



**ANALISA POTENSI TERNAK KAMBING PERANAKAN ETAWAH DI
DESA BAGOREJO, KECAMATAN GUMUKMAS, KABUPATEN
JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana S-1

Ekonomi Pada Minat Studi Ekonomi Pembangunan

Diajukan Oleh :

MUHAMMAD AKBAR HIDAYAT

NIM : 1710395

**PROGRAM EKONOMI PEMBANGUNAN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MANDALA JEMBER**

2021



**ANALISA POTENSI TERNAK KAMBING PERANAKAN ETAWAH DI
DESA BAGOREJO, KECAMATAN GUMUKMAS, KABUPATEN
JEMBER**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana S-1
Ekonomi Pada Minat Studi Ekonomi Pembangunan*

Diajukan Oleh :

MUHAMMAD AKBAR HIDAYAT

NIM : 1710395

PROGRAM EKONOMI PEMBANGUNAN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MANDALA JEMBER

2021

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MANDALA JEMBER

ANALISA POTENSI TERNAK KAMBING PERANAKAN ETAWAH DI

DESA BAGOREJO, KECAMATAN GUMUKMAS, KABUPATEN


JEMBER

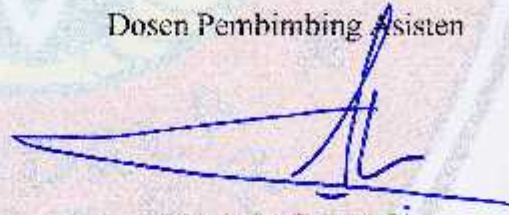
Nama : Muhammad Akbar Hidayat
NIM : 17.10395
Program Studi : Ekonomi Pembangunan
Mata Kuliah Dasar : Agribisnis

Disetujui oleh :

Dosen Pembimbing Utama

Dosen Pembimbing Asisten


Drs. Farid Wahyudi, M.Kes
NIDN: 0703036504


Mustofa, S.E.,M.Si
NIDN: 0711017801

Mengetahui,

Ketua Program Studi



Drs. Farid Wahyudi, M.Kes
NIDN: 0703036504

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MANDALA JEMBER

ANALISA POTENSI TERNAK KAMBING PERANAKAN ETAWAH DI

DESA BAGOREJO, KECAMATAN GUMUKMAS, KABUPATEN

JEMBER

Telah dipertahankan tim penguji skripsi pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 19 Agustus 2021

Jam : 08.30-09.30

Tempat : Zoom Meeting (Online)

Disetujui oleh Tim Penguji Skripsi :

Drs. Zainollah, M.Si
NIDN : 0710116006
Ketua Penguji

Drs. Farid Wahyudi, M.Kes
NIDN: 0703036504
Sekretaris Penguji

Mustofa, S.F.M.Si
NIDN: 0711017801
Anggota Penguji

Mengetahui,

Ketua Program Studi,

Ekonomi Pembangunan


Dr. Farid Wahyudi, M.Kes
NIDN: 0703036504

Ketua,

STIE Mandala Jember


Dr. Suwignyo Widagdo, S.E., M.M., M.P.
NIDN: 0702106701

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Akbar Hidayat

NIM : 17.10395

Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Minat Studi : Agribisnis

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul : Analisa Potensi Ternak Kambing Peranakan Etawah Di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember merupakan hasil karya ilmiah yang saya buat sendiri.

Apabila terbukti pernyataan saya ini tidak benar maka saya siap menanggung resiko dibatalkannya skripsi yang telah saya buat.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan sejujurnya.

Jember,09 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Akbar Hidayat

MOTTO

“ Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain) dan hanya kepada Tuhan mu lah engkau berharap.”

(QS. Al-Insyirah,6-8)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat dan karunia-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisa Potensi Ternak Kambing Peranakan Etawah Di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember”**. Penulisan skripsi dilakukan untuk memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Ekonomi Pembangunan, di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala Jember.

Dalam proses penyelesaian skripsi ini terdapat banyak pihak yang memberikan bantuan dan semangat untuk bisa menyelesaikan skripsi, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, melalui kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr Suwignyo Widagdo, SE, MM, MP selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala Jember
2. Bapak Drs. Farid Wahyudi, M.Kes selaku Ketua Prodi Ekonomi Pembangunan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala Jember.
3. Bapak Drs. Farid Wahyudi, M.Kes selaku Pembimbing Utama yang telah memberikan pengarahan dan bimbingannya.
4. Bapak Mustofa, M.Si selaku dosen Pembimbing Asisten yang telah memberikan pengarahan dan bimbingannya.
5. Serta seluruh Dosen dan Akademika, beserta almamater Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala Jember.

6. Terima kasih kepada Orang Tuaku yang pertama kepada Alm Bapak Bahrowi dan Ibu Elly Insiasih yang selalu memberi semangat, dukungan dan doa yang tidak pernah putus untuk anak-anaknya.
7. Terima kasih untuk kakak saya yang selalu memberi support dan dukungan hingga sampai bisa Kuliah di Jenjang Sarjana.
8. Terima kasih untuk sahabatku Hengky, Fajar yang selalu memberi dukungan, support dan motivasi dan kebersamaannya selama 4 tahun.
9. Terima kasih untuk teman-temanku grub “Keluarga Cemara” Ulum, Marda, Rosa, Lely, yang selalau memberikan dukungan, cerita, suka, duka dan kebersamaannya selama ini
10. Terima kasih untuk temen-temen “Club Cbr Indonesia Jember” Kevin, Mahrus, Pendik, Bima, Khoirur, Doni, Rosi, Rahma, Wulan, Mega, dan Diah telah memberikan support dan dukungannya.
11. Terima kasih untuk semua teman-teman kelas Ekonomi Pembangunan angkatan 2017 yang sudah membuat cerita kebersamaan selama 4 tahun.
12. Terima kasih untuk temen KKN Kencong, Wanda, Nidya, Dimas, Hengky dan Anggita atas segala suka dan duka bersama selama KKN.
13. Terima kasih kepada pengusaha ternak kembang Di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember yang telah membantu dan mendukung penelitian saya.

Pada akhirnya kepada seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, semoga Allah SWT selalu melimpahkan Rahmat, Ridho dan Hidayah-Nya atas segala amal baiknya.

Demikian yang penulis dapat sampaikan, semoga bermanfaat dan menambah pengetuaahn para pembaca. Penulis juga mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan penulisan skripsi ini, sekian dari penulis, semoga bermanfaat bagi semuanya. Khususnya bagi penulis.

Jember, 09 Juli 2021

Penulis,

Muhammad Akbar Hidayat

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	5
1.6 Tinjauan Pustaka	12
1.6.1 Agribisnis	12
1.6.2 Agribisnis Ternak Kambing.....	13
1.6.3 Kambing Peranakan Etawah	14

1.6.4	Produksi Ternak Kambing	15
1.6.5	Pakan	17
1.6.6	Efisiensi Pakan	18
1.7	Batasan Penelitian	20
BAB II METODE PENELITIAN		21
2.1	Pendekatan dan Strategi Penelitian	21
2.2	Teknik Pengambilan Sampel	21
2.3	Metode Pengambilan Data	22
2.4	Pendekatan Dalam Analisis Data	24
2.5	Keabsahan Penelitian	31
BAB III HASIL PENELITIAN		33
3.1	Orientasi Kancan Penelitian	33
3.2	Pelaksanaan Penelitian	33
3.3	Temuan Penelitian	33
3.3.1	Analisa Internal dan Eksternal	40
3.3.2	Perumusan Strategis Analisia Swot	42
BAB IV PEMBAHASAN.....		52
BAB V PENUTUP.....		55
5.1	Kesimpulan	55
5.2	Implikasi.....	56
5.3	Saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA		57

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	8
Tabel 2.1 Contoh Matriks SWOT	26
Tabel 2.2 Tabel IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	28
Tabel 2.3 Tabel EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>).....	30
Tabel 3.1 Matriks Strategi Faktor <i>Internal Factors Analysis Summary</i> (IFAS) Ternak Kambing Di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember.....	43
Tabel 3.2 Matriks Strategi Faktor <i>External Factors Analysis Summary</i> (EFAS) Ternak Kambing Di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember Tabel IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	46
Tabel 3.3 Penentuan Strategi Matriks SWOT.....	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.4 Diagram Kuadran SWOT Ternak Kambing Peranakan

Etawah.....51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Wawancara Bersama Pengusaha Ternak Kambing Peranakan

Etawah.....60

**ANALISA POTENSI TERNAK KAMBING PERANAKAN ETAWAH DI
DESA BAGOREJO, KECAMATAN GUMUKMAS, KABUPATEN**

JEMBER

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha peternakan kambing Etawa, merumuskan alternatif strategi pengembangan, dan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha peternakan kambing Etawa. Lokasi penelitian di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Karanganyar. Data yang digunakan adalah data primer. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif. Metode analisis data menggunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa alternatif strategi yang dapat digunakan oleh peternakan etawa adalah strategi Memperbaiki SOP untuk menjaga mutu produksi, Memperkuat pasar yang sudah ada dan bekerja sama dengan (mitra) peternak kecil. Memaksimalkan promosi di media sosial dengan Mengembangkan teknologi pengolahan pakan ternak dan inseminasi buatan. Prioritas strategi yang dapat dilakukan kambing Etawa dalam pengembangan usaha peternakan kambing Etawa adalah strategi Memperkuat pasar yang sudah ada dan bekerja sama dengan (mitra) peternak kecil.

Kata Kunci : Potensi, Pengembangan, Ternak Kambing, SWOT

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Ternak adalah hewan yang sengaja dipelihara di mana sebagian atau seluruh kebutuhan hidup hewan tersebut di tangani oleh pemilik selaku pemelihara untuk kesejahteraan umat manusia. Bila pemelihara ternak dilakukan dengan sistem gembala (pagi di lepas malam dikandangan) maka sebagian kebutuhan hidupnya kita yang tangani. Sebaliknya bila ternak tersebut dengan sistem kurung penuh maka seluruh kebutuhan hidupnya ada di tangan peternak tersebut berasal dari ternak yang diusahakan peternak memanfaatkan ternak sebagai tenaga bantu, penghasil pupuk sebelum ternak di pasarkan. Menyangkut kesejahteraan manusia, artinya dengan upaya tersebut di atas kebutuhan para konsumen apakah dagang, susu atau hasil akan terpenuhi. Dengan mendapatkan hasil ternak ini para konsumen mengembangkan lapangan kerja lain seperti usaha kuliner, pakaian dan hiasan rumah tangga, (Ismail,1998).

Diantaranya berbagai jenis lokal, kambing merupakan ternak yang banyak dipelihara. Ternak kambing merupakan jenis ternak yang cukup digemari masyarakat, namun skala usahanya masih bersifat usaha kecil dengan sistem pemeliharaan dan perkembangbiakannya masih secara tradisional.

