

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PENGEMUKAN TERNAK SAPI POTONG DI CV MEKAR BARU DESA MEKAR JAYA CIANJUR

ANALYSIS OF BEEF CATTLE FATTENING BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY IN CV MEKAR BARU MEKAR JAYA VILLAGE CIANJUR

Oleh:

¹Adang Suryana, ²Ridwan, ³Fauzan Zikri, ⁴Siti Yiyis Rahmah, ⁵Ruli Basuni

Email:

¹adang_suryana@unsur.ac.id, ²reminridwan10@gmail.com, ³fauzanzikri@unsur.ac.id,
⁴yiyis@unsur.ac.id, ⁵rulibasuni@yahoo.com

^{1,2,5}Program Studi Agribisnis, Fakultas Sains Terapan, Universitas Suryakencana

³Program Studi Administrasi Bisnis Internasional, Fakultas Sains Terapan, Universitas
Suryakencana

⁴Program Studi Agroteknologi, Fakultas Sains Terapan, Universitas Suryakencana

Masuk: 13 Mei 2023	Penerimaan: 25 Mei 2023	Publikasi: 22 Juni 2023
--------------------	-------------------------	-------------------------

ABSTRAK

CV. Mekar Baru merupakan perusahaan penggemukan sapi potong dari umur satu sampai dua setengah tahun dan di gemukan selama empat sampai sepuluh bulan untuk siap dijual. Permintaan pasar yang terus meningkat menjadi peluang besar untuk berbisnis di bidang perternakan. Cianjur adalah salah satu kabupaten penghasil daging Sapi Potong di Jawa Barat tepatnya di Desa Mekar Jaya Kecamatan Sukaluyu karena, memiliki lahan yang sangat luas dan strategis untuk berternak sapi potong. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan bisnis penggemukan ternak Sapi Potong di CV. Mekar Baru Desa Mekar Jaya Cianjur. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode campuran (*mixed method*) kualitatif dan kuantitatif untuk mengumpulkan data primer dari responden dan data sekunder dari sumber-sumber pustaka atau referensi yang digunakan dan hasil penelitian yang relevan, selain itu untuk mengetahui *alternative* strategi pengembangan CV. Mekar Baru. Pengolahan dan analisis data yang dilakukan secara deskriptif, dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, dan Threats*), dan QSPM (*Quantitative Strategy Planning Matrix*). Hasil penelitian CV. Mekar Baru memiliki lima kekuatan, lima kelemahan, tiga peluang dan dua ancaman. Hasil dari SWOT terdapat satu *alternative* strategi pengembangan yang dapat dilakukan oleh CV. Mekar Baru melalui analisis QSPM strategi di urutan berdasarkan prioritas strategi.

Kata kunci: *Analisis, Strategi, Pengembangan Bisnis*

ABSTRACT

CV. Mekar Baru is a beef cattle fattening company from one to two and a half years old and is fattened for four to ten months to be ready for sale. The ever-increasing market demand is a great opportunity to do business in the field of livestock. Cianjur is one of the beef-producing districts in West Java, precisely in Mekar Jaya Village, Sukaluyu District because it has a very large and strategic land for raising beef cattle. The purpose of this study is to determine the internal and external factors that influence the development of the beef cattle fattening business in CV. Mekar Baru Desa Mekar Jaya Cianjur. The method used in this study is a qualitative and quantitative mixed method to collect primary data from respondents and secondary data from library or reference sources used and relevant research results, in addition to finding out alternative CV. Mekar Baru development strategies. Data processing and analysis carried out descriptively, carried out using SWOT analysis (Strengths, Weakness, Opportunity, and Threats), and QSPM (Quantitative Strategy Planning Matrix). Research results CV. Mekar Baru has five strengths, five weaknesses, three opportunities and two threats. As a result of the SWOT, there is an alternative development strategy that can be done by CV. Mekar Baru through QSPM analysis the strategy is sorted by strategy priority.

Keywords: Analysis, Strategy, Business Development

PENDAHULUAN

Bisnis ternak sapi di Indonesia masih didominasi oleh peternakan rakyat yang merupakan bisnis sampingan dengan tujuan untuk dijadikan tabungan, tetapi cara pemeliharaan sapi yang masih sederhana dan kurang intensif. Cara pemeliharaan ternak sapi yang masih sederhana tersebut karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan peternak tentang cara memelihara ternak sapi yang baik, akan berakibat pada produktivitas sapi dan pendapatan peternak sapi menjadi rendah. Salah satu daerah di Cianjur yang memiliki bisnis ternak sapi rakyat adalah Desa Mekar Jaya Kecamatan Cianjur Jawa Barat.

