

**ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
TERNAK KALKUN MITRA ALAM DI DESA SUKOHARJO I
KABUPATEN PRINGSEWU**

(Skripsi)

Oleh

Adelia Rizky



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2016**

ABSTRACT

BUSINESS ANALYSIS AND STRATEGIC DEVELOPMENT OF MITRA ALAM TURKEY FARM IN THE VILLAGE OF SUKOHARJO I PRINGSEWU DISTRICT

By

Adelia Rizky

This research aims to analyze business activities and strategic development of Mitra Alam turkey farm in the Village of Sukoharjo I Pringsewu District. This research uses a case study method, with descriptive data analysis by applying the formulation of economic evaluations which is revenue, Break Even Point (BEP), R/C ratio and SWOT analysis. These results indicate that turkey farm of Mitra Alam is potential to be developed. The position of Mitra Alam turkey farm is in quadrant II which include disversification area. The priorities strategic for Mitra Alam turkey farm are develop quality product by following the coach and business training to develop turkey breeding in other places, using advanced technologies to increase the quality and quantity according to the preference of people consume high nutritious product, hire a professional animal husbandry to keep the quality so people know the benefits of turkeys.

Keyword : strategic development, SWOT analysis, turkey farm

ABSTRAK

ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TERNAK KALKUN MITRA ALAM DI DESA SUKOHARJO I KABUPATEN PRINGSEWU

Oleh

Adelia Rizky

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kegiatan usaha dan strategi pengembangan ternak kalkun Mitra Alam di Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus, dengan analisis data deskriptif yang mengaplikasikan formulasi evaluasi ekonomi yaitu pendapatan, analisis titik impas (BEP), R/C rasio, dan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha ternak kalkun Mitra Alam berpotensi untuk dikembangkan. Posisi bisnis usaha ternak kalkun Mitra Alam berada pada kuadran II yang termasuk ke dalam area diversifikasi. Strategi prioritas usaha ternak kalkun Mitra Alam yaitu meningkatkan kualitas produk kalkun dengan mengikuti pembinaan dan pelatihan usaha beternak kalkun di berbagai tempat, memanfaatkan kemajuan teknologi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas berdasarkan preferensi masyarakat mengonsumsi produk bergizi tinggi, dan mempekerjakan seorang profesional di bidang peternakan untuk menjaga kualitas sehingga masyarakat mengetahui manfaat dari kalkun.

Kata Kunci : analisis SWOT, strategi pengembangan, usaha ternak kalkun..

**ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
TERNAK KALKUN MITRA ALAM DI DESA SUKOHARJO I
KABUPATEN PRINGSEWU**

Oleh

ADELIA RIZKY

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA PERTANIAN

pada

Jurusan Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Lampung



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2016**

**Judul : ANALISIS USAHA DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN TERNAK KALKUN
MITRA ALAM DI DESA SUKOHARJO I
KABUPATEN PRINGSEWU**

Nama : Adelia Rizky

No. Pokok Mahasiswa : 1214131002

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian



1. Komisi Pembimbing

Dr. Ir. Dwi Haryono, M.S.
NIP. 19611225 198703 1 005

Ir. Eka Kasymir, M.Si.
NIP. 19630618 198803 1 003

2. Ketua Jurusan Agribisnis

Dr. Ir. Fembriarti Erry Prasmatiwi, M.P.
NIP. 19630203 198902 2 001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

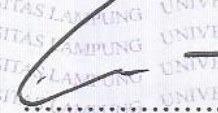
Ketua

: Dr. Ir. Dwi Haryono, M.S.



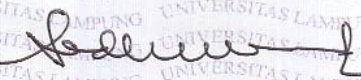
Sekretaris

: Ir. Eka Kasymir, M.Si



Penguji

Bukan Pembimbing : Dr. Ir. Sudharma Widjaya, M.S.



2. Dekan Fakultas Pertanian



Prof. Dr. Ir. Irwan Sukri Banuwa, M.Si

NIP. 19611020 198603 1 002



Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 17 Juni 2016

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Bandar Lampung tanggal 20 April 1994 dari pasangan Bapak Ahdi Asmawi B.E dan Ibu Isnaini Laila A.md Keb. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara.

Penulis menempuh pendidikan dasar di SD Al-Azhar 1 Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2006. Pendidikan tingkat pertama ditempuh di SMP Negeri 1 Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2009. Kemudian melanjutkan pendidikan tingkat atas di MAN 1 Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2012.

Pada tahun 2012, penulis diterima sebagai mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung melalui jalur SMPTN. Selama menjalani pendidikan di Jurusan Agribisnis, penulis mendapat kepercayaan menjadi asisten dosen mata kuliah Landasan Perdagangan Internasional dan Ekonomi Makro pada semester ganjil tahun ajaran 2015/2016, asisten dosen mata kuliah Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan pada semester genap tahun ajaran 2015/2016. Penulis melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Sukamaju Kecamatan Ulu Belu Kabupaten Tanggamus pada Tahun 2015 dan melakukan Praktik Umum (PU) di Kelompok Mekar Tani Jaya Desa Cibodas Kecamatan

Lembang Kabupaten Bandung Barat pada Tahun 2015. Penulis memiliki pengalaman berorganisasi di Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (Himaseperta) Fakultas Pertanian Universitas Lampung sebagai anggota Bidang III (Pengembangan Akademik dan Profesi) dan menjadi Duta Pertanian Tahun 2014.

SANWACANA

Assalammu'alaikum Wr. Wb. Bismillahirrohmannirrahim,
Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT, atas segala rahmat dan hidayahNYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat beiring salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang selalu kita nantikan syafaatnya di hari akhir kelak.

Banyak pihak yang telah memberikan bimbingan, dukungan, nasehat, doa serta saran-saran yang membangun dalam penyelesaian skripsi yang berjudul "**Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Ternak Kalkun Mitra Alam di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu**". Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Ir. Dwi Haryono, M.S., selaku Dosen Pembimbing Pertama atas kesediaan menjadi pembimbing yang senantiasa memberikan arahan, dukungan, nasihat, kesabaran serta ketulusan hati sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
2. Ir. Eka Kasymir, M.Si., selaku Pembimbing Kedua atas kesediaan menjadi pembimbing yang selalu memberi masukan, nasihat, semangat, kesabaran serta kebaikan hati dalam membimbing penulis hingga skripsi ini dapat diselesaikan.

3. Dr. Ir. Sudharma Widjaya, M.S., selaku Pembahas/Penguji Skripsi ini atas saran, nasihat arahan, dan bantuan yang telah diberikan.
4. Dr. Ir. Sumaryo Gs, M.Si., sebagai Dosen Pembimbing Akademik
5. Dr. Ir. Fembriarti Erry Prasmatiwi, M.P., selaku Ketua Jurusan Agribisnis.
6. Prof. Dr. Ir. Irwan Sukri Banuwa, M.Si., selaku Dekan Fakultas Pertanian.
7. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian yang telah memberikan ilmu bermanfaat dan semua Karyawan di Jurusan Agribisnis (Mbak Iin, Mbak Ayi, Mbak Fitri, Mas Kardi, Mas Buchori, dan Mas Boim) atas bantuan yang diberikan.
8. Bapak Ir. Bambang Cahyo Murat, Ibu Maria dan Tyas sebagai pemilik usahaternak kalkun Mitra Alam yang telah berkenan membantu hingga skripsi ini dapat selesai.
9. Teruntuk Kedua Orangtuaku Ayahanda Ahdi Aswawi B.E., dan Ibunda Isnaini Laila A.md. Keb., tercinta yang selalu memberikan ketulusan hati, kasih sayang, semangat dan nasihat serta mendoakanku. Terima kasih atas perjuangan dan kesabaran untuk membesarkan dan mendidikku.
10. Adik-adik kandungku tercantik Mia Oktasari dan Chairunnisa yang selalu menyayangiku, membantu, mendukung dan memberi motivasi untuk lulus tepat waktu.
11. Kakak Sepupuku dr. Aisyah Aditya Putri dan dr. Muhammad Maulana yang senantiasa memberi ketulusan dan kebaikan hati, membantu serta memberi semangat.
12. Anggi Setyawan S.P yang senantiasa, membantu, mendoakan, menyemangati, memberi masukan dan nasihat.

13. Sepupuku tersayang Mahira, Nafla, Naura, Naifa, Devi, Randika, Dini Gia, dan Hartami atas kebersamaan dan motivasi.
14. Terimakasih untuk sahabat-sahabat SMP dan SMAku, Selly, Febrina, Nurul, Mutia, Indah, Rizka, Redho, Fadilah, dan Aden atas dukungannya selama ini .
15. Terimakasih untuk sahabat seperjuangan Kuliah, Annisa Shabrina, Agnesya, Audina, Rahmawati Handayani atas kebersamaannya selama ini.
16. Rekan-rekan seperjuangan Agribisnis 2012, Ririn P, Windi, Syafri, Ening, Unyil, Paras, Yunai, Bedel, Cherli, Dewi, Dina, Desi, Febrina, Ega, Etta, Imung, Erni, Karina, Macipa, Mukti, Nadia, Made, Puspa, Ririn A, Rofiiqoh, Rizka, Santi, Sheila, Tiara, Tri Uli, Ulfah, Vani, Via, Yessi, Yolanda, Milna, Fitri, Ayu, Agus, Mita, Selvi, Bernadus, Muher, Rio, Riki, Fauzi, Riyan, Panji, Sofian, Ramon, Nuri, Ganefo, Yudhi, Imam, Mamong, Iqbal, Irpan, Harimurti, Syafri, Julaily, Tri N, Yudi, Fernaldi, dan teman-teman yang tidak disebutkan satu persatu, semoga kesuksesan selalu menyertai kita semua.
17. Kanda, Yunda, dan Adinda AGB angkatan 2009, 2010, 2011, 2013, 2014 dan 2015.

Semoga Allah SWT memberikan balasan kepada semua pihak atas bantuan yang telah diberikan dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat. Apabila terdapat kesalahan, penulis meminta maaf dan kepada Allah memohon ampun.

Bandar lampung,
Penulis,

Adelia Rizky

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	v
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	11
A. Tinjauan Pustaka.....	11
1. Konsep Agribisnis.....	11
2. Konsep Usaha Peternakan.....	13
3. Ternak Unggas dan Kalkun.....	13
4. Analisis Usaha.....	20
a. Biaya Produksi.....	20
b. Analisis Pendapatan Usahaternak.....	21
c. Penerimaan.....	22
d. Pengeluaran.....	23
e. Pengambilan Keputusan.....	23
5. Konsep Stategi Pengembangan.....	24
B. Penelitian Terdahulu Terkait Metodologi.....	39
C. Kerangka Pemikiran.....	43
III. METODE PENELITIAN	46
A. Metode Penelitian.....	46
B. Konsep Dasar dan Batasan Operasional.....	46
C. Lokasi Penelitian, Responden dan Waktu Penelitian.....	48
D. Metode Pengumpulan Data.....	48
E. Metode Analisis Data.....	49
1. Analisis Data Kuantitatif.....	49
2. Analisis Data Kualitatif.....	54

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	63
A. Keadaan Umum Kecamatan Sukoharjo.....	63
B. Keadaan Umum Desa Sukoharjo I Kecamatan Sukoharj.....	64
1. Keadaan Geografis.....	64
2. Keadaan Iklim.....	64
3. Keadaan Demografi.....	64
4. Sarana Umum.....	66
5. Keadaan Umum Peternakan Di Desa Sukoharjo I.....	67
C. Keadaan Umum Usahaternak Kalkun Mitra Alam Desa sukoharjo I Kecamatan Sukoharjo.....	68
1. Sejarah Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	68
2. Visi, Misi, dan Tujuan Usahaternak Kalkun Mitra Alam	69
3. Sarana Produksi Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	70
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	74
A. Karakteristik Umum Peternak Kalkun Mitra Alam.....	74
1. Karakteristik Umum Peternak Kalkun Mitra Alam.....	74
2. Karakteristik Responden Tenaga Kerja Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	75
3. Luas lahan dan Status Kepemilikan.....	76
4. Sarana Produksi Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	76
5. Sistem Manajemen Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	79
B. Proses Pembibitan dan Pembesaran Kalkun Mitra Alam.....	81
1. Pembibitan.....	82
2. Aspek Analisis Usaha Pembibitan Kalkun 1 Hari s.d 8 minggu.....	87
3. Pembesaran.....	92
4. Aspek Analisis Usaha Pembesaran Kalkun Jantan dan Kalkun Betina.....	96
C. Analisis Lingkungan Usaha.....	100
1. Faktor Internal.....	100
2. Faktor Eksternal.....	107
D. Strategi Pengembangan Analisis SWOT.....	116
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	120
DAFTAR PUSTAKA.....	122
LAMPIRAN.....	125

DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
1	Kontribusi Sektor Pertanian dalam Pembentukan PDB Indonesia 2011-2012.....	2
2	Produksi Daging Ruminansia dan Unggas Di Indonesia Dan Provinsi Lampung (Ton).....	4
3	Produksi Daging kalkun Di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu	7
4	Komponen Nutrisi Kalkun (100gr).....	15
5	Kerangka Matrik Faktor Strategi Internal untuk Kekuatan (<i>Strengths</i>).....	55
6	Kerangka Matrik Faktor Strategi Internal untuk Kelemahan (<i>Weaknesses</i>).....	56
7	Kerangka Matrik Faktor Strategi Eksternal untuk Peluang (<i>Opportunities</i>).....	57
8	Kerangka Matrik Faktor Strategi Eksternal untuk Ancaman (<i>Threats</i>).....	57
9	Matriks SWOT.....	59
10	Jumlah penduduk Desa Sukoharjo I berdasarkan tingkat pendidikan.....	65
11	Jumlah Sarana Pendidikan, Kesehatan, Ibadah, dan Transportasi di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu tahun 2015.....	66
12	Tanggungjawab Pemilik Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	75
13	Identitas Tenaga Kerja Usahaternak Kalkun Alam.....	76
14	Biaya Investasi Dan Biaya Tetap DOT.....	88
15	Biaya Variabel Pembibitan DOT.....	89
16	Biaya Variabel Pembibitan Kalkun 8 Minggu.....	89
17	Biaya Investasi Pembibitan Kalkun 8Minggu.....	90
18	Analisis Biayadan Pendapatan Pembibitan Kalkun 8 Minggu..	92
19	Biaya Investasi Pembesaran Kalkun Betina dan Jantan.....	96
20	Biaya Variabel Pembesaran Kalkun Betina dan Jantan.....	96
21	Analisis Biaya dan Keuntungan Penjualan Untuk Kalkun Pembesaran.....	98

22	Analisis Biaya dan Pendapatan Pada Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	99
23	Matriks IFAS Usahaternak Kalkun Mitra Alam untuk Kekuatan.....	107
24	Matriks IFAS Usahaternak Kalkun Mitra Alam untuk Kelemahan.....	108
25	Matriks EFAS Usahaternak Kalkun Mitra Alam untuk Peluang.....	111
26	Matriks EFAS Usahaternak Kalkun Mitra Alam untuk Ancaman.....	112
27	Pembobotan untuk Diagram Analisis SWOT Internal dan Eksternal Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	112
28	Strategi Pengembangan Yang Dapat Diterapkan Pada Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	118
29	Biaya Penyusutan untuk Pembibitan DOT Usahaternak Kalkun Mitra Alam Tahun 2016.....	125
30	Biaya Variabel untuk Pembibitan DOT Usahaternak Kalkun Mitra Alam Tahun 2016.....	125
31	Biaya Penyusutan untuk Pembibitan Kalkun 8 Minggu Usahaternak Kalkun Mitra Alam Tahun 2016.....	126
32	Biaya Variabel untuk Pembibitan Kalkun 8 Minggu Usahaternak Kalkun Mitra Alam Tahun 2016.....	126
33	Biaya Penyusutan untuk Pembesaran Kalkun Betina dan Jantan Usahaternak Kalkun Mitra Alam Tahun 2016.....	127
34	Biaya Variabel untuk Pembesaran Kalkun Jantan dan Betina Usahaternak Kalkun Mitra Alam Tahun 2016.....	127
35	Jumlah Tenaga Kerja Luar Keluarga dalam Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	128
36	Analisis Biaya dan Pendapatan Usahaternak Kalkun Mitra Alam Per Produksi Tahun 2016.....	129
37	Pembobotan dan Rating Faktor Strategi Internal untuk Kekuatan.....	130
38	Pembobotan dan Rating Faktor Strategi Internal untuk Kelemahan.....	130
39	Pembobotan dan Rating Faktor Strategi Eksternal untuk Peluang.....	130
40	Pembobotan dan Rating Faktor Strategi Eksternal untuk Ancaman.....	131

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
1	Sistem Agribisnis.....	12
2	Aktivitas Utama dan Pendukung Dalam Rantai Nilai Porter.....	26
3	Analisis Lima Faktor Kekuatan Porter.....	29
4	Elemen Dasar Manajemen Strategis.....	31
5	Diagram Analisis SWOT.....	38
6	Diagram Kerangka Pemikiran Pengembangan Usahaternak Kalkun.....	45
7	Diagram Analisis SWOT.....	61
8	Induk Kalkun.....	84
9	Lemari Penyimpanan Telur.....	85
10	Mesin Penetas Telur.....	85
11	Box anak Kalkun.....	87
12	Lingkungan Sekitar Kandang Kalkun.....	94
13	Kandang Pembesaran Kalkun.....	95
14	Diagram Analisis SWOT Usahaternak Kalkun Mitra Alam.....	113
15	Analisis Matriks SWOT Usahaternak Kalkun Mitra Alam...	115

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pertanian memberikan peranan penting dalam perekonomian Indonesia secara keseluruhan. Pertanian terintegrasi dalam suatu sistem agribisnis merupakan salah satu sektor tangguh yang mampu bertahan dalam kondisi krisis. Pertanian juga merupakan sumber mata pencaharian utama penduduk, sehingga sektor pertanian dapat dijadikan motor penggerak perekonomian Indonesia.

