

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TELUR PUYUH  
(KASUS PETERNAKAN PUYUH BINTANG TIGA,  
CIBUNGBULANG, BOGOR)**

**(EFFORT DEVELOPMENT STRATEGY ANALYSIS OF QUAIL'S EGG  
CASE AT BINTANG TIGA ANIMAL HUSBANDRY - CIBUNGBULANG  
BOGOR)**

**Joko Purwono<sup>1</sup> , Sri Sugyaningsih<sup>2</sup> , Suci Melani<sup>3</sup>**

**(<sup>1</sup>)Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, IPB, <sup>2</sup>)Dosen  
MKDU, IPB, <sup>3</sup>)Alumni Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan  
Manajemen, IPB)  
Jln. Lingkar Kampus IPB Darmaga Bogor**

**Abstrak**

Telur puyuh dapat menjadi salah satu alternatif diversifikasi protein dan swasembada protein di Indonesia. Bintang Tiga merupakan salah satu peternakan burung puyuh yang memproduksi telur di Bogor yang memiliki potensi untuk berkembang. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis serta merekomendasikan alternatif strategi untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Penelitian dilakukan pada bulan Maret sampai Mei 2009. Penelitian ini menggunakan Matriks IFE dan EFE untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal. Hasil Matriks IFE dan EFE digunakan untuk mengetahui posisi peternakan Tiga Bintang pada Matriks IE. Matriks SWOT merumuskan enam strategi alternatif yang didasarkan pada Matriks IE. Pada akhirnya, matriks QSP (QSPM) menghasilkan prioritas strategis yang dapat diterapkan oleh perusahaan. Prioritas strategi tersebut adalah menjaga kualitas produk dan harga yang kompetitif.

**Kata kunci** :Strategi Pengembangan Usaha, Matriks IFE,EFE,IE, Matriks SWOT, Matriks QSP (QSPM)

**Abstract**

Quail's egg can be one of diversification protein and self-sufficient of protein in Indonesia. In Bogor Bintang Tiga is one of quail breeding to produce egg that has potency to develop. This research aimed to identify internal and external factors that influence the business and to propose strategic alternatives to overcome the problem faced by the company. Research began in March until Mei 2009. This research used IFE and EFE matrix to analyze the internal and external factors. The result of IFE and EFE matrix were used to know position of Bintang Tiga animal husbandry by IE matrix. The SWOT matrix formulated six alternatives strategy based on IE matrix. In the end, QSP matrix (QSPM) produced strategic priority that could be applied by company. The priority of strategy was to maintain the quality of product and the competitive price.

**Key word:** *Effort Development Strategy, IFE and EFE , IE matrix, SWOT matrix, and QSP matrix (QSPM).*

---

## PENDAHULUAN

Ternak dan hasil produksinya merupakan sumber bahan pangan protein yang sangat penting untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia Indonesia<sup>1</sup>. Besarnya kontribusi sektor peternakan terhadap Produk Domestik Bruto memperlihatkan bahwa Sektor peternakan dan hasilnya dalam 3 tahun terakhir mengalami peningkatan dari 32.346,5 - 34.530,7 miliar. Kontribusi sektor ini semakin meningkat dari tahun ke tahun dan mengindikasikan tingkat minat yang semakin tinggi terhadap lapangan usaha peternakan serta mampu menyokong pembangunan perekonomian. Sektor peternakan unggas dengan hasil utama telur seperti telur puyuh merupakan sektor usaha peternakan yang saat ini banyak diminati karena dapat dilakukan dari skala rumah tangga sampai dengan skala besar.

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 lystyowati & Roospitarsi 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, termasuk diantaranya peternakan puyuh yang ada di Kabupaten Bogor.

Peternakan Puyuh Bintang Tiga merupakan salah satu perusahaan yang telah memanfaatkan adanya peluang usaha yang prospektif ini. Akan tetapi, masih terdapat keterbatasan untuk memanfaatkan peluang usaha yang ada secara maksimal. Keterbatasan tersebut berkaitan dengan masih rendahnya produksi sehingga perusahaan belum mampu memenuhi seluruh permintaan telur yang jumlahnya semakin berkembang. Keterbatasan tersebut menuntut perusahaan untuk mampu memanfaatkan peluang yang ada dan menciptakan strategi yang dapat menghasilkan kinerja yang baik untuk dapat memenangkan persaingan. Penerapan sebuah strategi pengembangan usaha yang tepat merupakan tuntutan bagi perusahaan agar mampu mengembangkan usaha di tengah peluang usaha yang prospektif dan dapat bertahan dari persaingan.

Dalam menjalankan usahanya, perusahaan memiliki permasalahan di penanganan tingkat produksi untuk dapat memenuhi permintaan pasar yang

---

<sup>1</sup> Pedoman Pembibitan Ternak. <http://www.disnakeswan-lampung.go.id>. [20 Januari 2009]

dihadapi perusahaan. Tingkat produksi yang dimiliki PPBT saat ini dinilai masih belum mampu menjangkau pasar sesuai visi perusahaan karena tingkat produktivitasnya masih rendah. Saat ini PPBT memiliki jumlah puyuh sebanyak 10.241 ekor puyuh dan memiliki tingkat produktivitas sebesar 6065,27 per hari. Tingkat produksi PPBT selama tahun 2008 dan 2009 yakni berkisar antara 5,16 peti dan 5,05 peti per hari.