Bisnis peternakan khususnya peternakan sapi potong di Mekar Jaya umumnya masih dikelola secara tradisional, hanya sebagai bisnis keluarga atau sebagai bisnis sampingan. Pada tipologi bisnis peternakan berdasarkan skala bisnis dan tingkat pendapatan peternak dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kelompok yaitu: peternakan sebagai bisnis sampingan, peternakan sebagai cabang bisnis, peternakan sebagai bisnis pokok dan peternakan sebagai bisnis industri (Gagan *et al.*, 2019). Bisnis Sapi Potong relatif bervariasi naik-turun dari tahun ke tahun, produksi daging sapi pada 2017 adalah 72.499 ton, pada 2018 produksi daging sapi 81.625 ton, pada 2019 produksi daging sapi potong 79.481 ton, 2020 berjumlah 80.995-ton dan 2021 daging sapi 64.425 ton (Badan Pusat Statistik, 2021).

Bisnis penggemukan sapi potong ini merambat di daerah Jawa Barat, salah satunya adalah Kabupaten Cianjur yang memiliki lahan luas 361.434 Ha dengan area lahan pertanian sebesar 237.500 Ha yang diantaranya 66.180 Ha sawah dan 171.470 Ha bukan sawah. Oleh karena itu, Kabupaten Cianjur ini cukup berpotensi tinggi untuk dijadikan pengembangan

bisnis tersebut sehingga perlu adanya pengembangan atau ekstensifikasi lahan agar meningkatkan produksi besar serta permintaan pasar terpenuhi. Pengembangan sapi potong dapat meningkatkan potensi tenaga kerja (Sumber Daya Manusia), pemanfaatan limbah industri pertanian sebagai pakan ternak, pemanfaatan limbah sapi menjadi sumber pupuk dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat (Dewi, 2018).

Penggemukan sapi potong memiliki potensi untuk berkembang di Kabupaten Cianjur, salah satu daerah yang dapat dikembangkan adalah Kecamatan Sukaluyu di desa Mekar Jaya. Desa Mekar Jaya adalah desa mandiri yang dapat memenuhi kebutuhannya sendiri dan tidak bergantung terhadap bantuan pemerintah dan untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat tersebut dihadapi dengan membangun potensi ekonomi (Uus A. H, 2017). Pemeliharaan ternak sapi potong di desa Mekar Jaya tepatnya di CV. Mekar Baru masih dilakukan secara tradisional sehingga selalu diklasifikasikan sebagai perusahaan sekunder yang memiliki potensial sumber daya alam dan sumber daya manusia untuk mendukung dalam proses pengembangan ternak sapi potong. Akan tetapi perkembangan penggemukan ternak sapi potong rendah dikarenakan peternak yang dihadapkan kurangnya kemampuan dalam mengelola bisnis dengan pemasaran yang masih terbatas.

Berdasarkan latar belakang tersebut, sehingga perlu adanya upaya untuk dilakukan penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Penggemukan Ternak Sapi Potong di CV Mekar Baru Desa Mekar Jaya Cianjur”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di CV. Mekar Baru Desa Mekar Jaya Cianjur yang merupakan salah satu perusahaan yang melakukan bisnis di bidang penggemukan sapi potong. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei sampai Agustus 2022. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan atas dasar pertimbangan terdapat banyak populasi sapi potong di CV. Mekar Baru Desa Mekar Jaya Cianjur. Responden dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan dan staff yang ada di CV. Mekar Baru Desa Mekar Jaya Cianjur yaitu 22 orang dan narasumber pendukung dalam penelitian ini yaitu mahasiswa yang ada di sekitar lokasi sebanyak 8 orang. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer yang di dapat melalui jawaban dari responden, melalui cara observasi, wawancara dan menyiapkan pertanyaan (kuesioner), serta data sekunder yang di dapat dari jurnal penelitian, skripsi, serta dokumen yang berkaitan dengan penelitian. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampel jenuh.