Indonesia sebagai negara agraris yang dikaruniai dengan kekayaan alam yang berlimpah berpotensi menjadi produsen bahan pangan di dunia. Hal ini menyebabkan pembangunan pertanian harus menjadi prioritas utama dalam perekonomian nasional.

Pembangunan pada sektor pertanian mempunyai peran strategis dalam pertumbuhan ekonomi terutama sebagai penyediaan bahan pangan dan bahan baku industri, peningkatan ekspor sebagai devisa negara, penyediaan kesempatan kerja serta peningkatan kesejahteraan petani dan masyarakat. Adanya pembangunan di dalam sektor pertanian mampu meningkatkan pemerataan pertumbuhan dan perekonomian Indonesia.

Kontribusi sektor pertanian dalam pembentukan PDB Indonesia dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Kontribusi sektor pertanian dalam pembentukan PDB Indonesia 2011-2012 (persen)

Lapangan Usaha	2011		2012		
	Tw. IV	Total 2011	Tw. III	Tw.IV	Total 2012
a. Pertanian sempit (3 sub sektor)	70,09	74,49	75,17	68,00	73,94
Tanaman Bahan Makanan	41,82	48,56	47,61	39,88	48,25
Tanaman Perkebunan	13,88	14,08	16,25	13,11	13,42
Peternakan dan Hasil-hasilnya	14,39	11,85	11,32	15,01	12,27
b. Kehutanan	5,70	4,74	4,36	5,80	4,61
c. Perikanan	24,21	20,77	20,47	26,20	21,45
PERTANIAN	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber : Badan Pusat Statistik 2013

Berdasarkan Tabel 1 jika dilihat menurut subsektor peternakan, persentase kenaikan sebesar 0,42 persen. Laju pertumbuhan subsektor peternakan meningkat sebesar 12,27 persen dibandingkan dengan tahun 2011 yaitu sebesar 11,85 persen. Subsektor peternakan memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan di Indonesia, hal ini didukung oleh kondisi geografis, ekologi, kesuburan lahan di beberapa wilayah Indonesia yang cocok untuk pengembangan agribisnis berbasis subsektor peternakan.

Pembangunan peternakan bertujuan untuk menghasilkan produk ternak yang mampu mencukupi kebutuhan masyarakat akan protein hewani berupa daging, telur, dan susu. Permintaan kebutuhan akan pangan berkualitas terutama asupan nutrisi protein terus meningkat seiring dengan peningkatan jumlah penduduk ,

pendapatan, dan kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi bahan pangan bergizi tinggi sebagai hasil dari naiknya tingkat pendidikan rata-rata penduduk.

Daging, telur, dan susu adalah produk pangan asal ternak yang penting dalam pemenuhan gizi dan mencerdaskan masyarakat. Daging asal ternak di peroleh dari berbagai sumber, yaitu ruminansia besar, ruminansia kecil, unggas dan ternak lain. Susu diperoleh dari ruminansia besar dan ruminansia kecil, sedangkan telur diperoleh dari unggas (Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan Provinsi Lampung, 2011).

Peningkatan kesejahteraan masyarakat akan diikuti dengan peningkatan konsumsi produk peternakan yang secara otomatis turut menggerakkan perekonomian pada subsektor peternakan. Konsumsi protein hewani berupa daging di Indonesia masih berada di bawah rata-rata konsumsi daging Malaysia yaitu sebesar 36,42 kg/kapital/tahun, Thailand 11,88 kg/kapital/tahun dan Filippina 9,10 kg/kapital/tahun (Badan Pusat Statistik, 2014). Tingkat konsumsi protein di Indonesia tahun 2014 yang berasal dari daging adalah 3,67 kg/kapita/tahun dimana angka tersebut masih kurang dari nilai konsumsi protein hewani standar dunia yaitu sebesar 17,76 kg/kapita/tahun. Hal ini disebabkan karena dari tahun ke tahun jumlah populasi masyarakat Indonesia semakin lama semakin meningkat sehingga pemenuhan akan kebutuhan pun terus meningkat. Pemenuhan permintaan akan produk peternakan di dalam negeri belum berjalan sesuai dengan yang diharapkan sehingga perlu dorongan untuk pengembangan agribisnis berbasis produk ternak.

Industri perunggasan merupakan pemicu utama perkembangan usaha di subsektor peternakan (Departemen Pertanian, 2005). Unggas menjadi usaha peternakan yang berpotensi dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan protein hewani. Unggas merupakan produk aman, sehat, utuh dan halal serta mudah mengolahnya. Produk unggas sangat mendukung untuk perkembangan sumberdaya manusia sejak bayi hingga manula, jika dibandingkan dengan sumber protein hewani dari ternak besar. Produksi daging ternak ruminansia dan unggas di Indonesia dan Provinsi Lampung dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Produksi Daging Ruminansia dan Unggas di Indonesia dan Provinsi Lampung (ton)

Ruminansia	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Lampung	12.757	12.853	16.903	15.398	15.791
Indonesia	586.100	633.700	655.500	649.300	692.700
Unggas					
Lampung	46.844	46.654	93.688	187.376	374.752
Indonesia	1.566.000	1.693.200	1.775.300	1.931.800	1.976.000

Sumber : Direktorat Jendral Peternakan 2014

Berdasarkan Tabel 2, laju pertumbuhan produksi unggas di Indonesia maupun di Provinsi Lampung mengalami peningkatan dari tahun 2011 hingga 2014. Data tersebut menunjukkan bahwa dari dua jenis pangan hewani yang berasal dari ruminansia dan unggas, yang paling dapat dijangkau oleh masyarakat adalah hasil ternak unggas. Unggas menjadi salah satu produk ternak paling banyak dipilih oleh masyarakat Indonesia untuk memenuhi kebutuhan protein hewani. Faktor penyebab produk unggas lebih dipilih masyarakat adalah mudah diperoleh, ketersediaan produk unggas semakin beraneka ragam, dan mudah dimasak.

Kebutuhan unggas terus meningkat sejalan dengan peningkatan pola hidup manusia dalam meningkatkan kebutuhan akan protein hewani, selain itu adanya program pemerintah untuk meningkatkan gizi masyarakat terutama anak-anak (Bappenas, 2009).

Komoditas unggas mempunyai prospek pasar sangat baik karena didukung karakteristik produk unggas dapat diterima oleh masyarakat Indonesia yang sebagian besar beragama muslim. Pengembangan ternak unggas menjadi salah satu cara yang tepat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia akan protein hewani yang terus meningkat seiring dengan peningkatan jumlah penduduk dan pendapatan masyarakat.

Unggas merupakan salah satu ternak yang dipelihara petani karena dapat menyediakan daging dan telur, selain itu unggas mudah dipelihara dengan teknologi yang sederhana dan sewaktu-waktu dapat dijual untuk keperluan mendesak (Rasyid, 2002).

Badan Pangan Dunia (FAO) menetapkan bahwa kalkun menjadi salah satu unggas yang banyak di ternakan di dunia sejak abad ke 18. Kalkun yang biasa dipelihara oleh masyarakat sebagai ternak hias, dapat dimanfaatkan menjadi ternak untuk menghasilkan daging. Daging kalkun secara gizi tidak perlu diragukan lagi, daging kalkun menempati posisi tertinggi untuk perbandingan protein dibandingkan daging unggas lainnya.

Kalkun adalah unggas yang dapat dijadikan ternak penghasil daging dan telur (Raysaf dan Amrullah,1983). Daging kalkun merupakan salah satu daging yang

memiliki protein hewani yang tinggi dan memiliki rasa lebih enak dibandingkan dengan unggas lainnya. Pertumbuhan kalkun lebih cepat dan dapat menyediakan daging 2-3 lebih banyak. Keunggulan lain daging kalkun memiliki lemak yang rendah dan aman dikonsumsi karena pemeliharannya dilakukan secara alami.

Berbeda halnya dengan usahaternak unggas lain, jumlah usahaternak kalkun terbilang masih sedikit didalam negeri. Hal ini menyebabkan peluang usahaternak kalkun sangat besar. Produksi ternak kalkun yang terbatas membuat harga jual hasil ternak lebih mahal daripada hasil ternak unggas lainnya, selain itu produk kalkun memiliki diferensiasi dan karakteristik yang lebih diminati masyarakat tertentu.

Data dari Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Pringsewu, peternakan kalkun terbesar di Provinsi Lampung berada di Desa Sukoharjo I yang berdiri sejak tahun 2009. Usahaternak ini memiliki jumlah populasi kalkun terbanyak. Pendirian usahaternak dilakukan sebagai upaya memanfaatkan peluang untuk memenuhi permintaan daging unggas khususnya daging kalkun, serta dilatar belakangi oleh kondisi permintaan masyarakat yang terus meningkat atas produk unggas. Oleh sebab itu dibutuhkan pengembangan kalkun menjadi alternatif sumber protein hewani masyarakat Indonesia.

B. Perumusan Masalah

Kabupaten Pringsewu adalah kabupaten yang mendukung pengembangan usahaternak kalkun sebagai alternatif daging unggas untuk memenuhi kebutuhan protein hewani. Usahaternak kalkun tersebut berada di Desa Sukoharjo I

Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. Berdirinya peternakan kalkun dilatar belakangi oleh kesadaran atas peluang bisnis yang menjanjikan dimana daging kalkun dapat memberi manfaat baik bagi kesehatan masyarakat dan bernilai ekonomis tinggi.

Pembiakan kalkun dilakukan dengan mengawinkan kalkun lokal yang diperoleh dari beberapa Provinsi di Indonesia. Produksi usahaternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Produksi daging kalkun di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu (Ekor)

Tahun	Jumlah Indukan	Jumlah Telur Perhari	Daya Tetas	Produksi Perbulan	Produksi Pertahun
2010	200	60	24	720	5184
2011	230	69	28	828	5962
2012	215	54	22	645	4365
2013	160	40	16	480	3456
2014	125	25	10	300	2160
2015	80	16	6	192	922

Sumber : Peternakan Rumah Kalkun Pringsewu

Berdasarkan Tabel 3, produksi daging kalkun pada tahun 2010-2011 mengalami peningkatan mencapai 720-828 ekor per bulan, namun terhitung mulai tahun 2012-2015 produksi kalkun mengalami penurunan. Berdasarkan keterangan pemilik usahaternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu, terjadinya penurunan produksi kalkun disebabkan oleh adanya permasalahan genetika. Sistem perkawinan yang sangat dekat hubungan keluarganya tanpa disertai seleksi ketat umumnya menyebabkan daya tetas yang rendah, baik pada ayam maupun pada kalkun (Kartasudjanadan, 2006).

Kandungan gizi yang sangat baik pada daging kalkun telah mendorong masyarakat mengonsumsi daging kalkun sebagai alternatif daging unggas untuk memenuhi kebutuhan protein. Permintaan tertinggi produk kalkun terjadi pada saat-saat tertentu seperti perayaan hari raya Idul Fitri, Idul Adha, Natal, Paskah dan *Thanksgiving*. Permintaan daging kalkun oleh masyarakat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti selera, gaya hidup, pengetahuan gizi, dan pendapatan.

Usahaternak kalkun Mitra Alam adalah salah satu contoh usahaternak mandiri yang mampu menyediakan berbagai kebutuhan usahanya untuk memproduksi kalkun. Hal tersebut dapat dilihat dari berbagai kegiatan yang dilakukan mulai dari penyediaan sarana produksi, proses produksi, penanganan pasca panen, pengolahan dan pemasaran yang sejauh ini ditangani sendiri tanpa mengandalkan pihak lain.

Usahaternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu meskipun mampu menguasai subsistem agribisnis hulu sampai dengan hilir, kenyataannya belum mampu memenuhi permintaan masyarakat yang mencapai 400-500 ekor kalkun per bulan. Permasalahan dalam hal pembiakan menjadi salah satu penyebabnya.

Usahaternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu pada saat ini dituntut untuk mampu mengidentifikasi komponen biaya produksi serta menerapkan manajemen keuangan yang baik agar pengawasan usaha dapat dilakukan dengan mudah, sehingga efisiensi dapat tercapai. Analisis usaha berdasarkan evaluasi ekonomi perlu dilakukan agar dapat melihat pendapatan dan

keuntungan yang telah dicapai serta memberikan manfaat bagi usahaternak kalkun untuk mengetahui kemampuan usahanya.

Usahaternak kalkun Mitra Alam memiliki harapan dapat memperoleh keuntungan besar dari hasil menjual produk daging kalkun. Keuntungan maksimal dapat terjadi apabila pergeseran kurva penawaran mengalami pergerakan dari kiri bawah ke kanan atas yang artinya jumlah barang yang ditawarkan berbanding lurus dengan harga. Semakin banyak jumlah barang yang ditawarkan maka semakin besar kemungkinan untuk memperoleh keuntungan. Hal tersebut dapat dicapai apabila usahaternak kalkun mampu mengetahui strategi yang paling tepat untuk diterapkan pada usahaternaknya.

Permasalahan-permasalahan yang ada pada usahaternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu merupakan permasalahan yang berasal dari faktor internal maupun faktor eksternal yang dapat menghambat pengembangan usahaternak kalkun, sehingga perlu adanya perumusan strategi pengembangan usahaternak kalkun Mitra Alam yang didasarkan pada analisis menyeluruh terhadap faktor-faktor lingkungan eksternal dan internal untuk memperoleh strategi yang tepat sesuai kondisi usahaternak kalkun saat ini serta menentukan alternatif pengembangan usahaternak kalkun pada masa yang akan datang. Berdasarkan rumusan masalah tersebut, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana tingkat keuntungan usahaternak kalkun Mitra Alam?
2. Bagaimana lingkungan internal dan eksternal dalam pengembangan usahaternak kalkun Mitra Alam?

3. Bagaimana strategi pengembangan usahaternak kalkun Mitra Alam?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang ada, penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui tingkat keuntungan usahaternak kalkun Mitra Alam berdasarkan evaluasi ekonomi.
2. Menyusun strategi pengembangan prioritas usahaternak kalkun Mitra Alam.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil Penelitian diharapkan dapat berguna bagi :

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah guna membantu mengembangkan dan meningkatkan produktivitas ternak kalkun di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu.
2. Sebagai bahan pertimbangan dan bahan informasi bagi pemilik untuk mengembangkan usahannya.

II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

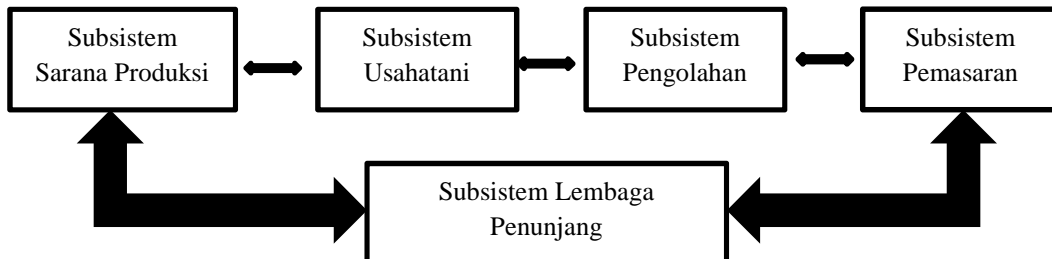
A. Tinjauan Pustaka

1. Konsep Agribisnis

Agribisnis adalah kesatuan kegiatan yang meliputi satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi pengolahan hasil dan pemasaran produk yang berhubungan dengan pertanian dalam arti luas (Saragih, 1998). Pengertian agribisnis mengacu kepada semua aktivitas mulai dari pengadaan, pengolahan, penyaluran, sampai pada pemasaran produk yang dihasilkan oleh suatu usahatani atau agroindustri yang terikat satu sama lain, sehingga agribisnis dipandang sebagai suatu sistem pertanian yang memiliki beberapa komponen subsistem yaitu subsistem usahatani, subsistem pengolahan hasil dan subsistem pemasaran hasil pertanian.

Agribisnis mencakup tiga hal pokok yaitu agribisnis hulu, *on farm* dan agribisnis hilir. Agribisnis hulu mencakup kegiatan yang menghasilkan input untuk industri atau bahan baku pengelolaan industri, *on farm* agribisnis yaitu usaha proses produksi pertanian tanaman pangan, tanaman perkebunan, hortikultura, peternakan dan perairan serta agribisnis hilir yang mencakup kegiatan pengolahan, pengangkutan, penyebaran dan penjualan secara borongan maupun eceran kepada konsumen akhir.

Ketiga hal tersebut mempunyai hubungan yang saling berkaitan sehingga keberhasilan setiap bagian, amat tergantung pada ketepatan fungsi dari sektor lainnya (Sumarwan, 2004). Sistem agribisnis dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Subsistem agribisnis

Sektor agribisnis terdiri dari lima subsektor utama yaitu subsektor tanaman bahan makanan, perkebunan, peternakan, perairan, dan kehutanan. Menurut Arifin (2013) subsektor peternakan berpotensi dikembangkan menjadi sumber pertumbuhan baru perekonomian Indonesia. Agribisnis berbasis peternakan adalah salah satu fenomena yang semakin berkembang ketika lahan menjadi terbatas. Pengembangan sektor peternakan harus dilaksanakan sebagaimana prinsip-prinsip agribisnis modern. Prinsip tersebut yaitu meningkatkan keterkaitan antar komponen dan subsistem yang membentuk sistem agribisnis secara utuh.