Adanya peningkatan permintaan yang belum diimbangi dengan produktivitas perusahaan, keterbatasan keterampilan karyawan, keterbatasan permodalan, dan adanya persaingan, menuntut Peternakan Puyuh Bintang Tiga untuk memiliki strategi pengembangan usaha yang tepat agar usaha yang dijalankan dapat terus berkembang, memiliki keunggulan yang berkelanjutan dan dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal.

Agar dapat menyusun suatu strategi pengembangan usaha yang tepat, perusahaan harus mampu mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan perusahaan yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan dalam merumuskan strategi pengembangan usaha. Analisis lingkungan yang meliputi lingkungan internal dan eksternal ini bertujuan untuk mengetahui apakah perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan yang dimiliki, meminimumkan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, memanfaatkan peluang yang dimiliki oleh perusahaan dan mengantisipasi ancaman yang muncul dari lingkungan eksternal yang dihadapi oleh perusahaan. Berdasarkan kendala internal yang dimiliki dan kendala eksternal yang dihadapi perusahaan, maka permasalahan yang akan dianalisis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Faktor eksternal apa saja yang menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan serta faktor internal apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan Peternakan Puyuh Bintang Tiga?
2. Strategi alternatif seperti apa yang sesuai dan dapat dilakukan oleh Peternakan Puyuh Bintang Tiga?

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisis faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman yang dihadapi Peternakan Puyuh Bintang Tiga serta faktor internal perusahaan yang menjadi kekuatan dan kelemahan Peternakan Puyuh Bintang Tiga
2. Merumuskan alternatif strategi dan menetapkan prioritas strategi pengembangan usaha dari hasil analisis internal dan eksternal perusahaan tersebut

## **LANDASAN TEORI**

### **Perumusan Strategi**

Menurut David, teknik formulasi strategi dapat diintegrasikan ke dalam tiga tahap kerangka pengambilan keputusan yaitu tahap pengumpulan input (*input*

*stage*), tahap pencocokan (*the decision stage*), dan tahap penetapan strategi (*matching stage*).

Pada tahap input, digunakan matriks evaluasi faktor eksternal dan matriks evaluasi faktor internal. Pada tahap pencocokan digunakan matriks *stength-weakness-opportunities-threats* (SWOT) dan matriks *Internal External* (IE). Pada tahap keputusan digunakan matriks *Quantitative Strategic Planning* (QSP).

### **Analisis Lingkungan Internal**

Analisis internal menjadi dasar yang penting pada proses para perencanaan strategis untuk menentukan dimana perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan sehingga perusahaan dapat memanfaatkan peluang dengan cara yang efektif dan dapat menghadapi ancaman di dalam lingkungan. (David 2006).

### **Analisis Lingkungan Eksternal**

Analisis eksternal merupakan kegiatan mengidentifikasi lingkungan eksternal perusahaan mencakup ancaman dan peluang utama yang dihadapi perusahaan sehingga pihak perusahaan mampu memformulasikan strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang dan menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman (David 2006).

Lingkungan eksternal terdiri dari ekonomi, sosial budaya, demografi, hukum dan politik, sedangkan lingkungan industri terdiri dari pendatang baru, produk pengganti, pembeli, pemasok dan pesaing.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian dilakukan di Peternakan Puyuh Bintang Tiga yang terletak di Desa Situ Ilir Kecamatan Cibungbulang Kabupaten Bogor. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Perusahaan Telur Puyuh Bintang Tiga merupakan salah satu perusahaan penghasil telur puyuh di Kabupaten Bogor dan berencana untuk mengembangkan usahanya. Perusahaan Telur Puyuh Bintang Tiga mengalami kendala pada kapasitas produksi yang belum mampu memenuhi permintaan yang dihadapi perusahaan sehingga diperlukan strategi pengembangan usaha untuk menciptakan kekuatan persaingan. Pengumpulan data dan penelitian dilakukan pada Maret-Mei 2009.

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, baik kualitatif maupun kuantitatif. Data primer diperoleh melalui observasi di lapangan, wawancara, dan pengisian kuesioner oleh responden terpilih. Data sekunder diperoleh dari data-data perusahaan, artikel atau literatur yang terkait dengan topik penelitian ini, serta instansi-instansi terkait yang berhubungan dengan penelitian yang akan dikaji, misalnya BPS Nasional, BPS Bogor, serta Disnak Bogor.