Metode sampel jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan menjadi sampel. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik observasi, wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah metode campuran (*mixed method*) kualitatif dan kuantitatif.

Konsep	Definisi Konsep	Dimensi	Indikator Variabel	Skala Pengukuran
Mengetahui Faktor Internal	Lingkungan Internal tersebut yang nantinya akan memunculkan kelemahan dan juga kekuatan dari perusahaan. Apa saja yang termasuk ke dalam lingkungan internal seharusnya lebih mudah diidentifikasi karena berada didalam perusahaan (Yulianti 2014).	Peningkatan penjualan dihari tertentu Minat konsumsi dari berbagai daerah Peraturan pemerintah	- Peningkatan penjualan saat hari Raya Idul Adha - Produksi - Pemasaran - SDM - Keuangan - Organisasi	Likert
Lingkungan Eksternal	Lingkungan Eksternal perlu dianalisis sehingga dapat diantisipasi pengaruhnya terhadap perusahaan. Selain pengaruh yang buruk peluang juga banyak bermunculan dilingkungan eksternal. lingkungan eksternal memang sulit untuk dikendalikan karena melibatkan pihak pihak lain yang tidak berhubungan langsung dengan perusahaan (Yulianti, 2014).	Pengembangan Jenis sapi potong Ketersediaan produk Ketersediaan SDM Ketersediaan Pemasaran Ketersediaan divisi pengembangan dan penelitian Lokasi Sumber Daya Manusia Izin Usaha	- Sosial - Budaya - Demografi - Ekonomi - Politik - Distribusi - Kompetitor	Likert

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Tempat Penelitian

CV. Mekar Baru didirikan oleh Bapak Gagan Abdul Gani, SE seorang wirausaha yang awalnya mendirikan Pertanian di Desa Mekar Jaya, namun mengalami kegagalan berupa kerugian yang diakibatkan oleh wabah penyakit yang menyerang padi serta harganya yang mengalami penurunan, sehingga Bapak Gagan Abdul Gani., SE menemukan ide lain untuk

mendirikan sebuah peternakan sapi yang diberi nama CV. Mekar Baru didirikan tahun 2010 dan bergerak dibidang peternakan sapi dengan spesifikasi khusus penggemukan sapi potong didaerah tersebut.

CV Mekar Baru pada awalnya, sapi hanya berternak 5 ekor dengan terdiri dari 2 sapi jantan dan 3 sapi betina. Namun mengalami perkembangan, sehingga saat ini CV Mekar Baru sudah memiliki 30 ekor sapi dengan terdiri dari 25 Sapi dewasa dan 5 anak sapi. CV. Mekar Baru berlokasi di Kp. Penagan Rt.07 Rw.03 Desa Mekar Jaya Kecamatan Sukaluyu Kabupaten Cianjur Jawa Barat.



Gambar 1. Lokasi CV Mekar Baru

Sumber: Data Primer, 2022

Data yang diperoleh berasal dari wawancara secara langsung oleh staff maupun karyawan CV Mekar Baru serta menyebarkan kuesioner kepada responden yang terdiri dari Staff dan Karyawan CV Mekar Baru serta Mahasiswa yang dekat dengan lokasi peternakan tersebut sebanyak 30 orang. Tiga puluh responden yang memberikan tanggapan pada penelitian ini dicirikan dengan karakteristik berdasarkan jenis kelamin dan usia.

Analisis Hasil Penelitian

Menurut Bapak Gagan (2022) faktor internal yang dapat mempengaruhi pengembangan bisnis penggemukan ternak sapi potong di CV Mekar Baru adalah kualitas sapi yang seharusnya mendapat perawatan secara maksimal oleh sumber daya manusia yang ahli dibidangnya, selain itu lokasi haruslah strategis aksesnya, hal ini sudah diterapkan oleh CV Mekar Baru dengan memilih lokasi yang dekat dengan pemukiman warga sehingga mudah untuk dijangkau. Obat-obatan serta vitamin sangat diperlukan untuk menjadikan sapi tetap sehat dan terhindar dari berbagai macam penyakit. CV Mekar Baru menerapkan metode pemasaran dengan cara *online* serta *offline*.

Faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan bisnis penggemukan ternak sapi potong ini adalah pesaing, dimana pesaing akan berusaha membuat bisnis sapi potongnya berkembang dengan memberikan kualitas yang baik serta harga yang pas di kantong. Penyakit-penyakit menular yang bermunculan dari luar membuat proses perkembangan penggemukan sapi terhalang, akan tetapi CV Mekar Baru sudah memastikan bahwa sapi-sapi tersebut dalam keadaan sehat dan tidak terjangkit penyakit-penyakit yang dapat membahayakan kesehatan konsumen.

Strategi yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis sapi potong adalah sebagai berikut:

1. Kualitas Sapi Potong

Sapi potong adalah salah satu komoditas ternak yang berstrategis mendukung stabilitas nasional sebagai penghasil daging dan sumber kebutuhan masyarakat. Hasil produktivitas sapi potong dipengaruhi oleh dua faktor yaitu internal dan eksternal. Faktor internal adalah gentika, umur ternak dan kesehatan pada ternak, sedangkan faktor eksternal adalah kualitas dan ketersediaan pakan, kebersihan lingkungan ternak dan cuaca (Suroso, *et al.*, 2023) serta manajemen.

Kualitas sapi potong sangat diperlukan karena pertama yang akan dicari konsumen adalah sapi potong yang mempunyai kualitas yang baik, sehat, gemuk, serta bersih dari berbagai macam penyakit, CV Mekar Baru menjaga kebersihan kandang setiap hari, memberikan pakan yang bagus dan layak serta menambahkan vitamin-vitamin untuk membuat sapi-sapi di CV Mekar Baru tetap sehat dan gemuk.

2. Lokasi Peternakan

Lokasi usaha peternakan adalah salah satu aspek yang harus diperhatikan dan diusahakan bukan area daerah perkotaan serta tidak dekat dengan pemukiman agar tempat tersebut tidak tercemar dan layak untuk peternakan sapi (Syarif dan harianto, 2011). CV Mekar Baru juga memilih peternakan di dekat pemukiman warga selain tempatnya yang strategis juga untuk memberdayakan warga sekitar untuk ikut kerja dalam kepengurusan CV Mekar Baru.

3. Sumber Daya Manusia

Menurut Veithzal Rivai *et al.*, (2014) adalah seorang yang siap, mau dan mampu mengembangkan kemampuan dan *skill* pada usaha ternak serta memberi sumbangan usaha untuk pencapaian tujuan organisasi. CV Mekar baru memilih Sumber Daya Manusia yang ahli dibidangnya masing-masing, rata-rata pengurus CV Mekar Baru merupakan warga sekitar yang latar belakangnya mengetahui tentang peternakan serta mengetahui kondisi pasar.

4. Pemasaran

Pemasaran adalah sistem kegiatan bisnis yang sudah dirancang melalui proses perencanaan, penentuan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk agar dapat memuaskan keinginan untuk mencapai tujuan perusahaan (Stanton, 2013). Sapi potong produksi CV Mekar Baru akan ditawarkan ke pedagang daging sapi dengan harga yang bersahabat serta kualitas yang bagus.

5. Konsumsi Masyarakat

Konsumsi adalah suatu bentuk pembelian barang dan jasa yang sudah siap dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan baik kebutuhan makanan maupun non makanan yang dapat meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat (Febriyanti, 2022). Produksi sapi potong dapat maksimal dalam perolehan omset saat datangnya Hari Raya Idul Adha, omset yang diperoleh hampir 100% saat itu. Biasanya pengusaha sapi potong akan menutupi kerugian dihari biasa dengan omset yang diperoleh saat hari Raya Idul Adha.

Uji Validitas

Menurut Sugiyono (2017: 125) menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Uji validitas dilakukan untuk mengukur apakah data yang telah didapatkan valid atau tidak, dengan alat ukur yang digunakan (kuesioner). Uji validitas dilakukan pada responden sebanyak 30 responden yang terdiri dari pengurus CV. Mekar Baru dan Mahasiswa.

Pengujian validitas ini dilakukan dengan menggunakan program SPSS 22.0 dengan kriteria berikut:

1. Jika r hitung $>$ r tabel maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.
2. Jika r hitung $<$ r tabel maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid.

3. Nilai r hitung dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas SPSS.

Variabel	Item Pertanyaan	Corrected Item Pertanyaan Total Correlation	r tabel	Ket
VARIABEL (X) STRATEGI PENGEMBANGAN	X1	.440	0.349	VALID
	X2	.480	0.349	VALID
	X3	.571	0.349	VALID
	X4	.523	0.349	VALID
	X5	.451	0.349	VALID
VARIABEL (Y) USAHA SAPI	Y1	.643	0.349	VALID
	Y2	.597	0.349	VALID
	Y3	.372	0.349	VALID
	Y4	.340	0.349	VALID
	Y5	.637	0.349	VALID
	Y6	.698	0.349	VALID
	Y7	.394	0.349	VALID
	Y8	.380	0.349	VALID
	Y9	.570	0.349	VALID
	Y10	.440	0.349	VALID

Dari tabel 2. dapat diketahui bahwa seluruh item variabel dinyatakan valid sehingga data tersebut dapat diproses lebih lanjut.

Uji Reliabilitas

Reabilitas adalah suatu indeks hasil pengukuran dengan sejauh mana dapat dipercaya dan diandalkan akan kebenarannya (Sugiono, *et al.*, 2020). Reabilitas adalah sejauh mana pengukuran dari suatu tes tetap konsisten setelah dilakukan berulang-ulang terhadap subjek dan dalam kondisi yang sama.

Tabel 3. Uji Realibilitas Variabel Y.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.749	10

Nilai Alpha Cronbach adalah 0, 749 dari toral 10 pertanyaan.

Tabel 4. Uji Realibiltas Variabel X.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.676	5

Sumbe: Olahan Data SPSS Versi 20 (2022)

Nilai Alpha Cronbach adalah 0, 679 dari total 5 pertanyaan.

Untuk menguji realibilitas digunakan teknik cronbach alpha > 0,60, dimana pada pengujian ini menggunakan bantuan komputer program SPSS. Berdasarkan Tabel Olahan

data SPSS versi 20 (2022), dapat dihasilkan alpha cronbach sebesar .676 dan .749 hal tersebut dapat diartikan bahwa uji ke realibilitas data tersebut dapat dikatakan **realibel**.

Strategi SWOT dan QSPM

Tabel 5. Matriks *Internal Factor Evaluation (IFE)*.

Faktor Internal				
Strength	Score	Weight (Score /Total S+W)	Rating (Score/ jumlah responden)	TAS Weight (x) rating
Memiliki Izin Usaha	77	0,09	3	0,27
Memiliki SDM dengan keterampilan yang baik	90	0,11	3	0,33
Akses Lokasi Strategis	89	0,11	3	0,33
Memiliki Fasilitas yang Baik	100	0,12	3	0,36
Memiliki Lahan yang Relatif Luas	74	0,09	2	0,18
Weakness	430	0,53	14	1,47
Belum Mengembangkan jenis Sapi Potong yang unggul	74	0,09	2	0,18
Proses Produksi yang Relatif Lama	93	0,12	3	0,36
SDM Belum Memadai	86	0,10	3	0,30
Pemasaran Terbatas	70	0,08	2	0,16
Tidak Adanya Divisi Pengembangan dan Penelitian.	76	0,09	3	0,27
Total	399	0,47	13	1,27
Total S+W	829	1,00	27	2,74

Jumlah Responden 30

Tabel 6. Matriks *External Factor Evaluation (EFE)*.

Faktor External				
Opportunity	Score	Weight (Score /Total O+T)	Rating (Score/ jumlah responden)	TAS Rating (x) Weight
Bertambahnya Konsumen Saat Idul Adha	91	0,22	3	0,66
Meningkatnya Konsumsi sapi potong di daerah	90	0,21	3	0,63
Adanya Anjuran Pemerintah untuk Mengkonsumsi daging sapi sebagai protein hewani	67	0,16	2	0,48
Threats	248	0,59	8	1,77
Semakin banyaknya kompetitor usaha sapi potong	77	0,19	3	0,57
Adanya penurunan penjualan saat hari hari biasa	91	0,22	3	0,66
Total O+T	416	1,00	14	3

Jumlah Responden 30

External Internal Matrix (EI)

Analisis dalam matriks IFE dan EFE di atas, dapat disusun EI Matriks dengan mempertemukan nilai score pada kedua matriks tersebut. Maka matriks EI diperoleh $EFE:IFE = 2,74:3,00$ jatuh pada sel I dan V. Hal ini mengandung arti bahwa CV Mekar Baru perlu menerapkan strategi peningkatan Penggemukan Sapi Potong melalui EFE dan mempertahankan strategi melalui IFE.