Sektor peternakan mampu menghasilkan produksi pangan untuk mengimbangi lonjakan kebutuhan konsumsi yang semakin meningkat. Sistem usahatani terintegrasi antara tanaman dan ternak merupakan salah satu upaya untuk memacu pengembangan sektor peternakan dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya disuatu kawasan (Bappenas, 2009).

2. Konsep Usaha Peternakan

Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia No. 948/Kpts/OT.210/10/97 usaha peternakan adalah suatu usaha pembibitan dan atau budidaya peternakan dalam bentuk perusahaan peternakan atau peternakan rakyat yang diselenggarakan secara teratur dan terus-menerus pada suatu tempat dan dalam jangka waktu tertentu untuk tujuan komersial atau sebagai usaha sampingan untuk menghasilkan ternak bibit atau ternak potong, telur, susu serta menggemukan suatu jenis ternak termasuk mengumpulkan, mengedarkan dan memasarkan.

Bidang peternakan sebagai subsektor pertanian merupakan bidang usaha yang sangat penting dalam kehidupan umat manusia. Hal ini terkait dengan kegiatan subsektor peternakan yang dapat menyediakan bahan pangan hewani masyarakat untuk perkembangan dan pertumbuhan. Pembangunan subsektor peternakan harus dilaksanakan secara bertahap dan berencana untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Peningkatan produksi ternak dapat meningkatkan pendapatan masyarakat peternak dari waktu ke waktu dengan cara mendorong peternak agar mampu bersaing secara lokal, regional, nasional, internasional (Saragih, 2000).

3. Ternak Unggas dan Kalkun

Ternak unggas merupakan ternak yang mempunyai potensi dikembangkan, karena produknya cepat menghasilkan dan mengandung nilai gizi yang baik. Unggas menjadi komoditas peternakan paling banyak dikonsumsi untuk memenuhi

protein hewani masyarakat yang berasal dari daging sebesar 56 persen pada tahun 2004 di Indonesia (Badan Pusat Statistik, 2004).

Unggas dikelompokkan menjadi dua yaitu unggas sebagai komoditas dan unggas sebagai sumberdaya. Ternak unggas sebagai komoditas dapat dimanfaatkan daging maupun telurnya. Ternak unggas mempunyai prospek pasar yang baik, karena didukung oleh karakteristik produk unggas yang dapat diterima oleh masyarakat Indonesia. Komoditas unggas merupakan pendorong utama penyediaan protein hewani nasional (Departemen Pertanian, 2006).

Menurut Badan Pusat Statistik (2004) terdapat 2 juta tenaga kerja yang diserap oleh industri perungasaan sehingga industri perunggasan merupakan pemicu utama perkembangan usaha di subsektor peternakan. Industri perunggasan di Indonesia berkembang sesuai dengan kemajuan perungasaan global yang mengarah kepada sasaran mencapai tingkat efisien usaha yang optimal dan mampu bersaing dengan produk-produk unggas dari luar negeri. Upaya meningkatkan daya saing produk perunggasan harus dilakukan untuk mewujudkan harmonisasi kebijakan yang bersifat lintas departemen dengan memperhatikan faktor internal seperti menerapkan efisiensi usaha, meningkatkan kualitas produk, menjamin kontinuitas suplai dan sesuai dengan permintaan pasar.

Menurut Departemen Pertanian, penyebaran agribisnis komoditas ternak unggas diarahkan untuk menghasilkan pangan protein hewani sebagai salah satu upaya dalam mempertahankan ketahanan pangan nasional, meningkatkan kemandirian usaha, melestarikan dan memanfaatkan secara sinergis keanekaragaman sumberdaya lokal untuk menjadi usaha peternak yang berkelanjutan dan

mendorong serta menciptakan produk yang berdaya saing dalam upaya meraih perluasan ekspor (Departemen Pertanian, 2006).

Kalkun (*Meleagris gallopavo*) merupakan produk peternakan yang memiliki kandungan protein tinggi. Kalkun merupakan ternak yang biasa dipelihara masyarakat sebagai ternak hias, namun kalkun dapat dimanfaatkan sebagai ternak yang menghasilkan daging. Daging kalkun mempunyai keunggulan disamping dagingnya yang lezat juga berprotein tinggi, kandungan asam oleat dan omega enam yang cukup tinggi akan bermanfaat bagi kesehatan jantung (Direktorat Pakan Ternak, 2013). Pemeliharaan kalkun dilakukan secara alami atau tidak banyak menggunakan vitamin dan obat-obatan kimia sehingga dagingnya aman dikonsumsi manusia. Komponen nutrisi kalkun disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Komponen nutrisi kalkun (100 gr)

Komponen Nutrisi Kalkun	Dada	Paha
Protein	24.43 gr	20.62 gr
Lemak	4.33 gr	6.91 gr
Asam Lemak Tak Jenuh (HDL)	1963 gr	3898.5 gr
Asam Oleat	978 mg (22,59%)	1844 mg (26.69%)
Asam Linoleat (Omega 6)	985 mg (22.75%)	1977 mg (28.59%)
Asam Lemak Jenuh	1809 mg (41.785)	2022 mg (29,27%)
Kolesterol	15.15 mg	17.65 mg

Sumber : Direktorat Pakan Ternak 2013.

Daging kalkun di beberapa Negara digunakan pada acara tahun baru Masehi, Natal dan *Thanksgiving*. Berbagai keunggulan dan peluang pasar dari kalkun menjadikan kalkun sebagai ternak yang perlu dikembangkan untuk mencukupi kebutuhan protein hewani.

Taksonomi kalkun adalah sebagai berikut:

Filum : Chordata
Sub Filum : Vertebrata
Class : Aves
Ordo : Galliformes
Family : Phasianidae
Genus : Meleagris
Spesies : Meleagris Gallopavo

Kalkun saat ini banyak dikenal di negara maju serta diusahakan secara intensif dan besar-besaran oleh beberapa Negara Eropa seperti Inggris, Belanda, Jerman, Perancis, Amerika, dan Australia. Kalkun tersebut merupakan hasil persilangan dari berbagai jenis yang dikenal sebagai kalkun *hybrid*.

Keberadaan kalkun yang sudah lama dan turun temurun di beberapa wilayah Indonesia menunjukkan bahwa kalkun sangat adaptif dan dapat hidup baik di dataran rendah maupun dataran tinggi. Namun secara produktivitas kalkun tidak berkembang pesat seperti kalkun yang ada di negara maju. Beberapa faktor penyebabnya yaitu, teknologi budidaya sejak pembibitan sampai pembesaran yang belum memadai sehingga menurunkan kualitas dan permintaan pasar Indonesia untuk daging kalkun yang rendah akibat rendahnya pemahaman masyarakat terhadap daging kalkun baik dari segi rasa, dan nilai gizi (Prayitno dan Murad, 2009).

Beberapa kalkun yang dikembangkan di Indonesia yaitu jenis Broad Breasted Bronze, White Holland dan kalkun cokelat. Varietas *Broad Breasted Bronze*

merupakan hasil persilangan *Broad Breasted Bronze Large* dengan *Broad Breasted White Holland* (Slamet, 2001).

Kalkun liar hidup dalam kelompok-kelompok kecil di hutan dan memakan serangga, biji-bijian dan buah-buahan yang jatuh dari pohon (Williamson dan Payne, 1993). Terdapat banyak bangsa kalkun di Amerika diantaranya adalah *Broad Breasted Bronze*, *Broad Breasted White*, *American Mammoth Bronze*, *White Beltsville* dan *Hybird* (Blakely dan Bade, 1994).

Ciri-ciri kalkun *Broad Breasted Bronze* memiliki warna bulu gelap dan warna perunggu pada ekor dan sayapnya, pertumbuhan yang baik ditandai dengan bobot tubuh jantan dicapai pada umur 24 minggu sebesar 4.8-5.0 kg dan pada betina umur 17 minggu sebesar 3.5 kg (North dan Bell, 1990).

Kalkun *Broad Breasted White Holland* memiliki ciri-ciri warna bulu putih, kalkun jantan memiliki ciri-ciri warna bulu putih, kalkun jantan memiliki bobot tubuh mencapai 11-18 kg, sedangkan betina memiliki berat tubuh mencapai 6.5-8.0 kg (Juragan, 2012).

Kalkun coklat merupakan jenis kalkun yang paling banyak peminatnya. Kalkun coklat memiliki ciri-ciri warna bulu coklat. Bobot tubuh kalkun jantan dan betina sama dengan bobot tubuh jenis kalkun *White Holland* yaitu kalkun jantan memiliki bobot mencapai 11-18 kg, sedangkan betina memiliki bobot tubuh yaitu 6.5-8.0 kg (Maspul, 2012).

Menurut Maspul (2012), cara membedakan kalkun jantan dan betina dapat dilihat dari ukuran tubuh. Kalkun jantan memiliki tubuh lebih besar dibandingkan

dengan kalkun betina. Selain tubuh yang besar, kalkun jantan memiliki bulu yang lebih indah dan memiliki *snood* yang lebih panjang diatas kepalanya, sedangkan betina memiliki snood tetapi kurang muncul dan warna bulu berwarna-warni.

Kalkun jantang juga memiliki suara yang lebih keras dibandingkan kalkun betina.

Kalkun memiliki kandungan protein 30.5 persen dan kandungan lemak 11.6 persen sehingga, apabila dibandingkan dengan daging sapi, kandunga protein daging kalkun lebih tinggi 3.5 persen dan kandungan lemak lebih rendah 5.5 persen. Kalkun memiliki kandungan asam amino yang lengkap (Direktorat Pakan Ternak 2013).

Menurut Rasyaf dan Amrullah (1983), cara memilih anak kalkun umur satu hari yang baik adalah sebagai berikut :

- a. Bila disentak kesana kemari, menunjukkan gerakan aktif menciap-ciap dan banyak bergerak.
- b. Anak kalkun yang sehat akan memperlihatkan mata yang tajaam dan sinar matanya memancar.
- c. Perhatikan paruhnya, jangan ada paruh yang bersilang letak. Hindari paruh yang cacat, karena akan mempengaruhi proses mencari makan kalkun tersebut.
- d. Pilih anak kalkun yang besar badannya, bulunya kering rata. Anak kalkun yang terlalu ringan hendaknya dipisahkan.
- e. Kedua kaki kalkun harus terlihat normal dan anak kalkun tersebut mampu berdiri baik diatas kedua kakinya.
- f. Perhatikan duburnya, apakah ada letakan tinja pada bagian tersebut.

Kalkun yang berkembang di Indonesia memiliki tubuh yang relatif jauh lebih kecil dibandingkan dengan varietas kalkun yang dipelihara di Negara maju. Bobot kalkun betina dewasa sekitar 3.0-3.5 kg sedangkan jantan 6.0-9.0 kg. Warna dari bulu beragam ada yang gelap, putih, gelap atau hitam bercampur warna putih, cokelat, dan abu-abu. Kalkun tersebut diduga adalah keturunan dari berbagai spesies dan varietas kalkun yang pada saat itu dibawa masuk oleh orang Belanda ke Indonesia (Prayitno dan Murad, 2009).

Manajemen pemeliharaan kalkun jantan dibesarkan terpisah dari betina, apabila sejak kecil jantan dan betina telah dicampur maka pertumbuhan betina akan terganggu dan berat yang seharusnya dicapai sebelum bertelur tidak akan terpenuhi. Pada saat pemberian makanan, jantan akan makan lebih dahulu dan dengan badannya yang lebih besar jantan akan menutupi kesempatan betina untuk makan, sehingga betina akan mendapat sisa makanan, itulah sebabnya selama masa pemsaran jantan dan betina dipelihara terpisah (Sunarti dan Murad, 2010).

Kalkun mempunyai lima fase hidup yaitu 0-4 minggu (*prestarter*), 4-8 minggu (*starter*), 8-12 minggu (*grower I*), 12-16 minggu (*grower II*), 16-20 minggu (*finisher II*) dan 20 minggu keatas (*finisher II*). Dewasa kelamin kalkun pada umur 33 minggu dengan bobot dewasa sebesar 15,4 kg untuk jantan dan 8,4 kg untuk betina. Menurut Blakely dan Bade (1994) menyatakan bahwa kalkun betina tipe ringan dapat dikawinkan pada umur 30 Minggu dan pejantannya dapat mulai dikawinkan pada umur 34 minggu, sedangkan kalkun tipe berat baru dapat dikawinkan pada umur 36 minggu dan pejantannya pada umur 40 minggu.

Kalkun jantan dan betina yang sudah dewasa kelamin akan menghasilkan telur tetas dan anak kalkun yang baik dibandingkan dengan kalkun yang belum dewasa kelamin. Pada pemeliharaan yang sempurna anak kalkun yang diperoleh bobot badan pada umur 16-24 Minggu akan sama seperti yang dihasilkan oleh bibit yang lebih tua. Begitu juga dengan fertilitas dan daya tetasnya. Pejantan muda sanggup melayani 20 induk, untuk tipe berat jumlahnya lebih sedikit yaitu berkisar 14-16 ekor, sedangkan untuk tipe medium dan tipe kecil berturut-turut adalah 18 dan 20 ekor (Rasyaf dan Amrullah, 1983).

4. Analisis Usaha

a. Biaya produksi

Biaya mencakup suatu pengukuran nilai sumberdaya yang harus dikorbankan sebagai akibat dari aktivitas-aktivitas yang bertujuan untuk mencari keuntungan (Boediono, 2002). Berdasarkan volume kegiatan, biaya dibedakan atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi yang jumlah totalnya tetap pada volume kegiatan tertentu atau dapat dikatakan sebagai biaya konstan yang tidak tergantung dari volume selama periode tertentu, sedangkan biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Gagasan pokok antara biaya tetap dan biaya variabel adalah, apabila penjualan meningkat, jumlah biaya variabel meningkat, tetapi persentasenya konstan dan apabila penjualan bertambah, jumlah biaya tetap selalu konstan, tetapi persentasenya menurun (Downey dan Erickson, 1987).

Menurut Daniel (2002) Biaya produksi adalah kompensasi yang diterima oleh para pemilik faktor-faktor produksi atau biaya-biaya yang dikeluarkan oleh peternak dalam proses produksi, baik secara tunai maupun secara tidak tunai.

Biaya yang dikeluarkan peternakan terdiri dari biaya pakan, obat-obataan , perlengkapan, tenaga kerja upahan, dan tenaga kerja keluarga. Biaya tetap (*fixed cost*) pada peternakan kalkun adalah biaya yang tidak berubah dengan adanya atau tidak adanya kalkun di kandang, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah kalkun yang dipelihara. Biaya ini antara lain biaya untuk pembelian pakan, pemeliharaan dan kesehatan (Rasyaf, 2002). Biaya total usahatani adalah jumlah biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*).

b. Analisis pendapatan usahaternak

Analisis pendapatan memerlukan data penerimaan (*revenue*) dan pengeluaran (*expenses*) baik yang menyangkut tetap (*fixed*) maupun biaya operasi (*operating expenses*), semuanya dalam perhitungan tunai. Jumlah yang dijual dikalikan dengan harga merupakan jumlah yang diterima atau yang disebut penerimaan. Bila penerimaan dikurangi biaya produksi hasilnya dinamakan pendapatan. Analisis pendapatan berguna untuk mengetahui dan mengukur apakah kegiatan yang dilakukan berhasil atau tidak. Terdapat dua tujuan utama dari analisa pendapatan, yaitu menggambarkan keadaan sekarang dari suatu kegiatan dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan atau tindakan. Tingkat pendapatan selain dipengaruhi oleh keadaan harga faktor produksi dan

harga hasil produksi, juga dipengaruhi oleh manajemen pemeliharaan yang dilakukan oleh peternak.

Indikator keberhasilan dari usahatani atau usahaternak dapat dilihat dari besarnya pendapatan yang diperoleh petani atau peternak dalam mengelola suatu usahatani atau usahaternak. Semakin besar pendapatan yang diterima petani atau peternak semakin besar pula tingkat keberhasilan usahatani atau usahaternaknya.

Pendapatan adalah ukuran perbedaan antara penerimaan dan pengeluaran pada periode tertentu, apabila perbedaan yang diperoleh adalah positif mengindikasikan keuntungan bersih yang diperoleh, dan apabila negatif mengindikasikan kerugian (Kay dkk, 2004).

Pendapatan yang diperoleh petani dapat berasal dari usahatani maupun dari luar usahatani, penerimaan khususnya peternakan atau hasil olahannya. Setelahnya ada hasil dari usahaternak, kemudian hasil dijual. Jumlah yang dijual dikalikan harga merupakan jumlah yang diterima, itulah yang disebut penerimaan.

Penerimaan dikurangi dengan biaya produksi dinamakan pendapatan (Soekartawi,2002).

c. Penerimaan

Penerimaan dalam usaha meliputi seluruh penerimaan yang dihasilkan selama periode pembukuan yang sama (Surya, 2009). Penerimaan disini ialah penerimaan total atau sama dengan pendapatan kotor usahatani, yaitu nilai semua output yang diperoleh pada jangka waktu tertentu. Penerimaan usahatani terdiri dari penerimaan tunai dan penerimaan tak tunai. Penerimaan tunai adalah nilai uang yang diterima dari penjualan produk usahatani. Penerimaan tidak tunai atau

penerimaan yang diperhitungkan adalah nilai produk yang tidak dijual dan digunakan baik untuk konsumsi rumah tangga petani, untuk pembayaran, ataupun digunakan untuk keperluan lain. Penjumlahan antara penerimaan tunai dan penerimaan non tunai disebut penerimaan total. Penerimaan usahatani ialah perkalian antara tiap-tiap jumlah produk yang dihasilkan dari usahatani dengan masing-masing harga produk tersebut (Hernanto,1989).

Penerimaan perusahaan bersumber dari pemasaran atau penjualan hasil usaha dan barang olahannya. Semua hasil agribisnis yang dipakai untuk konsumsi dihitung dan dimasukkan sebagai penerimaan perusahaan, walaupun akhirnya dipakai pemilik perusahaan secara pribadi (Kadarsan,1995).

d. Pengeluaran

Pengeluaran adalah semua uang yang dikeluarkan peternak sebagai biaya produksi, baik itu biaya tetap maupun biaya variabel atau biaya lainnya. Biaya usaha adalah seluruh korbanan yang dikeluarkan sebagai biaya untuk memperoleh hasil selama periode usaha tertentu. Biaya usaha terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya produksi adalah kompensasi yang diterima oleh para pemilik faktor-faktor produksi atau biaya-biaya yang dikeluarkan oleh peternak dalam proses produksi, baik secara tunai maupun secara tidak tunai.

e. Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah suatu proses untuk memilih satu cara atau arah tindakan dari beberapa alternatif yang ada demi tercapainya hasil yang diinginkan. Proses pengambilan keputusan hanyalah merupakan prosedur yang logis untuk mengidentifikasi masalah, menganalisisnya, dan menghasilkan pemecahan.

Proses pengambilan keputusan melibatkan tiga unsur yang perlu. Pertama pengambilan keputusan didasarkan fakta, karena makin kecil informasi faktual yang relevan tersedia, makin sulit proses pengambilan keputusan. Kedua, pengambilan keputusan melibatkan analisis informasi faktual dan selanjutnya, pengambilan keputusan membutuhkan unsur pertimbangan terhadap situasi berdasarkan pengalaman dan pandangan umum (Downey dan Erickson, 1987).

Alat untuk menganalisis alternatif dan pengambilan keputusan manajemen yang penting digunakan oleh manajer agribisnis menurut Downey dan Erickson (1987) adalah analisis volume dan biaya. Hal ini dilakukan karena bisnis pertanian bersifat musiman sehingga investasi yang besar hanya dipakai untuk jangka waktu yang pendek. Analisis volume dan biaya menunjukkan bagaimana analisis penganggaran modal dan analisis investasi dapat digunakan untuk menetapkan keputusan investasi. Dasar analisis volume dan biaya adalah mengidentifikasi biaya dalam kedua kategori yaitu, biaya tetap dan biaya variabel, mengikhtisarkan biaya tetap dan biaya variabel, menghitung kontribusi terhadap *overhead* (KTO) dan menghitung titik impas (*Break Even Point*).

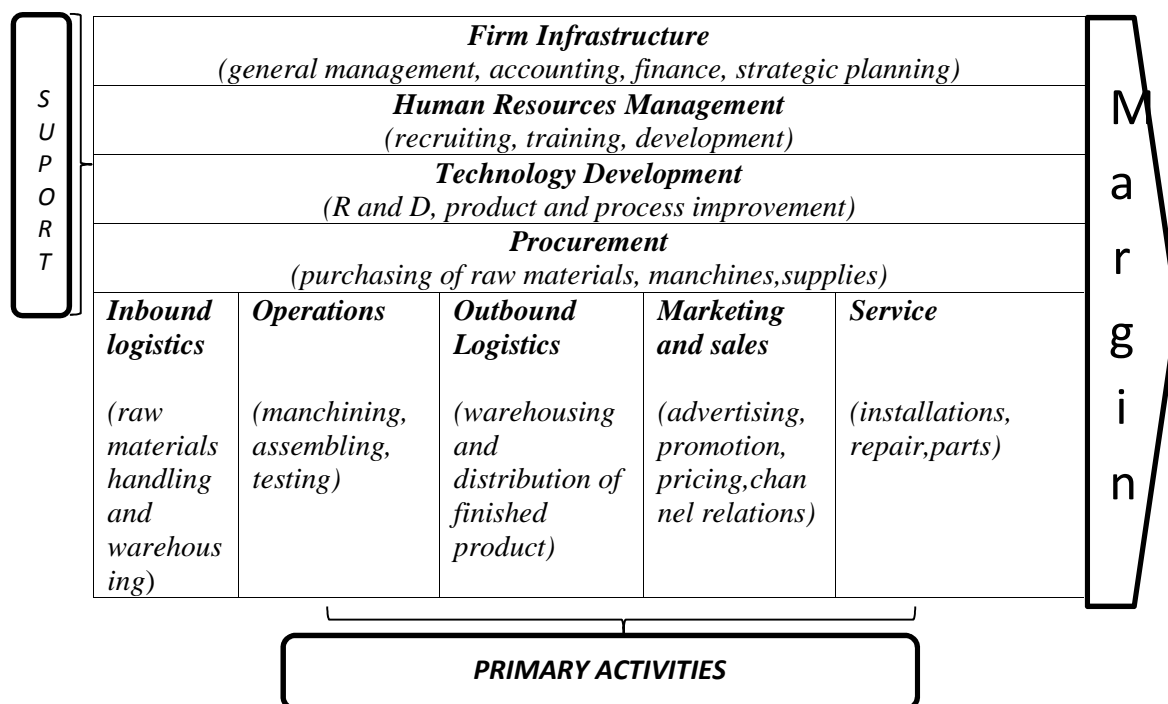
5. Konsep Strategi Pengembangan

Strategi adalah alat yang digunakan perusahaan guna memenuhi tujuan jangka panjang dengan berpedoman pada sasaran, prioritas sumber daya, dan tindak lanjut dari perusahaan (Rangkuti, 2006). Strategi yang baik bagi perusahaan harus diperoleh melalui penyusunan strategi yang meliputi studi pada rangkaian kegiatan manajerial yang berinteraksi dengan lingkungan, baik internal maupun eksternal, yang berpengaruh pada pencapaian sasaran perusahaan (David, 2004).

Strategi mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, oleh karena itu strategi berorientasi ke masa depan. Strategi dalam perumusannya mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan. Perencanaan strategi penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan optimal dari sumber daya yang ada.

Rantai nilai berpengaruh untuk menentukan strategi yang diperlukan bagi perusahaan. Rantai nilai menunjukkan kumpulan aktivitas yang saling berkaitan dalam proses penciptaan nilai dalam suatu industri sejak bahan baku didatangkan dari pemasok sampai kegiatan distribusi.

Aktivitas perusahaan yang memiliki sumbangan terhadap pembentukan margin terdiri dari dua yaitu, aktivitas utama yang mencakup *inbound logistics, operation, outbound logistics, marketing and sales, services* dan aktivitas pendukung yang mencakup *firm infrastructure, human resources management, technology development dan procurement* (Porter, 2000). Aktivitas rantai nilai yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan akan sangat menentukan biaya dan keuntungan agar perusahaan dapat mempertahankan keberlanjutan usahanya. Aktivitas utama dan aktivitas pendukung dapat dilihat pada Gambar 2 (Porter, 2000).



Gambar 2. Aktivitas utama dan pendukung dalam rantai nilai Porter
Sumber : Porter (2000).

Aktivitas utama adalah proses kegiatan penciptaan nilai baik yang berhubungan dengan penambahan nilai terhadap masukan-masukan dan menginformasikannya menjadi produk atau jasa yang dibutuhkan oleh pelanggan. Aktivitas utama terdiri dari :

1. *Inbound logistics* : aktivitas yang terdiri dari menerima, menyimpan dan mendistribusikan bahan baku serta bahan penolong.
2. *Operations* : aktivitas pengolahan bahan baku dan bahan penolong menjadi keluaran.
3. *Outbound logistics* : aktivitas yang diperlukan untuk mengumpulkan, menyimpan dan mendistribusikan keluaran (*output*).

4. *Marketing and Sales* : kegiatan pemasaran dalam bentuk komunikasi pemasaran (periklanan, promosi, penjualan personal) , penetapan harga, dan pembinaan hubungan dengan saluran distribusi.
5. *Services* : semua aktivitas yang dilakukan agar produk atau jasa yang dibeli oleh konsumen berfungsi dengan baik setelah produk atau jasa tersebut terjual dan sampai ditangan konsumen.

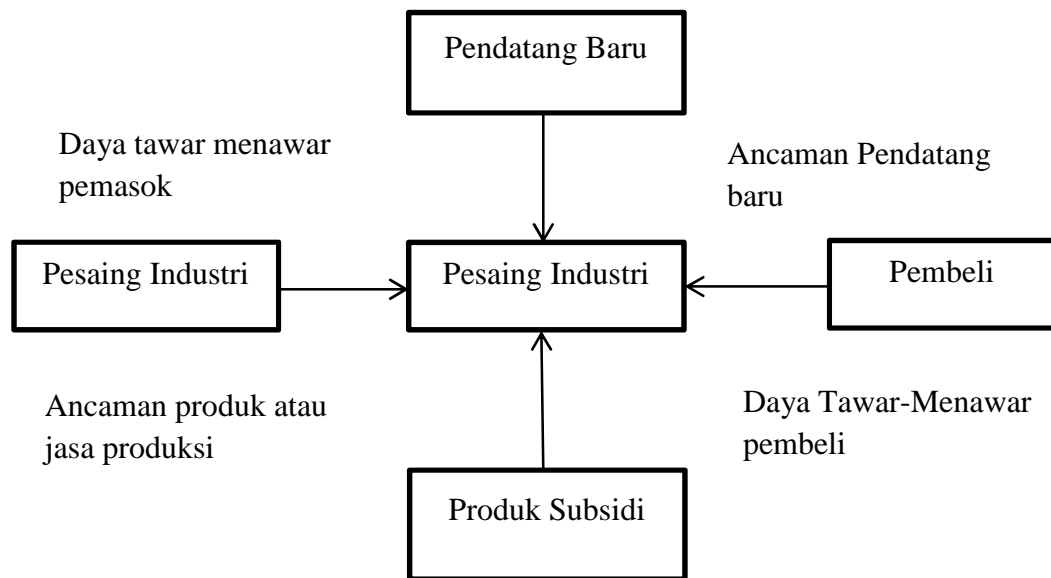
Aktivitas pendukung adalah semua aktivitas yang mendukung kegiatan atau produksi di dalam aktivitas utama agar berjalan secara optimal. Aktivitas pendukung terdiri dari :

1. Pengadaan : pengadaan berbagai masukan atau sumber daya untuk suatu perusahaan atau organisasi.
2. Manajemen sumber daya manusia : untuk mendukung implementasi perencanaan strategis maka memerlukan sumber daya manusia yang memiliki kompetensi. Manajemen sumber daya manusia adalah seluruh kegiatan yang menyangkut perekrutan, pemecatan, pemberhentian, penentuan upah, pengelolaan, pelatihan dan pengembangan.
3. Pengembangan teknologi : penerapan teknologi yang tepat untuk mendukung implementasi perencanaan strategis. Perusahaan harus senantiasa menerapkan teknologi terbaru untuk memperoleh penurunan biaya produksi maupun memelihara kemampuannya untuk menghasilkan produk-produk yang inovatif.

4. Infrastruktur : aktivitas yang berfungsi untuk mendukung keperluan perusahaan dan menyelaraskan kepentingan dari berbagai bagian seperti hukum, keuangan, perencanaan, dan bagian umum.

Kondisi persaingan saat ini berada pada tahap *wild* di mana perusahaan-perusahaan yang bersaing dalam satu industri bahkan lintas industri memiliki akses yang relatif sama terhadap ketersediaan teknologi untuk menghasilkan produk baru (Kartajaya, 1999). Keadaan yang tidak menentu ini menyebabkan berbagai perubahan berjalan begitu cepat dan tidak selalu bisa diprediksi dengan akurat. Kondisi perusahaan dan persaingan mengharuskan perusahaan untuk melakukan analisis lingkungan perusahaan.

Keadaan persaingan dalam suatu industri tergantung pada lima kekuatan persaingan pokok. Gabungan dari kelima kekuatan ini menentukan potensi laba akhir dalam industri. Lima kekuatan persaingan yaitu ancaman masuknya pesaing potensial, ancaman produk substitusi, kekuatan tawar-menawar pembeli, kekuatan tawar-menawar pemasok, serta persaingan antara perusahaan dalam satu industri. Kelima kekuatan persaingan tersebut bersama-sama menentukan intensitas persaingan dan kemampuan dalam industri, atau kekuatan yang paling besar akan menentukan serta menjadi sangat penting dari sudut pandang perumusan strategi (Porter, 1997). Analisis lima faktor kekuatan Porter dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Analisis lima faktor kekuatan Porter

1. Ancaman Produk Substitusi

Persaingan tidak hanya datang dari produk sejenis melainkan dapat pula berasal dari produk yang tidak sejenis tetapi dapat memuaskan kebutuhan yang sama. Produk substitusi membatasi laba potensial dari industri dengan menetapkan harga yang dapat diberikan dalam industri.

2. Ancaman Masuknya Pesaing Potensial

Perusahaan akan memperoleh ancaman akibat masuknya perusahaan potensial yang dapat menjadi pesaing bagi perusahaan atau adanya potensi pesaing dari perusahaan yang saat ini belum menjadi pesaing perusahaan tetapi memiliki sumber daya yang memungkinkan mereka memasuki suatu industri.

Potensi pesaing tersebut dapat dilihat dari sumber daya yang dimiliki oleh calon pesaing.

3. Persaingan Antar Perusahaan dalam Satu Industri

Tingkat persaingan yang terjadi diantara perusahaan dalam satu industri dapat memberikan ancaman bagi perusahaan karena tingkat persaingan antar perusahaan yang tinggi dapat menurunkan pangsa pasar yang diperoleh perusahaan selama ini, terutama apabila produk yang ditawarkan perusahaan-perusahaan yang ada dalam satu industri tersebut dipersepsikan relatif sama oleh konsumen.

4. Kekuatan tawar-menawar pemasok

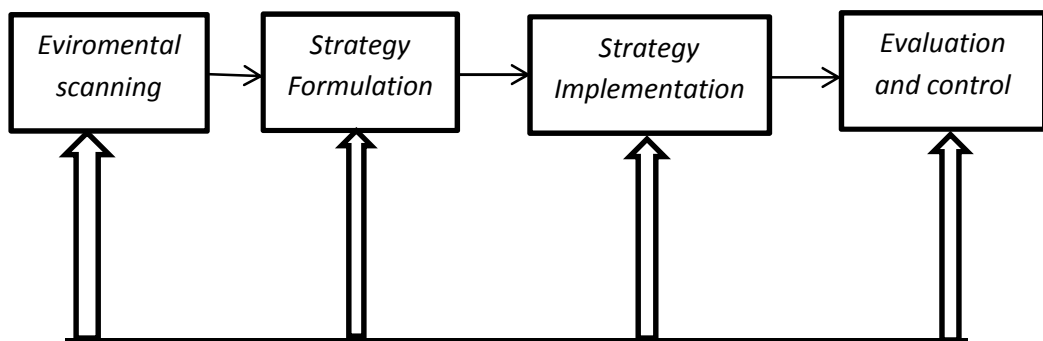
Pemasok dapat menjadi ancaman bagi perusahaan yang selama ini memperoleh input dari pemasok bila ketergantungan perusahaan kepada salah satu pemasok menjadi semakin besar dari waktu ke waktu. Salah satu indikator yang dapat digunakan untuk melihat ketergantungan perusahaan kepada salah satu pemasok adalah indikator rasio konsentrasi yang menunjukkan rasio antara jumlah nilai pasokan dari pemasok tertentu dengan keseluruhan nilai persediaan yang dipasok oleh berbagai pemasok.

5. Kekuatan tawar-menawar pembeli

Pembeli dapat menjadi ancaman bagi perusahaan terutama bila penjualan produk perusahaan hanya terkonsentrasi kepada sejumlah kecil pembeli. Dalam keadaan seperti ini, pembeli akan memiliki posisi tawar yang lebih tinggi dibanding perusahaan, sehingga pembeli dapat menetapkan syarat-syarat perdagangan yang lebih menguntungkan pembeli.

Analisa lima kekuatan Michael Porter ini biasanya dilakukan dengan kombinasi dengan analisis SWOT (Porter, 2000).

Manajemen strategis merupakan tugas penting manajer yang sangat berkaitan dengan fungsi-fungsi dasar manajemen. Elemen dasar dari manajemen strategi menurut Hunger dan Whelen terdiri dari *environmental scanning*, *strategy formulation*, *strategi implementation*, *evaluation and control*. Elemen dasar manajemen strategis dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Elemen dasar manajemen strategis

1. Pemindaian Lingkungan (*Enviromental scanning*)

Pemindaian lingkungan adalah memonitor, mengevaluasi, dan mencari informasi dari lingkungan eksternal maupun internal bagi orang-orang penting dalam perusahaan. Tujuan pemindaian lingkungan adalah mengidentifikasi faktor-faktor strategis elemen eksternal dan internal yang akan menentukan masa depan perusahaan. Penyusunan strategi, khususnya perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang biasanya berkaitan dengan visi, misi, dan kebijakan suatu instansi. Penyusunan strategi dimulai dengan melakukan analisa situasi untuk mendapatkan kesesuaian antara peluang eksternal dan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan kelemahan internal.

