STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK BURUNG PUYUH DI CV SLAMET QUAIL FARM SUKABUMI

SKRIPSI

MELY SRY ASTUTI
1922100026

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PETERNAKAN
JURUSAN PETERNAKAN
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PANGKEP
2023

HALAMAN PENGESAHAAN

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK BURUNG PUYUH DI CV SLAMET QUAIL FARM SUKABUMI

SKRIPSI

Oleh:

MELY SRY ASTUTI

1922100026

Skripsi ini sebagai Syarat untuk Menyelesaikan Studi pada Program Studi Agribisnis Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan

Telah diperiksa dan disetujui oleh :

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si	**Jumatriatikah Hadrawi, S.Pt., M.Si**
NIP. 197611242009122001	NIP. 199205152020122015

Mengetahui,

Direktur,	Ketua Jurusan,
Dr. Ir. Darmawan, M.P	**Dr. Ir. Ahmad Wadi, M.Agr.Sc.**
NIP. 196702821998031002	NIP. 196607151992031003

Tanggal Lulus : 28 Agustus 2023

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

Judul	: Strategi Pengembangan Usaha Ternak Burung Puyuh di CV Slamet Quail Farm
Nama	: Mely Sry Astuti
NIM	: 1922100026
Jurusan	: Peternakan
Program Studi	: Agribisnis Peternakan

Menyetujui :

Tim Penguji,

1. Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si (.....)
2. Jumatriatikah Hadrawi, S.Pt., M.Si (.....)
3. Mihrani, SP., M.Si (.....)
4. Khaeriyah Nur, S.Pt., M.Si (.....)

Mengetahui :

Ketua Program Studi,

Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si

NIP. 197611242009122001

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa Skripsi saya ini berjudul Strategi Pengembangan Usaha Ternak Burung Puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi ini benar karya saya dengan arahan dari pembimbing dan tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis diacu dalam naska ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Pangkep, 23 Agustus 2023
Yang menyatakan,

Mely Sry Astuti

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya yang senantiasa tercurahkan kepada penulis sehingga dapat merampungkan penulis penulisan skripsi dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Ternak Burung Puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi".

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan ujian seminar dalam tahap memperoleh gelar sarjana Sains Terapan Program Studi Agribisnis Peternakan Jurusan Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan. Penulis menyadari bahwa karya ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak yang telah memberi dukungan, pelajaran dan pengalaman berharga pada penulis sejak menginjak bangku perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini. Selama penyusunan skripsi, tentunya tidak lepas dari berbagai hambatan dan tantangan, namun berkat petunjuk, bimbingan, arahan, do'a serta dukungan moril dari berbagai pihak maka hambatan dan tantangan tersebut dapat teratasi. Terselesainya skripsi ini juga tidak lepas dari bantuan dan dorongan dari kedua Orang tua saya yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat, motivasi dan doa. Oleh karena itu, melalui kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat dengan mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Dr. Ir. Darmawan, MP selaku Direktur Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan.
2. Dr.Ir. Ahmad Wadi, M.Agr., Sc selaku Ketua Jurusan Peternakan.
3. Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si selaku Pembimbing I dan Jumatriatikah Hadrawi, S.Pt,. M.Si selaku Pembimbing II yang telah sabar dalam memberikan nasehat, arahan dan bimbingan serta selalu meluangkan waktunya mulai dari penyusunan hingga selesainya skripsi ini.
4. Dosen Pengajar Jurusan Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkep yang telah banyak memberi ilmu yang sangat bernilai bagi penulis.
5. Seluruh rekan- rekan Mahasiswa Program Studi Agribisnis Peternakan yang telah membantu dan mendukung hingga skripsi ini bisa terselesaikan.

6. Serta Orang Tua saya yang senantiasa mendoakan saya dalam menyelesaikan Skripsi ini.

Penulis sangat berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat ilmu dan informasi kepada pembaca. Penulis menyadari bahwa laporan tugas akhir ini masih banyak kekurangan, dengan demikian kritik, saran masukan yang membangun diharapkan dalam penyempurnaan laporan ini.

Pangkep, 23 Agustus 2023

Mely Sry Astuti

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL i
HALAMAN PENGESAHAN ii
HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI iii
PERNYATAAN iv
KATA PENGANTAR v
DAFTAR ISI vii
DAFTAR TABEL ix
DAFTAR GAMBAR x
DAFTAR LAMPIRAN xi
ABSTRAK xii
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1. Latar Belakang 1
1.2. Rumusan Masalah 3
1.3. Tujuan Penelitian 3
1.4. Manfaat Penelitian 4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 5
2.1. Landasan Teori 5
A. Burung Puyuh 5
B. Pengembangan Usaha Burung Puyuh 6
C. Strategi Pengembangan Usaha 8
D. Strategi Pengembangan Usaha Burung Puyuh 10
E. Analisis *Strengths Weaknesses Opportunities Threats* (SWOT) 13
2.2. Penelitian Terdahulu 14
2.3. Kerangka Konseptual 15
BAB III METODE PENELITIAN 17
3.1. Tempat dan Waktu 17
3.2. Rancangan Penelitian 17
3.3. Prosedur Penelitian 18
3.4. Jenis dan Sumber Data 18

3.5. Teknik Analisis Data 19
3.6. Definisi Operasional 24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 25
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian 25
A. Profil Perusahaan 25
B. Keadaan Iklim dan Cuaca 25
C. Keadaan Demografis 25
4.2. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal Pengembangan Usaha Burung Puyuh 26
4.3. Analisis *Strengths Weaknesses Opportunities Threats* (SWOT) 32
4.4. Strategi Pengembangan 35
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 41
5.1. Kesimpulan 41
5.2. Saran 41
DAFTAR PUSTAKA 43
LAMPIRAN 45
RIWAYAT HIDUP PENULIS 59

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 3.1. *Matrik Evaluasi Internal* (IFAS) 21
Tabel 3.2. *Matriks Evaluasi Eksternal* (EFAS) 21
Tabel 3.3. Matriks SWOT 23
Tabel 4.1. Matriks IFE Usaha Ternak Burung Puyuh 33
Tabel 4.2. Matrix EFAS Usaha Ternak Burung Puyuh 34
Tabel 4.3. Matrix Analisis SWOT Strategi Pengembangan Usaha Burung Puyuh 40

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1. Kerangka Konseptual Penelitian 16
Gambar 3.1. *Matriks Grand Strategy* 22
Gambar 4.1. Diagram Kuadran Analisis SWOT 35

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian 45
Lampiran 2. Hasil Jawaban Responden 51
Lampiran 3. Perhitungan Bobot dan Rating Matriks 55

ABSTRAK

MELY SRY ASTUTI, 1922100026. Strategi Pengembangan Usaha Ternak Burung Puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi. Dibimbing Oleh Alima Bachtiar Abdullahi dan Jumatriatikah Hadrawi.

Upaya memenuhi permintaan produk peternakan yang cenderung meningkat adalah menyediakan sumber protein penyedia daging dan telur, salah satunya adalah produk burung puyuh. Untuk itu perlu ada strategi pengembangan usaha ternak burung puyuh sehingga dapat berkelanjutan dan berkesinambungan. Berdasar dari hal tersebut maka dilakukan penelitian ini dengan tujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi serta menganalisis strategi pengembangan usaha ternak burung puyuh. Penelitian ini dilaksanakan di CV Slamet Quail Farm Sukabumi pada bulan Januari-Maret 2023. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, dengan pengumpulan data melalui kuisioner, wawancara, observasi dan dokumentasi. Sedangkan untuk teknik analisa data menggunakan analisis SWOT (strengths, weakness, opportunities, threats). Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Faktor internal terdiri kekuatan dan kelemahan; kekuatan berupa pengalaman beternak cukup lama, potensi lahan yang mendukung dan pemeriksaan Kesehatan, sedangkan kelemahan berupa tingkat populasi burung puyuh yang dipelihara terbatas, tidak adanya pemanfaatan limbah ternak dan pertanian, pemanfaatan sarana dan prasarana belum optimal. Untuk faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman; peluang berupa permintaan pasar meningkat, melimpahnya limbah pertanian, adanya dukungan pemerintah, lokasi strategis dan adanya mitra usaha; sedangkan ancaman berupa lahan kering, wabah penyakit, pengalihan fungsi lahan dan fluktuasi harga. (2) Hasil SWOT menunjukkan posisi pada kuadran 1 yang merupakan gabungan *opportunity* dan *strength* sehingga strategi pengembangan usaha ternak burung puyuh adalah: mengembangkan kemampuan internal peternak serta memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia, optimalisasi penggunaan sarana dan prasarana penunjang usaha ternak, memaksimalkan potensi limbah pertanian, memaksimalkan kerjasama dengan lembaga dalam meningkatkan produktivitas usaha ternak burung puyuh.

Kata kunci : strategi, pengembangan, usaha, ternak, burung puyuh

ABSTRACT

MELY SRY ASTUTI, 1922100026. Quail Business Development Strategy at CV Slamet Quail Farm Sukabumi. Mentored by Alima Bachtiar Abdullahi and Jumatriatikah Hadrawi.

Efforts to meet the increasing demand for livestock products are providing protein sources for meat and eggs, one of which is quail products. For this reason, there needs to be a quail livestock business development strategy so that it can be sustainable and sustainable. Based on this, this study was conducted with the aim of identifying internal factors and external factors that influence and analyzing quail business development strategies. This research was carried out at CV Slamet Quail Farm Sukabumi in January-March 2023. Data sources in this study are primary data and secondary data, with data collection through questionnaires, interviews, observations and documentation. As for data analysis techniques using SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities, threats). The results showed that: (1) Finternal actors comprise strengths and weaknesses; strengths in the form of long farming experience, supporting land potential and health checks, while weaknesses in the form of limited quail population levels, no utilization of livestock and agricultural waste, utilization of facilities and infrastructure has not been optimal. For external factors consist of opportunities and threats; opportunities in the form of increased market demand, abundance of agricultural waste, government support, strategic location and business partners; Meanwhile, threats in the form of dry land, disease outbreaks, land use diversion and price fluctuations. (2) SWOT results show the position in quadrant 1 which is a combination of *opportunity and* strength so that the quail business development strategy is: developing the internal capabilities of farmers and utilizing available natural resources, optimizing the use of livestock business supporting facilities and infrastructure, maximizing the potential of agricultural waste, maximizing cooperation with institutions in increasing livestock business productivity quail.

Keywords : strategy, development, business, livestock, quail

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pembangunan peternakan merupakan bagian dari pembangunan subsektor pertanian dan memiliki nilai strategi dalam memenuhi nilai strategis dalam memenuhi kebutuhan pangan penduduk yang terus meningkat. Arah kebijakan pembagian subsektor pertanian berubah seiring dengan perubahan pola konsumsi. Saat ini, seiring dengan peningkatan pendapatan perkapita masyarakat,kebijakan bergeser kearah pemenuhan kebutuhan protein (Abidin,2008).

Komoditas unggas mempunyai prospek pasar yang sangat baik karena didukung oleh karakteristik produk unggas yang dapat diterima oleh masyarakat Indonesia yang sebagian besar muslim, harga relatif murah dengan akses yang mudah diperoleh karena sudah merupakan barang publik. Komoditas ini merupakan pendorong utama penyediaan protein hewani nasional, sehingga prospek yang sudah bagus ini harus dimanfaatkan untuk memberdayakan peternak di pedesaan melalui pemanfaatan sumberdaya secara lebih optimal.

Peternakan memiliki dampak yang sangat cukup besar terhadap kepuasan pangan dan gizi masyarakat, terutama kebutuhan protein hewani.Dengan bertambahnya jumlah penduduk, pendapatan dan tingkat gizi masyarakat dapat menyebabkan peningkatan permintaan akan peternakan sebagai sumber protein hewani meningkat. Ternak puyuh merupakan salah satu penghasil telur yang dapat dijadikan alternatif untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat (fhaturohman, 2014).

Industri perunggasan di Indonesia berkembang sesuai dengan kemajuan perunggasan global yang mengarah kepada sasaran mencapai tingkat efisiensi usaha yang optimal, sehingga mampu bersaing dengan produk-produk unggas dari luar negeri. Pembangunan industri perunggasan menghadapi tantangan global yang mencakup kesiapan daya saing produk perunggasan, utamanya bila dikaitkan dengan lemahnya kinerja penyediaan bahan baku pakan, yang merupakan 60-70 persen dari biaya produksi karena sebagian besar masih sangat tergantung dari impor.

Upaya meningkatkan daya saing produk perunggasan harus dilakukan secara simultan dengan mewujudkan harmonisasi kebijakan yang bersifat lintas departemen. Hal ini dilakukan dengan tetap memperhatikan faktor internal seperti menerapkan efisiensi usaha, meningkatkan kualitas produk, menjamin kontinuitas suplai dan sesuai dengan permintaan pasar.

Peningkatan pengembangan peternakan diharap dapat mensuplai produk secara kontinyu dan berkesinambungan. Hal ini perlu dilakukan dalam upaya memenuhi permintaan produk peternakan yang cenderung meningkat setiap tahunnya.Ternak yang dapat diandalkan dalam penyediaan produk daging dan telur diantaranya adalah puyuh. Kesenjangan antara permintaan dan penawaran dapat dipenuhi dari telur puyuh.Kondisi ini menunjukkan telur puyuh memiliki peluang pasar yang memadai (Fathurohman, 2014). Pengembangannya dapat dilakukan tetapi perlu strategi oleh pengusaha (Sinaga, 2015).

Untuk memformulasikan strategi dalam pengembangan usaha telur puyuh ini, maka terlebih dahulu dilakukan identifikasi visi, dan misi. Hal ini perlu dilakukan karena penerapan strategi membutuhkan kecocokan visi misi dengan serangkaian tindakan yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan yang ditentukan. Analisis lingkungan internal dan eksternal perlu dilakukan sebagai input untuk merumuskan alternatif strategi. Dalam analisis lingkungan eksternal, yang harus dianalisis mencakup lingkungan politik, ekonomi, kebijakan, hukum, social - budaya, demografi dan lingkungan serta persaingan industri. Analisis lingkungan internal mencakup pemasaran keuangan, produksi dan operasi, manajemen serta penelitian dan pengembangan.

Berdasarkan data Dinas Peternakan Provinsi Jawa Barat 2014, jumlah populasi puyuh terbanyak di Jawa Barat berada di Kabupaten Sukabumi. Bisnis budidaya puyuh telah banyak dilakukan, namun hingga saat ini masih diberdayakan oleh para peternak UMKM. Menurut Abidin (2002), sedikitnya peminat dalam mengembangkan usaha peternakan puyuh dikarenakan besarnya resiko kematian unggas, namun hal tersebut tidak akan menjadi masalah apa bila peternak memahami dengan benar cara budidaya dan pemeliharaan puyuh. Salah satu UMKM yang bergerak pada sektor peternakan budidaya puyuh yaitu

CV Slamet Quail Farm (CV SQF). Bisnis budidaya burung puyuh yang ada di Kabupaten Sukabumi dilakukan secara mandiri maupun secara kemitraan.

CV Slamet Quail Farm merupakan perusahaan yang memiliki kelompok kemitraan dalam bisnis budidaya puyuhnya. CV Slamet Quail Farm Sukabumi memberikan pelatihan, pendampingan, pelayanan konsultasi, akses pinjaman modal kerja, jaminan harga jual, dan akses penjualan ke pasar. Pola kemitraan yang diterapkan oleh CV SQF dengan peternak mitra adalah pola inti plasma bebas, di mana tidak ada ikatan tertulis antara CV SQF dengan peternak. Petani yang mengikuti program kemitraan pada umumnya akan memiliki tingkat keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan petani pola mandiri (Bolwig, 2009). Penelitian Yunus (2009), mengemukakan bahwa peternak mandiri lebih menguntungkan dari pada peternak yang menjadi anggota pola kemitraan.

Permasalahannya sejauh mana potensi pengembangan peternakan puyuh yang berkelanjutan dan berkesinambungan. Ternak puyuh memiliki potensi dikembangkan karena digemari oleh masyarakat dalam mengkonsumsi telur puyuh dan usaha ini secara finansial layak dijalankan (Sanjaya,2016). Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang dijelaskan sebelumnya maka perlu dilakukan penelitian mengenai **"**Strategi Pengembangan Usaha Ternak Puyuh Di CV Slamet Farm Sukabumi".

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang tersebut diatas, maka yang akan menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha ternak burung puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha ternak burung puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi?

1.3. Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha ternak burung puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.

2. Untuk menganalisis strategi pengembangan usaha ternak burung puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Sebagai bahan informasi bagi peternak dalam mengembangkan usahanya.
2. Sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi pemerintah dalam membuat kebijakan yang berhubungan dengan peternak burung puyuh.
3. Sebagai bahan informasi bagi mahasiswa dan pihak-pihak lain yang membutuhkan untuk membahas lebih dalam tentang ternak burung puyuh.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

A. Burung Puyuh

Salah satu ternak unggas komoditas yang digemari adalah burung puyuh (Coturnix coturnix japonica), hal ini disebabkan karena apabila dibandingkan dengan ayam potong, pemeliharaan burung puyuh lebih cepat pertumbuhannya serta lebih mudah penanganannya. Burung puyuh merupakan salah satu sumber diversifikasi produk daging dan telur. Burung puyuh memiliki tubuh yang kecil, pertumbuhan yang cepat, dewasa kelamin lebih awal, produksi telur yang relatif tinggi, interval generasi dalam waktu singkat dan periode inkubasi relatif cepat (Vali, 2008; Khalil, 2015). Populasi burung puyuh di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Permasalahan saat ini adalah belum optimalnya produktivitas utama burung puyuh sebagai penghasil telur. Salah satu penyebabnya yaitu manajemen pemberian pakan yang kurang efisien (Primacitra *et al.*, 2014). Pakan merupakan kebutuhan dasar setiap ternak. Ditinjau dari aspek ekonomis, biaya pakan sangat tinggi mencapai 70% dari total biaya produksi ternak puyuh (Khalil, 2015), Pakan pada umumnya diberikan dalam bentuk pakan komersial dari pabrik, hal ini dikarenakan lebih praktis daripada menyusun formulasi sendiri, selain itu kondisi saat ini bahan baku pakan sulit dicari di pasaran (Afria *et al*, 2013).

Masalah pakan burung puyuh, khususnya puyuh petelur harus memenuhi kualitas dan kuantitas pakan itu sendiri sehingga pengaruhnya sangat nyata terhadap produksi telur. Nutrisi pakan harus mencukupi kebutuhan hidup puyuh petelur. Produksi telur merupakan hasil produk akhir dari aktivitas metabolisme hidup puyuh, artinya setelah terpenuhi kebutuhan hidup yang bersifat pokok, baru kemudian nutrisi yang ada selanjutnya digunakan untuk metabolisme produksi telur. Untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas ternak burung puyuh, maka perlu diketahui manajemen pakan pada ternak burung puyuh sehingga dapat

mencapai efisiensi produksi dan efisiensi pakan sehingga berdampak terhadap peningkatan produktivitas untuk memenuhi kebutuhan pasar. Sebelum memulai usaha beternak puyuh, seorang peternak harus harus memahami tiga unsur produksi, yaitu: management (pengelolaan usaha), brooding (pembibitan), dan fending (pakan).

Ciri khas yang membedakan burung puyuh jantan dan betina terdapat pada warna, suara, dan berat tubuh. Pada umumnya bulu burung puyuh jantan dewasa berwarna coklat dengan sedikit gradasi hitam pada bagian atas tubuhnya (Slamet, 2014). Puyuh jantan mulai bersuara atau berkicau pada umur 5-6 minggu. Bila dibandingkan suara burung puyuh betina dengan jantan, maka suara burung puyuh jantan lebih besar daripada betina (Listiyowati dan Roospitasari, 2007). Perbedaan dengan puyuh betina terletak dari bagian kerongkongan dan dada bagian atas. Pada puyuh betina, warna cinnamon-nya lebih terang dan dihiasi totol-totol berwarna coklat tua. Apabila ditinjau dari sisi berat badan, maka puyuh jantan memiliki berat yang lebih ringan daripada puyuh betina, yaitu 117 gram, sedangkan berat badan pada burung puyuh betina dapat mencapai 143 gram per ekor (Wuryadi S, 2014).

B. Pengembangan Usaha Burung Puyuh

Salah satu usaha peternakan yang dapat dikembangkan yaitu usaha ternak burung puyuh. Peternakan burung puyuh merupakan salah satu sektor peternakan yang paling efisien dalam menyediakan daging dan telur serta merupakan bahan makanan sumber hewani yang bergizi tinggi (Handarini, Saleh & Togatorop, 2008) Pada umur enam minggu ternak burung puyuh sudah berproduksi, tidak membutuhkan permodalan yang besar, mudah pemeliharaannya serta dapat diusahakan pada lahan yang terbatas. Ternak burung puyuh memiliki keunggulan seperti halnya ternak unggas lainnya, antara lain kandungan protein 13,1% dan lemak 11,1% lebih baik dibandingkan dengan ternak unggas (ayam ras dan itik). Keuntungan lainnya yaitu dapat berproduksi dalam usia muda, siklus reproduksi singkat, dan tidak memerlukan lahan yang luas (Tim Karya Tani Mandiri, 2009).

Nilai jual puyuh di setiap tingkat umur cukup tinggi, baik telur konsumsi, telur tetas, bibit, hingga afkirnya (Listiyowati, 2007).

Berdasarkan data Dirjen Peternakan dan Kesehatan Hewan (2016), populasi burung puyuh di Indonesia pada tahun 2014 sebesar 12.692.213 ekor, tabun 2015 meningkat menjadi 13,781.918 ekor, dan pada tahun 2016 semakin meningkat menjadi 13.932.649 ekor. Keunggulan yang dimiliki ternak puyuh antara lain mampu berproduksi dalam usia muda, siklus reproduksi singkat, tidak membutuhkan permodalan yang besar, mudah pemeliharaannya, serta dapat dipelihara dalam jumlah besar namun pada tempat yang terbatas, memiliki laju produksi telur yang tinggi namun rendah konsumsi pakannya (Panekenan *et al.*, 2013; Ayasan, 2013; Huss *et al.*, 2008).

Daya tetas puyuh (*Coturnix Coturnix Japonica*) yaitu 75,66% sehingga limbah yang dihasilkan oleh usaha penetasan puyuh sangat banyak dan akan menimbulkan masalah lingkungan jika tidak ditangani dengan baik. Limbah penetasan burung puyuh yang telah dikeringkan mengandung 36,24% protein kasar, 0,92% serat kasar, 10,73% kalsium, 0,69% fosfor serta asam amino esensial dan non-esensial. Penggunaan limbah penetasan dalam pakan sebanyak 8% dapat meningkatkan protein dan kalsium dalam pakan (Shahriar *et al.*, 2008). Asam amino merupakan salah satu faktor penting yang dibutuhkan dalam pembentukan telur (Sandilands., 2012). Penggunaan 9% tepung limbah penetasan telur puyuh dalam pakan tidak berpengaruh nyata terhadap produksi telur, berat telur, konsumsi pakan, efisiensi pakan, serta tingkat hidup puyuh breeder (Satishkumar., 2008). Penelitian penggunaan tepung limbah penetasan telur puyuh pada level 9%, 12% dan 15% diharapkan dapat meningkatkan performans produksi burung puyuh.

Ternak burung puyuh merupakan salah satu komoditas unggas sebagai penghasil telur dan daging. Keberadaannya dapat sebagai pendukung ketersediaan protein hewani yang murah dan mudah didapat. Ternak puyuh sangat potensial dikembangkan untuk diambil produksi telur atau dagingnya. Di antara semua jenis unggas petelur, puyuh termasuk

unggas penghasil telur terbesar kedua setelah ayam ras petelur. Selain telur, daging puyuh juga memiliki rasa yang lezat, gurih dan bertekstur lembut. Dagingnya memiliki kandungan zat gizi yang cukup tinggi, sehingga dapat dijadikan sumber bahan makanan alternatif (Wuryadi S, 2011). Usaha budidaya puyuh merupakan salah satu jenis usaha yang banyak diminati dan dikembangkan karena beberapa hal berikut (Wheindrata, 2012) :

1. Memiliki kemampuan produksi sangat tinggi, mencapai 250-300 butir/ ekor/tahun.
2. Kualitas nutrisi telur dan daging puyuh lebih tinggi bila dibandingkan dengan ternak unggas lainnya.
3. Memiliki daya tahan tubuh lebih tinggi dibandingkan dengan ayam ras
4. Bibit burung puyuh mudah diperoleh.
5. Usaha budi daya burung puyuh dapat dilakukan dengan modal yang relatif kecil serta tidak memerlukan lahan yang luas
6. Penyakit yang menyerang puyuh relatif lebih sedikit dibanding penyakit pada ternak ayam ras.
7. Cara beternaknya sangat mudah sehingga pada umumnya dapat ditangani oleh semua orang.
8. Biaya perawatan rendah namun memberikan nilai keuntungan yang tinggi.
9. Burung puyuh afkir dapat dijual dengan harga yang masih tinggi sebagai ternak potong.
10. Burung puyuh cepat mencapai dewasa kelamin dan cepat berproduksi, di mana pada umur 42 hari burung puyuh sudah mulai bertelur.

C. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi berasal dari kata yunani yaitu strategos yang artinya (*a general set of maneuvers cried out overcome an enemy during combat*) yaitu semacam ilmunya para jenderal untuk memenangkan pertempuran. Sedangkan dalam kamus-kamus Belanda Indonesia, sertategis berasal dari kata majemuk, yaitu artinya siasat perang, istilah strategi tersebut digunakan dalam kemiliteran sebagai usaha untuk mencapai kemenangan, sehingga

dalam hal ini diperlukan taktik serta siasat yang baik dan benar (Koesoemah, 1993:13188).

Sedangkan menurut umar 2011 strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competition*).

Strategi pengembangan adalah cara untuk mencapai tujuan tujuan jangka panjang Manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai ilmu tentang perumusan, pelaksanaan dan evaluasi keputusan-keputusan lintasan fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya (Menurut fred 2004). Strategi dalam manajemen diartikan sebagai kiat, cara dan taktik utama yang terarah pada tujuan organisasi. Terdapat tiga tahapan dalam manajemen strategis yaitu :

1. Perumusan strategi meliputi pengembangan potensi, pengenalan peluang dan ancaman eksternal, menetapkan kekuatan kelemahan internal, menetapkan tujuan, menghasilkan strategi alternatif dan memilih strategi tertentu untuk dilaksanakan.
2. Implementasi strategi, memobilisasi unsur dalam organisasi untuk melaksanakan apa yang telah dirumuskan.
3. Evaluasi strategi, terdapat tiga aktivitas dalam evaluasi strategi, yaitu :
    a) Meninjau faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar strategi
    b) Mengukur prestasi
    c) Menjadi tindakan korektif

Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi

perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2004).

Manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen (Hunger and Wheelen, 2003). Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan (David, 2004). Strategi pengembangan usaha dapat dikelompokan menjadi 3 (tiga) tipe strategi yaitu :

a. Strategi manajemen
b. Strategi investasi
c. Strategi bisnis

Rancangan analisis strategi pengembangan mengikuti langkah yang disusun David ,2004 yang terbagi atas 3 tahap yaitu :

1. Pengumpulan data
2. Pencocokan data
3. Pengambilan keputusan

D. Strategi Pengembangan Usaha Burung Puyuh

Keunggulan puyuh sebagai hewan ternak penghasil telur terutama terletak pada produksi telurnya yang tinggi. Dalam satu tahun bisa dihasilkan 250 sampai 300 butir dengan berat rata-rata 10 gram/butir (Elly listyowati *al.*, 2007). Telur puyuh merupakan salah satu komoditi peternakan dari jenis produksi telur yang menunjukkan adanya peningkatan permintaan pada dua tahun terakhir (2006, 2007). Pada tahun 2006 rata-rata konsumsi perkapita perminggu telur puyuh sebesar 0,07 dengan jumlah penduduk 40.371.976 dan meningkat menjadi 0,088 pada tahun 2007 dengan jumlah penduduk 41.240.707 (BPS, 2008). Perkembangan jumlah peternakan puyuh nasional dapat dilihat dari peningkatan populasi puyuh yang tercatat di Badan Pusat Statistik dan saat ini telah mencapai 8.524.213

ekor. Jumlah tersebut mengalami peningkatan sebesar 22 persen dari jumlah awal pada tahun sebelumnya yakni sebanyak 6.640.078 ekor (BPS, 2008). Perkembangan yang terjadi pada peningkatan permintaan nasional terhadap telur puyuh menunjukkan adanya peluang terhadap pengembangan kuantitas telur puyuh yang dihasilkan oleh setiap peternakan puyuh di Indonesia, seperti di Cv Slamet Quail Farm Sukabumi.

Sistem penjualan dengan hanya menjual telur puyuh saja saat ini dinilai cukup baik untuk menjadi tahap permulaan penjualan. Seiring berkembangnya usaha penjualan, untuk dapat bertahan dengan persaingan yang ada terdapat peluang lainnya untuk menambah portofolio bisnis yang ada yaitu dengan cara menjual beberapa olahan produk kuliner dengan berbahan dasar telur puyuh maupun daging puyuh. Namun permasalahan yang muncul adalah jangkauan penjualan yang terbatas, karena keterbatasan relasi dan cara penjualan yang dimiliki menjadi salah satu kekurangan sistem penjualan ini sehingga sulit untuk memaksimalkannya.

Saat ini banyak pengusaha atau praktisi bisnis yang menggunakan model bisnis sebagai pendekatan ilmu pengetahuan dalam perencanaan, perancangan, dan pengembangan bisnis (Osterwalder, 2014). Banyak manfaat yang dapat diperoleh jika menggunakan model bisnis. Pertama terkait dengan komponen-komponen yang digunakan, model bisnis membantu dan memudahkan bagi para perencana dan pengambil keputusan di perusahaan untuk melihat hubungan logis yang ada antar komponen dalam bisnis, sehingga dapat menghasilkan nilai bagi konsumen dan nilai perusahaan. Kedua, model bisnis dapat digunakan untuk menguji konsistensi hubungan antar komponen. Ketiga, model bisnis dapat digunakan untuk membantu menguji pasar dan asumsi yang digunakan saat mengembangkan bisnis. Terakhir, model bisnis dapat digunakan untuk menunjukkan bagaimana radikal perubahan dilakukan dan konsekuensi yang dihadapi perusahaan (TIM PPM Manajemen, 2012).

Faktor-faktor strategi dalam pengembangan usaha terdiri dari faktor esternal dan internal, yaitu :

a. Faktor Internal adalah Faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan serta kelemahan dalam perusahaan yaitu: faktor manajemen, pemasaran, keuangan, dan juga produksi

1. Faktor Manajemen

   Manajemen ialah sebuah proses yang dilakukan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan dengan cara bekerja dalam team. Menurut Hasibuan, menyatakan manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan SDM dan sumber daya lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

2. Pemasaran

   Pemasaran ialah proses penciptaan serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen pada produk serta jasa. Terdapat 4 tahap dalam proses pemasaran, yaitu: analisis konsumen (sebuah pengamatan serta evaluasi terhadap kebutuhan dan keinginan pelanggan/konsumen), penjualan produk/jasa (implementasi strategi yang berhasil biasanya bergantung pada kemampuan suatu usaha untuk menjual produk dan jasa), penetapan harga, riset pemasaran (pengumpulan, pencatatan, dan anailis data yang bersifat sistematis mengenai berbagai persoalan yang terkait dengan pemasaran barang/jasa).

3. Keuangan

   Mempelajari bagaimana individu, bisnis dan perusahaan meningkatkan, mengalokasi, dan menggunakan sumber daya moneter sejalan dengan waktu dan juga menghitung resiko dalam menjalankan usaha mereka.

4. Produksi

   Suatu kegiatan untuk menciptakan atau menambah nilai guna terhadap suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Fungsi produksi suatu usaha mencakup semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang/jasa.

b. Faktor Eksternal yang menjadi peluang serta ancaman mencakup: faktor ekonomi, sosial, budaya, lingkungan, pemerintah, Teknologi, kompetitif.

1. Ekonomi

   Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang serta ancaman mencakup: faktor ekonomi, sosial, budaya, lingkungan, pemerintah, Teknologi, kompetitif.

2. Social, Budaya dan Lingkungan

   Sosial yaitu cara bagaimana individu saling berhubungan satu sama lain. Budaya yaitu cara hidup yang berkembang dan dimiliki Bersama oleh sebuah kelompok orang dan diwariskan dari generasi. Lingkungan adalah kombinasi antara kondisi fisik yang mencakup keadaan SDA dengan kelembagaan yang meliputi ciptaan manusia yang meliputi keputusan bagaimana menggunakan lingkungan fisik tersebut.

3. Pemerintah

   Pemerintah yaitu organisasi yang memiliki kekuasaan membuat hukum dan undang-undang di wilayah tertentu.

4. Teknologi

   Teknologi merupakan keseluruhan sarana untuk menyediakan barang yang diperlukan bagi keberlangsungan hidup manusia. Dalam dunia usaha kemajuan Teknologi ditandai dengan adanya peralatan serta sarana yang baik dan lebih modern.

5. Kompetitif

   Kompetitif yaitu kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan SDA perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibanding perusahaan lainnya pada industri serta pasar yang sama (Hidayati, 2018: 23-25).

E. Analisis *Strengths Weaknesses Opportunities Threats* (SWOT)

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang

(*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan peluang atau ancaman. Analisis SWOT merupakan bagian dari proses perencanaan. Manfaat analisa SWOT adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman organisasi (Rahardi, 2008). Analisis situasi merupakan awal proses perumusan strategi. Selain itu, analisis situasi juga mengharuskan . para manajer strategis untuk menemukan kesesuaian strategis antara peluang-peluang eksternal dan kekuatan-kekuatan internal, disamping memperhatikan ancaman-ancaman eksternal dan kelemahan-kelemahan internal. (Hunger, 2003).

Rangkuti (2006) analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Adapun beberapa tahap analisis SWOT yaitu:Analisis IFAS dan Analisis EFAS Menurut David (2009) tahapan identifikasi faktor-faktor internal atau IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary), yaitu dengan cara mendaftarkan semua kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Begitu pula dengan tahap identifikasi faktor eksternal atau EFAS (External Strategic Factors Analysis Summary) perusahaan dalam mendaftarkan semua peluang dan ancaman.

Internal Factor Evaluation (IFE) merupakan sebuah alat formulasi strategi yang digunakan untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area-area tersebut sedangkan Eksternal Factor Evaluation (EFE) digunakan untuk mengetahui faktor-faktor eksternal perusahaan berkaitan dengan peluang dan ancaman yang dianggap penting.

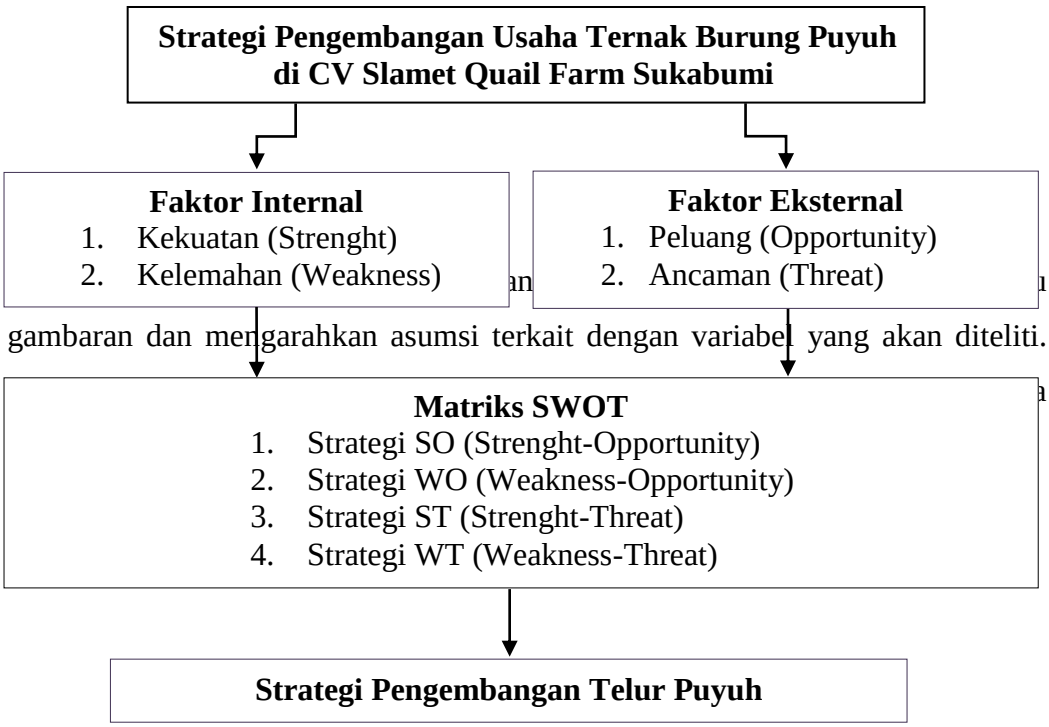
2.2. Penelitian Terdahulu

Beberapa literatur yang relevan dengan penelitian ini, khususnya dalam mengetahui strategi pengembangan usaha ternak burung puyuh. Pada bagian ini disebutkan penelitian sebelumnya yang ada hubunganya dengan penelitian yang dilakukan. Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Maka dalam hal ini peneliti mencantumkan hasil hasil penelitian terdahulu sebagai berikut.

1. Dani Aji Pratama (2017) Perancangan Model Bisnis dengan menggunakan pendekatan business model. Canvas sebagai bentuk strategi pengembangan bisnis budidaya burung puyuh pada Ukm Ikhlas Quail Farm Sukabumi. Perancangan model bisnis merupakan solusi dalam rangkamemetakan, merancang dan mengarahkan komponen apa saja yang dapat mendukung usaha. Hasil dari penelitian ini adalah adanya Sembilan komponen model bisnis UKM IQF. Kesembilan komponen model bisnis tersebut yang pertama adalah pasar sasaran yang dituju oleh UKM IQF. Kedua, proposisi nilai yang ditawarkan. Ketiga, saluran yang digunakan. Keempat, hubungan pelanggan. Kelima, arus pendapatan. Keenam, sumber daya yang harus dimiliki. Ketuju, kegiatan utama yang harus dilakukan. Kedelapan, mitra yang harus dimiliki. Kesembilan, struktur biaya yang harus dikeluarkan.
2. Saqinah (2014) dengan judul "Kelayakan Usaha Peternakan Puyuh Kasus Peternakan Desa Talago Sarik, Kecamatan Pariaman Utara, Kota Pariaman", bahwa hasil analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa usaha puyuh pada peternakan Bapak Wisyiarlis layak untuk dijalankan. Usaha pengembangan puyuh petelur dan pembibit yaitu pada populasi puyuh 8000 ekor merupakan usaha yang paling menguntungkan untuk dilaksanakan. Hasil perhitungan kelayakan finansial pada pola II didapat nilai Net B/C 5,261, IRR 95%, NPV 1.121.754,544 dan Payback Period 1 tahun 8 bulan 15 hari.
3. Pangestuti (2009) dengan judul "Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Puyuh Pada Peternakan Puyuh Bintang Tiga Desa Situ Ilir, Kecamatan Cibungbulang Kabupaten Bogor", bahwa hasil aspek finansial dalam penelitian ini pada pola usaha III yaitu pengembangan usaha puyuh petelur dan pembibit pada populasi 24.000 ekor diperoleh NVP Rp. 800.958.779,

Net B/C 3,56, IRR 78% dan Payback Period 2 tahun 4 bulan 13 hari sehingga usaha tersebut layak untuk diusahakan. Hasil analisis switching value bahwa penurunan produksi sebesar 12,5335 persen dan kenaikan harga pakan sebesar 15,2893 persen.

2.3.



gambaran dan mengarahkan asumsi terkait dengan variabel yang akan diteliti.

Gambar 2.1. Kerangka Konseptual Penelitian