		Internal		Bobot Internal		
				Kuat (3,0-4,0)	Rata-Rata (2,0-2,99)	Lemah (1,0-1,99)
Bobot Eksternal	Tinggi (3,0-4,0)	3,0 ↓	II	III		
	Menengah (2,0-2,99)	IV ←	2,74	VI		
	Rendah (1,0-1,99)	VII	VIII	IX		

Gambar 2. Total Weight Score IFE
Sumber: Data Primer (2022)

Keterangan:

- Sel I, II, dan IV : Tumbuh dan kembangkan (*Grow and Build*)
- Sel III, V, VI : Jaga dan pertahankan (*Hold and Maintain*)
- Sel VII, VIII, dan IX : Tuai dan divestasi (*Harvest or Divest*)

Gambar 2. menunjukkan bahwa posisi CV. Mekar Baru berada pada kuadran VI, posisi tersebut menunjukkan strategi tepat yang harus dilakukan CV. Mekar Baru adalah tumbuh dan kembangkan (*Grow and Build*).

Analisis SWOT

Tabel 7. Strategi Manajemen.

Strategi		Linkages					Score	Ranking
		A	B	C	D	E		
S-T								
ST 1	Memaksimalkan keunggulan sapi	3	2	2	3	3	13	IV
S-O								
SO1	Memaksimalkan produksi serta kualitas sapi potong saat hari Raya Idul Adha	3	3	2	3	3	14	III
SO2	Memperluas Pemasaran ke daerah-daerah	4	3	3	3	2	15	II
SO3	Memaksimalkan keuntungan promosi dengan menjurus kepada anjuran pemerintah untuk mengkonsumsi daging sapi sebagai protein hewani	4	4	3	3	3	18	I
W-O								
WO1	Mengembangkan jenis-jenis sapi potong yang unggul	3	2	2	3	3	13	V
WO2	Mempercepat proses produksi sapi potong	3	2	3	2	2	12	IX
WO3	Lebih memperbanyak SDM yang berkualitas	4	3	1	2	3	13	VI
W-T								

WT1	Mengembangkan izin usaha dari pemerintah	2	3	2	2	3	12	X
WT 2	Menambah Sumber Daya Manusia yang berkualitas	4	3	2	2	2	13	VII
WT3	Memperluas dan Mengembangkan Lokasi ketempat yang lebih strategis	1	3	4	3	2	13	VIII

Sumber: Data Primer (2022)

Notes:

A = SDM

B = Pengelolaan Manajemen

C = Fasilitas dan Insfrastruktur

D = Keuangan

E = Manajemen

Rating:

1: Sangat Rendah

2: Rendah

3: Tinggi

4: Sangat Tinggi

Berdasarkan tabel di atas dijelaskan bahwa strategi yang paling bagus untuk mengembangkan bisnis penggemukan Ternak Sapi Potong di CV Mekar Baru yaitu menggunakan strategi SO yang berasal dari eksternal dimana dapat di prioritaskan berdasarkan rating sebagai berikut:

1. Memaksimalkan keuntungan promosi dengan menjurus kepada anjuran pemerintah untuk mengkonsumsi daging sapi sebagai protein hewani.
2. Memperluas Pemasaran ke daerah-daerah.
3. Memaksimalkan produksi serta kualitas sapi potong saat hari Raya Idul Adha.

Analisis QSPM

Hasil pembobotan dan penilaian skor kemenarikan faktor strategi internal dan eksternal sebagai alternatif merupakan keputusan strategi terbaik yang harus di laksanakan dalam analisis QPSM sebagai berikut:

Tabel 8. Matriks *Internal Factor Evaluation (IFE)*.

Faktor Internal				
Strength	Score	Weight (Score /Total S+W)	Rating (Nilai jumlah responden)	TAS Weight (x) rating
Memiliki Izin Usaha	77	0,09	3	0,27
Memiliki SDM dengan keterampilan yang baik	90	0,11	3	0,33
Akses Lokasi Strategis	89	0,11	3	0,33
Memiliki Fasilitas yang Baik	100	0,12	4	0,48
Memiliki Lahan yang Relatif Luas	74	0,09	2	0,18
Weakness	430	0,53	14	1,59
Belum Mengembangkan jenis Sapi Potong yang unggul	74	0,09	2	0,18
Proses Produksi yang Relatif Lama	93	0,12	3	0,36
SDM Belum Memadahi	86	0,10	4	0,40
Pemasaran Terbatas	70	0,08	3	0,24
Tidak Adanya Divisi Pengembangan dan Penelitian.	76	0,09	2	0,18
Total	399	0,47	13	1,36
Total S+W	829	1,00	27	2,95

Jumlah Responden 30

Tabel 9. Matriks *External Faktor Evolution (EFE)*

Faktor Eksternal				
Opportunity	Score	Weight (Score/Total O+T)	Rating (Nilai jumlah responden)	TAS Rating (x) Weight
Bertambahnya Konsumen Saat Idul Adha	91	0,22	3	0,66
Meningkatnya Konsumsi sapi potong di daerah	90	0,21	4	0,84
Adanya Anjuran Pemerintah untuk Mengonsumsi daging sapi sebagai protein hewani	67	0,16	1	0,16
Threats	248	0,59	8	1,66
Semakin banyaknya kompetitor usaha sapi potong	77	0,19	2	0,38
Adanya penurunan penjualan saat hari hari biasa	91	0,22	3	0,66
	168	0,41	6	1,04
Total O+T	416	1,00	14	2,7

Jumlah Responden 30

Hasil Analisis terhadap skor kemenarikan dari semua faktor strategis yang dijelaskan dalam QPSM tersebut menunjukkan bahwa total skor kemenarikan pada faktor eksternal (2,7) adalah lebih besar dari faktor internal (2,95). Berdasarkan hal ini, analisis tersebut menunjukkan bahwa keputusan strategi yang tepat untuk menentukan pengembangan bisnis penggemukan ternak sapi potong di CV Mekar Baru adalah strategi ekstensifikasi. Strategi ekstensifikasi ini adalah strategi yang menitikberatkan pada populasi ternak sapi terhadap pengadaan dan peningkatan mutu bibit, pengadaan dan peningkatan mutu pakan, penanggulangan penyakit, pembinaan usaha dan penyuluhan, bantuan perkreditan serta pemasaran (Taufiq, 2016).

Kemudian pada faktor-faktor strategi diperoleh nilai TAS (0,84) dimana meningkatnya konsumsi sapi potong dapat dimaksimalkan dengan penjualan ke berbagai daerah, jadi CV Mekar Baru dapat memaksimalkan SDM yang ada, produksi sapi potong serta melakukan pemasaran secara besar-besaran baik melalui *online* atau *offline*.

KESIMPULAN

Hasil dari penelitian menggunakan metode analisis SWOT dan QSPM dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor Internal yang dapat mempengaruhi pengembangan penggemukan bisnis sapi potong di CV Mekar Baru adalah kualitas sapi yang seharusnya mendapat perawatan

secara maksimal oleh sumber daya manusia yang ahli dibidangnya serta lokasi yang strategis aksesnya, hal ini sudah diterapkan oleh CV Mekar Baru. Obat-obatan serta vitamin sangat diperlukan untuk menjadikan sapi tetap sehat dan terhindar dari berbagai macam penyakit.

2. Faktor Eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan bisnis sapi potong di CV Mekar Baru adalah pesaing, Terkadang bisnis sapi potong CV Mekar Baru mengalami penurunan omset dikarenakan semakin banyaknya bisnis-bisnis sapi potong yang berkembang serta tinggi harga daging dipasaran membuat berkurangnya konsumsi daging sapi di masyarakat umum. Lokasi yang strategis dan dapat dijangkau untuk umum, kualitas sapi yang baik dan sehat, Sumber Daya yang baik untuk menopang keberhasilan pengembangan, sistem pemasaran yang kreatif serta daya beli serta konsumsi masyarakat terhadap sapi potong sangatlah mempengaruhi perkembangan bisnis penggemukan sapi potong CV Mekar Baru Cianjur.
3. Strategi yang tepat untuk bisnis pengembangan penggemukan ternak Sapi potong adalah strategi ekstensifikasi. Keputusan Strategi yang dapat segera dilaksanakan dengan skor kemenarikan angka pada daftar faktor strategis yaitu penjualan sapi potong dapat dimaksimalkan saat adanya hari Raya Idul Adha, jadi CV Mekar Baru dapat memaksimalkan SDM yang ada, produksi sapi potong serta melakukan pemasaran secara besar besaran baik melalui online atau offline.

SARAN

1. Bagi Perusahaan (CV Mekar Baru)

Untuk mengembangkan bisnis Sapi Potong di CV mekar baru dibutuhkan tenaga pemasaran yang lebih memadai dan ahli, kurangnya pemasaran lewat *online* membuat Sapi Potong produksi CV Mekar Baru hanya di ketahui oleh masyarakat sekitar dan orang-orang yang tidak jauh dari lokasi.

Tenaga ahli dibidang pengurusan sapi juga kurang, karena dari 30 ekor sapi hanya diurus oleh 2 orang yang mengakibatkan kurang maksimalnya pengurusan sapi dan nantinya akan berdampak kepada kualitas produksi sapi potong itu sendiri.

2. Bagi Perguruan Tinggi

Untuk mengembangkan minat baca serta memenuhi pengerjaan tugas alangkah baiknya jika fasilitasnya lebih di utamakan seperti buku penunjang dan juga contoh jurnal untuk dijadikan bahan referensi.

3. Bagi Khalayak Umum

Untuk memberitahukan kepada masyarakat manfaat konsumsi sapi potong serta memberikan gambaran umum mengenai bisnis sapi potong bagi masyarakat yang ingin memulai bisnis sapi potong.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti tentang strategi pengembangan bisnis penggemukan ternak sapi potong alangkah baiknya jika mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi, mempersiapkan diri dalam proses pengambilan, pengumpulan data dan diharapkan ditunjang pula dengan wawancara dengan sumber yang kompeten agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2021). Produksi Daging Sapi. Retrieved March 5, 2022 (<https://www.bps.go.id/indicator/24/480/1/produksi-daging-sapi-menurut-provinsi.html>).
- Dewi, Junita. (2018). Analisis Potensi Pengembangan Sapi Potong di Kabupaten Langkat Provinsi Sumatera Utara. *Tesis*. Program Studi Magister Agribisnis. Program Pascasarjana. Universitas Medan Area. Medan.
- Febriyanti. (2022). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Konsumsi Masyarakat Petani Studi Kasus di Kabupaten Soppeng. *Skrripsi*. Departemen Ilmu Ekonomi. Fakultas Ekonomi dan Bsinis. Universitas Hasanuddin. Makasar.
- Rivai, Veithzal Zainal, Hadad, Muliam Darmansyah, dan Ramly, Mansyur (2014). *Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Stanton, W. J. (2013). *Prinsip Pemasaran, Alih Babasa oleh Yobanes Lamarto*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sugiono, Noerdjanah dan Wahyu, A. (2020). Uji Validitas dan Reabilitas Alat Ukur SG Posture Evaluation. *Jurnal Keterampilan Fisik*. 5 (1):55-61.
- Sugiyono (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Suroso, G. G. A., Adhianto, K., Muhtarudin, M., dan Erwanto, E. (2023). Evaluasi

Kecukupan Nutrisi pada Sapi Potong di KPT Maju Sejahtera Kecamatan Tanjung Sari Kabupaten Lampung Selatan. *Jurnal Riset dan Inovasi Peternakan*. 7(2):147-155.

- Syarif dan Harianto. (2011). *Ilmu Ternak Perah Daerah Tropis*. Bogor: PT Penerbit IPB Press.
- Taufiq, Achmad. (2016). Strategi Pengembangan Sapi Lokal pada Ud Rizka di Desa Tompong Patu Kecamatan Kahu Kabupaten Bone. *Skripsi*. Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Makasar. Makasar
- Uus, A.H. (2017). Determinan Pembiayaan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*. 7(1):49-62.
- Wiyatna, M.F., Gurnadi, E., dan Mudikdjo. (2012). Produktivitas Sapi Peranakan Ongole pada Peternakan Rakyat di Kabupaten Sumedang (*Productivity of Peranakan Ongole Cattle on traditional farm system in Sumedang Region*). *Jurnal Ilmu Ternak*. 12(2):22-25.
- Yulianti, D. (2014). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal dalam Pencapaian Tujuan Perusahaan (Studi Kasus di PT. Perkebunan Nusantara VII Lampung). *Jurnal Sosiologi*. 16(2):103-114.