Alat yang paling sering digunakan dalam analisa situasi adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah salah satu cara untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dalam rangka merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada logika dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) (Rangkuti,2006).

Perumusan strategi didasarkan pada analisis yang menyeluruh, yaitu :

1. Analisis internal

- a. Analisis Kekuatan (*Strength*)

Setiap perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahannya dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi, sumber daya finansial, kemampuan manufaktur, kekuatan pemasaran dan basis pelanggan yang dimiliki. Strength adalah keahlian atau kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.

- b. Analisis Kelemahan (*Weakness*)

Merupakan keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumber daya serta keahlian. Keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan menjadi penghalang serius bagi kinerja organisasi yang memuaskan. Keterbatasan dan kekurangan kemampuan bias terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki,

kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminta oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

2. Analisis eksternal

a. Analisis Peluang (*Opportunity*)

Setiap perusahaan memiliki sumber daya yang membedakannya dengan perusahaan lain. Peluang dan terobosan atau keunggulan bersaing tertentu dan beberapa peluang membutuhkan sejumlah besar modal untuk dapat dimanfaatkan. Di lain pihak, perusahaan-perusahaan baru bermunculan. Peluang pemasaran adalah suatu tempat dimana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan.

b. Analisis Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah tantangan yang diperlihatkan atau suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang menyebabkan kemunduran kedudukan perusahaan. Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang. Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu bisnis.

Ancaman akan menjadi suatu ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan, oleh karena itu perusahaan melakukan analisis SWOT (Kotler, 2000).

Pada analisis SWOT, masalah kekuatan dan kelemahan adalah masalah internal, sementara masalah kesempatan dan ancaman adalah masalah eksternal. Masalah

eksternal pada umumnya sulit dikuasai dan masuk kedalam katagori variabel yang tidak terkontrol (Soekartawi, 2000).

Lingkungan internal adalah elemen-elemen atau kelompok yang secara langsung berpengaruh atau dipengaruhi oleh operasi-operasi utama organisasi. Lingkungan eksternal terdiri dari variabel-variabel yang berada di luar organisasi dan tidak secara khusus ada dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Pengidentifikasiian faktor internal dapat memberikan gambaran kondisi suatu perusahaan, yaitu faktor kekuatan dan kelemahan. Perusahaan menghindari ancaman yang berasal dari faktor eksternal melalui kekuatan yang dimilikinya dari faktor internal. Kelemahan faktor internal dapat diminimalkan dengan melihat peluang dan faktor eksternalnya.

Aspek lingkungan internal terdiri dari variabel-variabel yang ada di dalam organisasi tetapi biasanya tidak dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Variabel tersebut membentuk suasana dimana pekerjaan dilakukan. Aspek lingkungan internal yang dikaji meliputi, sumber daya manusia, infrastuktur usaha, sistem manajemen, keuangan, serta pemasaran. Aspek lingkungan eksternal terdiri dari faktor ekonomi, sosial dan budaya, kebijakan pemerintah, teknologi daan pesaing.

1. Lingkungan internal

a. Sumber Daya Manusia

Sumberdaya manusia merupakan komponen penting dalam suatu usaha. Oleh karena itu harus membiasakan perilaku positif dikalangan pekerja suatu usaha. Berbagai faktor-faktor yang perlu diperhatikan adalah : langkah-langkah yang

jelas mengenai manajemen SDM, keterampilan dan motivasi kerja, produktivitas dan sistem imbalan.

b. Infrastruktur Usaha

Infrastruktur usaha adalah prasarana yang merupakan penunjang utama terselenggaranya suatu proses. Infrastruktur diperlukan untuk mendukung kegiatan suatu perusahaan sehingga mampu meningkatkan kapasitas suatu usaha dan tujuan dapat tercapai.

c. Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pemimpin dan pengendalian upaya anggota organisasi dan proses penggunaan semua sumberdaya untuk tercapainya tujuan organisasi yang ditetapkan (David,2006).

d. Keuangan dan Permodalan

Kondisi keuangan perusahaan menjadikan ukuran dalam melihat posisi bersaing dan daya tarik keseluruhan bagi investor. Menentukan kekuatan dan kelemahan dalam suatu organisasi sangat penting agar dapat merumuskan strategi secara efektif.

e. Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan yang berkaitan dengan pengendalian barang dan jasa dari produsen ke konsumen yang memungkinkan pembeli melakukan pembelian dan mempengaruhi pembeli untuk melakukan pembelian.

Pemasaran dan distribusi memerlukan analisis pelanggan, riset pemasaran, biaya input dan produksi, perencanaan pengembangan produk, penetapan

harga dan memutuskan cara pengiklanan dan promosi, serta tanggung jawab sosial dan lingkungan.

2. Lingkungan Eksternal

a. Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi berkaitan dengan sifat dan arah system ekonomi tempat suatu perusahaan beroperasi. Beberapa faktor kunci yang perlu diperhatikan dalam menganalisis faktor ekonomi adalah ketersediaan energy, iklim usaha, inflansi, suku bunga, investasi, harga produk, produktivitas dan tenaga kerja.

b. Faktor Sosial dan Budaya

Perubahan sosial dan budaya memiliki pengaruh besar terhadap hampir semua produk, jasa, pasar dan pelanggan. Variabel utama dalam faktor sosial dan budaya adalah perilaku konsumsi, kepedulian terhadap etika dan rata-rata tingkat pendidikan.

c. Kebijakan Pemerintah

Tindakan pemerintah dapat memperbesar peluang dan hambatan terhadap usaha yang dijalankan, maupun memperkecil keduanya. Tindakan pemerintah meliputi kebijakan yang dikeluarkan dan umumnya berhubungan dengan faktor ekonomi dan politik.

d. Teknologi

Teknologi mempengaruhi suatu usaha agar dapat terus mendorong inovasi dalam organisasi. Teknologi dapat menciptakan peluang agar dapat memproduksi dengan lebih efektif dan efisien. Kemajuan teknologi dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang lebih bagi suatu usaha.

e. Pesaing

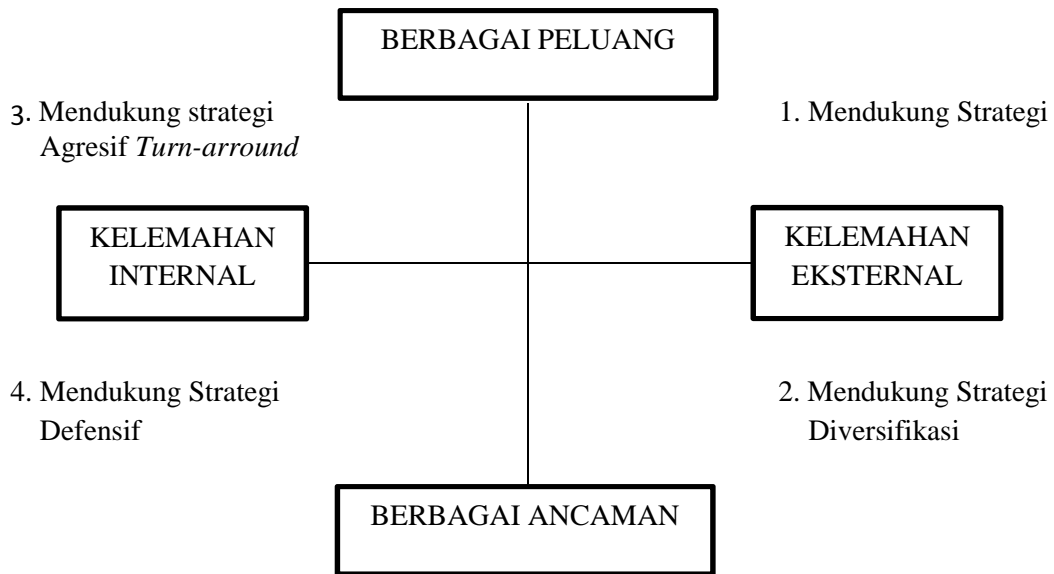
Bagian penting dalam audit eksternal adalah mengidentifikasi perubahan pesaing dan menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman, tujuan dan strategi. Mengevaluasi informasi tentang pesaing merupakan hal penting untuk keberhasilan formulasi strategi.

Proses pengambilan keputusan strategis sangat dipengaruhi oleh pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan pengembangan usaha tersebut. Manajemen harus menguji ulang misi dan tujuan perusahaan saat ini sebelum dapat menghasilkan dan mengevaluasi strategi-strategi alternatif. Menurut Rangkuti (2006), terdapat empat macam strategi yang dihasilkan melalui analisis SWOT, yaitu :

1. Strategi SO, strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST, strategi menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang ada.
3. Strategi WO, strategi berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan.
4. Strategi WT, strategi yang dilakukan untuk meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman.

Keputusan memilih alternatif strategi dilakukan setelah perusahaan mengetahui posisi perusahaan dalam kuadran, sehingga strategi yang dipilih merupakan strategi yang paling tepat karena sesuai dengan kondisi internal dan eksternal. Posisi perusahaan dapat dikelompokkan dalam empat kuadran, yaitu kuadran

I,II,III dan IV. Kuadran I strategi yang sesuai adalah strategi agresif, kuadran II strategi diversifikasi, Kuadran III strategi *turn around* dan kuadran IV strategi defensif. Diagram analisis SWOT disajikan pada Gambar 5.



Gambar 5. Diagram analisis SWOT

Sumber : Rangkuti, 2000

Gambar di atas menunjukkan berbagai kemungkinan posisi suatu perusahaan dan tipe strategi yang sesuai. Mengetahui posisi perusahaan pada kuadran yang tepat maka perusahaan dapat mengambil keputusan dengan lebih bijak, yaitu :

1. Jika posisi perusahaan berada pada kuadran I maka menandakan bahwa situasi ini sangat menguntungkan, perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan untuk perusahaan yang berada pada posisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.
2. Perusahaan yang berada pada kuadran II berarti perusahaan menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan internal. Strategi

yang harus dilakukan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi. Diversifikasi adalah teknik penambahan lini bisnis kepada lini bisnis yang telah ada dengan risiko yang berbeda, sehingga kemungkinan kerugian dalam satu lini dapat ditutupi oleh keuntungan dari lini lainnya.

3. Perusahaan yang berada pada kuadran III menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak perusahaan memiliki kelemahan internal. Fokus yang harus di ambil oleh perusahaan adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
4. Posisi perusahaan pada kuadran IV menunjukkan bahwa perusahaan menghadapi situasi yang sangat tidak menguntungkan, dimana selain perusahaan menghadapi berbagai ancaman juga menghadapi kelemahan internal.

B. Penelitian Terdahulu Terkait Metodologi

Putra (2010) mengenai analisis usahaternak ayam broiler selama 35 hari pemeliharaan yang dilakukan di kandang unggas Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor. Penelitian tersebut menggunakan analisis deskriptif, analisis pendapatan, dan analisis harga pokok produksi. Usahaternak tersebut berada dalam keadaan rugi, sebesar Rp 927.531,3 kerugian tersebut akibat tidak tercapainya efisiensi ekonomi. Komponen biaya produksi terbesar adalah biaya pakan 75.55 persen dan biaya produksi terbesar kedua yaitu biaya bibit atau DOC sebesar 19.07 persen. Harga pokok produksi yang ditentukan dengan metode full

costing pada satu kali periode yaitu Rp 6.287.031,3 atau Rp 27.454.28 per ekor.

Harga pokok produksi dengan metode *variabel costing* sebesar Rp 5.348.531.3

Sularso (2013) mengenai analisis ekonomi usaha peternakan ayam petelur di U.D HS Indra Jaya Desa Ponggok Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar

menggunakan analisis data deskriptif dengan penerapan persamaan ekonomi yaitu pendapatan, BEP, *Margin of Strategy*, *R/C ratio*, dan rentabilitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya per ekor adalah Rp 17.562 dan pendapatan Rp 25.281 per ekor. U.D Hs Indra Jaya layak dikembangkan didasarkan pada kriteria BEP harga telur Rp 10.482/kg dan *Margin of Safety* (MOS) 25.9 persen. Rentabilitas modal 69.39 persen dan pendapatan bersih Rp 4.421.

Kodrat (2015) mengenai analisis usaha dan strategi pengembangan agroindustri kelanting di Desa Gantimulyo Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung

Timur menggunakan analisis deskriptif, analisis pendapatan dan analisis SWOT.

Hasil penelitian tersebut adalah keuntungan maksimal yang diperoleh adalah

Rp 3.238/kg dalam satu bulan dan keuntungan untuk satu periode produksi

sebesar Rp 18.878.014. Hasil analisis internal kekuatan lebih besar dibandingkan

kelemahan, dimana kekuatan utama yaitu kerjasama antar pengusaha dan

distributor. Kelemahan utama yaitu kurangnya promosi produk. Analisis

eksternal menunjukkan bahwa peluang terbesar yaitu permintaan yang tinggi dan

ancaman terbesar yaitu kenaikan sarana produksi. Strategi yang tepat untuk

agroindustri kelanting tersebut adalah meningkatkan kerjasama antar pengusaha,

memanfaatkan ketersediaan modal, dan membuka pasar baru.

Santoso (2015) mengenai analisis pendapatan usaha peternakan sapi perah rakyat berdasarkan skala usaha di Desa Boto Putih Kecamatan Bendungan Kabupaten Trenggalek menggunakan analisis data deskriptif yaitu analisis pendapatan dan *R/C ratio*, serta analisis regresi berganda. Tujuan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan, *R/C ratio*, dan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan peternak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi sebesar Rp 617.886 per ekor, penerimaan Rp 1.593.471 pendapatan Rp 975.585 per ekor dan nilai *R/C ratio* adalah 2.30. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan peternak sapi perah adalah umur peternak, jumlah ternak, luas lahan dan pengalaman beternak.

Melani (2009) mengenai formulasi strategi pengembangan usaha ayam arab petelur di Trial Farm Kabupaten Bogor Jawa Barat menggunakan metode deskriptif dengan alat bantu analisis yaitu matriks IFE, EFE, Matriks IE, SWOT dan QSPM. Total skor untuk matriks IFE 3,06 mengindikasikan perusahaan memiliki internal yang kuat. Kekuatan utama menghasilkan produk yang berkualitas dan kelemahan yaitu belum mampu memenuhi permintaan konsumen. Total skor untuk matriks EFA 2,58 perusahaan mampu merespon dengan baik terhadap peluang dan ancaman.

Candra (2013) mengenai analisis ekonomi usaha ayam petelur CV. Santoso Farm di Desa Kerjen Kecamatan Srengat Kabupaten Blitar menggunakan analisis data deskriptif dengan penerapan persamaan ekonomi yaitu pendapatan, BEP, *Margin of Strategy*, *R/C ratio*, dan rentabilitas. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat keberhasilan dan usaha peternak ayam petelur

tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya per ekor untuk satu bulan adalah Rp 17,378 untuk penerimaan Rp 20.176 dan pendapatan Rp 2.727. CV. Santoso Farm layak dikembangkan didasarkan pada kriteria *R/C ratio* 1,16. BEP harga telur Rp 11.536/kg, *Margin of Safety* (MOS) 29.59 persen dan rentabilitas modal 3954 persen.

Ikhsan (2009) mengenai strategi pengembangan usaha peternakan domba agrifarm Desa Cihideung Udik Kecamatan Ciampek Kabupaten Bogor Jawa Barat menggunakan metode deskriptif studi kasus dengan alat bantu analisis yaitu matriks IFE, EFE, Matriks IE, SWOT dan QSPM. Jumlah skor IFE 2.862 menunjukkan bahwa peternakan sudah mempunyai strategi yang baik dalam menghadapi kelemahan internal yang ada. Kekuatan utama yaitu pakan melimpah, kelemahan pencatatan yang sederhana. Jumlah skor EFE 2.816 peternakan memiliki strategi yang baik dalam mengantisipasi ancaman.

Ramai (2014) mengenai analisis ekonomi usaha peternakan sapi perah di CV. Lemboe Pasang di Desa Rojo Pasang Kecamatan Purwodadi Kabupaten Pasuruan menggunakan analisis data deskriptif yaitu analisis pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai *R/C ratio* pada Tahun 2009 yaitu 1.70 Tahun 2010 sebesar 1.77 dan pada Tahun 2011 yaitu 1.70 Hal tersebut menunjukkan bahwa rata-rata nilai *R/C ratio* lebih dari satu atau *feasible*. Pendapatan bersih yang diperoleh pada Tahun 2011 Rp 665.854.425.

C. Kerangka Pemikiran

Peternakan adalah suatu kegiatan untuk mengembangbiakan dan membudidayakan hewan ternak untuk mendapatkan manfaat dari hasil kegiatan. Bidang peternakan merupakan bidang usaha yang penting dalam kehidupan manusia karena dapat menyediakan bahan pangan hewani masyarakat untuk perkembangan dan pertumbuhan. Tingkat konsumsi protein hewani di Indonesia yang berasal dari daging masih berada jauh dibawah nilai konsumsi protein dunia, hal ini disebabkan akibat dari tahun ketahun jumlah populasi penduduk di Indonesia terus bertambah. Pemenuhan permintaan akan produk peternakan daging dalam negeri belum berjalan dengan yang diharapkan sehingga dibutuhkan pengembangan agribisnis berbasis ternak.