Ternak kambing adalah salah satu usaha yang cukup menjanjikan. Hal ini disebabkan ternak kambing memiliki potensi sebagai komponen usaha tani dalam *agro-ekosistem*. Kambing memiliki daya adaptasi yang tergolong baik

dibandingkan dengan ternak ruminansia lainnya. Kambing memiliki karakter yang mampu bertahan pada kondisi marjinal. Sehingga ternak ini sering menjadi pilihan ternak peliharaan, (Sarwono,2007).

Secara umumnya, pakan kambing terbagi dua jenis yaitu pakan hijauan dan pakan konsetrat. Pakan hijauan merupakan pakan yang berasal dari alam seperti rerumputan dan kacang-kacangan, sedangkan pakan konsentrat merupakan pakan buatan seperti dedak padi ataupun ampas tahu dan lain-lain, (Mahmilia,2007). Peternakan adalah kegiatan mengembangbiakan dan membudidayakan hewan ternak untuk mendapatkan manfaat dan hasil dari kegiatan tersebut.

Produktivitas kambing dapat ditempuh dengan cara mencari induk kambing yang mampu beranak banyak (lebih dari satu per kelahiran) untuk digunakan sebagai bibit dan pelihara secara baik. Menurut Direktorat Jenderal Peternakan (1993), induk kambing yang mampu melahirkan anak kembar pada kelahiran pertama ada kecenderungan mengulangi pada setiap melahirkan berikutnya. Kemampuan beranak kembar tersebut di tentukan oleh gen tunggal yang berpengaruh besar terhadap laju ovulasi dan jumlah anak selahiran, dengan demikian maka peran seleksi kembar individu kambing dapat diarahkan untuk memperbanyak jumlah anak yang dihasilkan dari ternak kambing tersebut (Tiesnamurti,1991). Salah satu kambing yang cukup berpotensi di Indonesia adalah kambing Peranakan Etawah.

Peranakan Etawah merupakan hasil persilangan antara kambing Etawah dan kambing Kacang yang sudah beradaptasi dengan kondisi Indonesia (Devandra dan Burns,1994).

Kambing merupakan komoditas yang memiliki potensi untuk dijadikan sebagai komoditas unggulan. Hal ini ditunjukkan, adanya peningkatan populasi kambing dari tahun ketahun. Pada tahun 2017 populasi kambing di Indonesia mencapai 18.208 ribu ekor kambing, pada tahun 2018 sebanyak 18.306 ribu ekor dan tahun 2019 sebanyak 18.976 ribu ekor. Berdasarkan data tersebut, populasi kambing selama 3 tahun terakhir mengalami pertumbuhan 16.22%, (Badan Pusat Statistik, 2020). Desa Bagorejo kecamatan Gumukmas memiliki batas wilayah desa, sebelah utara tembokrejo, sebelah barat desa purwosari/menampu, sebelah selatan desa karangrejo kecamatan Gumukmas dan sebelah timur desa mlokorejo kecamatan Puger. Desa Bagorejo meliki luas wilayah 572.329 ha,luas darat 290.001 ha jumlah penduduk 6.995 jiwa, dan memliki potensi yang sangat besar di sumber daya alam.

Berdasarkan paparan diatas maka perlu di lakuakan penelitian yang berjudul “ANALISA POTENSI TERNAK KAMBING PERANAKAN ETAWAH DI DESA BAGOREJO KECAMATAN GUMUKMAS KABUPATEN JEMBER”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, ditemukan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana analisa potensi pengembangan ternak kambing peranakan etawah di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas ?
2. Bagaimana faktor internal dan eksternal dalam pengembangan ternak kambing peranakan etawah di Desa bagorejo Kecamatan Gumukmas?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penulisan karya ilmiah ini tidak terlepas dari tujuan yang ingin dicapai, sehingga bermanfaat baik bagi penulis maupun pembacanya. Berdasarkan uraian pertanyaan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalis potensi pengembangan ternak kambing peranakan etawah di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dalam pengembangan ternak kambing peranakan etawah.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan pemerintah Kabupaten Jember dalam menemukan kebijakan terhadap peternak kambing.
2. Untuk mengetahui potensi ternak kambing peranakan etawah di desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember.

3. Sebagai pengembangan potensi ternak kambing peranakan etawah mata kuliah Agribisnis.

1.5 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

1. B. Suryanto, dkk. (2006) “Analisis Komparasi Pendapatan Usaha Ternak Kambing Peranakan Etawah di Desa Sambongrejo Kecamatan Sambong Kabupaten Blora” dilaksanakan pada bulan Juli-Agustus 2006 di Desa Sambongrejo Kecamatan Sambong Kabupaten Blora dengan menggunakan metode survei. Enam puluh orang responden yang dipilih secara acak untuk kemudian didata dan dibagi ke dalam dua strata berdasarkan jumlah kepemilikan ternaknya, strata 1 diatas rata-rata ($\geq 0,91$ ST) dan strata 2 dibawah rata-rata ($< 0,91$ ST). Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pemilikan ternak strata 1 mampu memberikan pendapatan yang lebih besar dibanding strata kepemilikan 2, terlihat dari rasio pendapatan dan biaya strata 1 sebesar 54,50%, sedangkan strata 2 sebesar 44,54%. Pendapatan strata 1 sebesar Rp. 2.420.989,53/tahun dengan rata-rata kepemilikan 1,09 ST mampu menghasilkan pendapatan per ekor Rp. 310.952,78/tahun. Pendapatan strata 2 sebesar Rp. 1.417.219,15/tahun dengan rata-rata kepemilikan 0,73 ST mampu menghasilkan pendapatan per ekor sebesar Rp. 271.795,45/tahun. Berdasarkan uji beda pada pendapatan rata-rata strata 1 dan strata 2 diperoleh hasil sangat signifikan yang berarti terdapat perbedaan yang nyata antara pendapatan strata 1 dengan pendapatan strata 2.

2. Saleh, (2013) “Analisis saluran pemasaran ternak kambing di Borongtala Kecamatan Tamalatea Kabupaten Jeneponto” hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem pemasaran ternak kambing di desa Borongtala, Kecamatan

Tamalatea, Kabupaten Jeneponto terdiri dari tiga saluran pemasaran yaitu :1. peternak konsumen. 2. Peternak pedagang pengumpul pedagang pengecer Konsumen. 3. Peternak pedagang pengumpul pedagang besar pedagang pengecer konsumen. Lembaga pemasaran yang memiliki pendapatan tertinggi pada saluran II adalah pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 131.680,56/ekor dan terendah adalah pedagang pengecer yaitu sebesar Rp 110.388,89/ekor. Sedangkan lembaga pemasaran yang memperoleh pendapatan tertinggi pada saluran III adalah pedagang besar yakni sebesar Rp. 168.928,58/ekor dan yang terendah adalah pedagang pengecer yakni sebesar Rp 69.575/ekor. Sedangkan saluran pemasaran yang memiliki pendapatan tertinggi adalah saluran pemasaran III yakni sebesar Rp 337.080,58/ekor, dan yang terendah adalah saluran pemasaran II yakni sebesar Rp. 242.069.45/ekor. Saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran I(0%),sedangkan saluran pemasaran yang paling tidak efisien adalah saluran pemasaran II (10,57 %)

3. Rosid (2009) tentang analisis kelayakan finansial, penelitiannya berjudul “Evaluasi Kelayakan Usaha Ternak Kambing Perah Peranakan Etawa, Di Peternakan Unggul, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor”. Penelitian tersebut menyimpulkan hasil analisis kriteria kelayakan finansial, usaha Peternakan Unggul dari ke dua skenario menunjukkan Skenario I dilihat dari kriteria NPV, IRR, net B/C dan PBP lebih menguntungkan dibandingkan dengan Skenario II. Skenario I menghasilkan nilai NPV sebesar Rp359. 966.477, IRR: 127 persen, Net B/C: 5,77 dan PBP: 2,01 tahun atau setara dengan dua tahun, tiga hari. Skenario II hasil yang diperoleh dari pendekatan NPV nilai yang diperoleh adalah

Rp 57.872.694 IRR : 44 persen, Net B/C : 1,61 dan PBP : 6,88 tahun, setara dengan enam tahun sepuluh bulan, enam belas hari.

4. Octavia (2010) tentang analisis sensitivitas, yang berjudul “Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pemasaran Susu Kambing pada CV. Etawa Dairy Farm Kecamatan Megamendung Kabupaten Bogor Jawa Barat”. Hasil ini menunjukkan jika terjadi kenaikan biaya pakan sebesar 9,7% atau penurunan harga jual susu sebesar 4,9%, maka usaha ternak kambing perah CV Ettawa Dairy Farm menjadi tidak layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan perhitungan tersebut, penurunan harga jual susu lebih peka dibandingkan dengan kenaikan biaya pakan.

5. Ratnawati (2002) yang juga tentang analisis sensitivitas, dalam penelitiannya berjudul “Kajian Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Peternakan Sapi dan Kambing Perah di Pesantren Darul Fallah, Ciampea Bogor”. Menyimpulkan kenaikan harga pakan sebesar 30%, kenaikan harga ternak sebesar 20%, dan penurunan harga jual susu sebesar 15% membuat usaha ternak sapi perah tidak layak. Bila harga susu dinaikkan sebesar 15% usaha menjadi layak kembali. Pengembangan usaha kambing perah pada skala usaha 50 ekor tidak layak untuk dilakukan hanya ketika terjadi penurunan harga susu sebesar 15% pada tingkat diskonto 18%.

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

No	Nama dan Tahun Peneliti	Judul Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	B Suyanto dkk (2006)	Analisis Komparasi Pendapatan Usaha Ternak Kambing Peranakan Etawah di Desa Sambongrejo Kecamatan Sambong Kabupaten Blora	metode survei,Uji Beda rata-rata	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pemilikan ternak strata 1 mampu memberikan pendapatan yang lebih besar dibanding strata kepemilikan 2, terlihat dari rasio pendapatan dan biaya strata 1 sebesar 54,50%, sedangkan strata 2 sebesar 44,54%. Pendapatan strata 1 sebesar Rp. 2.420.989,53/tahun dengan rata-rata kepemilikan 1,09 ST mampu menghasilkan pendapatan per ekor Rp. 310.952,78/tahun. Pendapatan strata 2 sebesar Rp. 1.417.219,15/tahun dengan rata-rata kepemilikan 0,73 ST mampu menghasilkan pendapatan per ekor sebesar Rp. 271.795,45/tahun

Tabel 1.1 Lanjutan 1

2.	Saleh, (2013)	Analisis saluran pemasaran ternak kambing di Borongtala Kecamatan Tamalatea Kabupaten Jeneponto.	hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sistem pemasaran ternak kambing di desa Borongtala, Kecamatan Tamalatea, Kabupaten Jeneponto terdiri dari tiga saluran pemasaran yaitu :1. peternak konsumen. 2. Peternak pedagang pengumpul pedagang pengecer Konsumen. 3. Peternak pedagang pengumpul pedagang besar pedagang pengecer konsumen. Lembaga pemasaran yang memiliki pendapatan tertinggi pada saluran II adalah pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 131.680,56/ekor dan terendah adalah pedagang pengecer yaitu sebesar Rp 110.388,89/ekor: $Y=1.624+0.613x$. Lalu menurut uji parsial (uji t) diperoleh t- hitung
----	--------------------------	--	--

Tabel 1.1 Lanjutan 2

3.	Rosid (2009)	Evaluasi Kelayakan Usaha Ternak Kambing Perah Peranakan Etawa (PE), Di Peternakan Unggul, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor.	metode <i>Net Present Value</i> (NPV)	hasil analisis kriteria kelayakan finansial, usaha Peternakan Unggul dari ke dua skenario menunjukan Skenario I dilihat dari kriteria NPV, IRR, net B/C dan PBP lebih menguntungkan dibandingkan dengan Skenario II. Skenario I menghasilkan nilai NPV sebesar Rp359.966.477, IRR: 127 persen, Net B/C: 5,77 dan PBP: 2,01 tahun atau setara dengan dua tahun, tiga hari. Skenario II hasil yang diperoleh dari pendekatan NPV nilai yang diperoleh adalah Rp 57.872.694 IRR : 44 persen, Net B/C : 1,61 dan PBP : 6,88 tahun, setara dengan enam tahun sepuluh bulan, enam belas hari.
----	-------------------------	---	---------------------------------------	---

Tabel 1.1 Lanjutan 3

4.	Octavia (2010)	Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pemasaran Susu Kambing pada CV. Etawa Dairy Farm Kecamatan Megamendung Kabupaten Bogor Jawa Barat.	metode <i>Net Present Value</i> (NPV) ,SWOT.	Hasil ini menunjukkan jika terjadi kenaikan biaya pakan sebesar 9,7% atau penurunan harga jual susu sebesar 4,9%, maka usaha ternak kambing perah CV Ettawa Dairy Farm menjadi tidak layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan perhitungan tersebut, penurunan harga jual susu lebih peka dibandingkan dengan kenaikan biaya pakan.
----	---------------------------	--	--	---

Tabel 1.1 Lanjutan 4

5.	Ratnawati (2002)	Kajian Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Peternakan Sapi dan Kambing Perah di Pesantren Darul Fallah, Ciampea Bogor.		Menyimpulkan kenaikan harga pakan sebesar 30%, kenaikan harga ternak sebesar 20%, dan penurunan harga jual susu sebesar 15% membuat usaha ternak sapi perah tidak layak. Bila harga susu dinaikkan sebesar 15% usaha menjadilayak kembali. Pengembangan usaha kambing perah pada skala usaha 50 ekor tidak layak untuk dilakukan hanya ketika terjadi penurunan harga susu sebesar 15% pada tingkat diskonto 18%.
----	-----------------------------	---	--	---

Sumber Penelitian : B Suyanto dkk (2006), Saleh (2003), Rosid (2009), Octavia (2010) dan Ratnawati (2002)

1.6 Tinjauan Pustaka

1.6.1 Agribisnis

Agribisnis adalah bisnis berbasis usaha pertanian atau bidang lain yang mendukungnya, baik di sektor hulu maupun di hilir. Penyebutan "hulu" dan "hilir" mengacu pada pandangan pokok bahwa

agribisnis bekerja pada rantai sektor pangan (*food supply chain*). Agribisnis mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran.

Menurut Sjarkowi dan Sufri (2004) Agribisnis adalah setiap usaha yang berkaitan dengan kegiatan produksi pertanian, yang meliputi perusahaan input pertanian dan atau perusahaan produksi itu sendiri atau pun juga perusahaan pengelolaan hasil pertanian. Agribisnis, dengan perkataan lain, adalah cara pandang ekonomi bagi usaha penyediaan pangan. Sebagai subjek akademik, agribisnis mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, penyediaan bahan baku, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran

1.6.2 Agribisnis Ternak Kambing

Kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian. Agribisnis peternakan digambarkan sebagai sebuah sistem yang terdiri atas lima subsistem yaitu subsistem pembuatan, pengadaan, penyaluran berbagai sarana produksi pertanian (*farm supplier*), subsistem kegiatan produksi yang menghasilkan berbagai produk ternak, serta subsistem pengumpulan, pengolahan, penyimpanan dan penyaluran berbagai produk pertanian yang dihasilkan usaha ternak atau hasil olahannya ke konsumen (Firdaus, 2008). Dari pengertian tersebut, maka peternakan dengan sistem agribisnis sangat konsisten diterapkan di masyarakat pedesaan karena dapat menyentuh

masyarakat yang bermodal kecil dan dapat mengembangkan wilayah kawasan pedesaan.

Agribisnis merupakan ilmu manajemen lintas bidang yang mendukung bisnis seperti manajemen produksi, manajemen sumberdaya manusia, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, dan seterusnya yang diterapkan di bidang pertanian dengan segala kekhususannya; dan sebagai bidang usaha, agribisnis adalah usaha di bidang pertanian yang mencari laba dengan menghasilkan produk pertanian dengan segala karakteristiknya.

1.6.3 Kambing Peranakan Etawah

Kambing Peranakan Etawah merupakan hasil persilangan pejantan Etawah dengan kambing Kacang sebagai upaya peningkatan produktivitas ternak lokal. Susilawati (2008) juga menjelaskan bahwa kambing peranakan etawah di Indonesia nenek moyangnya berasal dari india yaitu kambing etawah. Kambing ini merupakan jenis kambing perah dan dapat pula menghasilkan daging. Kambing Peranakan Etawah termasuk kambing yang prolifk (subur) dengan menghasilkan anak 1-3 ekor per kelahiran

Dengan berat badan antara 35-45 kg pada betina, sedangkan pada kambing jantan berkisar antara 40- 60 kg tergantung dari kualitas bibit dan manajemen pemeliharaannya. Kambing Peranakan Etawah merupakan bangsa kambing hasil persilangan kambing Kacang dengan kambinggetawah. Kambing Peranakan Etawah memiliki sifat antara

kambing Etawah dengan kambing Kacang. Spesifikasi dari kambing ini adalah hidung agak melengkung, telinga agak besar dan terkulai, berat tubuh sekitar 30-60 kg dan produksi susu berkisar 1-1,5 /hari. Keunikan kambing PE adalah bila kambing jantan dewasa dicampur dengan kambing betina dewasa dalam satu kandang akan selalu gaduh atau timbul keributan (Murtidjo, 1993).

Menurut Mulyono dan Sarwono (2008), sebagai kambing peliharaan, kambing Peranakan Etawah memiliki dua kegunaan yaitu sebagai penghasil susu (perah) dan pedaging. Ciri khas kambing PE antara lain bentuk muka cembung dan dagu berjanggut, di bawah leher terdapat gelambir yang tumbuh berawal dari sudut janggut, telinga panjang, lembek, menggantung dan ujungnya agak berlipat, tanduk berdiri tegak mengarah ke belakang, panjang 6,5-24,5 cm, tinggi tubuh (gumba) 70-90 cm, tubuh besar, pipih, bentuk garis punggung seolaholah mengombak ke belakang, bulu tubuh tampak panjang dibagian leher, pundak, punggung dan paha, dengan pengelolaan budi daya secara intensif dapat diusahakan beranak tiga kali setiap dua tahun dengan jumlah anak setiap kelahiran 2-3 ekor, kambing Peranakan Etawah lebih cocok diusahakan di dataran sedang (500 - 700 m dpl) sampai dataran rendah yang panas.

1.6.4 Produksi Ternak Kambing

Pertumbuhan adalah penambahan bobot badan atau perkembangan otot, tulang, organ-organ dalam serta bagian tubuh lainnya. Pertumbuhan berjalan

sangat cepat selama hwan masih muda dan setelah dewasa kelamin maka laju pertumbuhan akan menurun (Soeparno, 1992).

Pertumbuhan dapat diikuti dengan mencatat perubahan bobot badan dengan cara penimbangan berulang sehingga dapat dihitung pertumbuhan tiap hari, minggu dan tiap waktu tertentu. Pertumbuhan anak kambing dimulai sejak dilahirkan sampai berumur 3-4 bulan, sehingga pada umur tersebut merupakan saat yang paling ekonomis dalam pemeliharaan. Cempes yang lahir dengan bobot lahir lebih tinggi biasanya mempunyai pertumbuhan yang lebih cepat bila dibandingkan dengan cempes yang lahir dengan bobot yang kecil.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan yaitu faktor genetik, faktor lingkungan seperti iklim dan tata laksana pemeliharaan. Presentase ternak betina dewasa yang tinggi dalam populasi akan menghasilkan bibit yang dapat dipersiapkan menjadi calon pengkawat dalam populasi. Tingkat kelahiran cempes dipengaruhi oleh fertilitas induk dan manajemen pemeliharaan yang diterapkan peternak. Tingkat kematian dipengaruhi oleh ketahanan hidup ternak dan manajemen pemeliharaan (Sumadi et al., 2004)

Menurut Anonimus (2007) sukses tidaknya suatu usaha peternakan kambing dapat diukur dari kinerja reproduksi dalam suatu populasi. Kinerja reproduksi yang menyangkut semua aspek yang erat kaitannya dengan produktivitas kambing tersebut yaitu : Umur pubertas, Lama estrus, Umur pertama kawin, Service per conception, Lama bunting, Umur pertama beranak, Litter size, Post partum estrus, Post partum mating, Kidding interval. Produktivitas kambing cukup baik apabila dipelihara dengan baik. Berat lahir

kambing Peranakan Etawah berkisar 2-4 kg dimana berat anak lahir jantan lebih tinggi dibanding dari betina. Pencapaian bobot badan kambing Peranakan Etawah betina lebih tinggi pada awal dewasa tubuh dan lebih cepat dibandingkan kambing jantan. Kambing Peranakan Etawah jantan mampu mencapai 90 kg dan betina 60 kg. Selanjutnya, kambing Peranakan Etawah memiliki ukuran tubuh yang sangat tinggi (65-86 cm), ramping dan relative besar jika dibandingkan dengan kambing kacang (Heriyadi, 2004). Menurut Atabany (2001), berat lahir rata-rata anak jantan adalah 3,97 kg/ekor sedangkan betina lebih rendah yakni 3,73 kg/ekor. Berat lahir ternak kambing Peranakan Etawah baik jantan maupun betina terdapat perbedaan tergantung dari jumlah anak yang dilahirkan dimana berat lahir tunggal (jantan=4,39kg/ekor dan betina=4,20kg/ekor) lebih tinggi daripada berat lahir kembar ke empat (jantan=2,57kg/ekor dan betina =2,70kg/ekor).