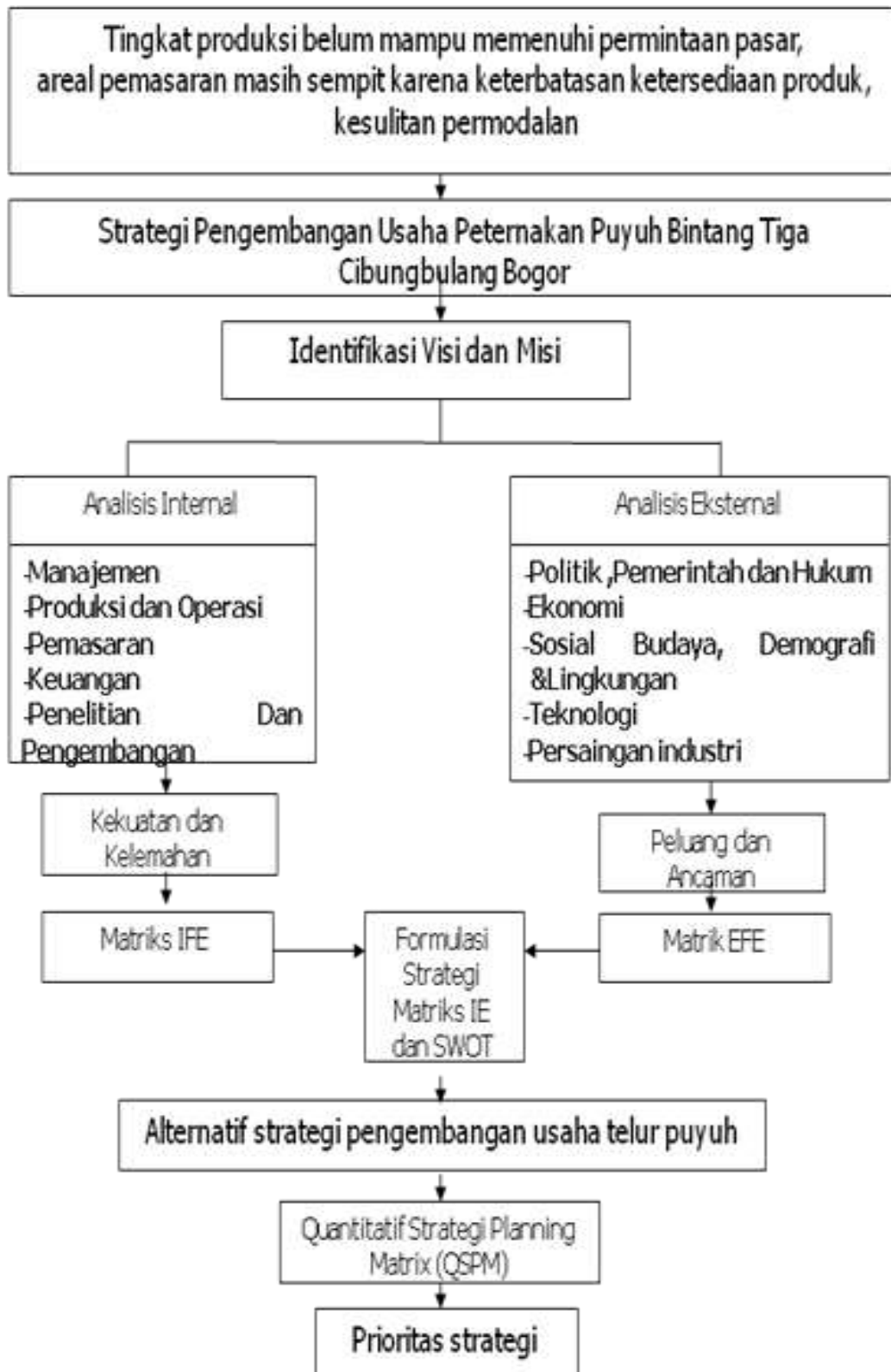
Metode pengolahan dan analisis data terdiri dari analisis deskriptif, dan analisis lingkungan perusahaan melalui analisis tiga tahap formulasi strategi. Alat bantu analisis yang digunakan untuk merumuskan strategi adalah matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, analisis SWOT, dan matriks QSP (QSPM).

## **KERANGKA PEMIKIRAN OPERASIONAL**

Potensi untuk mengembangkan puyuh belum dapat direspon secara maksimal oleh Peternakan Puyuh Bintang Tiga karena adanya beberapa masalah dalam perkembangannya. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan adalah tingkat produksi yang belum mampu memenuhi seluruh permintaan pasar, keterbatasan modal untuk pengembangan usaha dan areal pemasaran yang masih sempit karena keterbatasan ketersediaan produk. Dengan adanya masalah tersebut, dan untuk menghadapi persaingan maka perlu dirumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk perusahaan.

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, sosial-budaya, demografi dan lingkungan serta persaingan industri. Analisis lingkungan internal mencakup pemasaran keuangan, produksi dan operasi, manajemen serta penelitian dan pengembangan.

Alternatif-alternatif strategi Peternakan Puyuh Bintang Tiga dapat diperoleh melalui matriks *External Factor Evaluation* (EFE) dan *Internal Faktor Evaluation* (IFE). Selanjutnya menggunakan matriks Internal Eksternal (IE) dan matriks *Strong-Weakness-Opportunities-Threats* untuk merumuskan alternatif strategi. Hasil dari matriks IE kemudian diintegrasikan dengan matriks SWOT. Untuk menentukan prioritas strategi pengembangan usaha, dapat dilakukan melalui analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Berdasarkan uraian tersebut, alur operasional dalam gambar dapat dilihat pada Gambar 5.



**Gambar 1.** Bagan Kerangka Pemikiran Operasional

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut hasil perhitungan pada keseluruhan nilai pembobotan, PPBT memberikan respon terhadap kekuatan dan kelemahan yang ada. Total skor faktor internal untuk usaha telur puyuh adalah 2,573 (Tabel 1). Hal ini menggambarkan posisi rata-rata dimana PPBT mampu memanfaatkan kekuatan untuk mengurangi kelemahan yang dimilikinya. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama yang dimiliki PPBT adalah pemimpin perusahaan yang berwawasan sesuai bidang dan berjiwa wirausaha dengan skor 0,326. Pemimpin perusahaan yang memiliki wawasan dalam bidang peternakan puyuh dan memiliki jiwa wirausaha merupakan kekuatan penting yang menjadi salah satu modal untuk memanfaatkan peluang usaha dan mengembangkan usaha ditengah persaingan yang ada. Kekuatan utama ini sangat dibutuhkan dalam dinamika bisnis dan karakteristik budidaya puyuh yang sensitif terhadap penanganan budidaya. Karakteristik pemimpin pada PPBT yang memiliki motif usaha yang kuat, pengetahuan tatacara beternak puyuh yang benar, dan pengetahuan aspek pemasaran untuk produk yang dihasilkan oleh puyuh, telah menunjang perencanaan dan pengembangan usaha yang dijalani. Motif usaha yang kuat yang dimiliki pemimpin perusahaan digambarkan dengan adanya kejelasan visi perusahaan, berdaya tahan /ulet, berani mengambil resiko, bertanggung jawab dan memiliki kemampuan mencapai visi tersebut melalui latar belakang pendidikan dan pengalaman yang dimiliki. Karakteristik pemimpin yang dimiliki perusahaan sangat penting untuk dipertahankan guna mencapai visi dan tujuan perusahaan.

Faktor internal yang menjadi kelemahan utama berdasarkan skor terendah adalah kapasitas produksi yang belum mampu memenuhi permintaan pasar dengan bobot skor 0,064. Dengan produksi yang masih rendah, PPBT belum mampu memenuhi semua permintaan yang datang langsung ke perusahaan. selain itu, terbatasnya kapasitas produksi yang dimiliki menyebabkan keterbatasan wilayah pemasaran produk akibat belum tersedianya produk untuk pasar yang lebih luas. Kelemahan ini menjadi salah satu keterbatasan PPBT dalam memanfaatkan peluang usaha yang prospektif yang ditunjukkan oleh permintaan yang terus meningkat terhadap telur puyuh.

Menurut hasil perhitungan berdasarkan penilaian responden terhadap faktor kunci eksternal perusahaan, di dapatkan total skor rata-rata EFE 2,936 (Tabel 2). Hal ini mengindikasikan bahwa posisi perusahaan saat ini memiliki faktor yang tergolong tinggi untuk merespon peluang yang ada dan mampu mengurangi ancaman yang di hadapi perusahaan.

Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang utama berdasarkan urutan skor bobot tertinggi adalah meningkatnya permintaan dengan skor total 0,358. Permintaan yang semakin meningkat merupakan indikasi yang baik bagi upaya pencapaian misi dan visi perusahaan dalam pengembangan usaha. Meningkatnya permintaan terhadap konsumsi telur puyuh dapat dilihat dari peningkatan konsumsi rata-rata perkapita seminggu telur puyuh pada dua tahun terakhir (2006,2007) serta permintaan yang datang langsung dan dicatat oleh manajer PPBT.

Ancaman terbesar bagi PPBT adalah merebaknya penyakit dengan bobot skor 0,348. Terjangkitnya puyuh oleh berbagai penyakit dapat menurunkan tingkat produksi perusahaan. Kondisi ini dapat mengancam kelangsungan usaha terutama terhadap upaya menyajikan pelayanan yang baik pada konsumen dengan memenuhi tuntutan permintaan konsumen dan mengupayakan kontinuitas produk.

Matriks IE diperoleh dari hasil matriks EFE dan IFE. Nilai rata-rata EFE sebesar 2,936 dan IFE sebesar 2,573 sehingga menempatkan PPBT pada sel V (Gambar 6). Strategi yang sebaiknya diambil PPBT ini adalah strategi jaga pertahankan yang umumnya dilakukan melalui strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Strategi penetrasi pasar merupakan pencarian pangsa pasar yang lebih besar atau peningkatan pangsa pasar produk atau jasa yang sudah ada melalui peningkatan usaha pemasaran. Sedangkan pengembangan produk dapat dilakukan dengan memperbaiki atribut atau melengkapi produk atau menghasilkan produk baru.

Berbagai alternatif strategi dapat dirumuskan berdasarkan model analisis matriks SWOT. Keunggulan dari penggunaan model ini adalah mudah memformulasikan strategi berdasarkan gabungan faktor eksternal dan internal. Strategi utama yang dapat disarankan terdapat empat macam, yaitu: strategi SO, ST, WO, dan WT. Analisis ini menggunakan data yang telah diperoleh dari matriks EFE dan IFE di atas.

Alternatif strategi dari matriks SWOT (Tabel 3) yang dapat dihasilkan antara lain:

- Strategi 1 : Mempertahankan harga jual produk yang bersaing dan mempertahankan kualitas produk serta pelayanan yang baik kepada konsumen.
- Strategi 2 : Menjalin kerjasama dengan perbankan untuk dapat meningkatkan kapasitas produksi perusahaan melalui penambahan kandang dan induk puyuh petelur dalam rangka memanfaatkan permintaan potensial.
- Strategi 3 : Meningkatkan upaya pemasaran produk melalui kegiatan promosi dan memberikan identitas produk dengan pemberian merk pada kemasan dus dan peti.
- Strategi 4 : Meningkatkan kontrol kepada peternak mitra dengan membuat kontrak tertulis mengenai standar produk untuk meningkatkan kualitas telur yang dihasilkan mitra.
- Strategi 5 : Melakukan upaya pencegahan penyakit dan mengelola limbah serta kotoran puyuh dan meningkatkan keamanan di lingkungan peternakan.
- Strategi 6 : Menjaga hubungan baik dengan pelanggan/konsumen, pemasok, mitra, dan warga lingkungan sekitar.



Berdasarkan hasil penilaian dari matriks QSP (Tabel 4), maka diperoleh urutan strategi dari yang nilai TAS nya paling tinggi hingga paling rendah. Dari urutan tersebut dapat dihasilkan strategi yang paling menarik untuk diimplementasikan PPBT. Perumusan strategi ini hanya sampai tahap formulasi strategi. Adapun urutan strategi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Mempertahankan harga jual produk yang bersaing dan mempertahankan kualitas produk serta pelayanan yang baik kepada konsumen (Strategi 1) dengan TAS 5,478.
2. Menjalinkan kerjasama dengan perbankan untuk dapat meningkatkan kapasitas produksi perusahaan melalui penambahan kandang dan induk puyuh petelur dalam rangka memanfaatkan permintaan potensial (Strategi 2) dengan TAS 4,690.
3. Meningkatkan upaya pemasaran produk melalui kegiatan promosi dan memberikan identitas produk dengan pemberian merk pada kemasan dus dan peti (Strategi 3) dengan TAS 4,593.
4. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan/konsumen, pemasok, mitra, dan warga lingkungan sekitar (Strategi 6) dengan TAS 4,469.
5. Meningkatkan kontrol kepada peternak mitra dengan membuat kontrak tertulis mengenai standar produk untuk meningkatkan kualitas telur yang dihasilkan mitra (Strategi 4) dengan TAS 4,349.
6. Melakukan upaya pencegahan penyakit dan mengelola limbah serta kotoran puyuh dan meningkatkan keamanan di lingkungan peternakan (Strategi 5) dengan TAS 4,002.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Dari hasil penelitian dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal, maka dapat diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari PPBT. Kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh PPBT adalah pemimpin perusahaan yang berwawasan sesuai bidang dan berjiwa wirausaha, adanya perijinan usaha, adanya pelayanan yang baik dari perusahaan (loyalitas pelanggan), letak perusahaan dekat pasar, kualitas produk yang baik, harga jual produk lebih rendah dari pesaing, memiliki unit produksi pakan sendiri, dan adanya saluran distribusi langsung perusahaan. Adapun kelemahannya adalah kapasitas produksi belum dapat memenuhi permintaan pasar, tidak adanya labelisasi kemasan, modal usaha terbatas, kurangnya kontrol terhadap standar produk yang berasal dari mitra, kegiatan promosi perusahaan masih sederhana, kualitas keterampilan karyawan masih rendah, dan fasilitas produksi untuk menunjang kegiatan perusahaan masih sederhana. Peluang yang dihadapi

PPBT yakni meliputi permintaan produk yang semakin meningkat, ketersediaan bahan baku, kebijakan pemerintah mengenai penurunan BBM dan Program KUR, pertumbuhan ekonomi positif, pertumbuhan penduduk, meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan, dan perkembangan teknologi. Adapun ancaman yang ada meliputi merebaknya penyakit puyuh, perubahan cuaca yang tidak menentu, adanya persaingan industri, keamanan lingkungan sekitar perusahaan, dan ancaman pendatang baru.

2. Berdasarkan hasil analisis matriks IFE dan EFE, PPBT berada pada sel V (2,573 : 2,936 ). Dengan demikian jenis strategi yang tepat untuk dilaksanakan adalah strategi pertahankan dan pelihara berupa penetrasi pasar dan pengembangan produk. Berdasarkan analisis SWOT, alternatif strategi yang dapat diterapkan PPBT adalah mempertahankan harga jual produk yang bersaing dan mempertahankan kualitas produk serta pelayanan yang baik kepada konsumen, menjalin kerjasama dengan perbankan untuk dapat meningkatkan kapasitas produksi perusahaan melalui penambahan kandang dan induk puyuh petelur dalam rangka memanfaatkan permintaan potensial, meningkatkan kontrol kepada peternak mitra dengan membuat kontrak tertulis mengenai standar produk untuk meningkatkan kualitas telur yang dihasilkan mitra, meningkatkan upaya pemasaran produk melalui kegiatan promosi dan memberikan identitas produk dengan pemberian merek pada kemasan dus dan peti, melakukan upaya pencegahan penyakit dan mengelola limbah serta kotoran puyuh dan meningkatkan keamanan di lingkungan peternakan dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan/konsumen, pemasok, mitra, dan warga lingkungan sekitar. Berdasarkan analisis Matiks QSP (*Quantitative Strategic Planning*), strategi terbaik yang dapat dilaksanakan oleh PPBT adalah mempertahankan harga jual produk yang bersaing dan mempertahankan kualitas produk serta pelayanan yang baik kepada konsumen.

## **Saran**

1. PPBT dapat mengimplementasikan strategi yang direkomendasikan dengan memprioritaskan strategi pengembangan usaha pada mempertahankan harga jual produk yang bersaing dan mempertahankan kualitas produk serta pelayanan yang baik kepada konsumen, serta menambah jumlah populasi ternak untuk memanfaatkan adanya pasar potensial.
2. Meskipun bahan baku untuk operasional usaha telah tersedia, namun hendaknya PPBT menjalin kerjasama pemasok untuk menjamin kontinuitas produk dan kepastian spesifikasi bahan baku yang dapat menunjang kontinuitas produksi dan menghemat biaya pencarian bahan baku.
3. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai kontrak kerjasama atau pola kemitraan yang efektif antara PPBT dengan pemasok bahan baku dan mitranya.

## DAFTAR PUSTAKA

- [BPS] Badan Pusat Statistik. Statistik Indonesia 2008. Jakarta  
\_\_\_\_\_ Bogor dalam Angka 2008. Bogor
- David FR. 2006. *Manajemen Strategis*. Sulistio P dan Mahardika H, penerjemah;  
Rahoyo S, editor; Edisi Sepuluh. Jakarta: Salemba Empat. Terjemahan  
dari: *Strategic Management "Concepts and Cases, 10<sup>th</sup> ed"*.
- Listiyowati E, Roosпитasari K. 2007. *Puyuh Tata Laksana Budi Daya Secara  
Komersial*. Edisi Revisi. Jakarta: Penebar Swadaya
- Porter ME. 1991. *Strategi Bersaing : Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*.  
Maulana A, penerjemah; Hutauruk G, editor; Jakarta: Erlangga.  
Terjemahan dari: *Competitive Strategy*

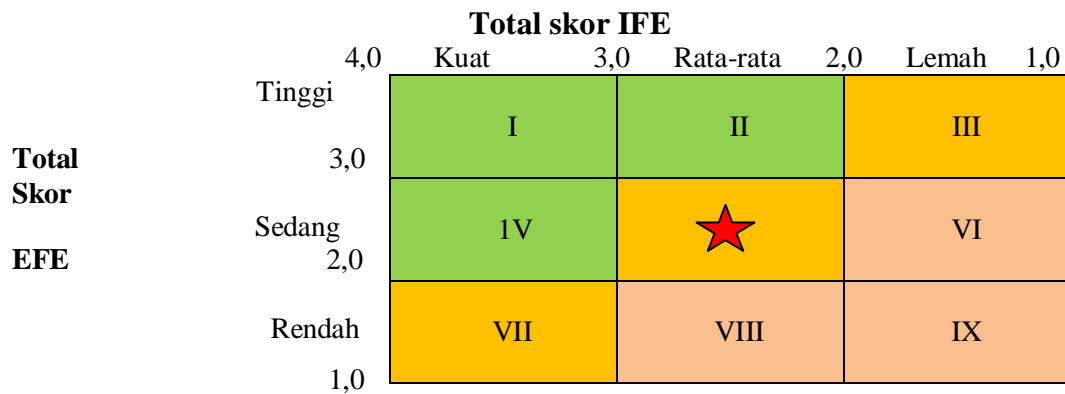
## LAMPIRAN

**Tabel 1.** Matriks IFE PPBT

No	Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot Rata-Rata	Rating Rata-rata	Skor Total
<b>Kekuatan</b>				
1.	Kualitas produk yang baik	0,067	3,333	0,223
2.	Letak perusahaan dekat dengan pasar	0,053	4,000	0,213
3.	Harga jual produk lebih rendah dari pesaing	0,062	3,333	0,206
4.	Adanya saluran distribusi langsung perusahaan	0,057	3,333	0,189
5.	Adanya pelayanan yang baik dari perusahaan (Loyalitas Pelanggan)	0,068	4,000	0,271
6.	<b>Pemimpin perusahaan yang berwawasan sesuai bidang dan berjiwa wirausaha</b>	<b>0,082</b>	<b>4,000</b>	<b>0,326</b>
7.	Memiliki unit produksi pakan sendiri	0,060	3,333	0,199
8.	Adanya perijinan usaha	0,076	4,000	0,304
<b>Total Kekuatan</b>				<b>1,931</b>
<b>Kelemahan</b>				
1.	Fasilitas produksi	0,066	1,667	0,110
2.	Kurangnya kontrol terhadap standar produk yang dihasilkan mitra	0,048	2,000	0,096
3.	Kualitas keterampilan karyawan masih rendah	0,062	1,667	0,103
4.	Modal usaha terbatas	0,084	1,000	0,084
5.	<b>Kapasitas produksi belum mampu memenuhi permintaan pasar</b>	<b>0,064</b>	<b>1,000</b>	<b>0,064</b>
6.	Tidak adanya labelisasi kemasan	0,038	2,000	0,076
7.	Kegiatan promosi masih sederhana	0,041	2,000	0,109
<b>Total Kelemahan</b>				<b>0,642</b>

Tabel II. Matriks EFE PPBT

No	Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot Rata-Rata	Rating Rata-rata	Skor Total
<b>Peluang</b>				
1.	Ketersediaan bahan baku	0,086	3,667	0,315
2.	Kebijakan Pemerintah mengenai penurunan BBM dan program KUR	0,073	4,000	0,292
3.	Pertumbuhan penduduk	0,073	3,667	0,267
4.	Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya kesehatan	0,069	2,000	0,139
5.	<b>Permintaan produk yang semakin meningkat</b>	<b>0,089</b>	<b>4,000</b>	<b>0,358</b>
6.	Pertumbuhan ekonomi positif	0,080	3,000	0,242
7.	Perkembangan teknologi	0,058	2,000	0,116
<b>Total Peluang</b>				1,729
<b>Ancaman</b>				
1.	Perubahan cuaca yang tidak menentu	0,103	2,667	0,274
2.	Kemaman lingkungan sekitar	0,086	2,000	0,171
3.	<b>Merebaknya penyakit puyuh</b>	<b>0,116</b>	<b>3,000</b>	<b>0,348</b>
4.	Adanya persaingan industri	0,084	3,000	0,253
5.	Ancaman pendatang baru	0,081	2,000	0,161
<b>Total Ancaman</b>				1,207



Gambar 6. Matriks IE PPBT

**Tabel 3. Matriks SWOT PPBT**

	<p><b>Kekuatan (<i>Strengths-S</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemimpin yang berwawasan sesuai bidang dan berjiwa wirausaha (S1)</li> <li>2. Adanya perijinan usaha (S2)</li> <li>3. Adanya pelayanan yang baik dari perusahaan (Loyalitas Pelanggan) (S3)</li> <li>4. Kualitas Produk yang baik (S4)</li> <li>5. Letak perusahaan dekat pasar (S5)</li> <li>6. Harga Jual produk lebih rendah dari pesaing (S6)</li> <li>7. Memiliki unit produksi pakan sendiri. (S7)</li> <li>8. Adanya saluran distribusi langsung oleh perusahaan (S8)</li> </ol>	<p><b>Kelemahan (<i>weaknesses-W</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas produksi belum memenuhi permintaan pasar (W1)</li> <li>2. Tidak adanya labelisasi kemasan. (W2)</li> <li>3. Modal usaha terbatas (W3)</li> <li>4. Kurangnya kontrol terhadap standar produk yang dihasilkan mitra. (W4)</li> <li>5. Kualitas keterampilan karyawan masih rendah (W5)</li> <li>6. Kegiatan promosi perusahaan masih sederhana (W6)</li> <li>7. Fasilitas produksi masih sederhana(W7)</li> </ol>
<p><b>Peluang (<i>Opportunities-O</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan produk yang semakin meningkat (O1)</li> <li>2. Ketersediaan bahan baku (O2)</li> <li>3. Kebijakan Pemerintah mengenai penurunan BBM dan program KUR (O3)</li> <li>4. Pertumbuhan penduduk (O4)</li> <li>5. Pertumbuhan ekonomi positif (O5)</li> <li>6. Semakin meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya kesehatan (O6)</li> <li>7. Perkembangan teknologi (O7)</li> </ol>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <p>S1=Mempertahankan harga jual produk yang bersaing dan mempertahankan kualitas produk serta pelayanan yang baik kepada konsumen (S1,S2, S3, S4, S5, S7, S8, O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7)</p>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <p>S2=Menjalin kerjasama dengan perbankan untuk dapat meningkatkan kapasitas produksi perusahaan melalui penambahan kandang dan induk puyuh petelur dalam rangka memanfaatkan permintaan potensial. (W1, W3, W5, W7, O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7)</p> <p>S3=Meningkatkan upaya pemasaran produk melalui kegiatan promosi dan memberikan identitas produk dengan pemberian merk pada kemasan dus dan peti. (W2, W6, O1, O4, O5, O6, O7,)</p> <p>S4=Meningkatkan kontrol kepada peternak mitra dengan membuat kontrak tertulis mengenai standar produk untuk meningkatkan kualitas telur yang dihasilkan mitra(W4, O1, O7, )</p>
<p><b>Ancaman (<i>Threats-T</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Merebaknya penyakit puyuh (T1)</li> <li>2. Perubahan cuaca yang tidak menentu (T2)</li> <li>3. Adanya persaingan industri (T3)</li> <li>4. Kemanan lingkungan sekitar (T4)</li> <li>5. Ancaman pendatang baru (T5)</li> </ol>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <p>S5=Melakukan upaya pencegahan penyakit dan mengelola limbah serta kotoran puyuh dan meningkatkan keamanan di lingkungan peternakan (S1, S2, T1, T2, T4 )</p>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <p>S6=Menjaga hubungan baik dengan pelanggan/konsumen, pemasok, mitra, dan warga lingkungan sekitar (T3,T4,T5,W1,W4)</p>

**Tabel 4. Hasil Matriks QSP**

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi													
		Strategi I		Strategi II		Strategi III		Strategi IV		Strategi V		Strategi VI		Strategi VII	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan 1	0.082	4	0.326	3.667	0.299	3.667	0.299	4	0.326	3.333	0.272	3.667	0.299	3.667	0.299
Kekuatan 2	0.076	2.667	0.203	2	0.152	1.667	0.127	2.667	0.203	2.667	0.203	4	0.304	1.667	0.127
Kekuatan 3	0.068	3.667	0.248	0.333	0.023	2.667	0.181	3	0.203	3	0.203	2.333	0.158	3.333	0.226
Kekuatan 4	0.053	3.667	0.195	0.333	0.018	0.333	0.018	1.333	0.071	1	0.053	1.667	0.089	2.667	0.142
Kekuatan 5	0.067	4	0.268	3	0.201	3.667	0.246	2.667	0.179	3.667	0.246	2.667	0.179	3.667	0.246
Kekuatan 6	0.062	3.667	0.228	0.333	0.021	2.333	0.145	2.667	0.166	3.333	0.207	2.333	0.145	3.333	0.207
Kekuatan 7	0.06	3	0.181	1	0.06	4	0.241	0.667	0.04	0.333	0.02	2	0.12	2.667	0.16
Kekuatan 8	0.057	3	0.17	0.333	0.019	1.667	0.095	1.333	0.076	0.667	0.038	1.333	0.076	3	0.17
Kelemahan 1	0.064	3	0.191	3	0.191	2.333	0.148	4	0.255	1.333	0.085	3.333	0.212	3.667	0.233
Kelemahan 2	0.032	2.667	0.087	0.333	0.011	0.667	0.022	1	0.032	3.667	0.119	2.667	0.087	1.667	0.054
Kelemahan 3	0.041	3.667	0.151	2.667	0.11	3	0.123	4	0.164	3.333	0.137	4	0.164	3.333	0.137
Kelemahan 4	0.084	3	0.251	0.333	0.028	0.667	0.056	3	0.251	2.333	0.195	1.333	0.112	1.667	0.139
Kelemahan 5	0.048	3	0.143	1	0.048	1	0.048	1.333	0.064	3	0.143	2	0.096	3	0.143
Kelemahan 6	0.062	3.333	0.205	3	0.185	3.667	0.226	3.667	0.226	2.333	0.144	1.333	0.082	3	0.185
Kelemahan 7	0.066	3.333	0.221	3	0.199	3.333	0.221	3.667	0.243	1.333	0.089	3	0.199	3.333	0.221
Kelemahan 8	0.071	3.667	0.261	3	0.214	3.333	0.237	3.333	0.237	3	0.214	3.667	0.261	3.667	0.261
Peluang 1	0.09	3.333	0.298	2.667	0.239	3	0.269	3.667	0.328	2.667	0.239	3.667	0.328	3.333	0.298
Peluang 2	0.086	3.667	0.314	3.333	0.286	3.667	0.314	3.667	0.314	1.333	0.114	2	0.172	3.333	0.286
Peluang 3	0.073	2.667	0.195	1	0.073	2.667	0.195	1.333	0.098	1	0.073	1	0.073	2	0.146
Peluang 4	0.081	3	0.242	1.667	0.135	2.333	0.188	2.667	0.215	2.667	0.215	2.667	0.215	2.333	0.188
Peluang 5	0.073	2.333	0.171	1.333	0.098	1.667	0.122	2	0.146	2.333	0.171	2	0.146	2	0.146
Peluang 6	0.069	2.667	0.185	2.333	0.162	1.333	0.092	2	0.139	2.333	0.162	1.333	0.092	1.667	0.116
Peluang 7	0.058	3	0.174	3.333	0.193	3.333	0.193	3.333	0.193	3.667	0.213	2.333	0.135	3.333	0.193
Ancaman 1	0.116	4	0.464	4	0.464	2	0.232	3	0.348	0.333	0.039	1.667	0.193	3	0.348
Ancaman 2	0.103	2.333	0.241	3	0.31	1	0.103	2.333	0.241	0.333	0.034	1	0.103	1.667	0.172
Ancaman 3	0.084	2.667	0.225	2.667	0.225	3.333	0.282	3.667	0.31	3.667	0.31	3.333	0.282	3.333	0.282
Ancaman 4	0.086	2.667	0.229	2.333	0.2	0.333	0.029	1	0.086	1.667	0.143	0.333	0.029	1.667	0.143
Ancaman 5	0.081	2.667	0.215	0.667	0.054	1.667	0.134	3.333	0.269	3	0.242	2.333	0.188	3	0.242
			6.284		4.215		4.586		5.424		4.322		4.541		5.513