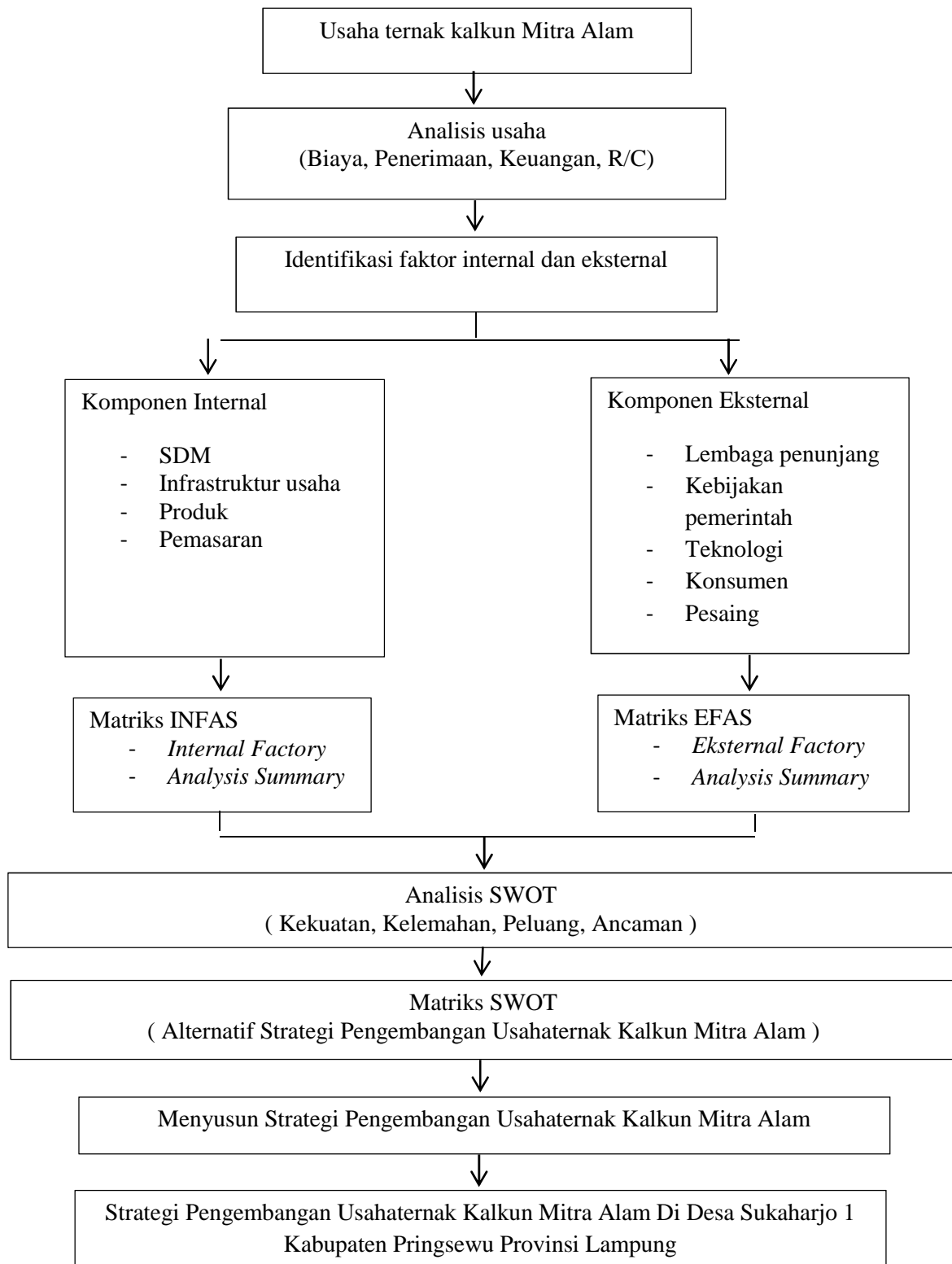
Usaha peternakan unggas memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan. Produk unggas lebih dipilih masyarakat di Indonesia karena mudah di peroleh, ketersediannya beranekaragam dan mudah dimasak.

Menurut Badan pangan dunia, kalkun merupakan unggas yang paling banyak dternakan di dunia. Kalkun memiliki protein hewani yang tinggi dibandingkan dengan produk unggas yang lain. Pertumbuhan kalkun lebih cepat dan mampu menyediakan daging dua sampai tiga lebih banyak dari pada ayam. Kalkun menjadi usahaternak yang perlu dikembangkan untuk mencukupi kebutuhan masyarakat akan kebutuhan protein hewani. Salah satu peternakan kalkun berada di Kabupaten Pringsewu Desa Sukoharjo I yaitu usahaternak kalkun Mitra Alam.

Pendirian usahaternak kalkun dilakukan sebagai upaya memanfaatkan peluang untuk memenuhi permintaan unggas daging kalkun. Penelitian ini diawali dengan menganalisis usahaternak kalkun, hal ini dilakukan agar dapat mengetahui seberapa besar potensi usahaternak kalkun. Analisis tersebut dapat dilakukan pula analisis pendapatan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan yang mereka terima dari hasil mengelola ternak kalkun. Semakin besar pendapatan yang diterima maka semakin besar tingkat keberhasilan usahaternak.

Berdasarkan kegiatan pada usahaternak kalkun Mitra Alam dapat dianalisis lingkungan internal dan eksternal. Analisis lingkungan internal sumber daya manusia, infrastruktur usaha, sistem manajemen, keuangan, serta pemasaran. Sedangkan analisis eksternal meliputi faktor ekonomi, sosial dan budaya, kebijakan pemerintah, teknologi dan pesaing. Analisis lingkungan eksternal akan menghasilkan kelemahan dan kekuatan sedangkan dari lingkungan eksternal akan diperoleh peluang dan ancaman.

Sebelum diketahui keberadaan usahaternak Mitra Alam terletak pada kuadran yang tersedia dalam diagram SWOT, variabel internal dan eksternal diringkas kemudian di jabarkan kedalam matriks *Internal Strategic Analysis Summary* (IFAS) dan matriks *Eksternal Strategic Factors Analysis Summary* (EFAS). Matriks IFAS untuk mengidentifikasi faktor internal sedangkan matriks EFAS untuk mengidentifikasi faktor eksternal. Hasil keduanya dimasukkan dalam diagram SWOT. Kerangka berpikir analisis usaha dan strategi pengembangan yang dapat diterapkan dalam usahaternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Diagram pemikiran pengembangan usahaternak kalkun Mitra Alam

III. METODELOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan metode studi kasus yang memusatkan perhatian pada suatu kasus secara intensif dan terperinci tentang latar belakang, sifat, maupun karakter yang khas. Hasil penelitian akan dianalisis secara deskriptif dengan memfokuskan pada pemecahan masalah secara mendalam.

B. Konsep Dasar dan Batasan Operasional

Konsep dasar dan definisi operasional variabel adalah pengertian yang diberikan kepada variabel sebagai petunjuk dalam memperoleh data pada saat penelitian sehingga mempermudah proses analisis yang akan dilakukan. Konsep ini dibuat untuk menghindari kesalahpahaman mengenai pengertian maupun istilah-istilah dalam penelitian ini. Adapun definisi operasional sebagai berikut :

Usaha Ternak Kalkun adalah suatu usaha peternak kalkun yang melakukan kegiatan budidaya ternak kalkun sejak penetasan telur sampai daging kalkun siap dijual.

Penerimaan adalah hasil kali antara harga jual per unit daging kalkun dengan jumlah daging kalkun yang diukur dalam satuan rupiah (Rp)

Biaya tetap usahaternak kalkun adalah pengeluaran yang dikeluarkan usaha ternak kalkun yang tidak dipengaruhi oleh jumlah produk yang dihasilkan seperti gaji, perawatan dan kendaraan (Rp)

Biaya variabel usahaternak kalkun adalah pengeluaran yang besarnya dipengaruhi oleh kapasitas produksi seperti pakan kalkun, obat-obatan dan vaksin (Rp)

Pendapatan yaitu besarnya penerimaan yang diperoleh usahaternak kalkun setelah dikurangi total biaya (Rp)

Analisis SWOT adalah sebuah analisis situasi dan kondisi bersifat deskriptif. Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan dan kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing.

Analisis lingkungan internal adalah suatu analisis yang dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis dari usaha ternak kalkun yang mempengaruhi keberhasilan usaha tersebut baik faktor yang menghasilkan keuntungan (Kekuatan atau *Strength*) maupun faktor yang menyebabkan kerugian (Kelemahan atau *Weakness*) dalam suatu kelompok usaha.

Analisis lingkungan eksternal adalah kegiatan menganalisis faktor-faktor strategis dalam usaha ternak kalkun dari luar maupun dari dalam keseluruhan dari mata rantai produksi pengolahan hasil dan pemasaran produk yang berhubungan dengan pertanian dalam arti luas.

C. Lokasi Penelitian, Responden dan Waktu Penelitian

Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa usaha ternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu merupakan usahaternak kalkun terbesar di Provinsi Lampung. Usahaternak kalkun ini sudah berdiri secara resmi sejak tahun 2009 dan semakin berkembang menjadi peternakan kalkun terbesar di Lampung.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang akan dilakukan pada penelitian ini adalah data primer dan sekunder yang bersifat kuantitatif dan kualitatif. Data primer diperoleh langsung dari pemilik usaha ternak kalkun baik dari hasil wawancara, observasi maupun kuisioner. Data primer berupa data produktivitas kalkun dan penjualan hasil olahan kalkun serta faktor-faktor internal (kekuatan – kelemahan) dan eksternal (peluang-ancaman) dari usaha ternak kalkun.

Data sekunder merupakan data pendukung untuk penelitian yang didapatkan dari penelitian terdahulu, jurnal, artikel, penelusuran pustaka, serta laporan dari instansi pemerintahan terkait seperti Dinas Peternakan Kabupaten Pringsewu, Dinas Peternakan Provinsi Lampung, Badan Pusat Statistik dan data internal usahaternak kalkun Mitra Alam. Data yang diperoleh akan disajikan dalam bentuk tabel dan dianalisis secara deskriptif. Pengumpulan seluruh data yang diperlukan untuk penelitian ini menggunakan beberapa cara yaitu :

1. Wawancara. Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan wawancara langsung kepada responden yaitu pemilik usaha ternak kalkun berdasarkan pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan.
2. Observasi. Observasi dilakukan dengan melihat langsung obyek yang akan diteliti yaitu usaha ternak kalkun seperti kegiatan budidaya kalkun sampai dengan pengolahan daging kalkun.
3. Pencatatan. Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder dari instansi atau lembaga yang mendukung penelitian.
4. Studi literatur dan kepustakaan. Studi literatur dan kepustakaan dilakukan untuk menganalisa obyek penelitian secara teoritis terhadap masalah-masalah yang berhubungan dengan penulisan, melalui studi pustaka berbagai jurnal ilmiah dan skripsi, artikel-artikel yang relevan, serta sumber lain yang mendukung data sekunder.

E. Metode Analisis Data

1. Analisis Data Kuantitatif

Analisis usaha meliputi perhitungan biaya total produksi, penerimaan usaha, keuntungan, analisis titik impas dan R/C.

a. Biaya produksi

Biaya adalah nilai pengeluaran yang dapat diukur dan diperkirakan untuk menghasilkan suatu produk. Biaya tetap adalah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pembiayaan dan jumlahnya tidak berubah meskipun jumlah barang yang dihasilkan berubah-ubah. Biaya variabel adalah biaya

yang dikeluarkan untuk penggunaan faktor produksi sehingga dapat berubah-ubah sesuai dengan berubahnya jumlah barang yang digunakan (Suparmoko, 2001). Biaya produksi merupakan jumlah total pengeluaran untuk setiap kali melakukan proses produksi. Biaya total adalah penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Biaya total dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC : *Total Cost* (Biaya Total)

TFC : *Total Fixed Cost* (Total Biaya Tetap)

TVC : *Total Variable Cost* (Total Biaya Variabel)

b. Penerimaan usaha

Penerimaan adalah jumlah pembayaran yang diterima dari hasil penjualan produk yang dihasilkan. Penerimaan total merupakan hasil dari perkalian antara jumlah produk yang dijual dengan harga suatu produk sesuai dengan jumlah produk yang di jual. Penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar apabila semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang terjual.

Secara matematis penerimaan total dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$TR = Q \times PQ$$

Keterangan :

TR : *Total Revenue* (Penerimaan Total)

Q : *Quantity* (Jumlah Produk)

PQ : *Price* (Harga Jual)

c. Keuntungan usaha

Keuntungan adalah selisih dari penerimaan total dengan biaya total.

Keuntungan usahaternak diperoleh dengan faktor selisih antara penerimaan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan. Oleh karena itu, tingkat keuntungan bergantung pada jumlah penerimaan dan biaya operasional. Jika perubahan penerimaan yang diterima lebih besar dari pada perubahan biaya operasional, maka keuntungan yang diterima akan meningkat (Siagian, 2000).

Keuntungan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$=TR - TC$$

$$=TR - (TVC+TFC)$$

Keterangan :

 : Keuntungan usaha yang diperoleh (Rupiah)

TR : Penerimaan Total (Rupiah)

TC : Biaya Total Produksi (Rupiah)

TVC : Total Biaya Variabel

TFC : Total Biaya Tetap

d. *Contribution to overhead (CTO)*

Contribution to overhead (CTO) merupakan suatu metode yang bertujuan untuk mendorong penjualan ekstra dengan menjual produk tambahan yang melebihi jumlah proyeksi penjualan dengan harga sedikit di atas tambahan untuk menangani produk tersebut, dengan kata lain CTO disebut penetapan harga berdasarkan biaya marjinal, mengabaikan alokasi yang wajar atas biaya

overhead yang akan dibebankan kepada produk tambahan. Hal tersebut menunjukkan bagian dari setiap unit penjualan yang tersisa setelah biaya variabel tertutup, jadi dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap atau *overhead* (Downey dan Erickson, 1987). Perhitungan CTO dapat dilakukan dengan rumus berikut :

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Pendapatan (Penjualan)}}{\text{Biaya Variabel}}$$

e. Analisis titik impas

Analisis titik impas dilakukan untuk melihat produksi kalkun yang harus dihasilkan. Berdasarkan analisis titik impas dapat diketahui pada tingkat produksi berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya, sehingga usahaternak tidak memperoleh keuntungan atau kerugian. Menghitung titik impas perlu dilakukan pemisahan antara biaya tetap dengan biaya variabel secara jelas dan benar. Pendekatan untuk perhitungan titik impas dalam penelitian ini adalah BEP volume produksi dan BEP harga dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP Volume Produksi} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga satuan output} - \text{Biaya variabel rata-rata}}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Volume penjualan}}$$

f. Analisis R/C

R/C rasio adalah penerimaan atas biaya yang menunjukkan besarnya penerimaan yang akan diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam produksi usahaternak kalkun. Analisis ini dapat digunakan untuk mengukur

tingkat keuntungan relatif kegiatan usahaternak, artinya dari angka rasio tersebut dapat diketahui apakah usahaternak kalkun tersebut menguntungkan atau tidak.

Efisiensi usaha dapat dihitung dengan menggunakan analisis R/C. Analisis *revenue (R)* dan *cost (C) ratio (R/C)* dapat dihitung dengan cara membandingkan antara besarnya penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi. Nilai R/C menunjukkan pendapatan kotor yang diterima untuk setiap rupiah yang dikeluarkan oleh pelaku usaha dalam melakukan proses produksi sekaligus untuk menunjang kondisi suatu usaha.

Ukuran kondisi ini sangat penting karena dapat dijadikan penilaian terhadap suatu keputusan untuk mengembangkan usaha yang dijalankan. Secara matematis R/C dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$R / C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Kriteria yang digunakan dalam pengambilan keputusan :

$R/C > 1$, berarti usahaternak kalkun yang dijalankan menguntungkan

$R/C = 1$, berarti usahaternak kalkun yang dijalankan belum menguntungkan

$R/C < 1$, berarti usahaternak kalkun yang dijalankan tidak menguntungkan.

Analisis R/C digunakan untuk melihat efisiensi tingkat keuntungan dan kelayakan dari usaha yang dijalankan. Usaha tersebut dikatakan menguntungkan apabila nilai R/C lebih besar dari satu ($R/C > 1$). Nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap nilai rupiah yang digunakan dalam proses produksi

dapat memberikan nilai penerimaan. Jika nilai R/C diatas satu rupiah yang digunakan maka akan memperoleh manfaat penerimaan lebih dari satu rupiah.

2. Analisis Data Kualitatif

a. Analisis matriks IFE dan EFE

Salah satu cara untuk menyimpulkan faktor-faktor strategis sebuah perusahaan adalah mengkombinasikan faktor strategis eksternal dengan faktor strategis internal ke dalam sebuah ringkasan analisis faktor-faktor strategis. Analisis ini mengharuskan manajer memadatkan faktor menjadi kurang dari 10 faktor.

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada pengembangan usaha ternak kalkun seperti SDM, lokasi usaha, pemasaran, produksi, manajemen dan keuangan. Sedangkan matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) berfungsi untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi yang mampu menjadi peluang bahkan ancaman bagi pengembangan usaha ternak kalkun. faktor eksternal yang dianalisis yaitu teknologi, pasar, pesaing, kondisi alam, ekonomi sosial dan budaya. Adapun tahapan-tahapan untuk menganalisis strategi lingkungan internal adalah sebagai berikut :

1. Daftarkan item-item IFAS yang paling penting ke dalam kolom faktor strategi.
2. Menentukan derajat kepentingan relatif setiap faktor internal (bobot).

Penentuan bobot dilakukan dengan memberikan penilaian atau pembobotan angka pada masing-masing faktor. Penilaian angka pembobotan yaitu

sebagai berikut : 1 jika faktor vertikal sama pentingnya dengan faktor horizontal, 2 jika faktor vertikal lebih penting dari faktor horizontal, 0 jika faktor horizontal lebih penting dari faktor vertikal.

3. Memberi bobot yang diberikan untuk faktor IFAS mencapai 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
4. Masukan pada kolom rating yang diberikan manajemen perusahaan terhadap setiap faktor, mulai dari 4 (outstanding) sampai 1 (poor) berdasarkan faktor terhadap kondisi perusahaan bersangkutan
5. Mengalikan bobot rating untuk menghasilkan jumlah pada kolom skor berbobot. Matrik evaluasi internal SWOT untuk mengetahui kondisi usaha ternak kalkun dilihat pada Tabel 5 dan Tabel 6.

Tabel 5. Kerangka matrik faktor strategi internal untuk kekuatan (*Strengths*)

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor	Rangking
	A. Kekuatan				
1					
2					
3					
4					
5					

Keterangan pemberian rating :

- 4 = kekuatan yang dimiliki usaha ternak kalkun yang paling kuat
- 3 = kekuatan yang dimiliki usaha ternak kalkun kuat
- 2 = kekuatan yang dimiliki usaha ternak kalkun rendah
- 1 = kekuatan yang dimiliki usaha ternak kalkun sangat rendah

Tabel 6. Kerangka matrik faktor strategi internal untuk kelemahan (*Weaknesses*)

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor	Rangking
B. Kelemahan					
1					
2					
3					
4					
5					

Sumber : Rangkuti (2005)

Keterangan pemberian rating :

- 4 = kelemahan yang dimiliki usaha ternak kalkun yang paling mudah dipecahkan
- 3 = kelemahan yang dimiliki usaha ternak kalkun yang mudah dipecahkan
- 2 = kelemahan yang dimiliki usaha ternak kalkun yang sulit untuk dipecahkan
- 1 = kelemahan yang dimiliki usaha ternak kalkun yang sangat sulit dipecahkan

Tahapan-tahapan untuk menganalisis strategi lingkungan eksternal (EFAS)

adalah sebagai berikut :

1. Daftarkan item-item EFAS yang paling penting ke dalam kolom faktor strategi.
2. Menentukan derajat kepentingan relatif setiap faktor eksternal (bobot).
Penentuan bobot dilakukan dengan memberikan penilaian atau pembobotan angka pada masing-masing faktor. Penilaian angka pembobotan yaitu sebagai berikut : 1 jika faktor vertikal sama pentingnya dengan faktor horizontal, 2 jika faktor vertikal lebih penting dari faktor horizontal, 0 jika faktor horizontal lebih penting dari faktor vertikal.
3. Memberi bobot yang diberikan untuk faktor EFAS mencapai 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.

4. Masukkan pada kolom peringkat yang diberikan manajemen perusahaan terhadap setiap faktor, mulai dari 4 (*outstanding*) sampai 1 (*poor*) berdasarkan faktor terhadap kondisi perusahaan bersangkutan
5. Mengalikan bobot rating untuk menghasilkan jumlah pada kolom skor berbobot.

Matrik evaluasi eksternal SWOT untuk mengetahui kondisi usaha ternak kalkun dilihat pada Tabel 7 dan Tabel 8.

Tabel 7. Kerangka matrik faktor strategi eksternal untuk peluang (*Opportunities*)

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor	Rangking
	A. Peluang				
1					
2					
3					
4					
5					

Keterangan pemberian rating :

4 = peluang dimiliki usaha ternak kalkun yang paling mudah diraih

3 = peluang dimiliki usaha ternak kalkun yang mudah diraih

2 = peluang dimiliki usaha ternak kalkun yang sulit diraih

1 = peluang dimiliki usaha ternak kalkun sangat sulit diraih

Tabel 8. Kerangka matrik faktor strategi eksternal untuk ancaman (*Threats*)

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor	Rangking
	B. Ancaman				
1					
2					
3					
4					
5					

Keterangan pemberian rating :

4 = ancaman yang dimiliki usaha ternak kalkun paling mudah diatasi

3 = ancaman yang dimiliki usaha ternak kalkun mudah diatasi

2 = ancaman yang dimiliki usaha ternak kalkun sulit diatasi

1 = ancaman yang dimiliki usaha ternak kalkun sangat sulit diatasi

b. Analisis SWOT

Perumusan strategi pengembangan usaha ternak kalkun dapat dilakukan dengan analisis SWOT, menggunakan data hasil identifikasi faktor internal dan eksternal yang digambarkan pada matriks SWOT. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada usaha ternak kalkun sehingga dapat diperoleh susunan strategis yang mampu menambah kekuatan dan peluang serta mengurangi kelemahan dan ancaman yang ada.

Hasil dari gambaran matriks menunjukkan bagaimana strategi pengembangan yang akan diterapkan pada usaha ternak kalkun. Matriks SWOT dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternative strategi, yaitu strategi kekuatan-peluang (S-O), strategi kelemahan-peluang (W-O), strategi kelemahan-ancaman (W-T), dan strategi kekuatan-ancaman (S-T) (Rangkuti, 2005).

Tabel 9. Matriks SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahaan (W)
Faktor Eksternal	Daftar Kekuatan (tentukan 5-10 faktor peluang internal)	Daftar Kelemahan (tentukan 5-10 faktor peluang internal)
Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
Daftar Peluang (tentukan 5-10 faktor peluang eksternal)	Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
Daftar Ancaman (tentukan 5-10 faktor peluang eksternal)	Menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : David 2006

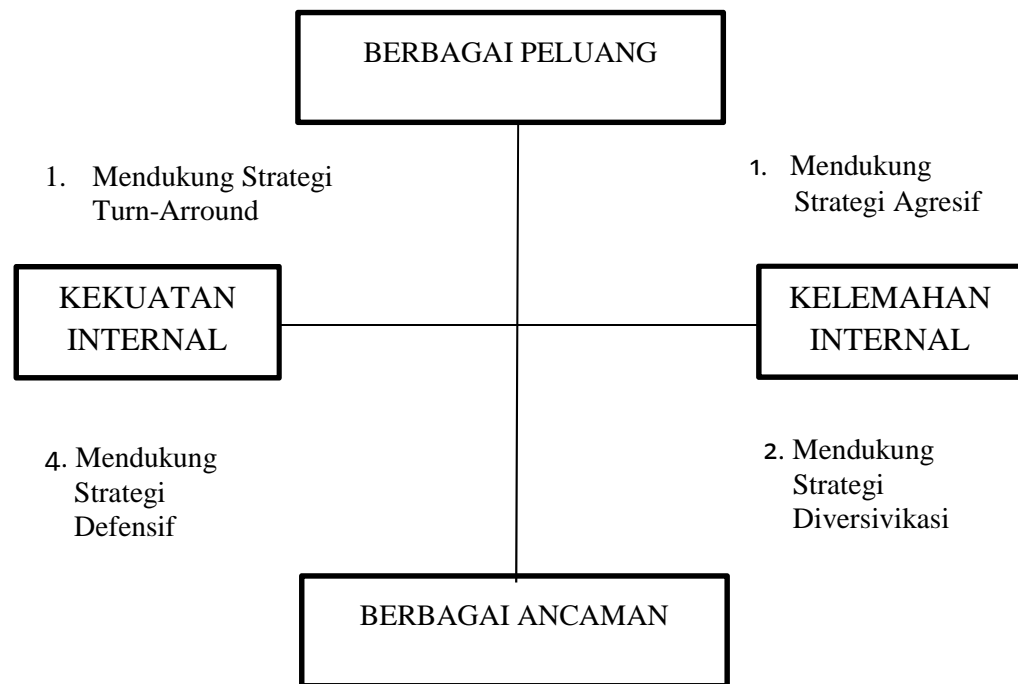
Berdasarkan Tabel 9, penyusunan matriks SWOT dapat dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:

1. Menentukan faktor-faktor peluang eksternal usaha ternak kalkun
2. Menentukan faktor-faktor ancaman usaha ternak kalkun
3. Menentukan faktor-faktor kekuatan usaha ternak kalkun
4. Menentukan faktor-faktor kelemahan usaha ternak
5. Menyesuaikan kekuatan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan strategi S-O. Menempatkan seluruh hasil strategi SO dalam sel yang ditentukan.
6. Menyesuaikan kelemahan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan strategi W-O. Menempatkan seluruh hasil strategi WO dalam sel yang ditentukan.

7. Menyesuaikan kekuatan internal dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan strategi S-T. Menempatkan seluruh hasil strategi ST dalam sel yang ditentukan.
8. Menyesuaikan kelemahan internal dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan strategi W-T. Menempatkan seluruh hasil strategi WT dalam sel yang ditentukan.

Analisis SWOT yang diperoleh dengan membandingkan faktor internal dan eksternal dapat menggambarkan posisi usaha ternak kalkun untuk menghadapi peluang dan ancaman.

Strategi kekuatan-peluang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi kelemahan-peluang digunakan untuk memperbaiki kelemahan yang ada dengan memanfaatkan peluang. Strategi kekuatan- ancaman berfungsi untuk memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengurangi ancaman. Strategi kelemahan-ancaman merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.



Gambar 7. Diagram analisis SWOT

Sumber : Rangkuti, 2006

Keterangan Gambar :

Kuadran 1: Kuadran ini menggambarkan situasi sangat menguntungkan.

Perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga strategi yang diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan secara agresif

Kuadran 2: Kuadran ini ancaman yang datang dapat dikendalikan dengan

kekuatan dari segi internal perusahaan. Strategi yang diterapkan yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi diversifikasi.

Kuadran 3: Kuadran ini menjelaskan perusahaan menghadapi peluang pasar

yang besar, tetapi perusahaan juga menghadapi berbagai

kelemahan atau kendala internal. Strategi yang digunakan adalah meminimalkan masalah-masalah internal sehingga mampu merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4: Kuadran ini menjelaskan bahwa perusahaan menghadapi situasi yang tidak menguntungkan, perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Keadaan Umum Kecamatan Sukoharjo

Kecamatan Sukoharjo merupakan salah satu dari 9 kecamatan yang ada di Kabupaten Pringsewu. Luas wilayah Kecamatan Sukoharjo adalah 72.95 km² dengan jumlah penduduk 47.217 jiwa serta kepadatan penduduk 773 jiwa/km², yang terletak 168m dari permukaan laut dengan kondisi alam yang datar dan suhu maksimum mencapai 30°C serta suhu minimum yaitu 21°C. Secara administratif, Kecamatan Sukoharjo berbatasan dengan (Kecamatan Sukoharjo dalam Angka, 2015) :

- a. Kecamatan Adiluwih di sebelah Utara.
- b. Kecamatan Negri Katon dan Kabupaten Pesawaran di sebelah Barat.
- c. Kecamatan Pringsewu di sebelah Selatan.
- d. Kecamatan Banyumas di sebelah Timur.

Kecamatan Sukoharjo terdiri dari 16 desa yaitu Desa Sinar Baru, Sukaharjo I, Sukaharjo II, Sukaharjo III, Sukaharjo IV, Panggung Rejo, Pandansari, Pandansurat, Keputran, Sukoyoso, Siliwangi, Waringinsari Barat, Pandansari Selatan, Sinarbaru Timur, Panggungrejo Utara, Sukaharjo III barat.

B. Keadaan Umum Desa Sukoharjo I Kecamatan Sukoharjo

1. Keadaan Geografis

Desa sukoharjo I merupakan salah satu dari 16 desa yang ada di Kecamatan Sukoharjo. Luas daerah Desa Sukoharjo I adalah 7,20 km². Batas-batas Desa Sukoharjo I secara administratif adalah (Desa Sukaharjo I dalam Angka, 2015) :

- a. Desa sukoharjo III dan Desa Sukaharjo III Barat di sebelah Utara.
- b. Sungai Way Sekampung di sebelah Selatan.
- c. Desa Sinar Baru Timur di sebelah Barat.
- d. Desa Sukaharjo II di sebelah Timur.

Menurut Balai Penyuluh Pertanian, Perikanan, dan Kehutanan (BP3K) Kecamatan Sukoharjo tahun 2014, wilayah kerja penyuluh pertanian Sukoharjo terdiri dari 4 Desa Sukoharjo 1, Sukoharjo II, Sinar Baru dan Sinar Baru Timur.

2. Keadaan Iklim

Topografi Desa Sukoharjo I adalah berupa daratan berbukit yang letaknya sekitar 450m dari permukaan laut. Desa Sukoharjo I memiliki iklim kemarau dan penghujan sepanjang tahun dengan curah hujan rata-rata 1500mm/tahun. Suhu rata-rata 30°C - 32°C dengan jumlah bulan hujan rata-rata 5 - 7 bulan dan jumlah bulan kering sebanyak 6 – 7 bulan (Kecamatan Sukoharjo dalam Angka 2015).

3. Keadaan Demografi

Jumlah penduduk Desa Sukoharjo I adalah 5.084 dengan mata pencaharian utama adalah petani. Berdasarkan jenis kelamin, penduduk desa sukoharjo I terdiri dari

2.540 jiwa penduduk laki-laki dan 2.544 jiwa penduduk perempuan. Berdasarkan pekerjaan, 86,5 persen penduduk desa Sukoharjo I adalah Petani, sedangkan 13.5 persen sisanya adalah pedagang, buruh, pengrajin, dan pegawai negeri sipil (Kecamatan Sukoharjo dalam Angka, 2015).

Berdasarkan tingkat pendidikan penduduk, pendidikan mulai dari tamat Sekolah Dasar hingga tamatan Perguruan Tinggi. Keadaan penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Sukoharjo I kecamatan Sukoharjo dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Jumlah penduduk Desa Sukoharjo I berdasarkan tingkat pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
Belum sekolah	679	13,35
Usia 7-45 tahun tidak sekolah	52	1,02
SD tidak tamat	872	17,15
SD/ sederajat	1.648	32,41
SLTP/ sederajat	960	18,88
SLTA/ sederajat	705	13,86
D-1	18	0,35
D-2	19	0,37
D-3	62	1,21
S-1	69	1,35
Jumlah	5.084	100

Sumber : Kecamatan Sukoharjo dalam Angka, 2015 (data diolah)

Berdasarkan Tabel 10, keadaan ini memperlihatkan bahwa tingkat pendidikan di Desa Sukoharjo I sudah cukup baik, masih terdapat sejumlah penduduk yang tidak tamat Sekolah Dasar, namun pada umumnya masyarakat dapat membaca dan menulis. Pendidikan di desa Sukoharjo I harus didukung oleh tersediannya sarana dan prasarana pendidikan serta kemauan dan kemampuan ekonomi masyarakat untuk membiayai pendidikan.

4. Sarana Umum

Desa Sukoharjo I memiliki banyak sarana dan prasarana untuk menunjang kehidupan penduduknya, mulai dari sarana pendidikan, sarana kesehatan, sarana transportasi, tempat beribadah, seperti yang disajikan pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah sarana pendidikan, kesehatan, ibadah, transportasi, di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu tahun 2015

Sarana	Jenis Sarana	Jumlah (Unit)
Pendidikan	TK/Play Group	3
	SD	3
Kesehatan	SMP	1
	Puskesmas	1
	Posyandu	3
	Pengobatan Alternatif	3
	Praktik Bidan	1
Ibadah	Masjid	7
	Mushola/Surau	12
	Pura	1
Transportasi	Jembatan Beton	2
	Jalan Aspal	
Total		37

Sumber : Kecamatan Sukoharjo dalam Angka, 2015 (data diolah)

Kelengkapan sarana dan prasarana yang ada akan sangat mendukung kelancaraan kegiatan warga di suatu wilayah tertentu. Berdasarkan jumlah sarana yang ada pada Tabel 11 dapat dilihat sarana yang terdapat di Desa Sukoharjo I sudah memadai, dengan total sarana pendidikan yaitu 7 unit, sarana kesehatan sebanyak 8 unit, sarana ibadah berjumlah 20 unit serta terdapat 2 jembatan beton dan jalan aspal 8,5km.

Warga desa Sukoharjo I sudah mendapatkan fasilitas pendidikan yang cukup memadai mulai dari jenjang TK sampai dengan SMP namun belum terdapat SMA di Desa Sukoharjo I, sehingga warga perlu melanjutkan SMA di tempat lain. Sarana

kesehatan yang dimiliki desa Sukoharjo I terdiri dari Puskesmas, Posyandu, Pengobatan Alternatif, Praktik Bidan yang dapat memudahkan masyarakat untuk memperoleh sarana kesehatan. Sarana penunjang transportasi di Desa Sukoharjo I terdiri dari jalanan aspal dan jembatan beton yang dapat memudahkan masyarakat untuk melaksanakan proses pengangkutan barang maupun kemudahan dalam menjangkau dari satu tempat ketempat lainnya.