1.6.5 Pakan

Hijauan sebagai pakan utama bagi kambing harus cukup mengandung vitamin dan kadar serat kasar, selain itu pakan yang diberikan pada ternak hendaknya disesuaikan dengan kebutuhan. Untuk kambing perah, pakan yang bagus mengandung protein. Ternak dewasa, bunting maupun yang sedang tumbuh membutuhkan pakan yang baik. Kambing dewasa memerlukan hijauan sekitar 5-7kg/ekor/hari (Manika, et al., 1992). Selanjutnya hijauan biasanya

Diberikan waktu siang dan sore hari, sedangkan konsentrat diberikan dalam bentuk bubur. Apabila dibandingkan tingkah laku makan

dengan domba, kambing mempunyai kecenderungan yang lebih besar untuk memilih pakan jika diberikan pakan yang berlebihan. Tetapi sebaliknya bila kambing diberikan pakan yang berkualitas rendah, maka kambing akan mengkonsumsi pakan seadanya, dan daya cerna lebih rendah, maka kambing akan mengkonsumsi pakan seadanya, dan daya cernanya lebih rendah bila dibandingkan dengan domba (Haryanto, 1983). Lebih rendahnya pencernaan disebabkan oleh pakan yang dikonsumsi berkualitas rendah sehingga kandungan serat kasarnya lebih tinggi. Perbedaan pencernaan serat kasar pada hijauan untuk kambing dan domba mempunyai perbedaan kemampuan untuk memilih bagian tanaman yang lebih bergizi. Bagian tanaman dengan kandungan hemiselulosa dan protein yang lebih tinggi biasanya dipilih ternak walaupun dipelihara dengan system dikandangan (Haryanto, 1988).

1.6.6 Efisiensi Pakan

Selain dari konversi pakan salah satu yang perlu diperhatikan adalah efisiensi pakan. Efisiensi pakan didefinisikan sebagai perbandingan jumlah unit produk yang dihasilkan (pertambahan bobot badan) dengan jumlah unit konsumsi pakan dalam satuan waktu yang sama. Menurut Siregar (2008) faktor yang mempengaruhi nilai efisiensi pakan yaitu umur ternak, kualitas pakan dan bobot badan ternak.

Efisiensi pakan dapat dihitung berdasarkan perbandingan pertambahan bobot badan (kg) dengan total konsumsi bahan kering (kg) dikalikan 100%. Efisiensi pakan sangat penting bagi para peternak agar

tidak mengalami kerugian akibat terlalu banyak pakan atau kekurangan pakan (Anggorodi, 1990). Konversi pakan “Feed Conversion Ratio” adalah perbandingan atau rasio jumlah pakan (kg) yang dikonsumsi oleh ternak dengan produk yang dihasilkan (kg) oleh ternak tersebut. Konversi pakan merupakan petunjuk berapa persen konsumsi pakan diubah menjadi daging (Blakely dan Bade, 1992). Semakin tinggi nilai konversi pakan berarti pakan yang digunakan untuk menaikkan bobot dan persatuan berat semakin banyak atau efisiensi pakan semakin rendah (Siregar, 1994). Menurut Siregar (1996) konversi pakan dipengaruhi oleh bangsa ternak, tersedianya zat-zat pakan ransum dan kesehatan ternak.

Produksi ternak ruminansia sangat ditentukan oleh ketersediaan pakan. Populasi ternak yang terus bertambah menyebabkan semakin bertambah pula pakan yang dibutuhkan. Produksi hijauan sangat berfluktuasi, berlimpah pada musim hujan, terjadi kekurangan pada saat musim kemarau dan pada

Daerah padat ternak. Permasalahan yang dihadapi peternak adalah berkurangnya sumber pakan berkualitas disebabkan adanya alih fungsi lahan. Penyediaan pakan berkesinambungan dengan kualitas dan kuantitas yang memadai merupakan salah satu faktor keberhasilan usaha peternakan. (Direktorat Budidaya Ternak Ruminansia, 2006).

Karda (2000) menyatakan bahwa kambing dilaporkan mempunyai kemampuan mencerna tannin karena memiliki enzim tannase pada mukosa ruminal, kemudian dijelaskan juga bahwa hijauan kaliandra

memiliki PK 22%, SK 34-75%, lemak 2-3%, abu 4,5-5% serta produksi 1-10 ton bahan kering/ha/tahun. Kaliandra tumbuh optimal pada daerah basah dengan curah hujan 1000mm/tahun dan dapat tumbuh pada ketinggian 150-1500 mdpl.

Kandungan lemak dalam pakan yang diberikan pada ternak kambing Peranakan Etawah betina dewasa yakni berkisar 1,51%-10,37%. Pemberian konsentrat pada induk kambing laktasi sebesar 0,5 kg. (Atabany, 2001).

Semakin tinggi nilai efisiensi pakan berarti semakin tinggi pula tingkat pemanfaatan pakan untuk digunakan menaikkan bobot badan ternak. Menurut Mathius et al. (2001) bahwa nilai efisiensi pakan pada kambing berkisar antara 6,78-13,72%.

1.7 Batasan Penelitian

Untuk mendapatkan penelitian yang jelas dan terarah maka diperlukan batasan masalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini dilakukan di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember.
2. Periode yang diambil dalam penelitian ini yaitu pada bulan April-Juni.
3. Penelitian ini hanya membahas tentang potensi pengembangan ternak kambing peranakan etawah.

BAB II

METODE PENELITIAN

2.1 Pendekatan dan Strategi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode kualitatif. Menurut menurut Sugiyono (2009:15) adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah.

Dalam penelitian ini menggunakan strategi studi naratif. Cresswell (2007) pendekatan studi naratif dapat berupa pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi dan wawancara mendalam, kemudian dilakukan penceritaan kembali tentang peristiwa penting dan pengalaman individu pada kehidupan partisipan.

2.2 Teknik Pengambilan Sampel

Pada umumnya penelitian kualitatif tidak ada pengambilan populasi dan sampel, karena pada penelitian ini tidak memiliki tujuan untuk melakukan pemusatan terhadap populasi. Pada penelitian kualitatif biasanya lebih dikenal sebagai *Informan*, bukan populasi maupun sampel. Informan yakni suatu subyek dalam penelitian yang bisa memberikan informasi terhadap permasalahan yang sedang diangkat oleh peneliti.

Menurut (Martha & Kresno, 2016) dua syarat yang harus terpenuhi dalam penentuan jumlah informan yakni kecukupan dan kesesuaian. Penelitian kualitatif tidak ada *sample size* atau jumlah minimum sampel. Biasanya penelitian kualitatif hanya menggunakan jumlah kecil sampel. Penentuan sampel pada penelitian

kualitatif menjadi tepat apabila berdasarkan pada tujuan penelitian atau masalah penelitian, yang menggunakan pertimbangan dari peneliti sendiri.

Pada penelitian ini teknik pengambilan sampelnya menggunakan purposive sampling atau sampel dengan kriteria tertentu. Purposive sampling adalah teknik dalam menentukan sampel sesuai dengan pertimbangan atau kriteria tertentu. Atau bisa di katakan bahwa teknik ini merupakan teknik penarikan sampel yang dilakukan dan didasari karakteristik atau kriteria yang ditetapkan oleh peneliti. Penentuan kriteria ini dilakukan apabila peneliti memiliki pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam pengambilan sampel tersebut.

2.3 Metode Pengambilan Data

Untuk memperoleh data yang valid, maka ada beberapa teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan yaitu sebagai berikut:

1. Wawancara

Mc Millan dan Schumacher menjelaskan bahwa, wawancara yang mendalam adalah tanya jawab yang terbuka untuk memperoleh data tentang maksud hati partisipan, bagaimana menggambarkan dunia mereka dan bagaimana mereka menjelaskan atau menyatakan perasaannya (Djam'an Satori dan Aan Komariah, 2009:130).

Peneliti melakukan wawancara secara tidak terstruktur, dimana wawancara akan dilakukan secara bebas sehingga diharapkan banyak mendapatkan informasi akurat yang terjadi di lapangan. Peneliti juga melakukan serangkaian penelitian serta tanya jawab yang mendalam dengan usaha ternak kambing peranakan etawah di Desa Bagorejo

Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember.

2. Observasi

Observasi dilakukan untuk melihat secara sepintas wilayah penelitian, sehingga dapat diperoleh gambaran umum mengenai kondisi wilayah perdesaan dan isu yang aktual di masyarakat yang menyangkut tema penelitian. Kegiatan pengamatan lapangan ini di dukung oleh peta dan data yang telah dipelajari melalui studi literatur (Baiquni, 2007:55). Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti yaitu potensi ternak kambing Peranakan Etawah di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dalam penelitian kualitatif, dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan teknik observasi dan wawancara yang digunakan dalam penelitian kualitatif. Hasil pengumpulan data dari wawancara dan observasi akan lebih kredibel atau dapat dipercaya apabila didukung dengan dokumentasi (Sugiyono, 2009:329). Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa foto-foto, atau gambar-gambar, dan arsip mengenai serangkaian kegiatan yang dilakukan peneliti saat berada langsung dilapangan.

2.4 Pendekatan Dalam Analisis Data

Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan terbagi tiga bagian berdasarkan banyaknya variabel yang akan diamati adapun metode analisis data yang digunakan yaitu : Analisa SWOT (untuk mendapatkan sebuah potensi pengembangan ternak kambing Peranakan Etawah di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas).

Matriks-Strengths-Weaknesses- Opportunities-Threats (SWOT). Metode yang digunakan yaitu analisis lingkungan internal dan eksternal dilakukan dengan mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan yang berpengaruh baik internal maupun eksternal melalui proses curah pendapat dari para pakar. Dari hasil tersebut akan diperoleh kekuatan dan kelemahan sebagai faktor strategis internal serta peluang dan ancaman sebagai faktor strategis eksternal. Setelah diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk masing-masing faktor kemudian dilakukan analisis SWOT. Dalam mengembangkan alternatif strategi juga digunakan matriks SWOT untuk membantu dalam melakukan pencocokkan antar kekuatan dan peluang (strategi SO), kekuatan dan ancaman (strategi ST), peluang dan kelemahan (strategi WO) serta kelemahan dan ancaman (strategi WT).

Tahapan yang dilakukan dalam menggunakan matriks SWOT adalah sebagai berikut:

- a. Membuat daftar peluang eksternal.
- b. Membuat daftar ancaman eksternal.
- c. Membuat daftar kekuatan internal.
- d. Membuat daftar kelemahan internal.
- e. Mencocokkan kekuatan internal dan peluang eksternal serta melakukan pencatatan terhadap hasil dalam kolom strategi SO
- f. Mencocokkan kelemahan internal dan peluang eksternal serta melakukan pencatatan terhadap hasil dalam kolom strategi WO.
- g. Mencocokkan kekuatan internal dan ancaman eksternal serta melakukan pencatatan terhadap hasil dalam kolom strategi ST
- h. Mencocokkan kelemahan internal dan ancaman eksternal serta melakukan pencatatan terhadap hasil dalam kolom strategi WT.

Tabel 2.1. Contoh Matriks SWOT.

I F A S	<i>STRENGTHS (S)</i>	<i>WEAKNESSES (W)</i>
EFAS	Tentukan faktor kekuatan internal organisasi	Tentukan faktor kelemahan internal organisasi
<i>OPPORTUNITIES (O)</i>	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
Tentukan peluang eksternal yang ada	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan Peluang
<i>THREATS (T)</i>	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
Tentukan ancaman eksternal yang ada	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dengan menghindari ancaman

Sumber : David (2006)

1. Matrik Faktor Strategis Internal IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal dalam kerangka kekuatan dan kelemahan perusahaan. Adapun tahapan pembuatan matrik faktor strategi internal adalah sebagai berikut:

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan.
2. Berikan bobot masing-masing faktor dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan faktor-faktor tersebut, semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0.
3. Berikan rating 1 sampai 4 pada masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating 1), kelemahan yang kecil (rating 2), kekuatan yang kecil (rating 3), dan kekuatan yang besar (rating 4). Jadi rating disini mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
4. Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan score.
5. Jumlahkan total score masing-masing variabel.
6. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan

7. dengan perusahaan lainnya dalam kelompok yang sama.

Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS, total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1.0 dan yang tertinggi 4.0 dengan rata-rata 2.5. Jika total rata-rata dibawah 2.5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai diatas 2.5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.

Dari uraian diatas, maka ditunjukkan tabel matrik IFAS sebagai berikut:

Tabel 2.2 Tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Faktor - faktor strategi Internal	Bobot	Ranting	Skor (Bobot x Ranting)	Komentar
Kekuatan				
Kelemahan				
Total				

(Sumber: Freddy Rangkuti, 2017:26)

2. Matrik Faktor Strategis Eksternal EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Berikut adalah cara-cara penentuan faktor strategi eksternal (EFAS) sebagai berikut:

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman
2. Berikan bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Ada kemungkinan faktor-faktor tersebut memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah keseluruhan bobot harus sama dengan 1.0

3. Hitung rating pada masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 4 (*sangat bagus*) sampai dengan 1 (*dibawah rata-rata*). Rating ini berdasarkan pada efektivitas strategi perusahaan, dengan demikian nilainya berdasarkan pada kondisi perusahaan.
4. Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan score.
5. Jumlahkan semua score untuk mendapatkan total score perusahaan, nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor eksternalnya.

Dalam EFAS matrix, kemungkinan nilai tertinggi total score adalah 4.0 dan terendah adalah 1.0. total score 4.0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dan menghindari ancamannya. Total score 1.0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

Tabel 2.3 Tabel EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Ranting	Skor (Bobot x Ranting)	Komentar
Kekuatan				
Kelemahan				
Total				

(Sumber: Freddy Rangkuti, 2017:25)

3. Matriks SWOT

Sebelum merumuskan alternatif strategi melalui matriks SWOT maka dilakukan analisis terhadap posisi suatu usaha dengan menggunakan diagram analisis SWOT, sebagai berikut:

1. Posisi kuadran I (+,+) yang menandai bahwa suatu usaha kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif, artinya usaha tersebut dalam kondisi menguntungkan
2. Posisi kuadran II (+,-) yang menandakan bahwa suatu usaha kuat namun memiliki tantangan yang besar, rekomendasi strategis yang ditawarkan adalah difersifikasi strategi, artinya usaha tersebut dalam kondisi bagus namun memiliki sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan usaha akan sulit berkembang bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya.
3. Posisi kuadran III (-,+) yang menandakan posisi usaha lemah namun

sangat berpeluang. Rekomendasi strategi yang ditawarkan adalah ubah strategi. Artinya perusahaan disarankan untuk merubah strategi sebelumnya.

2.5 Keabsahan Penelitian

Menurut (Sutopo, 2002) ketepatan data tidak hanya dilihat atau tergantung dari bagaimana ketepatan pemilihan sumber data dan teknik pengumpulannya, namun dibutuhkan juga teknik pengembangan validitas data tersebut. Teknik validitas yang biasa digunakan pada penelitian kualitatif berupa teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pengecekan atau pemeriksaan keaslian/keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu dalam perbandingan hasil wawancara terhadap objek penelitian (Moloeng, 2004).

Penyajian data yang biasa dilakukan pada data kualitatif merupakan kegiatan terpenting selanjutnya. Penyajian data ini sebagai sekumpulan informasi yang disusun untuk memberikan kemungkinan dari adanya penarikan kesimpulan dan tindakan (Ulber Silalahi, 2009). Pada saat ini penyajian data kualitatif bisa dilakukan dalam beberapa jenis matriks, jaringan, grafik, dan bagan. Penyajian tersebut dirancang untuk penggabungan informasi yang tersusun pada bentuk yang padu padan. Jadi, penyajian data merupakan bagian atas analisis.

Trianggulasi sumber data yaitu dimana peneliti menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Misalnya, selain melalui wawancara dan observasi, peneliti bias menggunakan observasi terlibat, dokumen tertulis, arsip, dokumen, catatan resmi catatan atau

tulisan pribadi dan gambar atau foto. Tentu masing-masing cara itu akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda, yang selanjutnya akan memberikan pandangan (*insights*) yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti. Berbagai pandangan itu akan melahirkan keluasan pengetahuan untuk memperoleh kebenaran handal.

BAB III

HASIL PENELITIAN

3.1 Orientasi Kancan Penelitian

Desa Bagorejo merupakan desa yang terletak di wilayah Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember, tepatnya berada diselatan kota jember. Jarak tempuh dari pusat kota Jember adalah sekitar 29 km dengan waktu sekitar 60 menit. Untuk penunjuk arah lokasi daerah sasaran tersebut sudah ditunjukkan dengan media elektronik atau teknologi yang saat ini sudah canggih yaitu *google maps* yaitu penunjuk arah lokasi. Jumlah penduduk di Gumukmas kurang lebih 66.741 Jiwa dan Desa Bagorejo 13.404 Jiwa.

3.2 Pelaksanaan Penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian ini dilakukan pada kurun waktu 2021. Untuk karakteristik informan dalam penelitian ini yaitu Potensi Ternak Kambing Peranakan Etawah di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember. Dengan dilakukan penelitian ini saya mengambil 5 informan (responden) usaha ternak kambing peranakan etawah di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember.

3.3. Temuan Penelitian

Pada hasil penelitian ini peneliti akan memaparkan hasil mengenai temuan hasil dari penelitian yang telah dilaksanakan. Temuan penelitian ini merupakan hasil deskripsi hasil penelitian dari data yang diperoleh dalam pengumpulan data di lapangan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Setelah melakukan beberapa tahapan penelitian, kemudian dilakukan pembahasan dalam analisis yang mengenai Potensi Ternak Kambing Peranakan Etawah di Desa bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember. Berikut ini hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada para usaha ternak kambing peranakan etawah di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember.

Bapak Hari *menyatakan* bahwa mempunyai usaha ternak kambing etawah tidak harus modal besar dulu untuk membuka usah bisnis pemula. Pertama kali Bapak Hari memulai usaha dari tahun 1998 sebanyak 6 ekor kambing etawah. Dengan berjalannya usaha sampai saat ini Bapak Hari sudah mempunyai 1500 ekor kambing etawah.

Untuk lahan usaha ternak kambing berkisar 1,5 ha sedangkan untuk luas kandang dengan ukuran 0,5m x 160m digunakan untuk 5 ekor kambing, kemudian untuk pakannya 150 kg/drum. Hasil ternak tersebut membutuhkan pakan jenis silase sebanyak 1 kg perhari pada setiap ekor kambing dalam frekuensi 2 kali sehari, total pakan yang dibutuhkan oleh 500 ekor kambing selama 3 bulan sebanyak 1000 kg , sedangkan minuman diberikan perdrum dan tersedia terus menerus. Dari hasil pemberian pakan tersebut, dapat menghasilkan bobot kambing rata-rata 34 kg/ekor. Pendapatan yang didapat oleh Bapak Hari selama satu tahun 500 kambing dengan total Rp 1.500.000.000,-.

Berdasarkan hasil tersebut dapat menjadi penentuan harga pada setiap ekor kambingnya dan transaksi pembayaran dengan metode tunai dengan mengikuti perkembangan pasar agar paham pasang surut harga jual.

Adapun tujuan dari Bapak Hari beternak adalah sebagai sarana investasi atau tabungan bergerak, dengan cara bekerja sama dengan peternak lain dalam mendapatkan bibit kambingnya. Serta dalam memasarkan hasil ternaknya, Bapak Hari menempuh jarak 3.000 km ke luar pulau Jawa dan targetnya merupakan konsumen rumah tangga, dan mendapat untung dari usaha tersebut. Bapak Hari tidak mendapat bantuan apapun dari pemerintah. Sedangkan hasil gagal panen ternak selalu dikonsumsi sendiri dalam bentuk daging, sebanyak 30 ekor setiap bulannya.

Kemudian untuk cara pembersihan kandang kambing, Bapak Hari selalu membersihkannya dalam dua kali sehari. Kotoran hasil dari pembersihan kandang dapat digunakan sebagai pupuk tanaman yang bisa bermanfaat sebagai penyubur lahan pertanian dan tumbuhan.

Bapak Sonhadi *menyatakan* bahwa mempunyai usaha ternak kambing etawah memulai usaha dari tahun 2018 sebanyak 5 ekor kambing etawah. Dengan berjalannya usaha sampai saat ini sudah mempunyai 340 ekor kambing etawah.

Untuk lahan usaha ternak kambing berkisar 1 ha sedangkan untuk luas kandang dengan ukuran $3\text{m}^2 \times 2\text{m}^2$ digunakan untuk 4 ekor kambing, kemudian untuk pakannya $25 \times 6,5 \text{ m}^2$. Hasil ternak tersebut membutuhkan pakan jenis konsentrat sebanyak 1 kg perhari pada setiap ekor kambing dalam frekuensi 1 kali sehari, total pakan yang dibutuhkan 340 ekor kambing sebanyak 340 kg. Sedangkan minuman diberikan perdrum dan tersedia terus menerus. Dari hasil pemberian pakan tersebut, dapat menghasilkan bobot kambing rata-rata 29

kg/ekor selama 3 bulan. Pendapatan yang didapat oleh Bapak Sonhadi selama satu tahun 130 kambing dengan total Rp 390.00.000,-.

Berdasarkan hasil tersebut dapat menjadi penentuan harga pada setiap ekor kambingnya dan transaksi pembayaran dengan metode tunai dengan mengikuti perkembangan pasar agar paham pasang surut harga jual.

Adapun tujuan dari Bapak Sonhadi beternak adalah sebagai sarana tabungan dengan cara bekerja sama dengan kemitraan dalam mendapatkan bibit kambingnya. Serta dalam memasarkan hasil ternaknya, Bapak sonhadi menempuh jarak 2 km dan targetnya merupakan konsumen rumah tangga, dan mendapat untung dari usaha tersebut Bapak Somhadi tidak mendapat bantuan apapun dari pemerintah. Sedangkan hasil gagal panen ternak selalu dikonsumsi sendiri. Kemudian untuk cara pembersihan kandang kambing, Bapak Sonhadi selalu membersihkannya dalam 5 hari sekali. Kotoran hasil dari pembersihan kandang dapat digunakan sebagai porong.

Bapak Agus *menyatakan* bahwa mempunyai usaha ternak kambing etawah memulai usaha dari tahun 2004 sebanyak 5 ekor kambing etawah. Dengan berjalannya usaha sampai saat ini Bapak Agus sudah mempunyai 500 ekor kambing etawah. Untuk lahan usaha ternak kambing berkisar 1,3 ha sedangkan untuk luas kandang dengan ukuran 0,3m x 140m digunakan untuk 4 ekor kambing, kemudian untuk pakannya 1 m² x. 2,5 m² Hasil ternak tersebut membutuhkan pakan jenis silase sebanyak ½ kg perhari pada setiap ekor kambing dalam frekuensi 2 kali sehari dengan harga Rp 1.500 -, total pakan yang dibutuhkan oleh 500 ekor kambing sebanyak 500 kg dalam 1 bulan ,

sedangkan minuman diberikan perdrum dan tersedia terus menerus. Dari hasil pemberian pakan tersebut, dapat menghasilkan bobot kambing rata-rata 27 kg/ekor. Pendapatan yang didapat oleh Bapak Agus selama satu tahun 260 kambing dengan total Rp 728.000.000,-.

Berdasarkan hasil tersebut dapat menjadi penentuan harga pada setiap ekor kambingnya dan transaksi pembayaran dengan metode tunai dengan mengikuti perkembangan pasar agar paham pasang surut harga jual.

Adapun tujuan dari Bapak Agus beternak adalah sebagai sarana investasi atau tabungan bergerak, dengan cara bekerja sama dengan peternak lain dalam mendapatkan bibit kambingnya. Serta dalam memasarkan hasil ternaknya, Bapak Agus menempuh jarak 5 km dan targetnya merupakan konsumen rumah tangga, dan mendapat untung dari usaha tersebut Bapak Agus tidak mendapat bantuan apapun dari pemerintah. Sedangkan hasil gagal panen ternak selalu dikonsumsi sendiri dalam bentuk daging. Kemudian untuk cara pembersihan kandang kambing, Bapak Agus selalu membersihkannya dalam dua kali sehari. Kotoran hasil dari pembersihan kandang dapat digunakan sebagai pupuk tanaman yang bisa bermanfaat sebagai penyubur lahan pertanian dan tumbuhan.

Bapak Sutrisno *menyatakan* bahwa mempunyai usaha ternak kambing etawah memulai usaha dari tahun 2020 sebanyak 30 ekor kambing etawah. Dengan berjalannya usaha sampai saat ini sudah mempunyai 270 ekor kambing etawah.

Untuk lahan usaha ternak kambing berkisar $\frac{1}{4}$ ha sedangkan untuk luas kandang dengan ukuran $5m^2 \times 10m^2$ digunakan untuk 4 ekor kambing, kemudian

untuk pakannya $1\text{m}^2 \times 4 \text{ m}^2$. Hasil ternak tersebut membutuhkan pakan jenis konsentrat sebanyak $1 \frac{1}{2}$ kg perhari pada setiap ekor kambing dalam frekuensi 3 kali sehari, total pakan yang dibutuhkan 270 ekor kambing sebanyak 1215 kg. Sedangkan sumber air yang digunakan memakai sumur. Dari hasil pemberian pakan tersebut, dapat menghasilkan bobot kambing rata-rata 26 kg/ekor selama 3 bulan. Pendapatan yang didapat oleh Bapak Sutrisno selama satu tahun 120 kambing dengan total Rp 324.000.000,-.

Berdasarkan hasil tersebut dapat menjadi penentuan harga pada setiap ekor kambingnya dan transaksi pembayaran dengan metode tunai dengan mengikuti perkembangan pasar agar paham pasang surut harga jual.

Adapun tujuan dari Bapak Sutrisno beternak adalah sebagai sarana tabungan dengan cara bekerja sama dengan kemitraan dalam mendapatkan bibit kambingnya. Serta dalam memasarkan hasil ternaknya, Bapak Sutrisno menempuh jarak 1 km dan targetnya merupakan konsumen rumah tangga, dan mendapat untung dari usaha tersebut Bapak Sutrisno tidak mendapat bantuan apapun dari pemerintah. Sedangkan hasil gagal panen ternak akibat terlalu dingin dan untuk cara mengatasi dengan air hangat, disuntik

Kemudian untuk cara pembersihan kandang kambing, Bapak Sutrisno selalu membersihkannya dalam 2 hari sekali. Kotoran hasil dari pembersihan kandang dapat digunakan sebagai pupuk.

Bapak Misri *menyatakan* bahwa mempunyai usaha ternak kambing etawah memulai usaha dari tahun 2015 sebanyak 30 ekor kambing etawah. Dengan berjalannya usaha sampai saat ini sudah mempunyai 100 ekor kambing etawah.

Untuk lahan usaha ternak kambing berkisar $\frac{1}{4}$ ha sedangkan untuk luas kandang dengan ukuran $5\text{m}^2 \times 9\text{m}^2$ digunakan untuk 4 ekor kambing, kemudian untuk pakannya memakai drup Hasil ternak tersebut membutuhkan pakan jenis Junggel sebanyak 1 kg perhari pada setiap ekor kambing dalam frekuensi 2 kali sehari, total pakan yang dibutuhkan 100 ekor kambing sebanyak 200 kg. Sedangkan minuman diberikan perdrum dan tersedia terus menerus. Dari hasil pemberian pakan tersebut, dapat menghasilkan bobot kambing rata-rata 29 kg/ekor selama 3 bulan. Pendapatan yang didapat oleh Bapak Misri selama satu tahun 100 kambing dengan total Rp 250.000.000,-.

Berdasarkan hasil tersebut dapat menjadi penentuan harga pada setiap ekor kambingnya dan transaksi pembayaran dengan metode tunai dengan mengikuti perkembangan pasar agar paham pasang surut harga jual.

Adapun tujuan dari Bapak Misri beternak adalah sebagai sarana tabungan dengan cara bekerja sama dengan kemitraan dalam mendapatkan bibit kambingnya. Serta dalam memasarkan hasil ternaknya, Bapak Misri menempuh jarak 7 km dan targetnya merupakan konsumen rumah tangga, dan mendapat untung dari usaha tersebut Bapak Misri tidak mendapat bantuan apapun dari pemerintah. Sedangkan hasil gagal panen ternak kambing penyebab ulat dan untuk mengatasinya dengan cara di beri minyak klentek.

Kemudian untuk cara pembersihan kandang kambing, Bapak Sonhadi selalu membersihkannya dalam 2 hari sekali. Kotoran hasil dari pembersihan kandang dapat digunakan sebagai pupuk untuk di jual.

3.3.1 Analisa Internal dan Eksternal

Dalam perumusan ini dimulai dengan menganalisis pengembangan ternak kambing etawah dan faktor-faktor yang menjadi kendala dengan penentuan faktor internal yang ada di dalam usaha baik secara langsung atau tidak langsung yang menimbulkan kekuatan dan kelemahan yang terjadi kepada usaha ternak kambing etawah, kemudian dengan faktor internal dan eksternal yang dapat menimbulkan suatu kejadian diluar usaha ternak kambing etawah sehingga terjadi peluang dan ancaman terhadap usaha ternak kambing etawah. Meski demikian adanya faktor IFAS dan faktor budidaya EFAS dapat digunakan untuk bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang terjadi dalam studi kasus budidaya ternak kambing peranakan etawah di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember.

Faktor internal terdiri dua komponen dasar yaitu kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness). Kekuatan adalah faktor kondisi yang dapat mengoptimalkan keuntungan yang lebih maksimal terhadap perusahaan tersebut, sedangkan kelemahan adalah faktor kondisi yang dapat mengurangi keuntungan bisnis perusahaan. Faktor eksternal juga terdiri dua komponen yaitu peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Peluang adalah situasi dari kondisi yang dapat meningkatkan keuntungan terhadap perusahaan. Sedangkan ancaman merupakan suatu kendala yang menyebabkan terhambatnya bisnis sehingga dapat menyebabkan kerugian dan ancaman bagi perusahaan. Dari deskripsi penjelasan faktor internal dan faktor eksternal dari semua sektor industri dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Analisis Faktor Internal

Deskripsi faktor-faktor internal dapat mengidentifikasi untuk kekuatan dan kelemahan pada perkembangan ternak kambing etawah di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember yaitu antara lain :

a. Kekutaan (*Strenght*)

1. Kualitas Produksi kambing yang berkualitas
2. Memiliki jumlah tenaga kerja yang memadai
3. Promosi
4. Memiliki pelanggan tetap

b. Kelemahan (*Weakness*)

1. Menurunnya harga jual
2. Kondisi kandang sempit
3. Pengetahuan teknologi yang rendah

2. Aalisis Faktor Eksternal

a. Peluang (*Opportunities*)

1. Konsumen tetap
2. Perkembangan teknologi infomrmasi
3. Adanya hubungan baik dengan pesaing sesama ternak kambing

b. Ancaman (*Threat*)

1. Persaingan harga
2. Pesaing memiliki teknologi yang lebih canggih dalam

pengelolaan pakan kambing

3. Kenaikan harga bahan pakan

3.3.2 Perumusan Strategis Analisa Swot

a. Matriks Strategi Faktor Internal IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Setelah dari faktor-faktor strategi internal ternak kambing diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal dalam kerangka *Strengths* dan *Weaknes*. Faktor internal dapat diperoleh dari hasil wawancara faktor kekuatan dan kelemahan, dan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik ternak kambing yang berada di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember. Dari pemberian bobot internal berdasarkan pada perhitungan kategori nilai penilaian (*rating*) terhadap setiap faktor strategis perusahaan, dari sini dapat dilihat mana yang akan mempunyai pengaruh paling besar dan pengaruh terkecil untuk memberikan penilaian. Fungsi dari pembobotan dan *rating* adalah untuk mengetahui dari faktor strategis perusahaan yang dapat memberikan dampak positif dan negative. Dampak positif dapat menjadi faktor kekuatan, sedangkan dampak negatif menjadi kelemahan. Berikut ini adalah tabel 3.1 berkaitan dengan perhitungan faktor-faktor strategi internal Ternak kambing di Desa Bagorejoo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember.

TABEL 3.1
Matriks Strategi Faktor *Internal Factors Analysis Summary (IFAS)* Ternak
Kambing Di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten
Jember

Faktor – Faktor Internal		Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
Peluang					
1	Kualitas produksi kambing	0,20	4	0,8	Penting dan harus dipertahankan
2	Memiliki jumlah tenaga kerja	0,15	3	0,45	Penting dan harus diperhatikan
3	Promosi	0,20	4	0,8	Penting dan harus ditingkatkan
4	Memiliki pelanggan tetap	0,20	4	0,8	Penting dan harus diperhatikan
Sub Total Skor Peluang		0,75	15	2,85	-
Ancaman					
1	Menurunnya harga jual	0,16	4	0,8	Kurangnya diperhatikan pengusaha
2	Kondisi kandang sempit	0,16	2	0,32	Kurangnya diperhatikan pengusaha
3	Pengetahuan teknologi yang rendah	0,13	3	0,39	-
Sub Total Skor Kelemahan		0,45	11	1,35	-
Total		1,2	26	4,2	

(Sumber: Data Primer diolah, 2021)

Kriteria Bobot :

Paling Penting : 0,16 – 0,20

Penting : 0,11 – 0,15

Cukup Penting : 0,06 – 0,10

Kurang Penting : 0,01 – 0,05

Kriteria Rating :

Sangat Baik : 4

Baik : 3

Cukup Baik : 2

Kurang Baik : 1

Keterangan :

Perhitungan bobot :

1. Faktor Kekuatan

$$\begin{aligned}\text{Bobot} &= \frac{\textit{rating}}{\textit{total rating}} \\ &= \frac{4}{26} \\ &= 0,153\end{aligned}$$

2. Faktor kelemahan

$$\begin{aligned}\text{Bobot} &= \frac{\textit{rating}}{\textit{total rating}} \\ &= \frac{2}{26} \\ &= 0,076\end{aligned}$$

Hasil perhitungan diatas bahwasanya faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan. Maka dari itu kekuatan yang dimiliki oleh pelaku pengusaha ternak Kambing mempunyai pengaruh besar terhadap ternak kambing yang berdampak positif.

b. Matriks Strategi Faktor Internal EFAS (*External Factor Analysis Summary*)

Setelah dari faktor-faktor strategi internal ternak kambing diidentifikasi, suatu tabel EFAS (*External Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis external dalam kerangka *Opportunities* dan *Threats*. Faktor external dapat diperoleh dari hasil wawancara faktor peluang dan ancaman, dari hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik ternak kambing yang berada di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember. Dari pemberian bobot internal berdasarkan pada perhitungan kategori nilai penilaian (*rating*) terhadap setiap faktor strategis perusahaan, dari sini dapat dilihat mana yang akan mempunyai pengaruh paling besar dan pengaruh terkecil untuk memberikan penilaian. Fungsi dari pembobotan dan *rating* adalah untuk mengetahui dari faktor strategis perusahaan yang dapat memberikan dampak positif dan negative. Dampak positif dapat menjadi faktor kekuatan, sedangkan dampak negatif menjadi kelemahan. Berikut ini adalah tabel 3.2 berkaitan dengan perhitungan faktor-faktor strategi internal Ternak kambing di Desa Bagorejoo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember.

TABEL 3.2

**Matriks Strategi Faktor *External Factors Analysis Summary* (EFAS) Ternak
Kambing Di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten
Jember**

Faktor – Faktor Internal		Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
Peluang					
1	Konsumen Tetap	0,20	4	0,8	Penting dan harus dipertahankan
2	Perkembangan teknologi dan informasi	0,12	2	0,24	Penting dan harus diperhatikan
3	Adanya hubungan baik dengan pesaing	0,15	2	0,30	Penting dan harus diperhatikan
Sub Total Skor Peluang		0,47	8	1,34	-
Ancaman					
1	Persaingan harga	0,10	3	0,30	Suatu tantangan dan harus bersaing
2	Persaingan teknologi yang lebih canggih	0,09	2	0,18	Suatu tantangan dan harus bersaing
3	Kenaikan harga bahan pakan	0,05	3	0,15	Perlu hati-hati
Sub Total Skor Kelemahan		0,24	8	1,14	-
Total		0,71	16	2,48	

(Sumber: Data Primer diolah, 2021)

Kriteria Bobot :

Paling Penting : 0,16 – 0,20

Penting : 0,11 – 0,15

Cukup Penting : 0,06 – 0,10

Kurang Penting : 0,01 – 0,05

Kriteria Rating :

Sangat Baik : 4

Baik : 3

Cukup Baik : 2

Kurang Baik : 1

Keterangan :

Perhitungan bobot :

1. Faktor Kekuatan

$$\begin{aligned}\text{Bobot} &= \frac{\text{rating}}{\text{total rating}} \\ &= \frac{4}{8} \\ &= 0,5\end{aligned}$$

2. Faktor kelemahan

$$\begin{aligned}\text{Bobot} &= \frac{\text{rating}}{\text{total rating}} \\ &= \frac{2}{8} \\ &= 0,25\end{aligned}$$

Hasil perhitungan diatas bahwasanya faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan. Maka dari itu kekuatan yang dimiliki oleh pelaku pengusaha Ternak Kambing mempunyai pengaruh besar terhadap ternak kambing yang berdampak positif.

**c. Matriks SWOT Ternak kambing Etawah Di Desa Bagorejo,
Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember**

Setelah matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Strategy Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factors Analysis Strategy Summary*), selanjutnya hasil yang diperoleh dari faktor internal dan faktor eksternal yang dimasukkan ke dalam tabel strategi matriks SWOT. Alternatif strategi diperoleh berdasarkan dari kombinasi kekuatan dan peluang, kelemahan dan peluang, kekuatan dan ancaman, serta kelemahan dan ancaman. Dari hasil kombinasi diperoleh 7 Alternatif pengembangan. Berikut ini adalah gambar 3.3 tabel penentuan strategi matriks SWOT.

Tabel 3.3 Penentuan Strategi Matriks SWOT

<p style="text-align: center;">IFAS</p>	<p>S-Strength (Kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas produksi kambing 2. Ketersediaan terhadap Tenaga Kerja 3. Promosi 4. Memiliki pelanggan tetap 	<p>W-Weakness (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menurunnya harga jual 2. Kondisi kandang sempit 3. Pengetahuan Teknologi yang rendah
<p>EFAS</p> <p>O-Opportunities (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konsumen Tetap 2. Perkembangan teknologi dan Informasi 3. Loyalitas konsumen 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menghasilkan ternak kambing etawah yang berkualitas dengan harga terjangkau dipasaran. 2. Dapat memanfaatkan teknologi baru untu melakukan promosi di media social. 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Meningkatkan tingkat strategi dalam pengembangan ternak kambing dengan cara mewujudkan permintaan dari konsumen kepada distributor pengusaha kambing.
<p>T-Threats (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan harga 2. Persaingan teknologi canggih dalam pengolahan pakan kambing 3. Kurangnya bahan pakan 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Menciptakan inovasi terus menerus dengan pesaing pengusaha ternak kambing lainnya. 5. Menghasilkan ternak kambing etawah dengan pakan berkualitas. 6. Menyediakan stok bahan pakan ternak kambing yang lebih banyak lagi 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Dari pelaku usaha ternak kambing untuk mengembangkan usahanya agar tidak bersaing dengan pelaku usaha lainnya

(sumber: Data primer diolah, 2021)

d. Diagram Kuadran SWOT

Pada tahap selanjutnya total skor yang sudah diperoleh dari pengusaha ternak kambing peranakan etawah dalam tabel strategis internal dan faktor strategis eksternal disetiap industry, maka posisi strategis dianalisis menggunakan matriks posisi, sehingga akan menghasilkan titik koordinat (x,y) yaitu dengan cara melakukan perhitungan antara jumlah total faktor kekuatan (S) dengan faktor kelemahan (W), dan faktor peluang dengan ancaman (T). perolehan penjumlahan antara faktor kekuatan (S) dengan (W) akan menjadi titik sumbu X.

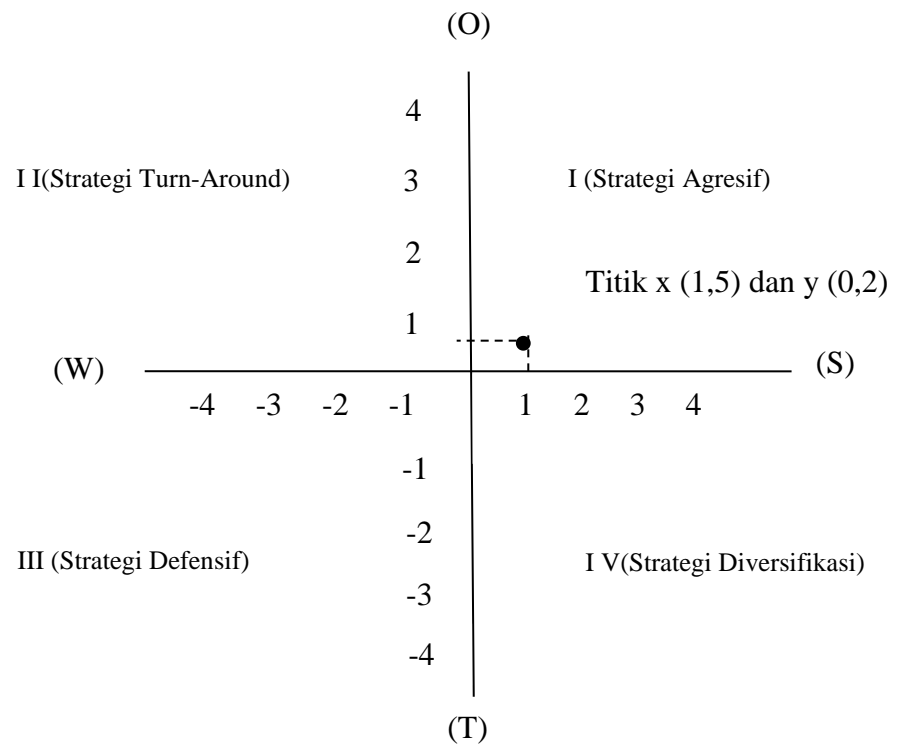
a) Koordinat Analisis Internal

$$\text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 2,85 - 1,35 = 1,5$$

b) Koordinat Analisis Eksternal

$$\text{Peluang} - \text{Ancaman} = 1,34 - 1,14 = 0,2$$

Jadi titik koordinatnya (x,y) terletak pada titik x (1,5) dan y (0,2) Hasil perhitungan diatas bahwasanya faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan dan pengaruh dari faktor peluang lebih besar dari faktor ancaman. Oleh karena itu, posisi industry tasbih berada pada kuadran I yang berarti pada posisi agresif. Kuadran I adalah situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang. Strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan dan perkembangan secara agresif. Posisi kuadran I dapat ditunjukkan pada gambar 3.4 sebagai berikut :

Gambar 3.4 Diagram Kuadran SWOT Ternak Kambing Etawah

BAB IV

PEMBAHASAN

Strategi pengembangan ternak kambing etawah di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember .Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan terhadap strategi pengembangan yang digunakan oleh pengusaha ternak kambing etawah yang berada di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember diketahui dari beberapa pelaku usaha ternak kambing etawah (sebanyak 5 pelaku usaha ternak kambing) yang berada di Desa Bagorejo menggunakan strategi pengembangan bobot ternak kambing. Meskipun strategi pengembangan yang digunakan oleh masing-masing pelaku usaha ternak kambing beragam, misalnya strategi dalam pemasaran baik media sosial media. Alasannya karena kombinasi strategi pengembangan lebih memperhatikan bobot kambing, biaya produksi dari ternak kambing yang diunggulkan agar dapat bersaing sesuai dengan segmentasi yang diharapkan. Berikut penjelasan masing-masing dalam strategi pengembangan ternak kambing etawah.

1. Strategi pengembangan dalam inovasi produksi

Strategi ini dapat menciptakan sesuatu yang berbeda dengan pelaku usaha ternak kambing lainnya, tentunya dengan menciptakan inovasi baru dengan hasil bobot yang dapat menarik perhatian dari konsumen untuk memilih kambing yang dihasilkan oleh pelaku usaha. Oleh sebab itu, menciptakan sesuatu yang berbeda dengan produksi kambing dengan produsen lainnya sangatlah penting agar dapat memenangkan persaingan

dalam bidang bisnis. Bagi konsumen juga mampu untuk melihat dengan jelas produksi pembeda diantara ternak kambing yang sama.

2. Strategi pengembangan dalam pemasaran

Strategi pengembangan dalam mempromosikan usaha ternak kambing adalah salah satu usaha yang dapat mengembangkan ternak kambing yang dikenali banyak orang, tentunya untuk menarik perhatian masyarakat, strategi ini dilakukan dengan berbagai macam cara misalnya pemasaran yang dilakukan secara langsung, menggunakan media sosial. Faktor apa yang menjadi kendala dalam pengembangan Ternak kambing di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan beberapa faktor-faktor yang menjadi kendala terhadap pengembangan ternak kambing etawah ialah :

- 1) Terjadinya penurunan harga, saat ini perkembangan ternak kambing terkendala dengan menurunnya harga jual, karena dari beberapa pelaku usaha menjual dengan harga murah yang tidak sesuai dengan ketetapan harga pasar, walaupun dijual dengan harga murah tetapi untuk ketetapan kualitas produksi masih ada yang tidak sesuai kualitas yang baik. Strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha adalah tetap konsisten dengan produksi ternak kambing sendiri walaupun harga lebih mahal tetapi untuk kualitas tetap yang terbaik dan meyakinkan kepada konsumen untuk memilih produk yang jauh berkualitas. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan terhadap beberapa faktor yang berasal baik dari dalam kekuatan dan kelemahan maupun dari luar usaha peluang dan ancaman,

yang diketahui bahwa posisi strategi pengembangan budidaya ternak kambing etawah yang berada di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember berada dalam tahap perkembangan ternak kambing etawah. Hal ini berdasarkan perhitungan pembobotan yang menunjukkan total skor faktor strategis internal dan eksternal adalah 4,2 dan 2,48

BAB V

PENUTUP

Setelah proses analisis, berikut ini dibuat kesimpulan mengenai pencapaian dalam penelitian ini dan kemudian diberikan saran yang dapat digunakan dalam pelaksanaan strategi yang dilakukan.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Potensi Pengembangan Ternak kambing etawah di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember, maka dapat disimpulkan.

1. Bahwa strategi pengembangan yang digunakan pada pengusaha ternak kambing etawah yang berada di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember tetap fokus melakukan strategi pengembangannya dengan promosi produksi pakan dan bobot ternak kambing. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan perkembangan ternak kambing etawah yang memperhatikan dari bobot ternak kambing etawah. Hal ini dilakukan agar konsumen tidak merasa kecewa dan tetap memiliki daya tarik untuk membeli produksi yang ditawarkan dengan pemasaran secara langsung atau secara *online* melalui *website* dan berbagai jejaring sosial.
2. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT bahwa hasil perhitungan diatas bagi faktor kekuatan dan peluang lebih besar dari faktor kelemahan dan ancaman. Maka dari itu faktor kekuatan dan peluang mempunyai faktor strategis yang sangat berpengaruh positif bagi pelaku usaha ternak kambing etawah dalam pengembangan bobot. Strategi ini tentunya bertujuan untuk

mencapai suatu perkembangan baik dalam penjualan, promosi, menambah kualitas produksi ternak kambing etawah.

5.2 Implikasi

Dari hasil penelitian tentang analisa potensi ternak kambing peranakan etawaha di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember dapat dilihat dengan adanya dampak dimasa pandemi sekarang mengalami penurunan terhadap penjualan ternak kambing etawah baik penjualan secara *online* maupun *offline*. Kemudian dengan adanya strategi pengembangan dapat lebih meningkatkan penjualannya dengan berkembang lebih baik.

5.3 Saran

1. Saran Teoritis

Bagi peneliti selanjutnya perlu diteliti strategi pengembangan dalam meningkatkan bobot yang dimiliki kambing peranakan etawah agar dapat menarik minat konsumen terhadap pembelian. Kemudian dapat mengatur dengan meningkatkan pendapatan kambing etawah agar tidak terjadinya persaingan harga terhadap setiap pelaku usaha ternak kambing.

2. Saran Praktis

Pengusaha ternak kambing lebih aktif untuk mencari informasi mengenai informasi harga di pasaran, agar dapat meningkatkan posisi tawar sehingga pengusaha ternak kambing tidak hanya menjadi pengambil harga tetap tetapi juga dapat menjadi pembuat harga.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, 2008. Meningkatkan Produksi Susu Kambing Peranakan Etawa. Tangerang: PT Agromedia Pustaka
- Astuti, dkk (2002), Konsumsi Jenis Pakan Ternak Ruminansia Terutama Pakan Berkulit Kayu.
- B. Suryanto, dkk. (2006) *Analisis Komparasi Pendapatan Usaha Ternak Kambing Peranakan Etawa (PE) di Desa Sambongrejo Kecamatan Sambong Kabupaten Blora*
- Cahyono, (1998), Pemberian Pakan, Zat Makanan Sehingga Tidak Mudah Terserang Penyakit.
- Chaniago, (2001), Pemeliharaan Ternak Ruminansia Kecil Indonesia, Sistem Produksi Ternak Ruminansia Kecil Pedesaan.
- David Fred R. .2012 Manajemen Strategis Konsep. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Ensminger, (2001), Pemberian Pakan Ternak Kambing Untuk Memenuhi Kebutuhan Hidup dan Bereproduksi.
- Ismail. A., (1988), Usaha Peternakan.
- Mahmilia (2007) Pakan Hijauan Merupakan Pakan yang Berasal dari Alam Seperti Rerumputan dan Kacang- Kacangan.
- Nurul seftiarini, N 2011. Studi komparasi pengelolaan peternakan kambing Peranakan etawa (PE) di susun nganggring dan dusun kebonan di kabupaten sleman. Skripsi
- Octavia, (2010) *“Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pemasaran Susu Kambing pada CV. Etawa Dairy Farm Kecamatan Megamendung Kabupaten Bogor Jawa Barat”*
- Pearce, and Robinson. 1998. Strategic Management. 3rd ed. USA : Richard D. Irwin, Illions.
- Ratnawati (2002) *“Kajian Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Peternakan Sapi dan Kambing Perah di Pesantren Darul Fallah, Ciampea Bogor”*
- Rosid, (2009) *“Evaluasi Kelayakan Usaha Ternak Kambing Perah Peranakan Etawa (PE), Di Peternakan Unggul, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor”*
- Saleh, (2013) *“Analisis saluran pemasaran ternak kambing di D Borongtala*

Kecamatan Tamalatea Kabupaten Jeneponto.

Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D). Bandung.

Zaini, 2011. Analisis Prospek Pemasaran Ayam Petelur Di Daerah Kalimantan Timur.

WAWANCARA

Nama :

Alamat :

Usaha Peternak :

No. Informan :

Pertanyaan :

1. Upaya apa yang dilakukan pengusaha ternak kambing agar dapat berkembang lebih baik ?
2. Apakah kekuatan dan kelemahan dari dalam usaha yang berpengaruh pada perkembangan ternak kambing peranakan etawah?
3. Apakah peluang dan ancaman dari luar yang berpengaruh pada perkembangan ternak kambing peranakan etawah?
4. Apa saja hambatan yang paling utama bagi usaha ternak kambing peranakan etawah yang bapak geluti?
5. Bagaimana cara mengatasi masalah yang terjadi terhadap ternak kambing peranakan etawah tersebut?

DOKUMENTASI

Wawancara bersama pengusaha ternak kambing peranakan etawah



**PENGUSAHA TERNAK KAMBING
BAPAK SONHADI**



**PENGUSAHA TERNAK KAMBING
BAPAK HARI**



**PENGUSAHA TERNAK KAMBING
BAPAK MISRI**



**PENGUSAHA TERNAK KAMBING
BAPAK SUTRISNO**

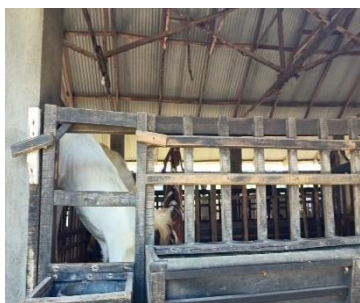
VITAMIN KAMBING



PAKAN SILASE



KANDANG KAMBING PERANAKAN ETAWAH



LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

NAMA : M. Albee H
 NIM : 1716395
 JURUSAN :
 JUDUL :

No	PENGUJI	REVISI	KETERANGAN
1.	<i>[Signature]</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Titled buku sandi di DBJA - Transi digital - Bulatan terdulu & Dose - bulatan - Aft side ofam 	<i>[Signature]</i>
2.	<i>[Signature]</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Ikuni fan - Triangul 	<i>[Signature]</i>
3	Fard	<ul style="list-style-type: none"> - Schuaitan di Berhu redoman - Tsoniy & luhel di bahas - Hipungas Perputan & wanya 	<i>[Signature]</i>

JEMBER,
 KA. PRODI EKONOMI DAN MANAJEMEN AKUNTANSI/EK.PEMIBANGUNAN/D3



Catatan: