar.....	31
Keadaan Penduduk.....	32
Menurut Jenis Kelamin	32
Menurut Agama	32
Menurut Kepala Keluarga	33
Sarana Dan Prasarana Umum	34
Karakteristik Peternak Sampel Usaha Pembesaran Itik	35
HASIL DAN PEMBAHASAN	37
Total Biaya Produksi Itik Petelur.....	37
Biaya Tetap	38
Biaya Variabel.....	38
Biaya Total	39
Penerimaan Usaha Pembesaran Itik Petelur.....	39
Pendapatan Usaha Pembesaran Itik Petelur	39

Strategi Pengembangan	40
Formulasi Strategi Pengembangan Pembesaran Itik Petelur	46
Strategi SO	48
Strategi WO.....	48
Strategi ST.....	49
Strategi WT	49
KESIMPULAN DAN SARAN	51
Kesimpulan	51
Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	52

DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
1.	Populasi Ternak Itik Per Kabupaten/Kota Di Sumatera Utara	3
2.	Populasi Ternak Itik Di Kabupaten Deli Serdang	4
3.	Matriks Faktor Strategi Internal IFAS	21
4.	Matriks Faktor Strategi Eksternal EFAS	23
5.	Matriks SWOT	27
6.	Luas Wilayah Berdasarkan Luas Dusun	31
7.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	32
8.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama	32
9.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Kepala Keluarga	33
10.	Sarana Dan Prasarana Desa Pematang Johar	34
11.	Karakteristik Peternak Usaha Pembesaran Itik Petelur.....	35
12.	Biaya Tetap Yang Dikeluarkan Oleh Peternak Itik Petelur	38
13.	Biaya Variabel Yang Dikeluarkan Oleh Peternak Itik Petelur	38
14.	Total Biaya Yang Dikeluarkan Oleh Peternak Itik Petelur.....	39
15.	Rata-Rata Jumlah Ternak, Harga Dan Penerimaan Peternak	39
16.	Pendapatan Usaha Pembesaran Itik Petelur	40
17.	Matriks Faktor Internal	43
18.	Matriks Faktor Eksternal.....	43
19.	Analisis SWOT	46

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran.....	17
2.	Diagram Kuadran Analisis SWOT	25
3.	Diagram Analisis SWOT Data Internal Dan Eksternal.	45

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Peternak Sampel	53
2.	Biaya Tenaga Kerja.....	54
3.	Biaya Bibit	55
4.	Biaya Pakan	56
5.	Biaya Vitamin	58
6.	Biaya Alat	59
7.	Biaya Penyusutan Alat.....	61
8.	Biaya Produksi	62
9.	Penerimaan Peternak.....	63
10.	Pendapatan Peternak	64
11.	Hasil Perhitungan Rating Pada Faktor Internal.....	65
12.	Hasil Perhitungan Rating Pada Faktor Eksternal.....	66

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan usaha ternak unggas di Indonesia relatif lebih maju dibandingkan usaha ternak yang lain. Hal ini tercermin dari kontribusinya yang cukup luas dalam memperluas lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan terutama sekali dalam pemenuhan kebutuhan makanan bernilai gizi tinggi. Salah satu usaha perunggasan yang cukup berkembang di Indonesia adalah usaha ternak itik. Meskipun tidak sepopuler ternak ayam, itik mempunyai potensi yang cukup besar sebagai penghasil telur dan daging. Jika dibandingkan dengan ternak unggas yang lain, ternak itik mempunyai kelebihan diantaranya adalah memiliki daya tahan terhadap penyakit. Salah satu bidang pertanian yang potensial untuk dikembangkan adalah peternakan. Hewan ternak memberikan sumber protein hewani untuk konsumsi masyarakat. Itik merupakan hewan ternak yang potensial untuk dikembangkan. Untuk itu dibutuhkan pemeliharaan yang optimal sehingga mampu memberikan manfaat yang lebih bagi para peternak. (Wakhid,2010).

Pembangunan peternakan merupakan bagian integral dari pembangunan sektor pertanian yang berperan penting sebagai penghasil pangan, produk utama subsektor peternakan seperti daging, susu, dan telur sebagai sumber bahan pangan yang bernilai gizi tinggi dan banyak dikonsumsi masyarakat untuk memenuhi protein hewani. Perunggasan termasuk salah satu subsektor peternakan yang penting dalam pembangunan pertanian. Hal ini disebabkan karena kebutuhan konsumsi masyarakat Indonesia untuk memenuhi protein hewani sebagian besar didapat dari unggas. Secara tidak langsung perunggasan membantu pembangunan

kualitas bangsa karena dengan konsumsi protein yang baik dapat mempengaruhi tingkat kesehatan dan kecerdasan seseorang. Industri perunggasan memberikan efek ganda yang sangat besar dalam sektor pertanian, karena hampir seluruh bahan baku pakan terdiri dari hasil pertanian seperti jagung, dedak, bungkil kelapa sawit/kopra, tepung gaplek, sebagai sumber makanan bagi perunggasan (Wakhid, 2010).

Budidaya itik potensial bagi masyarakat indonesia sebagai bahan pangan maupun untuk industri. Budidaya itik telah dilakukan sejak lama oleh masyarakat indonesia. Perkembangan kebutuhan masyarakat akan protein hewani maka budidaya itik petelur mulai dilirik oleh masyarakat sebagai salah satu sumber protein hewani. Jika sebelumnya masyarakat memenuhi kebutuhan tersebut hanya dari ayam dan ikan, kini bertambah dari itik. Terbukti, kandungan gizi telur itik tak kalah dibandingkan dengan daging ayam. Bahkan kandungan energi, kalsium serta vitamin a dan b pada itik lebih tinggi dari pada ayam. Masyarakat beranggapan bahwa telur itik memiliki cita rasa yang khas dengan rasa lebih nikmat dari daging ayam (Feily dan Bagus, 2012).

Peluang investasi ternak itik cukup menarik minat masyarakat untuk membuka usaha ini. Hal ini ditunjukkan dengan semakin banyak dibangunnya usaha ternak itik baik yang peternakan rakyat maupun perusahaan peternakan. Berikut sebaran populasi itik di provinsi sumatera utara.

Tabel 1. Populasi Ternak Itik Per Kabupaten/kota di Sumatera Utara Tahun 2018

No	Kabupaten/kota	Populasi ternak (ekor)
1	Nias	1.710
2	Mandailing natal	28.334
3	Tapanuli selatan	19.846
4	Gunung sitoli	1.709
5	Tebing tinggi	8.146
6	Toba samosir	38.216
7	Labuhan batu	17.237
8	Asahan	45.334
9	Simalungun	64.891
10	Dairi	9.837
11	Karo	25.259
12	Deli serdang	383.035
13	Langkat	345.070
14	Sibolga	739
15	Tanjung balai	6.690
16	Pakpak bharat	2.124
17	Pematang siantar	3.305
18	Serdang bedagai	238.901
19	Batu bara	42.177
20	Medan	100.379
21	Binjai	12.911

Sumber: BPS sumut sensus pertanian 2018

Berdasarkan tabel 1. dapat dilihat bahwa jumlah populasi ternak itik di kabupaten deli serdang sebesar 383.035 ekor. Deli serdang merupakan daerah yang memiliki jumlah itik yang cukup banyak dibandingkan daerah lainnya di sumatera utara. Dilihat dari hal tersebut peluang pengembangan ternak itik juga berkembang di kabupaten deli serdang. Dimana usaha tersebut secara ekonomi cukup menguntungkan untuk diusahakan.

Sementara itu berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Pertanian Kabupaten Deli Serdang menunjukkan bahwa Kecamatan Labuhan Deli merupakan daerah dengan populasi ternak itik 55.683 ekor.

Tabel 2. Populasi di Kabupaten Deli Serdang per Kecamatan Tahun 2018

No	Kecamatan	Banyaknya Itik (Ekor)
1	Gunung Meriah	-
2	S.T.M Hulu	-
3	Sibolangit	-
4	Kutalimbaru	-
5	Pancur Batu	22.637
6	Namo Rambe	11.576
7	Biru-biru	17.498
8	S.T.M Hilir	-
9	Bangun Purba	-
10	Galang	26.284
11	Tanjung Morawa	36.965
12	Patumbak	-
13	Deli Tua	-
14	Sunggal	25.493
15	Hampan Perak	52.009
16	Labuhan Deli	55.683
17	Percut Sei Tuan	45.182
18	Batang Kuis	21.493
19	Pantai Labu	45.696
20	Beringin	22.516
21	Lubuk Pakam	-
22	Pagar Merbau	-
Jumlah Total		383.035

Sumber: BPS Kabupaten Deli Serdang Tahun 2018

Di Desa Pematang Johar Kecamatan Labuhan Deli, usaha ternak itik yang dilakukan oleh peternak didaerah tersebut sebagian besar merupakan sebagai mata pencaharian sampingan. Peternakan itik dilakukan secara semi intensif, itik dipelihara secara terkurung/dikandangan hanya 2 minggu lamanya dan ini hanya pada masa DOD (*Day Old Duck*) dan setelah itu dilepaskan dari kandangnya, dengan tujuan mendapatkan hasil yang maksimal. Yaitu dengan memanfaatkan areal persawahan pascapanen.

Berdasarkan tabel 2 maka dapat diketahui bahwa usaha peternakan itik bukan hanya sekedar usaha akan tetapi sudah memiliki orientasi bisnis yang diarahkan dalam suatu kawasan, baik sebagai cabang usaha maupun usaha pokok, karena mengusahakan budidaya itik cukup dapat dijadikan sebagai sumber

pendapatan keluarga. Namun dengan sistem pemeliharaan yang banyak di terapkan oleh peternak yaitu sistem pemeliharaan semi intensif , peternak kadang kala tidak mengetahui berapa pendapatan yang di peroleh dari usaha pembesaran itik petelur dengan sistem pemeliharaan semi intensif. Untuk itu dalam mengembangkan usaha ternak itik yang dijalankan, maka penting diketahui seberapa besar pendapatan peternak itu sendiri dengan sistem pemeliharaan semi intensif.

Usaha pembesaran itik petelur memiliki harapan dapat memperoleh pendapatan besar dari hasil penjualan. Pendapatan maksimal dapat terjadi apabila jumlah barang yang di tawarkan berbanding lurus dengan harga. Semakin banyak jumlah barang yang ditawarkan maka semakin besar kemungkinan untuk memperoleh pendapatan. Hal tersebut dapat dicapai apabila usaha pembesaran itik petelur mampu mengetahui strategi yang paling tepat untuk diterapkan pada usaha pembesaran itik petelur ini, sehingga perlu adanya perumusan strategi pengembangan usaha pembesaran itik petelur yang didasarkan pada analisis menyeluruh terhadap faktor-faktor lingkungan eksternal dan internal untuk memperoleh strategi yang tepat sesuai dengan kondisi usaha pembesaran itik petelur ini serta menentukan alternatif pengembangan usaha pembesaran itik petelur pada masa yang akan datang. Hal inilah yang melatar belakangi peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai usaha pembesaran itik petelur. Oleh karena itu saya tertarik melakukan penelitian **“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN ITIK PETELUR”** (*Anas plathrynchos*) (**Studi Kasus: Desa Pematang Johar, Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang**)”.

Rumusan Masalah

Berikut ini adalah berbagai permasalahan utama yang akan dibahas dalam skripsi ini, antara lain :

1. Bagaimana tingkat pendapatan usaha pembesaran itik petelur di daerah penelitian ?
2. Bagaimana Strategi pengembangan usaha pembesaran itik petelur di daerah penelitian ?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tingkat pendapatan usaha pembesaran itik petelur di daerah penelitian.
2. Untuk mengetahui Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran itik petelur di daerah penelitian.

Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan referensi bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian berkaikan dengan tingkat pendapatan usaha pembesaran itik petelur.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi pembaca yang memiliki ketertarikan terhadap tingkat pendapatan usaha pembesaran itik petelur.
3. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai sumber informasi dan tambahan masukan dalam melihat sejauh mana tingkat pendapatan usaha peternak itik petelur dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan dapat menghasilkan pemasukan bagi usaha peternak pembesaran itik petelur.

TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan Umum Itik Petelur

Itik merupakan salah satu ternak yang cukup dikenal oleh masyarakat, terutama produksi telurnya. Selain produksi telur, dagingnya juga mudah diperoleh dengan harga yang terjangkau menurut ukuran pendapatan masyarakat pedesaan. Ternak itik merupakan salah satu perunggasan yang cukup berkembang di Indonesia meskipun tidak sepopuler ternak ayam dan mempunyai potensi sebagai penghasil telur dan daging. Jika dibandingkan dengan ternak unggas yang lain, ternak itik mempunyai kelebihan diantaranya adalah memiliki daya tahan yang cukup baik terhadap penyakit, oleh karena itu usaha ternak itik memiliki resiko relative kecil sehingga sangat potensial untuk dikembangkan (Nugraha, dkk. 2013).

Klasifikasi Itik sebagai berikut :

Kingdom : Animalia
Filum : Chordata
Kelas : Aves
Ordo : Anseriformis
Famili : Anatidae
Genus : Anas
Spesies : *Anas Plathrynchos*

Penyebaran dan pengembangan ternak itik di wilayah Indonesia seperti Kalimantan Selatan, Sumatera, Sulawesi, dan Bali. Menurut sejarah perkembangan itik, pemerintah kolonial Belanda yang tercatat memiliki andil dalam penyebaran itik di Indonesia yakni melalui kontrak yang mereka mungkinkan di Sumatera

pada tahun 1920, khususnya di daerah deli dan lampung. Saat ini ternak itik banyak terpusat di beberapa daerah seperti sumatera (nangroe aceh darussalam, sumatera utara dan sumatera selatan), pulau jawa (cirebon, jawa barat, brebes, tegal (jawa tengah) dan mojosari (jawa timur), kalimantan (kalimantan selatan), sulawesi selatan serta bali.

Faktor Produksi Pembesaran Itik

Tujuan akhir dari suatu usaha peternakan itik petelur adalah produksi yang optimal. Pada sistem peternakan semi intensif, itik dikandangkan hanya pada 2 minggu lamanya kemudian di gembala (Rasyaf, 2002). Terdapat beberapa faktor produksi yang mempengaruhi hasil produksi itik antara lain:

a. Tenaga Kerja

Yang dimaksud dengan angkatan kerja (*labor force*) adalah penduduk yang bekerja dan penduduk yang belum bekerja, namun siap untuk bekerja atau sedang mencari pekerjaan pada tingkat upah yang berlaku. Kemudian penduduk yang bekerja adalah mereka yang melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa untuk memperoleh penghasilan, baik bekerja penuh maupun tidak bekerja penuh. Tenaga kerja ini adalah penduduk yang berusia antara 15 sampai 64 tahun (Suryana, 2000).

b. Luas Kandang

Permasalahan dari pemeliharaan itik secara semi intensif yang perlu diperhatikan adalah masalah tatalaksana. Diantara penempatan itik dalam satuan luas kandang. Semakin kecil tingkat satuan luas kandang akan mengakibatkan pertumbuhan terhambat dan tingkat satuan luas kandang yang terlalu besar tidak efisien dalam pemakaian kandang. Soesantoso (2002) menyatakan bahwa

kepadatan kandang yang tinggi atau rendah akan memberikan respon yang kurang baik pada pertumbuhan atau segi ekonomisnya. Kandang yang terlalu padat akan mengganggu performa ternak, sebaliknya jika kepadatan kandang rendah secara ekonomis akan merugikan. Jumlah yang terlalu banyak setiap petak kandang akan menyebabkan mudah timbulnya gangguan diantara ternak itu sendiri. Luas lantai kandang hendaknya disesuaikan dengan jumlah dan umur itik yang akan dipelihara (Suharno, 2006).

c. Pakan Itik

Bahan pakan yang dipergunakan dalam menyusun ransum pada itik belum ada aturan bakunya, yang terpenting ransum yang diberikan kandungan nutrisinya dalam ransum sesuai dengan kebutuhan itik. Pemberian pakan itik disesuaikan dengan kebutuhan gizinya sesuai dengan tahapan pertumbuhan maupun masa produksinya. Kebutuhan gizi tersebut harus dipenuhi oleh peternak karena ternak itik yang dipelihara secara terkurung tergantung sepenuhnya pada pakan yang diberikan. Ransum dasar dianggap telah memenuhi standar kebutuhan ternak apabila cukup energi, protein, serta imbalanced asam- amino yang tepat. Ransum adalah bahan pakan yang telah diramu dan biasanya terdiri dari berbagai jenis bahan dengan komposisi tertentu. Ransum itik umumnya terbuat dari bahan nabati dan hewani (Sudaro dan Siriwa, 2000).

d. Iklim

Iklim sangat berpengaruh terhadap hewan ternak baik terhadap kesehatan dan produksi ternak. Iklim dapat mengakibatkan ternak mengalami stress dapat dilihat dari tingkah laku dari ternak itu sendiri. Faktor eksternal dan internal merupakan faktor yang dapat menyebabkan stres pada ternak. Faktor internal

terdiri dari penyakit, vaksinasi. Sedangkan pada faktor eksternal terdiri dari cuaca, makanan dan lingkungan.

e. Jumlah Ternak

Jumlah ternak adalah seluruh hewan ternak itik yang menjadi usaha peternakan yang sangat berpengaruh terhadap produksi itik petelur yang dihasilkan dalam berproduksi. Maka, semakin besar jumlah ternak akan semakin besar pula produksi yang dihasilkan dan sebaliknya jika jumlah ternak kecil maka produksi yang di dapatkan juga sedikit.

Penerimaan

Menurut soekartawi (1994) untuk menganalisis pendapatan usahatani diperlukan dua keterangan pokok yaitu keadaan penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu yang ditentukan. Penerimaan usahatani adalah hasil perkalian dari jumlah produksi total dan harga satuan. Penerimaan adalah total nilai produk yang dijalankan yang merupakan hasil perkalian antara jumlah fisik *output* dengan harga atau nilai uang yang diterima dari penjualan pokok usahatani tersebut. Penerimaan usahatani dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TR = Y \cdot P_y$$

Keterangan :

$$TR = \text{Total Penerimaan(Rp)}$$

$$Y = \text{Jumlah Produksi(Ekor/Kg)}$$

$$P_y = \text{Harga y(Rp)}$$

Biaya Produksi

Biaya produksi dapat di definisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi.

Secara singkat komponen-komponen biaya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Biaya tetap total

Biaya tetap total (*Total fixed cost*) adalah biaya yang tidak dipengaruhi oleh hasil produksi atau untuk setiap tingkat hasil (output).

2. Biaya Variabel

Biaya variabel (*Variable cost*) adalah biaya yang berubah-ubah disebabkan oleh adanya perubahan jumlah hasil. Semakin tinggi tingkat hasil maka semakin besar biaya variabel yang dikeluarkan.

3. Biaya Marginal

Biaya marginal (*Marjinal cost*) adalah biaya untuk memproduksi dan menjual tambahan satu unit produk yang terakhir.

Biaya total dapat di rumuskan sebagai berikut:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total Biaya

FC = Biaya Tetap (*fixed cost*)

VC = Biaya Variabel (*variable cost*)

Pendapatan

Suatu kegiatan perekonomian yang bergerak dalam sektor apapun dalam penentuan tingkat produksi akan memperhitungkan tingkat pendapatan yang akan

dihasilkan dalam suatu produksi. Dengan efisiensi biaya produksi maka akan mencapai profit/ keuntungan yang maksimum karena profit merupakan salah satu tujuan penting dalam suatu usaha.

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Pendapatan/keuntungan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = \text{TR} - \text{TC}$$

Keterangan :

π = Pendapatan Usahatani (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya Produksi (Rp)

Strategi Pengembangan

Strategi adalah konsep multidimensional yang merangkum semua kegiatan kritis organisasi, memberikan arah dan tujuan serta memfasilitasi berbagai perubahan yang diperlukan sebagai adaptasi terhadap perkembangan lingkungan. Strategi dapat pula dinyatakan sebagai suatu pola pendekatan bagi manajemen guna meraih keberhasilan dan kesuksesan. Karna setiap keadaan organisasi mengandung aspek yang unik, maka manajemen harus mencocokkan strateginya dan berbagai pendekatan yang relevan dengan kondisi internal dan eksternal. Selain itu setiap organisasi keadaannya selalu berubah-ubah setiap saat. Strategi juga selalu melibatkan manajer untuk memodifikasi pendekatan-pendekatan yang mereka ambil dan mencari inisiatif yang baru guna mengantisipasi perubahan perubahan yang ada. Dalam membuat strategi harus meninjau berbagai hal seperti adanya perubahan kondisi eksternal dan internal (Hazmanan dkk, 2016).

Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama 5 tahun. Oleh karena itu sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal. Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, membuat sejumlah strategi alternative untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan (M.afridhal, 2017).

Analisis SWOT

Menurut Sobri (2017) SWOT merupakan singkatan dari Strength (kekuatan-kekuatan), Weaknesses (kelemahan-kelemahan), Opportunities (peluang-peluang) dan Treaths (ancaman-ancaman). Pengertian-pengertian kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam analisis SWOT adalah sebagai berikut :

1. Kekuatan (Strength)

Kekuatan adalah sumberdaya, keterampilan atau keunggulan lain relative terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar suatu perusahaan.

2. Kelemahan (Weaknesses)

Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam sumberdaya alam, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.

3. Peluang (Opportunities)

Peluang adalah situasi/kecenderungan utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

4. Ancaman (Threats)

Ancaman adalah situasi/kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

Penelitian Terdahulu

Kusumayana, (2017) dengan judul skripsi ”*Strategi Pengembangan Ternak Itik Petelur di Desa Kamayahan Kecamatan Amuntai Utara Kabupaten Hulu Sungai Utara*” Penelitian ini dilaksanakan di Desa Kamayahan Kecamatan Amuntai Utara Kabupaten Hulu Sungai Utara yang dilaksanakan selama 2 (dua) bulan dari bulan Juli sampai bulan Agustus 2014, menggunakan metode observasi peran serta atau partisipasi (*participant observation*) dengan melihat populasi ternak itik di Desa Kamayahan Kecamatan Amuntai Utara Kabupaten Hulu Sungai Utara serta dengan analisis LFA (*logical framework approach*) yaitu alat untuk perencanaan dari kegiatan yang telah dibuat dalam menentukan strategi pengembangan usaha.

Hasil analisis *logical framework approach* (LFA) pada usaha ternak itik petelur di desa Kamayahan Kecamatan Amuntai Utara Kabupaten Hulu Sungai Utara menunjukkan adanya masalah utama ternak itik petelur tidak berkembang disebabkan kurangnya penyuluhan dan keterampilan yang kurang dalam pemeliharaan sehingga ternak rentan terkena penyakit serta solusinya berupa perlunya diadakan penyuluhan dari dinas terkait untuk perkembangan usaha ternak itik petelur. Strategi yang dilakukan dalam usaha ternak itik petelur di Desa

Kamayahan Kecamatan Amuntai Utara Kabupaten Hulu Sungai Utara yaitu strategi manajemen yang meliputi strategi pengembangan produksi yang mencakup permodalan dan pemeliharaan (pencegahan penyakit).

Pramono, (2011) dengan judul skripsi "*Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Itik Kelompok Tani Sumber Mukti Kecamatan Babelan Kabupaten Bekasi Jawa Barat*" memiliki tujuan antaralain : (1) menganalisis lingkungan eksternal dan internal usaha Sate Bebek H. Syafe'i Cibeber, (2) menganalisis posisi besaing usaha Sate Bebek H. Syafe'I Cibeber, dan (3) merumuskan alternatif strategi dan merekomendasikan prioritas strategi bersaing yang tepat untuk diterapkan pada usaha Sate Bebek H. Syafe'I Cibeber. Alat analisis yang digunakan adalah matriks EFE, IFE, CPM(*Competitive Profil Matriks*), IE, dan QSP. Hasil analisis CPM menunjukkan bahwa usaha Sate Bebek H.Syafe'i Cibeber menempati urutanterakhir dibandingkan dengan pesaing-pesaing utamany Keunggulan usaha ini denganpesaing terletak pada pelayanan, sedangkan kelemahan utamanya terletak pada hal varisasi produk. Hasil Matriks IE menempatkan usaha18Sate Bebek H. Syafe'i Cibeber pada sel II, dengan prioritas strategi berdasarkan matriks QSP yaitu memperbaiki upaya pemasaran.

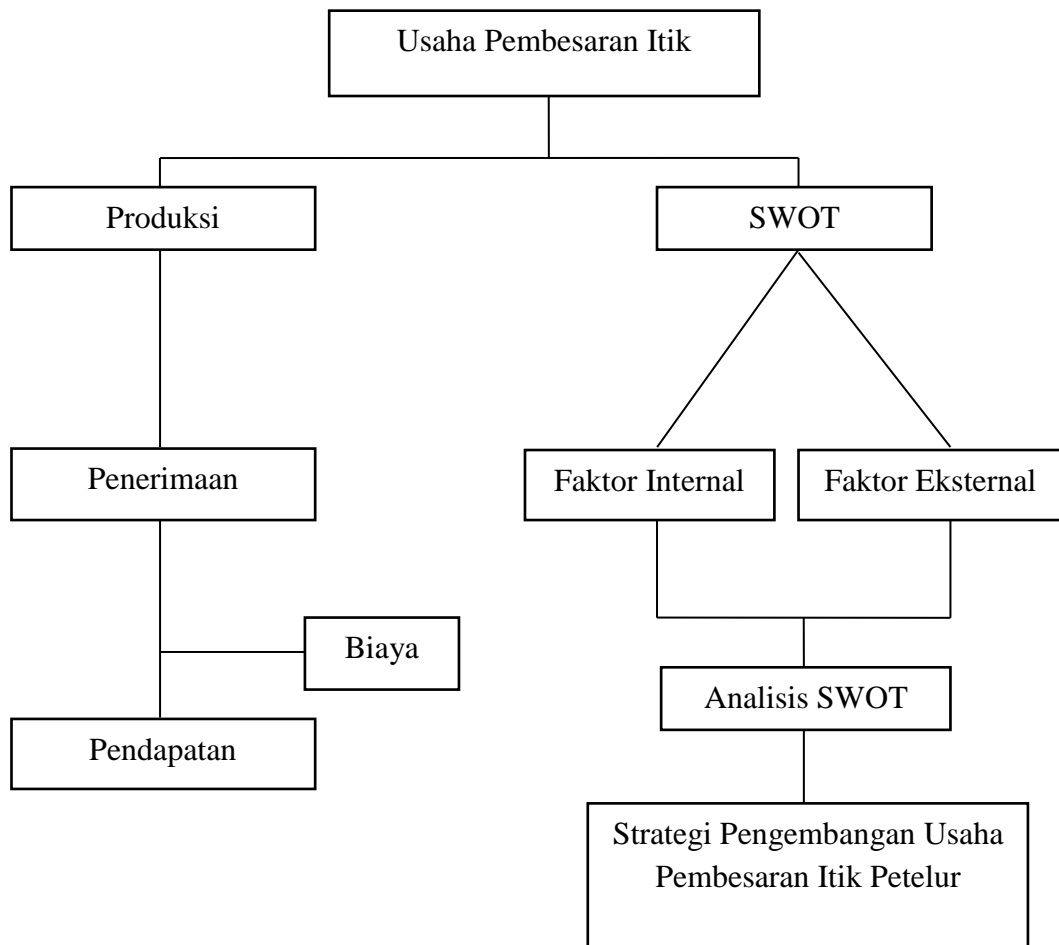
Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan secara rinci, penelitian ini ditujukan untuk pengembangan usaha pembesaran itik petelur di desa pematang johar kecamatan labuhan deli kabupaten deli serdang, sumatera utara. Dimana analisis tersebut mengidentifikasi berbagai faktor internal yang berupa manajemen, perawatan, dan sebagainya, penelitian dan pengembangan serta

sistem informasi manajemen, serta faktor eksternal yaitu ekonomi, sosial, budaya, demografi, dan lingkungan, politik, hukum, dan pemerintahan, teknologi.

Untuk dapat menghasilkan output yang optimal dalam usaha pembesaran itik tidak bisa lepas dari input produksi yang dapat menunjang kegiatan usaha pembesaran sebagaimana semestinya seperti sarana produksi, biaya tenaga kerja. Dalam usaha seorang peternak harus bisa mengembangkan hasil usahanya dengan cara mengelola hasil usaha tersebut, dalam pengembangan usahanya seorang peternak harus mempunyai modal yang cukup besar. Dan dari hasil identifikasi beberapa faktor internal dan eksternal, selanjutnya akan dihasilkan alternative strategi pengembangan usaha. Kemudian akan menghasilkan strategi yang paling tepat untuk mengembangkan usaha pembesaran itik tersebut.

Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke lapangan yaitu usaha pembesaran itik petelur di desa pematang johar, karena metode studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau penelitian yang dilakukan terfokus pada suatu kasus tertentu untuk diamati dan dianalisis secara cermat terhadap berbagai faktor yang terkait dengan kasus sehingga akhirnya diperoleh kesimpulan yang akurat. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara detail tentang latar belakang, sifat-sifat khas dari kasus atau status individu, yang kemudian sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan daerah penelitian ditentukan secara *purposive* yaitu sampel ditentukan secara sengaja karena sesuai karakteristik dan tujuan penelitian yakni di Kecamatan Labuhan Deli, khususnya di Desa Pematang Johar yang mana ada usaha pembesaran itik petelur yang mengusahakan proses pembudidayaan di bidang ternak, khususnya ternak itik petelur.

Metode Penarikan Sampel

Sampel dari penelitian adalah peternak itik Petelur yang berada di Desa Pematang Johar, Kecamatan Labuhan Deli. Dari pra survey yang telah dilakukan diketahui bahwa jumlah populasi peternak itik petelur dilokasi penelitian adalah 10 peternak. Berdasarkan hal tersebut, maka sampel ditentukan dengan metode sensus artinya seluruh populasi dijadikan sampel yaitu sebanyak 10 peternak.

Metode dan Teknik Pengumpulan Data

Metode dan teknik penelitian merupakan tahapan yang diperlukan dalam pemecahan masalah, agar diketahui pokok persoalan yang sedang dihadapi, sehingga dapat ditentukan pemecahan masalah yang tepat dalam menghadapi persoalan tersebut.

Data yang dikumpulkan dari penelitian ini terdiri dari:

1. Data primer

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan wawancara langsung dengan para responden melalui daftar pertanyaan (Kuisisioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu.

2. Data Sekunder

Pengumpulan data sekunder yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dari kepustakaan, BPS dan juga dari instansi-instansi terkait yang berhubungan dengan penelitian ini.

Metode Analisis Data

Untuk menyelesaikan rumusan masalah pertama dalam mengetahui besar biaya usaha dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap dan biaya variabel.

$$TC = FC + VC$$

Keterangan: $TC = Total Cost/Total$ biaya (Rp)

$FC = Fixed Cost/$ Biaya tetap (Rp)

$VC = Variable Cost/$ Biaya variabel (Rp)

Untuk mengetahui besar penerimaan usahatani dihitung dengan rumus:

$$TR = Y \cdot Py$$

Keterangan : $TR =$ Penerimaan usahatani (Rp)

Y = Jumlah Produksi (Ekor)

P_y = Harga y (Rp/Kg)

Untuk mengetahui besar pendapatan bersih usahatani dapat diketahui dengan menghitung selisih antara penerimaan dengan total biaya, yaitu:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan : π = Pendapatan Usahatani (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya Produksi (Rp)

(Soekartawi, 1994).

Untuk menjawab permasalahan yang kedua digunakan analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2009) analisis *Strength*, *Weakness*, *Opportunities*, dan *Threats* (SWOT) dilakukan dengan mengembangkan matrik internal faktor advantage strategi (IFAS) Dan matrik eksternal faktor advantage strategi (EFAS). Kemudian data yang diperoleh dimasukan kedalam bentuk matrik SWOT yang terdiri dari Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman), strategi SO, strategi ST, strategi WO, strategi WT. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan untuk menerapkan strategi pengembangan usaha pembesaran itik petelur. Penjelasan dari tabel matrik faktor strategi eksternal dan internal dapat dilihat pada tabel 3 berikut ini.

Tabel 3. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor Strategi internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Kekuatan			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total Skor Kekuatan	1.00		
Kelemahan			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total Skor Kelemahan	1.00		
Selisih Kekuatan – Kelemahan			

Sumber : Rangkuti, 2009

Sebelum membuat matrik faktor strategi Eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu faktor strategi Internal (IFAS). Berikut adalah cara-cara penentuan Faktor Strategi Internal (IFAS). Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 kekuatan dan kelemahan).

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting) , berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategi perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00.)

- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi suatu perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industry dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya . Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata – rata industry, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata – rata industry, nilainya adalah 4.
- a. 1 = di bawah rata-rata
 - b. 2 = rata-rata
 - c. 3 = di atas rata-rata
 - d. 4 = sangat bagus
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
- e. Jumlahkan 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 di gunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 4. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Strategi internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Peluang			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total Skor Peluang	1.00		
Ancaman			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total Skor Ancaman	1.00		
Selisih Peluang – Ancaman			

Sumber : Rangkuti, 2009

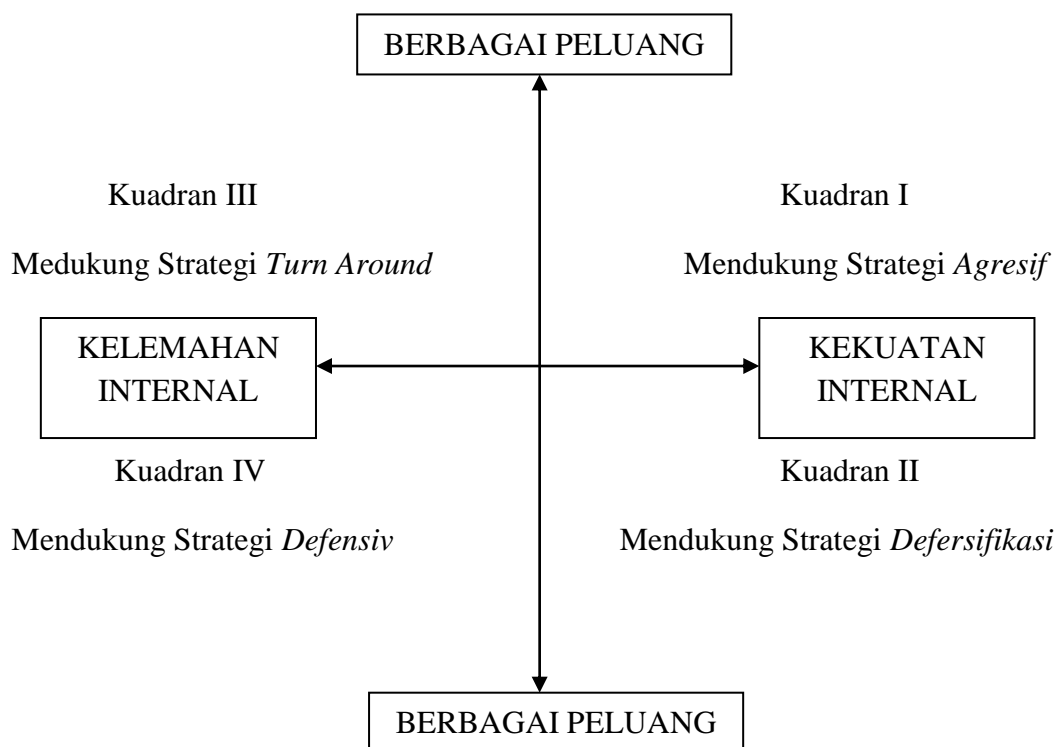
Adapun tahapan pembuatan matrik faktor strategi Eskternal adalah sebagai berikut :

- a. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- b. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikan nya. Misalnya, jika nilai ancaman nya sangat besar, ratingnya adalah 1.

Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4. Dengan keterangan sebagai berikut.

- a. 1 = di bawah rata-rata
 - b. 2 = rata-rata
 - c. 3 = di atas rata-rata
 - d. 4 = sangat bagus
- c. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor)
- d. Jumlahkan 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 eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industry yang sama.

Menurut Rangkuti (2009) Analisis ini membandingkan antara Faktor Internal (kekuatan dan kelemahan) dan Faktor Eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman sedangkan faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan,



Gambar 2. Diagram Kuadran Analisis SWOT

Kuadran I :

Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang di terapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran II :

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi difersifikasi (produk/pasar).

Kuadran III :

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini adalah

meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

Kuadran IV :

Ini merupakan situasi yang tidak sangat menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensiv*).

Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO (*Strengths-Opportunities*), Strategi WO (*Weakness-Opportunities*), Strategi ST (*Strengths-Threats*), Strategi WT (*Weakness-Threats*).

Dalam analisis SWOT (Rangkuti, 2009) dilakukan perbandingan antara faktor-faktor strategis internal maupun eksternal untuk memperoleh strategi terhadap masing-masing faktor tersebut, kemudian dilakukan skoring. Berdasarkan hasil yang diperoleh kemudian ditentukan fokus rekomendasi strategi.

Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi internal dan eksternal ke masa depan. Dalam hal ini, dapat dibedakan secara jelas fungsi manajemen, kondumen, distributor dan pesaing. Jadi perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumberdaya yang ada (Rangkuti, 2009).

Alat yang digunakan dalam menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana

peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternative strategis, seperti pada Tabel 5. berikut :

Tabel 5. Matriks SWOT

<p>Faktor Internal</p> <p>Faktor Eksternal</p>	<p>Strength (S)</p> <p>Menentukan beberapa faktor kekuatan internal</p>	<p>Weaknesses (W)</p> <p>Menentukan beberapa faktor kelemahan internal</p>
<p>Opportunities (O)</p> <p>Menentukan beberapa faktor peluang eksternal</p>	<p>Strategi (SO)</p> <p>Menciptakan situasi yang menggunakan kekuatan, untuk memanfaatkan peluang</p>	<p>Strategi (WO)</p> <p>Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
<p>Threats (T)</p> <p>Menentukan beberapa faktor ancaman eksternal</p>	<p>Strategi (ST)</p> <p>Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p>Strategi (WT)</p> <p>Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

Sumber : Rangkuti, 2009

Berdasarkan Matriks SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut

a. Strategi SO

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

b. Strategi ST

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

c. Strategi WO

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

d. Strategi WT

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

Dalam kondisi dan iklim persaingan suatu perusahaan perlu melakukan analisis tentang kedudukannya dengan tepat, para perumus kebijakan strategis diharapkan dapat mengambil langkah-langkah strategis yang memungkinkannya memanfaatkan peluang yang timbul dalam kondisi yang dihadapinya.

Faktor kekuatan dan kelemahan terhadap dalam suatu organisasi (Internal) termasuk satuan bisnis tertentu sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau satuan bisnis yang bersangkutan instrument yang ampuh dalam melakukan anailisi strategi, keampuhan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan

untuk memaksimalkan peran faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi. Jika para penentu strategi perusahaan mampu melakukan kedua hal tersebut dengan tepat, biasanya upaya untuk memilih dan memnentukan strategi yang efektif memberikan hasil yang diharapkan(Siagian, 2000).

Definisi dan Batasan Operasional

Definisi

1. Pendapatan adalah kegiatan perekonomian yang bergerak dalam sektor apapun dalam penentuan tingkat produksi akan memperhitungkan tingkat pendapatan yang akan dihasilkan dalam suatu produk.
2. Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan,perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas dalam waktu tertentu.
3. Pengembangan adalah usaha untuk meningkatkan kemampuan.
4. SWOT adalah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.
5. Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan lain yang relative terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar suatu perusahaan.
6. Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam sumber daya alam, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.
7. Peluang adalah situasi/kecenderungan utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

8. Ancaman adalah situasi/kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

Batasan Operasional

1. Tempat penelitian adalah Desa Pematang Johar Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang.
2. Penelitian ini dilakukan terhitung dari bulan Juli s/d selesai.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Deskripsi Kondisi Geografis Desa Pematang Johar

Desa Pematang Johar merupakan salah satu desa dari 5 desa yang ada di wilayah Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang Provinsi Sumatera Utara. Desa Pematang Johar mempunyai luas $\pm 2.217,84$ Ha yang terletak $\pm 5-10$ meter di atas permukaan laut dan terdiri dari 15 dusun.

Secara geografis letak Desa Pematang Johar berbatasan dengan.

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Sungai Mati Kota Medan.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Sampali Kec. Percut Sei Tuan.
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Medan Deli.
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Sentis.

Tabel 6. Luas wilayah Berdasarkan Luas Dusun

No	Dusun	Tahun 2018
1	Dusun I Batang Buluh	312,44
2	Dusun II Pasar Lalang	245,26
3	Dusun III Paluh Gelombang	170,88
4	Dusun IV Paluh Gelombang	87
5	Dusun V Pasar Dua	143,04
6	Dusun VI Rawa Badak	152,56
7	Dusun VII Jl Johar Raya	137,24
8	Dusun VIII Tanah Tinggi	128,16
9	Dusun IX Lorong Akhir	109,08
10	Dusun X	90,22
11	Dusun XI Sidoharjo	22,54
12	Dusun XII Sidobali	22,78
13	Dusun XIII Sinar Gunung	207,4
14	Dusun XIV Sinar Gunung	202,12
15	Dusun XV Suka Mulia	188,12
Total		2217,84 Ha

Sumber Data : Data Di kantor Desa Pematang Johar, Tahun 2018

Keadaan Penduduk

Menurut Jenis Kelamin

Jumlah penduduk di Desa Pematang Johar adalah 15.191 jiwa yang terdiri dari jumlah penduduk laki-laki terdiri dari 7.832 jiwa dan jumlah penduduk perempuan 7.359 jiwa. Berikut ini adalah tabel 7 jumlah penduduk menurut jenis kelamin sebagai berikut :

Tabel 7. Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin

No	Jenis kelamin (L/P)	Jumlah (Jiwa)
1	Laki-laki	7.832
2	Perempuan	7.359
Jumlah		15.191

Sumber Data : Data Di kantor Desa Pematang Johar, Tahun 2018

Tabel 7 menunjukkan bahwa jumlah penduduk di Desa Pematang Johar pada tahun 2018 sebesar 15.191 jiwa, meliputi 7.832 jiwa laki-laki dan 7.359 jiwa perempuan. Jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki lebih tinggi dibandingkan dengan penduduk berjenis kelamin perempuan.

Menurut Agama

Penduduk di Desa Pematang Johar yang terletak di Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang berdasarkan agama dapat dilihat pada tabel 8 berikut ini :

Tabel 8. Jumlah penduduk berdasarkan Agama

No	Agama	Jumlah (jiwa)
1	Islam	13.763
2	Kristen	1189
3	Khatolik	235
4	Budha	4
Jumlah		15.191

Sumber Data : Data Di kantor Desa Pematang Johar, Tahun 2018

Dari tabel 8 menunjukkan mayoritas penduduk Desa Pematang Johar menganut agama Islam sebanyak 13.763 jiwa, menganut agama Kristen sebanyak 1189 jiwa, menganut agama Khatolik sebanyak 235 jiwa dan yang menganut agama Budha sebanyak 4 jiwa.

Menurut Kepala Keluarga

Penduduk di Desa Pematang Johar yang terletak di Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang berdasarkan Kepala Keluarga dapat di lihat pada tabel 9 berikut ini :

Tabel 9. Penduduk Berdasarkan Kepala Keluarga

No	Dusun	Jumlah KK Th. 2018
1	Dusun I Batang Buluh	96
2	Dusun II Pasar Lalang	198
3	Dusun III Paluh Gelombang	129
4	Dusun IV Paluh Gelombang	67
5	Dusun V Pasar Dua	211
6	Dusun VI Rawa Badak	274
7	Dusun VII Jl Johar Raya	404
8	Dusun VIII Tanah Tinggi	144
9	Dusun IX Lorong Akhir	744
10	Dusun X	567
11	Dusun XI Sidoharjo	342
12	Dusun XII Sidobali	401
13	Dusun XIII Sinar Gunung	96
14	Dusin XIV Sinar Gunung	127
15	Dusun XV Suka Mulia	305
Total		4.105

Sumber Data : Data Di kantor Desa Pematang Johar, Tahun 2018

Dari Tabel 9 bahwa di Desa Pematang Johar ini Menurut Kepala Keluarga terdapat 15 dusun dengan total jumlah 4.105 KK. Dan diantaranya yaitu Dusun I Batang Buluh dengan jumlah KK sebanyak 96 KK, Dusun II Pasar Lalang dengan jumlah KK sebanyak 198 KK, Dusun III Paluh Gelombang dengan jumlah KK

sebanyak 129 KK, Dusun IV Paluh Gelombang dengan jumlah KK sebanyak 67 KK, Dusun V Pasar Dua dengan jumlah KK sebanyak 211 KK, Dusun VI Rawa Badak dengan jumlah KK sebanyak 274 KK, Dusun VII Jl Johar Raya dengan jumlah KK sebanyak 404 KK, Dusun VIII Tanah Tinggi dengan jumlah KK sebanyak 144 KK, Dusun IX Lorong Akhir dengan jumlah KK sebanyak 744 KK, Dusun X dengan jumlah KK sebanyak 567 KK, Dusun XI Sidoharjo dengan jumlah KK sebanyak 342 KK, Dusun XII Sidobali dengan jumlah KK sebanyak 401 KK, Dusun XIII Sinar Gunung dengan jumlah KK sebanyak 96 KK, Dusun XIV Sinar Gunung dengan jumlah KK sebanyak 127 KK, Dusun XV Suka Mulia dengan jumlah KK sebanyak 305 KK dan secara keseluruhan Di Desa Pematang Johar terdapat jumlah penduduk sebanyak 15.191 jiwa.

Sarana dan Prasarana Umum

Adapun sarana dan prasarana di Desa Pematang Johar Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang pada table 10 berikut :

Tabel 10. Sarana dan Prasarana di Desa Pematang Johar

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah (unit)
1	Masjid dan Musholah	16
2	Gereja	4
3	PAUD/TK	9
4	SD	7
5	SLTP	2
6	Poliklinik	3
7	Posyandu	14
8	Toko obat	1
9	Puskesmas	1
Total		57

Sumber Data : Data Di kantor Desa Pematang Johar, Tahun 2018

Dari tabel 10 dilihat bahwa jenis sarana dan prasarana yang paling banyak adalah Mesjid dan Musholah, Posyandu ,PAUD/TK, dan SD masing -masing

sebanyak untuk Mesjid dan Musholah sebanyak 16 unit, Posyandu sebanyak 14 unit, PAUD/TK sebanyak 9 unit, SD sebanyak 7 unit dan yang paling sedikit adalah Toko obat dan puskesmas masing-masing sebanyak 1 unit.

Karakteristik Peternak Sampel Usaha Pembesaran Itik

Sampel untuk penelitian ini berjumlah 10 orang. Sampel adalah peternak yang melakukan usaha pembesaran itik di Desa Pematang Johar. Karakteristik peternak yang dimaksud adalah mengenai jumlah ternak yang di usahakan oleh peternak, umur, pendidikan, pengalaman berternak, jumlah tanggungan keluarga perternak tersebut. Adapun karakteristik peternak sampel di daerah penelitian dapat di lihat pada tabel 11 berikut ini

Tabel 11. Karakteristik Peternak Usaha Pembesaran Itik Di Desa Pematang Johar

No	Uraian	Rata-rata
1	Jumlah ternak (ekor)	1.500
2	Umur (tahun)	41.7
3	Pendidikan (tahun)	8.7
4	Jumlah tanggungan (jiwa)	3.4
5	Pengalaman (Tahun)	10.3

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 11 dapat dilihat bahwa rata-rata ternak itik yang diusahakan di Desa Pematang Johar adalah 1.500 ekor. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata peternak itik di daerah penelitian sudah memiliki usaha ternak yang sudah cukup besar. Untuk rata-rata umur peternak itik adalah 41 tahun, artinya bahwa peternak sampel masih berada pada kelompok usia produktif. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa peternak tersebut berpotensi untuk mengelola usaha ternak itik dengan baik. Untuk jenjang pendidikan formal rata-rata peternak itik adalah 9 tahun atau tamat SMP (Sekolah Menengah Pertama). Tingkat pendidikan mempengaruhi wawasan, pengetahuan serta cara berfikir dan

bertindak peternak dalam mengelola usaha ternaknya. Untuk jumlah tanggungan peternak itik memiliki rata-rata 4 jiwa. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap pengeluaran peternak. Semakin banyak jumlah tanggungan maka semakin banyak pula pengeluaran yang di tanggung peternak tersebut. Sedangkan untuk pengalaman peternak sampel dalam usaha ternak itik rata-rata adalah 10 tahun. Dengan demikian menunjukkan bahwa peternak memiliki pengalaman, pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang baik dalam mengelola usaha ternak itik tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan dilapangan dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh peternak itik berbeda satu sama lainnya. Hal ini disebabkan oleh banyaknya jumlah ternak itik yang dipelihara dalam usaha ternak itik tersebut. Juga diketahui bagaimana strategi pengembangan dari usaha pembesaran itik petelur tersebut.

Total Biaya Produksi Itik Petelur

Total biaya produksi adalah seluruh total pengeluaran peternak yang dilimpahkan peternak untuk usahatani selama 3 bulan atau 1 priode (Rp/priode). Total Biaya Produksi usaha pembesaran ternak itik petelur ini rata-rata sebesar Rp. 20.542.750,- total keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel yang terlampir pada lampiran 8.

Sebagai pelaksana usahatani setiap peternak mengharapkan produksi yang besar untuk menghasilkan pendapatan yang besar pula. Dalam proses produksi dikeluarkan biaya-biaya yang mendukung terjadinya proses produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*) dimana penggunaannya habis dalam satu masa produksi. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan yang jumlahnya relatif tetap selama masa produktif. Peternak harus tetap membayarnya dalam hal ini biaya tetap meliputi biaya alat dan biaya tenaga kerja, sedangkan biaya variabel adalah biaya meliputi biaya sarana produksi ternak (sapronek).

Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi (input) yang tidak dapat diubah jumlahnya. Untuk keseluruhan biaya tetap yang dikeluarkan oleh peternak dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12. Biaya Tetap Yang Dikeluarkan Oleh Peternak

No	Biaya Tetap	Rataan Biaya
1	Biaya Tenaga Kerja	Rp. 6.375.000
2	Biaya Alat	Rp. 321.000
Jumlah		Rp. 6.696.000

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel 12 dapat dilihat bahwa biaya tetap yang dikeluarkan oleh peternak selama 3 bulan atau 1 priode rata-rata yaitu sebesar Rp. 6.696.000,- dan biaya yang paling besar dikeluarkan oleh peternak ialah biaya tenaga kerja rata-rata yaitu sebesar Rp. 6.375.000,-

Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel digunakan dalam kegiatan pembesaran Itik Petelur Di Desa Pematang Johar Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Sedang terdiri atas biaya bibit, pakan dan biaya vitamin. Sebagaimana dijelaskan pada tabel 13.

Tabel 13. Biaya Variabel Yang Dikeluarkan Oleh Peternak

No	Biaya Variabel	Rata-rata Biaya
1	Biaya Bibit	Rp. 11.100.000
2	Biaya Pakan	Rp. 2.256.750
3	Biaya Vitamin	Rp. 490.000
Jumlah		Rp. 13.846.750

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel 13 dapat dilihat bahwa biaya variabel yang dikeluarkan oleh peternak pada setiap musimnya atau selama 3 bulan rata-rata yaitu sebesar : Rp.13.846.750,- dan biaya variabel yang paling banyak dikeluarkan oleh peternak yaitu biaya untuk membeli bibit rata-rata yaitu sebesar Rp. 11.100.000,-.

Biaya Total

Biaya Total yang dikeluarkan oleh peternak setelah biaya tetap ditambah dengan biaya variabel. Untuk mengetahui jumlah keseluruhannya yaitu dengan menjumlahkan biaya tetap dan biaya variabel untuk total seluruh biaya yang dikeluarkan oleh peternak dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. Total Biaya Yang Dikeluarkan Peternak

No	Jenis Biaya	Keterangan
1	Biaya Tetap	Rp. 6.696.000
2	Biaya Variabel	Rp. 13.846.750
Jumlah		Rp. 20.542.750

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

. Dari tabel 14 dapat dilihat bahwa total pengeluaran peternak dalam usaha ternak itik petelurnya rata-rata yaitu sebesar Rp. 20.320.750,- dimana terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan.

Penerimaan Usaha Pembesaran Itik Petelur

Penerimaan usaha pembesaran Itik Petelur yaitu harga jual dikali jumlah produksi. Selama satu priode (Rp/priode). Adapun total penerimaan peternakan Itik petelur di Desa Pematang Johar adalah :

Tabel 15. Rata-rata Jumlah Ternak, Harga dan Penerimaan Itik Petelur.

Jumlah Ternak (Ekor/Priode)	Harga Itik (Rp/ekor)	Penerimaan (Rp/ priode)
1.350	Rp. 35.000	Rp. 47.250.000

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel 15 dapat dilihat bahwa jumlah ternak Itik Petelur rata-rata 1.350 ekor/priode dengan harga jual Rp 35.000,-/ekor maka didapatkan total penerimaan itik petelur sebesar Rp 47.250.000,-/priedenya.

Pendapatan Peternak Itik Petelur

Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendapatan bersih

peternak yaitu selisih antara total penerimaan terhadap total biaya yang dikeluarkan oleh peternak (Rp/Priode). Dimana total penerimaan adalah total hasil yang diterima dari penjualan Itik yaitu total produksi dikalikan harga jual selama satu priode (Rp/priode). Sedangkan total biaya adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan peternak dan dilimpahkan peternak untuk usahataniya selama satu priode (Rp/priode).

Tabel 16. Pendapatan Usaha Pembesaran Itik Petelur

No	Keterangan	Biaya
1	Penerimaan	Rp. 47.250.000
2	Total Biaya	Rp. 20.542.750
Jumlah		Rp. 26.707.250

Sumber Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan hasil tabel 16 dapat diketahui bahwa rata-rata total penerimaan yang di dapat oleh peternak sebesar Rp. 47.250.000,- dengan rata-rata pengeluaran untuk biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp. 20.542.750,- sehingga peternak Itik Petelur mendapatkan pendapatan bersih rata-rata sebesar Rp. 26.707.250,- per periode panen atau selama 3 bulan. Dalam usaha ternak itik ini ada banyak kematian yang terjadi diakibatkan oleh santapan hewan lainnya yaitu seperti Biawak, dan Burung Elang. Kemudian juga karena ketika dilepas diareal persawahan.

Strategi Pengembangan

Strategi ialah perencanaan arah dan pengelolaan untuk mencapai suatu tujuan. Strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengkaitkan keunggulan strategi dengan tantangan lingkungan. Strategi dirancang untuk mengetahui apakah tujuan utama dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat.

Dalam menghadapi berbagai masalah dalam mencapai tujuan harus dapat menentukan strategi yang tepat agar menempatkan diri pada posisi yang menguntungkan. Untuk menetapkan strategi yang tepat, dilakukan identifikasi terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh pada usaha pembesaran itik. Melalui faktor internal dapat diketahui kekuatan dan kelemahan oleh peternak, sedangkan melalui faktor eksternal dapat diketahui peluang dan ancaman yang dihadapi oleh petani.

Berdasarkan hasil wawancara dan pengolahan data yang diperoleh dari usaha pembesaran itik petelur di daerah penelitian, dapat dilihat faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi sebagai berikut :

Faktor internal (kekuatan dan kelemahan)

Kekuatan :

- a. Memakai tenaga kerja dalam keluarga
- b. Tersedianya pakan alami
- c. Akses pemasaran yang mudah
- d. Pemanfaatan areal persawahan

Kelemahan :

- a. Sistem pemeliharaan masih sederhana
- b. Kurangnya penyuluhan dari dinas pemerintahan setempat
- c. Minimnya sarana penunjang
- d. Kurangnya pengetahuan peternak dalam menggunakan market digital
- e. Administrasi keuangan belum ada

Faktor eksternal (peluang dan ancaman)

Peluang :

- a. Terjalannya hubungan dengan stakeholder
- b. Keberadaan lingkungan yang mendukung
- c. Tersedianya pakan utama
- d. Ketersediaan lahan

Ancaman :

- a. Penyakit ternak
- b. Fluktuasi harga pakan dan harga jual
- c. Iklim dan cuaca
- d. Adanya pesaing dalam pembesaran itik

Setelah diketahui faktor internal dan eksternal pada usaha pembesaran itik di daerah penelitian, tahap selanjutnya adalah tahap pengumpulan data. Model yang digunakan adalah Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Strategi Eksternal (EFAS). Dari berbagai faktor internal dan eksternal Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Itik Petelur (*Anas Plathrynchos*) maka dapat dilakukan penentuan kuadran SWOT yang dapat dilihat pada Tabel 17 dan Tabel 18 sebagai berikut :

Tabel 17. Matriks Faktor Internal Pada “Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Itik Petelur”

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
Kekuatan			
1 Memakai tenaga kerja dalam keluarga	0.10	3	0.32
2 Tersedianya pakan alami	0.13	4	0.52
3 Akses pemasaran yang mudah	0.11	3	0.33
4 Pemanfaatan areal persawahan	0.12	4	0.48
Total Skor Kekuatan	0.47		1.67
Kelemahan			
1 Sistem pemeliharaan masih sederhana	0.11	2	0.23
2 Minimnya sarana penunjang	0.12	1	0.12
3 Kurangnya penyuluhan dari dinas pemerintahan setempat	0.10	2	0.20
4 Kurangnya pengetahuan peternak dalam menggunakan market digital	0.09	1	0.09
5 Administrasi keuangan belum ada	0.08	1	0.08
Total Skor Kelemahan	0.52		0.75
Skor	1		2.42

Tabel 18. Matriks Faktor Eksternal Pada “Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Itik Petelur”

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
Peluang			
1 Terjalinnnya hubungan dengan stakeholder	0.13	3	0.39
2 Keberadaan lingkungan yang mendukung	0.15	4	0.60
3 Tersedianya pakan utama	0.13	4	0.55
4 Ketersediaan lahan	0.13	4	0.55
Total Skor Kekuatan	0.55		2.09
Ancaman			
1 Penyakit ternak	0.10	2	0.21
2 Fluktuasi harga pakan dan harga jual	0.10	2	0.21
3 Iklim dan cuaca	0.13	2	0.26
4 Adanya pesaing dalam pembesaran itik	0.09	1	0.09
Total Skor Kelemahan	0.44		0.78
Skor	1		2.88

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

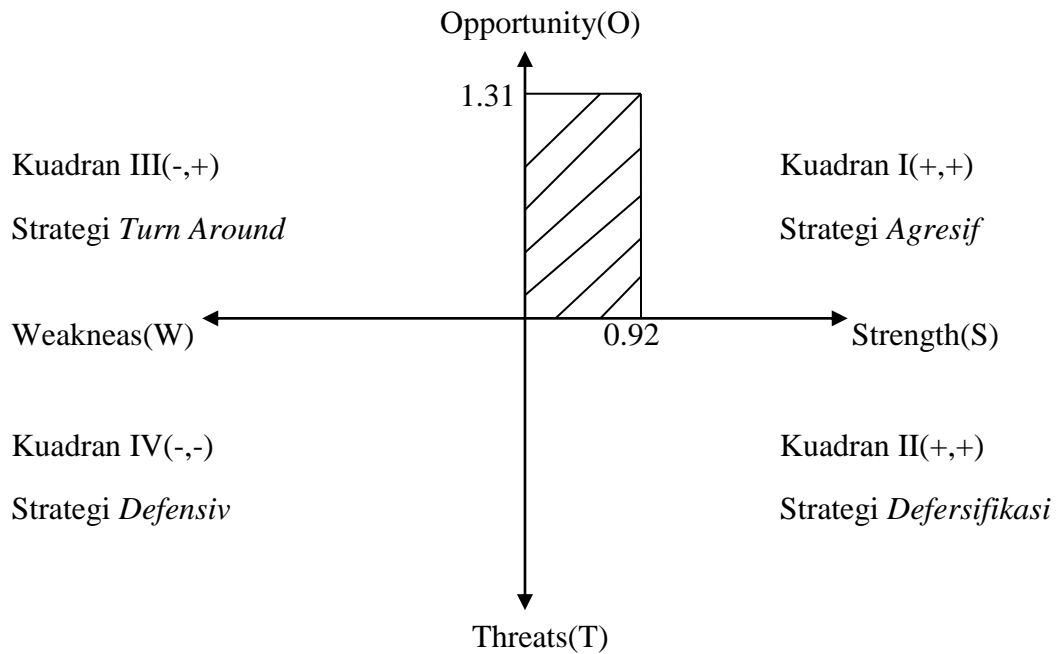
Dari Tabel 17 dan Tabel 18 dapat dilihat bahwa faktor internal dengan skor tertinggi adalah Tersedianya pakan alami dengan nilai skor tertinggi 0.52 yang merupakan kekuatan pada “Usaha Pembesaran Itik Petelur”. Kemudian kelemahan dengan skor tertinggi adalah Sistem pemeliharaan masih sederhana dengan nilai skor 0.23. sedangkan pada faktor eksternal pada peluang dengan skor tertinggi adalah Keberadaan lingkungan yang mendukung dengan nilai 0.60. dan skor tertinggi pada ancaman terdapat pada Iklim dan cuaca dengan nilai skor 0.26.

Dari hasil analisis tabel 17 Matriks Faktor Internal mempunyai total dengan skor 2.42. Dan pada tabel 18 Matriks Faktor Eksternal mempunyai total nilai skor 2.88. Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci sebagai berikut :

$$\text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 1.67 - 0.75 = 0.92$$

$$\text{Peluang} - \text{Ancaman} = 2.09 - 0.78 = 1.31$$

Maka diketahui nilai dari kekuatan diatas nilai kelemahan selisih 0.92. dan nilai peluang diatas nilai ancaman selisih 1.31. Dari identifikasi faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram Analisis SWOT, dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Diagram Analisis SWOT Hasil Pengolahan Data Internal dan Eksternal

Kuadran I (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 yang agresif. Dari gambar 3 sangat jelas menunjukkan bahwa Usaha Pembesaran Itik Petelur telah berada di jalur yang tepat dan menguntungkan, dengan terus melakukan strategi pengembangan yang Agresif yang dapat meningkatkan Usaha Pembesaran. Terdapat dalam Strategi SO yang dimana Tersedia pakan alami dikarenakan dengan adanya keberadaan lingkungan yang mendukung sehingga para peternak dapat meminimalkan biaya dalam pembelian pakan utama, pemanfaatan areal persawahan karena adanya ketersediaan lahan yang luas untuk mengembala/angon itik sehingga para peternak tidak lagi menyewa lahan, akses pemasaran yang mudah karena itik yang di perjualkan memiliki kualitas dan

kesehatan yang terjamin sehingga menciptakan kepercayaan terhadap para stakeholder. Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan Faktor Internal dan Eksternal. Faktor Internal terdiri dari Kekuatan dan Kelemahan sedangkan Faktor Eksternal terdiri dari Peluang dan Ancaman. Pada gambar 3 bahwa Usaha Pembesaran Itik Petelur ini berada pada Kuadran I (Agresif).

Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Itik Petelur

Berdasarkan hasil identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman maka dapat disusun matriks SWOT. Formulasi matriks SWOT akan memberikan berbagai alternatif strategi diantaranya strategi S-O, strategi S-T, strategi W-O dan strategi W-T. Dalam merumuskan matriks SWOT yang dilakukan untuk Usaha Pembesaran Itik Petelur juga harus dapat merumuskan strategi yang dapat diterapkan kedalam Usaha Pembesaran. Strategi pengembangan yang dilakukan dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan strategi pengembangan bagi Usaha Pembesaran Itik Petelur dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.

Tabel 19. Analisis SWOT untuk Usaha Pembesaran Itik Petelur

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memakai tenaga kerja dalam keluarga 2. Tersedianya pakan alami 3. Akses pemasaran yang mudah 4. Pemanfaatan areal persawahan 	<p>Weakneas (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem pemeliharaan masih sederhana 2. Kurangnya penyuluhan dari dinas pemerintahan setempat 3. Minimnya sarana penunjang 4. Kurangnya pengetahuan peternak dalam pembesaran itik menggunakan market digital. 5. Administrasi keuangan belum ada

<p>Opportunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terjalannya hubungan dengan stakeholder 2. Keberadaan lingkungan yang mendukung 3. Tersedianya pakan utama 4. Ketersediaan lahan 	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tersedianya pakan alami dikarenakan dengan adanya keberadaan lingkungan yang mendukung seperti pemanfaatan areal persawahan pascapanen(S2,S4,O2, O4) 2. Terjalannya hubungan dengan stakeholder lebih dari satu sehingga stakeholder dapat memutuskan ingin membeli itik dari penjual yang di percaya(S3,O1) 	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membangun kerjasama terhadap dinas atau pemerintahan setempat dan kelembagaan peternakan yang bertujuan untuk lebih memperhatikan peternak agar mendapatkan penyuluhan dari dinas pemerintahan sehingga dapat menggunakan teknologi dan memperluas pangsa pasar(W1,W2,W3,W4,O1 ,O2,O3,O4) 2. Menumbuhkan kesadaran peternak dengan prinsip kebersamaan untuk membentuk administrasi keuangan agar mempermudah dalam pencatatan pendapatan dan pengeluaran dalam usaha itik(W5,O1,O3)
<p>Threats (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penyakit ternak 2. Fluktuasi harga pakan dan harga jual 3. Iklim dan cuaca 4. Adanya pesaing dalam pembesaran itik 	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan pengendalian terhadap pakan alami dengan tetap menjaga kebersihan agar itik dapat berkembang dengan baik(S2,T1) 2. Melakukan penyortiran terlebih dahulu terhadap bibit itik yang bagus dan tidak cacat. (S3,T2) 3. Melakukan pengamatan terhadap itik jika ada yang terserang penyakit atau membawa virus terhadap itik lain segera di asingkan,(S4,T1,T3) 	<p>STRATEGI WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan uji coba pemeliharaan itik intensif (dikandangan) dengan penyediaan pakan seimbang, sehingga itik tidak mudah terserang hama dan penyakit sewaktu digembala di persawahan. (W1,T1,T2) 2. Setiap peternak melakukan diskusi baik untuk mencari informasi maupun memberikan informasi dalam penanganan penyakit itik dengan cara melakukan pengendalian dengan cara vaksin agar tidak terserang musim penyakit flu burung. (W1,W2,T1,T3)

Dari tabel 19 terdapat alternatif strategi yang dapat dirumuskan berdasarkan hasil analisis SWOT tersebut. Keempat strategi tersebut dibahas lebih jelas berikut ini :

1. Strategi S-O (Strength-Opportunity)

Strategi S-O adalah strategi yang memanfaatkan yang dimiliki oleh 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. Tersedianya pakan alami

Memanfaatkan areal persawahan dengan memanfaatkan pascapanen padi sawah, pada teknik ini dapat dijadikan alternatif untuk masyarakat yang mempunyai lahan persawahan. Selain itu pemeliharaan juga lebih mudah dalam pengawasan.

2. Terjalinnnya hubungan dengan para stakeholder

Para stakeholder harus memiliki hubungan dengan para penjual tidak hanya pada satu penjual sehingga para stakeholder dapat memutuskan ingin membeli itik dari penjual yang dipercaya.

2. Strategi W-O (Weakneas-Opportunity)

Strategi W-O adalah strategi menggunakan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Strategi W-O yang dirumuskan dari Matriks SWOT untuk Usaha Pembesaran Itik Petelur ini adalah :

1. Membangun kerjasama terhadap pemerintahan setempat

Membangun kerjasama terhadap dinas atau pemerintahan setempat dan kelembagaan peternakan yang bertujuan untuk lebih memperhatikan peternak agar

mendapatkan penyuluhan dari dinas pemerintahan sehingga dapat menggunakan teknologi yang dapat memperluas pangsa pasar.

2. Membentuk administrasi keuangan

Menumbuhkan kesadaran peternak dengan prinsip kebersamaan untuk membentuk administrasi keuangan agar mempermudah dalam pencatatan pendapatan dan pengeluaran dalam usaha pembesaran itik.

3. Strategi S-T (Strenght-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 di rumuskan dari matriks SWOT untuk Usaha Pembesaran Itik Petelur ini adalah :

1. Pengendalian pakan alami

Melakukan pengendalian terhadap pakan alami dengan tetap menjaga kebersihan agar itik dapat berkembang dengan baik.

2. Melakukan penyortiran

Melakukan penyortiran terlebih dahulu terhadap bibit itik yang bagus dan tidak cacat.

3. Melakukan pengamatan terhadap itik

Melakukan pengamatan itik, jika ada yang terserang penyakit segera di asingkan. Jika tidak maka itik yang terserang penyakit tadi akan menyebar ke itik-itik lainnya.

4. Strategi W-T (Weakneas-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 Pembesaran Itik Petelur ini adalah :

1. Melakukan uji coba pemeliharaan intensif (dikandangan)

Melakukan uji coba pemeliharaan intensif (dikandangan) dengan penyediaan pakan yang seimbang agar itik tidak mudah terserang penyakit.

2. Melakukan diskusi baik mencari informasi maupun memberikan informasi

Setiap peternak melakukan diskusi baik untuk mencari informasi maupun memberikan informasi dalam penanganan perkembangan hama dan penyakit dengan cara vaksin agar tidak terserang musim penyakit flu burung.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Rata-rata total penerimaan yang di dapat oleh peternak sebesar Rp.47.250.000,- dengan rata-rata total biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp. 20.542.750,- sehingga peternak Itik Petelur mendapatkan pendapatan rata-rata yaitu sebesar Rp. 26.707.250,- Per periode panen (3 bulan)
2. Pada matriks posisi berada pada kuadran I (positif,positif) yang menunjukkan bahwa usaha pembesaran itik petelur ini kuat dan berpeluang. Strategi yang diberikan adalah Agresif, dimana ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan.

Saran

1. Peternak perlu membuat kandang permanen agar ketika masa itik masih menjadi anakan sampai umur 14 hari atau DOD (Day Old Duck) itik petelur tidak banyak yang mati, kemudian untuk para peternak agar menambah sarana penunjang yaitu teknologi mesin pembuat pakan.
2. Pihak pemerintah agar memberikan penyuluhan kepada peternak sehingga peternak dapat menggunakan market digital, guna meringankan peternak dalam usaha pembesaran itik petelur.
3. Kepada peneliti selanjutnya agar selalu memberikan informasi yang akurat dengan hasil penelitiannya guna meningkatkan pengetahuan peternak agar dapat diterapkan dilapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afridhal, M., 2017. Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalangka Kabupaten Bireuen. *Jurnal Sains Pertanian*. Vol. 1, No 3, Maret 2017. Fakultas Pertanian Universitas Almuslim.
- Feily Dan Bagus Harianto. 2012. *40 Hari Panen Itik Raja Itik Pedaging Unggul*. Jakarta: P.T Agromedia Pustaka.
- Hazmanan Dkk. 2016. Strategi Pengembangan. Skripsi. Institut Pertanian Bogor.
- Kusumayana, 2017. *Strategi Pengembangan Ternak Itik Petelur di Desa Kamayahan Kecamatan Amuntai Utara Kabupaten Hulu Sungai Utara*.
- Nugraha, Dkk. 2013. *Kualitas Telur Itik Yang Dipelihara Secara Terkurung Basah Dan Kering Di Kabupaten Cirebon*. *Jurnal Ilmiah Peternakan* 112 : 726-734. Fakultas Pertanian Universitas Jendral Soedirman Purwokerto.
- Pramono, 2011. *Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Itik Kelompok Tani Sumber Mukti Kecamatan Babelan Kabupaten Bekasi Jawa Barat*.
- Rangkuti, F. 2009. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia. Pustaka Utama. Jakarta
- Rasyaf, M. 2002. *Beternak Ayam Pedaging*. Edisi Revisi. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Siagian, 2000. *Strategi Usaha*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Sobri, M.A., 2017. Strategi Pengembangan Usaha Tani Nenas (*Ananas Comosus*) Studi Kasus Kelurahan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhan Batu (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara .
- Soekartawi, 1994. *Teori Ekonomi Produksi, dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglass*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sudaro, Y. dan A. Siriwa, 2000. *Ransum Ayam dan Itik*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suharno. 2006. *Beternak Itik Intensif*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suryana. 2000. *Ekonomi Pembangunan : Problematika dan Pendekatan*. Edisi Pertama. Jakarta : Salemba Empat.
- Susanto, 2007. *Teori Pemasaran*. Press : Bogor.
- Wakhid, A. 2010. *Buku Pintar Beternak Dan Bisnis Itik*. Agromedia Pustaka, Jakarta.

Lampiran 1. Karakteristik Peternak Sampel Usaha Pembesaran Itik Petelur

No	Nama Sampel	Jumlah Bibit (Ekor)	Umur (Tahun)	Pendidikan (Tahun)	Jumlah Tanggung (Jiwa)	Pengalaman (Tahun)
1	Ukir	2.000	46	12	5	13
2	Sulaiman	1.500	38	6	3	8
3	Madari	2.000	47	6	5	13
4	Sofian	1.500	42	6	5	12
5	Surianto	1.200	38	6	5	8
6	Hartoyo	1.300	40	12	3	10
7	Sukarman	1.600	48	6	4	13
8	Ilham	1.200	38	9	3	8
9	Suhendri	1.500	38	12	1	8
10	Ryan	1.200	42	12	-	10
Jumlah		15.000	417	87	34	103
Rataan		1.500	41,7	8,7	3,4	10,3

Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 2. Biaya Tenaga Kerja Pemeliharaan Itik Petelur

No	TK (Orang)	Jumlah HK per Musim (Hari)	Biaya per HK (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	1	75	85.000	6.375.000
2	1	75	85.000	6.375.000
3	1	75	85.000	6.375.000
4	1	75	85.000	6.375.000
5	1	75	85.000	6.375.000
6	1	75	85.000	6.375.000
7	1	75	85.000	6.375.000
8	1	75	85.000	6.375.000
9	1	75	85.000	6.375.000
10	1	75	85.000	6.375.000
Jumlah	10	750	850.000	63.750.000
Rataan	1	75	85.000	6.375.000

Data Primer Diolah, 2019

Keterangan: Total Biaya = Jumlah HK × Biaya HK

Lampiran 3. Biaya Bibit Itik Petelur

No	Jumlah Bibit (Ekor)	Harga Bibit per Ekor (Rp)	Total Biaya Bibit (Rp)
1	2.000	7.400	14.800.000
2	1.500	7.400	11.100.000
3	2.000	7.400	14.800.000
4	1.500	7.400	11.100.000
5	1.200	7.400	8.880.000
6	1.300	7.400	9.620.000
7	1.600	7.400	11.840.000
8	1.200	7.400	8.880.000
9	1.500	7.400	11.100.000
10	1.200	7.400	8.880.000
Jumlah	15.000	74.000	111.000.000
Rataan	1.500	7.400	11.100.000

Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 4. Penggunaan dan Biaya Pakan (Pelet) Usaha Pembesaran Itik Petelur

No	Jumlah Bibit (Ekor)	Masa DOD (umur 1 – 7 hari)			
		Jumlah Pakan /hari (Kg)	Jumlah Pakan Keseluruhan (Kg)	Biaya Pakan per Kg (Rp)	Biaya (Rp)
1	2.000	12.8	90	10.500	945.000
2	1.500	11.4	80	10.500	840.000
3	2.000	14.2	100	10.500	1.050.000
4	1.500	12.1	85	10.500	892.500
5	1.200	11.4	80	10.500	840.000
6	1.300	13.5	95	10.500	997.500
7	1.600	12.8	90	10.500	945.000
8	1.200	11.4	80	10.500	840.000
9	1.500	12.1	85	10.500	892.500
10	1.200	12.8	90	10.500	945.000
Jumlah	15.000	124.5	875	105.000	9.187.500
Rataan	1.500	12.45	87.5	10.500	918.750

Sambungan Lampiran 4. Pakan (Dedak padi) Usaha Pembesaran Itik Petelur

No	Jumlah Bibit (Ekor)	Masa DOD (umur 7 – 14 Hari)			Biaya (Rp)	Pemakaian Pakan Pelet	Total Biaya Pakan (Rp)
		Jumlah Pakan/hari (Kg)	Jumlah Pakan Keseluruhan (Kg)	Biaya Pakan per Kg (Rp)			
1	2.000	64	450	3.000	1.350.000	945.000	2.295.000
2	1.500	85,7	600	3.000	1.800.000	840.000	2.640.000
3	2.000	51,4	360	3.000	1.080.000	1.050.000	2.130.000
4	1.500	71,4	500	3.000	1.500.000	892.500	2.392.500
5	1.200	57,1	400	3.000	1.200.000	840.000	2.040.000
6	1.300	64,2	450	3.000	1.350.000	997.500	2.347.500
7	1.600	57,1	400	3.000	1.200.000	945.000	2.145.000
8	1.200	64,2	450	3.000	1.350.000	840.000	2.190.000
9	1.500	71,4	500	3.000	1.500.000	892.500	2.392.500
10	1.200	64,2	450	3.000	1.350.000	945.000	2.295.000
Jumlah	15.000	650.7	4.460	30.000	13.680.000	9.187.500	22.867.500
Rataan	1.500	65.07	446	3.000	1.368.000	918.750	2.286.750

Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 5. Biaya Vitamin Usaha Pembesaran Ternak Itik Petelur

No	Jumlah Bibit (Ekor)	Vitamin Neobrow (1-14 Hari)		
		Bungkus	Harga/Bungkus	Biaya (Rp)
1	2.000	14	35.000	490.000
2	1.500	14	35.000	490.000
3	2.000	14	35.000	490.000
4	1.500	14	35.000	490.000
5	1.200	14	35.000	490.000
6	1.300	14	35.000	490.000
7	1.600	14	35.000	490.000
8	1.200	14	35.000	490.000
9	1.500	14	35.000	490.000
10	1.200	14	35.000	490.000
Jumlah	15.000	140	350.000	4.900.000
Rataan	1.500	14	35.000	490.000

Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 6. Biaya Alat-alat Usaha Pembesaran Ternak Itik Petelur

No	Jumlah Bibit (Ekor)	Tempat Minum				Tempat Pakan			
		Biaya (Rp)	Jumlah (Unit)	Umur Ekonomis	Biaya Penyusutan (Rp)	Biaya (Rp)	Jumlah (Unit)	Umur Ekonomis	Biaya Penyusutan (Rp)
1	2.000	180.000	9	3	60.000	60.000	8	3	20.000
2	1.500	160.000	8	3	53.333	90.000	12	3	30.000
3	2.000	200.000	10	3	66.666	75.000	10	3	25.000
4	1.500	100.000	5	3	33.333	30.000	4	3	10.000
5	1.200	100.000	5	3	33.333	45.000	6	3	15.000
6	1.300	120.000	6	3	40.000	45.000	6	3	15.000
7	1.600	160.000	8	3	53.333	37.500	5	3	12.500
8	1.200	100.000	5	3	33.333	45.000	6	3	15.000
9	1.500	200.000	10	3	66.666	75.000	10	3	25.000
10	1.200	100.000	5	3	33.333	37.500	5	3	12.500
Jumlah	15.000	1.420.000	71	30	473.330	540.000	72	30	180.000
Rataan	1.500	142.000	7.1	3	47.333	54.000	7.2	3	18.000

Data Primer Diolah, 2019

Keterangan:

*Tempat Minum: Rp. 20.000

*Tempat pakan: Rp. 7.500

Sambungan Lampiran 6.

No	Jumlah Bibit (Ekor)	Sekop				Cangkul			
		Biaya (Rp)	Jumlah (Unit)	Umur Ekonomis	Biaya Penyusutan (Rp)	Biaya (Rp)	Jumlah (Unit)	Umur Ekonomis	Biaya Penyusutan (Rp)
1	2.000	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
2	1.500	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
3	2.000	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
4	1.500	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
5	1.200	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
6	1.300	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
7	1.600	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
8	1.200	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
9	1.500	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
10	1.200	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000
Jumlah	15.000	650.000	10	30	216.660	600.000	10	30	200.000
Rataan	1.500	65.000	1	3	21.666	60.000	1	3	20.000

Data Primer Diolah, 2019

Keterangan:

*Sekop: Rp. 65.000

*Cangkul: Rp. 60.000

Lampiran 7. Total Biaya Penyusutan Alat-alat Usaha Pembesaran Ternak Itik Petelur

No	Biaya Penyusutan Alat Tempat Minum(Rp)	Biaya Penyusutan Alat Tempat Pakan(Rp)	Biaya Penyusutan Alat Sekop(Rp)	Biaya Penyusutan Alat Cangkul(Rp)	Total Biaya Penyusutan (Rp)
1	60.000	20.000	21.666	20.000	121.666
2	53.333	30.000	21.666	20.000	124.999
3	66.666	25.000	21.666	20.000	133.332
4	33.333	10.000	21.666	20.000	84.999
5	33.333	15.000	21.666	20.000	89.999
6	40.000	15.000	21.666	20.000	96.666
7	53.333	12.500	21.666	20.000	107.499
8	33.333	15.000	21.666	20.000	89.999
9	66.666	25.000	21.666	20.000	133.332
10	33.333	12.500	21.666	20.000	87.499
Jumlah	473.330	180.000	216.660	200.000	948.324
Rataan	47.333	18.000	21.666	20.000	94.832

Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 8. Biaya Produksi Usaha Pembesaran Itik Petelur

No	Biaya Variabel			Biaya Tetap		Total Biaya (Rp)	
	Biaya Bibit (Rp)	Biaya Pakan Pelet (Rp)	Biaya Pakan Dedak (Rp)	Biaya Vitamin (Rp)	Biaya TK (Rp)		Biaya Alat (Rp)
1	14.800.000	945.000	1.050.000	490.000	6.375.000	365.000	24.025.000
2	11.100.000	840.000	1.800.000	490.000	6.375.000	375.000	20.980.000
3	14.800.000	1.050.000	1.080.000	490.000	6.375.000	400.000	24.195.000
4	11.100.000	892.500	1.500.000	490.000	6.375.000	255.000	20.612.500
5	8.880.000	840.000	1.200.000	490.000	6.375.000	270.000	18.055.000
6	9.620.000	997.500	1.350.000	490.000	6.375.000	290.000	19.122.500
7	11.840.000	945.000	1.200.000	490.000	6.375.000	322.500	21.172.500
8	8.880.000	840.000	1.350.000	490.000	6.375.000	270.000	18.205.000
9	11.100.000	892.500	1.500.000	490.000	6.375.000	400.000	20.757.500
10	8.880.000	945.000	1.350.000	490.000	6.375.000	262.500	18.302.500
Jumlah	111.000.000	9.187.500	13.380.000	4.900.000	63.750.000	3.210.000	205.427.500
Rataan	11.100.000	918.750	1.338.000	490.000	6.375.000	321.000	20.542.750

Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 9. Penerimaan Usaha Pembesaran Itik Petelur

No	Jumlah (Ekor)	Angka kematian 10 %	Harga Jual Itik/Ekor(Rp)	Penerimaan (Rp)
1	2.000	1.800	35.000	63.000.000
2	1.500	1.350	35.000	47.250.000
3	2.000	1.800	35.000	63.000.000
4	1.500	1.350	35.000	47.250.000
5	1.200	1.080	35.000	37.800.000
6	1.300	1.170	35.000	40.950.000
7	1.600	1.440	35.000	50.400.000
8	1.200	1.080	35.000	37.800.000
9	1.500	1.350	35.000	47.250.000
10	1.200	1.080	35.000	37.800.000
Jumlah	15.000	13.500	350.000	472.500.000
Rataan	1.500	1.350	35.000	47.250.000

Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 10. Total Pendapatan Usaha Pembesaran Itik Petelur

No	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Total Pendapatan (Rp)
1	63.000.000	24.025.000	38.975.000
2	47.250.000	20.980.000	26.270.000
3	63.000.000	24.195.000	38.805.000
4	47.250.000	20.612.500	26.637.500
5	37.800.000	18.055.000	19.745.000
6	40.950.000	19.122.500	21.827.500
7	50.400.000	21.172.500	29.227.500
8	37.800.000	18.205.000	19.595.000
9	47.250.000	20.757.500	26.492.500
10	37.800.000	18.302.500	19.497.500
Jumlah	472.500.000	205.427.500	267.072.500
Rataan	47.250.000	20.542.750	26.707.250

Data Primer Diolah, 2019

Keterangan:

*Total Pendapatan = Total Penerimaan – Total Biaya

Lampiran 11. Hasil Perhitungan Rating pada faktor Internal

Strategi Internal dan Eksternal		Faktor-faktor strategi internal dan Eksternal	Responden										Jumlah	Rata-rata
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Strength	S1	Memakai tenaga kerja dalam keluarga	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	32	3.2
	S2	Tersedianya pakan alami	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	39	3.9
	S3	Akses pemasaran yang mudah	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	33	3.3
	S4	Pemanfaatan areal persawahan	4	3	4	3	3	4	3	4	4	4	36	3.6
Weakness	W1	Sistem pemeliharaan masih sederhana	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	35	3.5
	W2	Minimnya sarana penunjang	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	36	3.6
	W3	Kurangnya penyuluhan dari dinas pemerintahan setempat	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	31	3.1
	W4	Kurangnya pengetahuan peternak itik menggunakan market digital	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	28	2.8
	W5	Administrasi keuangan belum ada	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	26	2.6
Total												296	29.6	

Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 12. Hasil Perhitungan Rating Pada Faktor Eksternal

Strategi Internal dan Eksternal		Faktor-faktor strategi internal dan Eksternal	Responden										Jumlah	Rata-rata
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Opportunity	O1	Terjalinnnya hubungan dengan stakeholder	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	33	3.3
	O2	Keberadaan lingkungan usaha ternak yang mendukung	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	38	3.8
	O3	Tersedianya pakan utama	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	35	3.5
	O4	Ketersediaan lahan	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	35	3.5
Threats	T1	Penyakit ternak	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	27	2.7
	T2	Fluktuasi harga pakan dan harga jual	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	27	2.7
	T3	Iklim dan cuaca	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	33	3.3
	T4	Adanya pesaing dalam pembesaran itik	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	25	2.5
Total												253	25.3	

Data Primer Diolah, 2019