5. Keadaan Umum Peternakan Di Desa Sukoharjo I

Desa Sukoharjo I merupakan salah satu wilayah yang sebagian besar masyarakat bermata pencaharian sebagai petani, namun selain itu tidak sedikit masyarakat yang mengandalkan sektor peternakan sebagai sumber pendapatan. Potensi bidang peternakan di Desa Sukoharjo I juga sangat potensial untuk dikembangkan, dimana masih banyak areal pekarangan serta lahan yang ada untuk pengembangan usaha peternakan. Beberapa jenis ternak yang dikembangkan di Desa Sukoharjo I yaitu unggas berupa ayam, kalkun dan itik serta jenis ruminansia yaitu sapi, kambing dan kerbau.

Saat ini, tingkat pengembangan usahaternak di Desa Sukoharjo I dilakukan dengan baik meskipun masih bersifat sederhana. Pembuatan sarana usahaternak dilakukan dengan memanfaatkan bahan-bahan yang diperoleh dari dalam desa. Masyarakat di Desa Sukoharjo I mengandalkan pengalaman dan kebiasaan dalam mengembangkan usahaternaknya, selain itu untuk menambah ilmu bagi para

peternak terdapat kegiatan pembinaan yang dilakukan oleh Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Swadaya (P4S) yang dikelola oleh Ir. Bambang Cahyo Murad selaku pemilik Rumah Kalkun.

C. Keadaan Umum Usahaternak Kalkun Mitra Alam Desa Sukoharjo I Kecamatan Sukoharjo

1. Sejarah Usahaternak Kalkun Mitra Alam

Krisis moneter yang dialami Indonesia pada tahun 1998 telah mendorong Ir. Bambang Cahyo Murad untuk memulai usahaternak kalkun. Berdirinya usahaternak kalkun dilatar belakangi oleh bangkrutnya usaha pemasok alat-alat teknik milik Ir. Bambang Cahyo Murad akibat krisis moneter. Sejak saat itu, Bapak Bambang mencari alternatif usaha baru sebagai sumber pendapatan.

Ide menjalankan usahaternak kalkun muncul ketika Bapak Bambang melihat harga kalkun yang terbilang mahal mencapai Rp 250.000 – Rp 300.000 dan selalu terjual habis di beberapa *supermarket* Jakarta walaupun krisis sedang melanda Indonesia. Permintaan daging kalkun berasal dari warga asing yang tinggal di Indonesia dan untuk memenuhi permintaan tersebut kalkun harus di impor dari negara lain, karena belum ada peternak yang fokus mengembangkan kalkun sebagai usahaternak.

Pencarian informasi untuk mengembangkan kalkun dilakukan oleh Bapak Bambang serta mencari kalkun dari berbagai Provinsi di Indonesia untuk dikembangbiakkan. Usahaternak kalkun memulai kembali usahanya sejak pindah ke Desa Sukoharjo I pada tahun 2010 dengan luas lahan 10.000m².

Tujuan dilakukan pemindahan tempat usaha agar kegiatan dapat dilakukan secara maksimal dan kemudahan dalam memperoleh bahan penunjang sarana produksi.

2. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan

Usaha ternak kalkun Mitra Alam belum memiliki visi, misi dan tujuan perusahaan secara tertulis, namun secara umum ketiga hal tersebut dapat terlihat saat wawancara dilakukan pada pemilik usahaternak maupun tenaga kerja yang ada pada usahaternak kalkun. Pemilik usahaternak kalkun mitra alam memaparkan apa yang menjadi impian terbesar dari usahaternak, dan impian tersebut menjadi visi bagi usahaternak kalkun Mitra Alam. Secara umum visi yang dimiliki oleh usahaternak kalkun adalah menjadi usahaternak kalkun terbesar di Indonesia yang mampu memenuhi permintaan pasar di berbagai wilayah Indonesia dan menghasilkan produk kalkun dengan kualitas terbaik.

Langkah yang harus dilakukan dalam mencapai visi disebut sebagai misi. Misi yang dijalankan oleh usahaternak kalkun adalah terus berusaha meningkatkan kualitas produk dengan cara perawatan yang intensif, menambah pengetahuan cara mengembangkan kalkun dengan mengikuti berbagai kegiatan seminar di Indonesia maupun di luar negeri, mengembangkan jejaring kemitraan kepada peternak kalkun guna meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jaringan pemasaran baik melalui internet serta promosi dari mulut ke mulut.

3. Sarana Produksi Usahaternak Kalkun Mitra Alam

a. Bibit

Seleksi bibit yang baik sangat mempengaruhi hasil produktivitas kalkun. Bibit kalkun yang ada di Indonesia sampai saat ini belum ada yang unggul dan bersertifikat karena tidak dilakukan upaya rekayasa genetik maupun mendatangkan bibit unggul dari luar.

Kalkun lokal yang ada di Indonesia masih diperoleh dari hasil perkawinan sedarah dengan ukuran relatif kecil termasuk pada usahaternak kalkun Mitra Alam.

Usahaternak kalkun ini melakukan seleksi ketat dengan harapan mendapatkan bibit terbaik, dengan kriteria sebagai berikut :

1. Berasal dari keturunan kalkun yang sehat, bebas dari berbagai penyakit yang dapat diturunkan secara vertikal.
2. Sedikit mungkin berasal dari keturunan yang sedarah
3. Berpenampilan fisik tegap, sehat, kuat, sempurna dan tidak cacat
4. Umur kalkun jantan sudah memasuki dewasa kelamin yaitu 7-8 bulan, berbobot hidup sekitar 6-7 kg dan tidak terlalu gemuk, sedangkan betina dewasa siap bertelur berumur 5 - 6 bulan berbobot hidup sekitar 3 – 4kg
5. Kalkun jantan berpenampilan berani dengan ciri sering mengembangkan sayapnya dan warna pial dan gelambir merah cerah segar
6. Sebaiknya kalkun-kalkun ini berasal dari hasil seleksi sejak umur 2 - 3 bulan.

b. Perkandangan

Keberhasilan pembudidayaan kalkun baik pembibitan maupun pembesaran juga dipengaruhi oleh sistem perkandangan baik penempatan lokasi maupun bentuk dan fasilitasnya. Pada prinsipnya sistem perkandangan kalkun dapat dibuat dengan sederhana tetapi tetap memperhatikan kebutuhan kalkun dan lingkungannya.

Usahaternak kalkun Mitra Alam memiliki 80 kandang kalkun. Tiap kandang berkapasitas 5 ekor kalkun, terdiri dari 1 ekor kalkun jantan dan 4 ekor kalkun betina. Kandang tersebut merupakan kandang semi permanen dengan menggunakan bambu berukuran 2x1 meter untuk setiap kandang. Agar sirkulasi udara tetap baik pada kandang kalkun, maka menggunakan atap dari genteng. Kelembaban kandang dijaga menggunakan *sprayer* yang disemprotkan pada saat suhu tinggi. Kelembaban di kandang kalkun sekitar 80-95 persen. Setiap kandang dilengkapi tempat makan dan minum yang dibuat sendiri oleh pemilik usaha ternak kalkun Mitra Alam.

c. Pakan

Pakan merupakan faktor utama yang sangat menentukan pertumbuhan dan perkembangan kalkun. Secara umum pakan kalkun sebenarnya mirip dengan pakan unggas atau jenis burung lainnya yaitu termasuk pemakan biji-bijian dan hijauan daun. Peternakan kalkun Mitra Alam menggunakan campuran dari berbagai hijauan daun terutama yang mengandung protein, antioksidan, vitamin, dan mineral tinggi. Beberapa hijauan daun tersebut di antaranya singkong karet,

daun murbei, kelor, gamal, petai cina atau lamtoro, nila, alfalfa dan pisang (daun yang muda).

Hijauan daun sangat disukai oleh kalkun. Kalkun yang diberi hijauan daun tampak lebih bugar, segar serta lincah. Dagingnya menjadi lebih padat dibandingkan dengan kalkun yang tidak diberi hijauan daun. Pakan yang ada pada usahaternak Mitra Alam merupakan hasil olahan sendiri menggunakan hijauan dalam bentuk tepung atau serbuk dan dicampurkan dalam ransum sehingga kandungan proteinnya dapat lebih mudah diperhitungkan dan kualitas terjamin serta tidak pernah mengalami kekurangan.

d. Penyakit dan Penanganan Kalkun

Terdapat beberapa penyakit pada kalkun seperti berak kapur berak hijau, dan sejenisnya yang disebabkan oleh bakteri atau *mycoplasma* hal ini biasanya terjadi pada saat pancaroba pergantian musim hujan ke musim kemarau atau sebaliknya. Sanitasi kandang dan ransum yang baik mampu menghindari kalkun dari beberapa penyakit tersebut.

Peternak kalkun Mitra Alam mengatasi penyakit yang ada pada kalkun menggunakan bahan-bahan herbal yang diolah sendiri dari hijauan daun seperti daun nimba, sambiloto, binahong, meniran, anting-anting dan kunyit. Usahaternak ini tidak menggunakan bahan-bahan kimia dalam penanganan penyakit pada kalkun sehingga kalkun aman untuk dikonsumsi oleh masyarakat.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan :

1. Usahaternak kalkun Mitra Alam yang melakukan kegiatan pembibitan dan pembesaran kalkun menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.
2. Strategi prioritas tertinggi yang dapat digunakan dalam pengembangan usahaternak kalkun Mitra Alam adalah 1. meningkatkan pengalaman pemilik usaha dan pengetahuan teknik budidaya kalkun dengan mengikuti pembinaan dan pelatihan usaha beternak kalkun diberbagai tempat, 2. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan kualitas, 3. Mempekerjakan tenaga professional dibidang peternakan untuk meningkatkan kuantitas dan kaulitas.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah :

1. Usahaternak kalkun Mitra Alam di Desa Sukaharjo I Kabupaten Pringsewu sebaiknya lebih banyak memperdalam pengetahuan terutama dalam hal pembiakan dan perawatan kalkun sehingga produktivitas kalkun dapat ditingkatkan untuk memenuhi peluang pasar kalkun yang besar.

2. Pihak pemerintah Kabupaten Pringsewu maupun Provinsi Lampung sebaiknya berpartisipasi aktif dalam pengembangan usahateranak kalkun dengan memberikan kemudahan berupa fasilitas bagi peternak untuk memperoleh informasi beternak kalkun, selain itu perlu adanya penelitian khusus untuk memperbaiki masalah genetika yang menjadi persoalan utama. Hal tersebut bertujuan agar usahateranak kalkun Mitra Alam terus berkembang dan mampu menjadi sentra kalkun di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, B. 2013. *Ekonomi Pembangunan Pertanian*. IPB Press. Bogor.
- Badan Pusat Statistik. 2013. *Bulletin Konsumsi Pangan*. Volume 4 no. 3 Tahun 2013. Badan Pusat Statistik. Jakarta
- Badan Pusat Statistik. 2013. *Kontribusi Sektor Pertanian dalam Pembentukan PDB Indonesia Tahun 2011-2012*. Badan Pusat Statistik. Jakarta
- Badan Pusat Statistik. 2010. *Bulletin Peternakan Indonesia*. Badan Pusat Statistik Indonesia. Jakarta
- Blackely, J., dan Bade. D.H. 1994. *Ilmu Peternakan*. Gadjah Mada Universitas Press. Yogyakarta
- Bappenas. 2010. *Rencana Strategi Direktorat Jendral Peternakan dan Kesehatan Hewan Tahun 2010-2014*. Bappenas. Jakarta
- Boediono. 2002. *Ekonomi Mikro Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi Nomor.1 Edisi ke dua cetakan ke-23*. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta
- Candra, S., Utami, D., dan Hartono, B. 2013. Analisis Ekonomi Usaha Ayam Petelur CV. Santoso Farm Di Desa Kerjen Kecamatan Srengat Kabupaten Blitar. *Jurnal-Jurnal Ilmu Peternakan*. Volume 23 No. 3. November 2013. Diakses pada Tanggal 3 Desember 2015. Pukul 08.00
- Daniel. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara. Jakarta
- David. F.R. 2004. *Konsep Manajemen Strategi*. PT Prehalindo. Jakarta
- Departemen Pertanian. 2006. *Revitalisasi Pertanian ,Perikanan, Peternakan dan Kehutanan*. Departemen Pertanian. Jakarta
- Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan Provinsi Lampung. 2012. *Buku statistik Peternakan 2012*. Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan. Lampung
- Direktorat Jendral Peternakan. 2014. *Produksi Daging Rumanisia dan Unggas Indonesia Tahun 2014*. Direktorat Jendral Peternakan. Jakarta

- Direktorat Pakan Ternak. 2013. *Nutrisi Kalkun Direktorat Pakan Ternak*. Jakarta
- Downey, W.D., dan S.P.Erickson. 1987. *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Ikhsan, M. 2009. Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Domba Agrifarm Desa Cihideung Udik, Kecamatan Ciampek Kabupaten Bogor Jawa Barat. Skripsi. Jurusan Manajemen Agribisnis. Institut Pertanian Bogor
- Juragan. 2012. *Jenis kalkun*. Blogspot.co.id/2012/Jenis-jenis kalkun-html. Diakses pada Tanggal 3 Desember 2015. Pukul 08.00
- Kadarsan, W.H. 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Kartajaya, H. 1999. *Marketing Plus 2000 Siasat Memenangkan Persaingan Global*. PT Gramedia. Jakarta
- Kartasujadna, R., dan E. Suprijatna. 2006. *Manajemen Ternak Unggas*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Kay, R. D., W.M. Edward., dan P.A. Duffy. 2004. *Farm Management*. Mac Graw Hill Inc. New York
- Kotler, P. 2000. *Marketing Manajemen*. The Millenium Edition Prentice Hall. New Jersey
- Linawati. 2009. Strategi Pengembangan Usaha Ayam Arab Petelur Di Trial Farm Kabupaten Bogor Jawa Barat. Skripsi. Jurusan Manajemen Agribisnis. Institut Pertanian Bogor
- Maspul. 2012. *Beternak Kalkun*. <https://www.google.com/kalkun/apa-itu-kalkun-dan-jenis-jenis-kalkun/219>. Diakses pada Tanggal 3 Desember 2015. Pukul 08.00
- Melani. S. 2009. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Telur Puyuh Kecamatan Cibungbulang Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat. Skripsi. Jurusan Manajemen Agribisnis. Institut Pertanian Bogor
- North, M. U., dan P. D. Bell. 1990. *Commercial Chicken Production Manual*. 4^{E^d}. Connected An Publising. New York
- Prayitno, D. S ., dan Murad. B. C. 2009. *Manajemen Kalkun Animal Welfare*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang
- Porter, M. 1997. *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*. Penerbit Erlangga. Jakarta

- Ramai I., Budi, H., dan Umi, W. 2014. Analisis Ekonomi Usaha Peternak Sapi Perah Di CV Lemboe Pasang Di Desa Rojo Pasang Kecamatan Purwowadi Kabupaten Pasuruan. *Jurnal-Jurnal Ilmu Peternakan*. Volume 24 No. 3. Oktober 2013. Diakses pada Tanggal 3 Desember 2015. Pukul 08.00
- Rangkuti, F., 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama Jakarta
- Rasyaf, M., dan I.K. Amrullah. 1983. *Beternak Kalkun*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Rasyaf, M. 2002. *Manajemen Peternakan Ayam Broiler*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Rasyid, T.G. 2002 . *Analisis Perbandingan Keuntungan Peternak Unggas dengan Sistem Pemeliharaan yang Berbeda*. Bulletin Nutrisi dan Makanan Ternak 3(1):15-22
- Saragih, B . 2000. *Agribisnis Berbasis Peternakan Pustaka Wirausaha Muda*. PT.Loji Griya Grafika Sarana. Bogor
- Slamet, S.S. 2001. Perbandingan Sistem Perkawinan Alami dan Inseminasi Buatan Terhadap Fertilitas dan Daya Tetas Telur Kalkun. Skripsi. Jurusan Peternakan. Universitas Lampung
- Santoso, A., Utami, D., dan Nugroho, Bambang. A. 2014. Analisis Pendapatan Usaha Peternak Sapi Perah Rakyat Berdasarkan Skala Usaha Di Desa Boto Putih Kecamatan Bendungan Kabupaten Trenggalek. *Jurnal-Jurnal Ilmu Peternakan*. Volume 25 No. 1. Januari 2015. Diakses pada Tanggal 3 Desember 2015. Pukul 09.00
- Soekartawi. 2002. *Analisis Usaha Tani*. Universitas Indonesia Press. Jakarta
- Sularso, E., Hartono, B., dan Utami, D. 2013. Analisis Ekonomi Usaha Peternakan Ayam Petelur Di U.D HS Indra Jaya Desa Pongkok Kecamatan Pongkok Kabupaten Blitar. *Jurnal-Jurnal Ilmu Peternakan*. Volume 23 No. 3, Oktober 2013. Diakses pada Tanggal 3 Desember 2015. Pukul 08.00
- Ujang, S. 2004. *Perilaku Konsumen*. Ghalia Indonesia. Bogor
- Wasiudin, A. A. 2011. Strategi Pengembangan Usaha Ayam Petelur Jantan Pada Mangestoni Putri Poultry Shop Di Desa Gading Sari Kecamatan Sanden Kabupaten Bantul. Skripsi. Jurusan Manajemen Agribisnis. Institut Pertanian Bogor
- Wilianson, G., dan Payne.W. J. A. 1993. *Pengantar Peternakan di Daerah Tropis*. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta