

## ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK ITIK PETELUR PERSEPEKTIF BISNIS ISLAM (Studi Kasus Peternakan Bapak Mil, Bulu, Kraksaan Kabupaten Probolinggo)

Fasihul Lisan<sup>1</sup>, Mabruroh Munib<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Prodi Manajemen Bisnis Syariah STEBI Badri Mashduqi Kraksaan Probolinggo

<sup>2</sup>STAI Nurul Abror Al Robbaniyin Banyuwangi

fasihul.lisan@stebibama.ac.id, mabruroh@gmail.com

### Abstrak:

*The poultry industry is the main trigger for national development in the livestock sub-sector. One of the businesses that the community is involved in is laying duck farming. Laying duck farming business has good prospects for development, both as a main business and as a side business, such as duck farming. Mr. Mil, who is located in Bulu Village, Kraksaan District, Probolinggo Regency with an intensive maintenance system. The purpose of this research is to analyze the development of Mr. Mil's laying duck business which is located in Bulu Village, Kraksaan District, Probolinggo Regency. The research was conducted using the SWOT analysis method while the data collection technique was by conducting interviews and observation. In terms of data sources, additional material comes from written sources, namely documents and journals. The results showed that alternative strategies that can be applied in business development are increasing production capacity through adding cages, having relationships with more than one agent and retailer, making maximum use of technology, building cooperation with local government agencies or governments, observing the maintenance of ducks from climate and unstable weather, Utilizing alternative feeds to overcome duck feed, Increasing promotions by utilizing social media, Adding distribution channels.*

Keywords: Business, Bucks, Bulu Village

خلاصة:

صناعة الدواجن هي الدافع الرئيسي للتنمية الوطنية في القطاع الفرعي للثروة الحيوانية. ومن بين الأعمال التجارية التي يشارك فيها المجتمع تربية البط. إن وضع أعمال تربية البط لديه آفاق جيدة للتنمية، سواء كعمل تجاري رئيسي أو الأعمال الجانبية، مثل تربية البط السيد ميل، الذي يقع في قرية بولو، مقاطعة كراكسان، بروبوليجو ريجنسي مع نظام صيانة مكثف. الغرض من هذا البحث هو تحليل تطوير الأعمال التجارية لبطة السيد ميل التي تقع في قرية بولو، منطقة كراكسان، بروبوليجو ريجنسي. تم إجراء البحث باستخدام أسلوب تحليل القوة الضعف فرصة تهدي بينما كانت تقنية جمع البيانات عن طريق إجراء المقابلات والملاحظة. من حيث مصادر البيانات، تأتي المواد الإضافية من المصادر المكتوبة، وهي الوثائق والمجلات. أظهرت النتائج أن الاستراتيجيات البديلة التي يمكن تطبيقها في تطوير الأعمال تعمل على زيادة الطاقة الإنتاجية من خلال إضافة أفضاص، وإقامة علاقات مع أكثر من وكيل وبائع تجزئة، والاستفادة القصوى من التكنولوجيا، وبناء التعاون مع الوكالات الحكومية المحلية أو الحكومات، ومراقبة صيانة البط من المناخ والطقس غير المستقر،

استخدام الأعلاف البديلة للتغلب على علف البط ، زيادة العروض الترويجية باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي ، إضافة قنوات التوزيع .

كلمات مفتاحية: عمل ، بط ، قرية بول

#### Abstrak:

Industri perunggasan menjadi pemicu utama perkembangan pembangunan secara nasional di subsektor peternakan, salah satu bisnis yang digeluti oleh masyarakat adalah usaha peternakan itik petelur, usaha peternakan itik petelur memiliki prospek usaha yang baik untuk dikembangkan, baik sebagai usaha pokok maupun usaha sampingan, seperti usaha peternakan itik Bapak Mil yang terletak di Desa Bulu Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo dengan sistem pemeliharaan secara intensif. Adapun Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis pengembangan bisnis ternak itik petelur milik Bapak Mil yang terletak di Desa Bulu Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo. Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode analisis SWOT sedangkan teknik pengumpulan data yaitu dengan melakukan wawancara (interview), dan observasi. Dilihat dari segi sumber data, bahan tambahan yang berasal dari sumber tertulis yaitu dokumen dan jurnal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa alternatif strategi yang dapat diterapkandalam pengembangan usaha adalah meningkatkan kapasitas produksi melalui penambahan kandang, memiliki hubungan dengan agen dan pedagang ecer lebih dari satu, Memanfaatkan teknologi secara maksimal, Membangun kerjasama terhadap dinas atau pemerintahan setempat, Melakukan pengamatan terhadap pemeliharaan itik dari iklim dan cuaca yang tidak stabil, Memanfaatkan pakan alternatif untuk mengatasi pakan itik, Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial, Menambah saluran distribusi.

**Kata kunci :** *usaha, itik, Desa Bulu*

#### PENDAHULUAN

Peternakan berperannyata dalam ketahanan pangan nasional melalui penyediaan protein hewani sekaligus menjadi penyedia lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang berada di perdesa maupun di perkotaan. Industri perunggasan menjadi pemicu utama perkembangan pembangunan secara nasional di subsektor peternakan (Mamarimbing, 2017). menyatakan bahwa perkembangan usaha ternak unggas di indonesia relatif lebih maju dibandingkan dengan dibandingkan usaha tenak lain. Hal ini tercermin dari kontribusi usaha ternak unggas dalam memperluas lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan sekaligus sebagai pemenuhan makanan bernilai gizi tinggi. Usaha peternakan itik memiliki pengaruh penting terhadap perekonomian Indonesia, hal ini dapat dibuktikan oleh pernyataan Matitaputty & Bansi, (2018). Dalam penelitiannya menyatakan bahwa indonesia masuk dalam urutan 5 (lima) besar dunia yang memiliki populasi itik paling tinggi, sementara urutan pertama yang memiliki populasi itik paling tinggi adalah Negara China.

Berdasarkan dari data kementerian pertanian produksi telur itik di Indonesai mencapai 329,56 ton pada tahun 2021 sedangkan pada provinsi Jawa Timur sendiri menempati peringkat 2 (dua) setelah provinsi Jawa Barat dari 10

(sepuluh) provinsi yang memiliki produksi telur itik terbesar di Indonesia. Namun potensi populasi itik di Indonesia masih belum mampu berperan sebagai sumber pangan andalan, dikarenakan produktivitas hasil peternakan telur itik masih relatif rendah dibandingkan dengan produktivitas dari hasil jenis peternakan lain. Hal ini juga disampaikan oleh Matitaputty & Bansi, (2018) yang menyatakan bahwa populasi itik di Indonesia belum mampu berperan sebagai sumber pangan andalan, karena produktivitas itik yang ada masih relatif rendah. Walaupun sumbangan ternak itik masih relatif rendah, namun peternakan itik masih memiliki potensi untuk dapat dikembangkan dikarenakan peluang pasar masih relatif cukup besar.

Menurut Mamarimbing, (2017) salah satu bisnis yang digeluti oleh masyarakat adalah usaha peternakan itik petelur, usaha peternakan itik petelur memiliki prospek usaha yang baik untuk dikembangkan, baik sebagai usaha pokok maupun usaha sampingan. Usaha peternakan itik banyak diminati oleh masyarakat karena selain sebagai sumber pendapatan pokok juga dapat dijadikan sebagai usaha sampingan selain mengelola usaha lainnya seperti bertani, kondisi lingkungan yang strategis merupakan salah satu faktor pendukung dalam pengembangan usaha peternakan itik. Desa Bulu Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo merupakan salah satu desa yang memiliki kondisi lingkungan yang strategis untuk mengembangkan usaha itik petelur, hal ini dapat dilihat dari banyaknya pengusaha peternakan itik petelur di desa tersebut, salah satunya adalah usaha itik petelur milik Bapak Mil

Berdasarkan dari pendapat di atas dapat dipahami bahwa usaha ternak itik memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan, hal ini juga disampaikan oleh Sasmi & Susanto, (2021) yang menyatakan bahwa usaha ternak itik masih merupakan usaha yang menjanjikan karena produk mempunyai pangsa pasar tertentu yang dapat memberikan keuntungan yang cukup menjanjikan sehingga dapat diandalkan sebagai sumber pendapatan keluarga.

Ketertarikan masyarakat dalam membudidayakan itik petelur tentunya tidak terlepas dari berbagai kelebihan yang ditawarkan dalam mengelolan usaha ternak itik petelur, menurut Lastinawati, (2016) usaha ternak itik memiliki berbagai kelebihan dibandingkan dengan ternak unggas yang lain, diantaranya mampu menghasilkan telur dalam 24 bulan masa produktif yang panjang, serta memiliki daya tahan yang cukup baik terhadap penyakit. Pernyataan di atas juga diperkuat oleh pernyataan yang disampaikan oleh Maydhy Zulfi Afied, Idah Zuhroh, (2019) ternak itik mempunyai potensi yang cukup besar sebagai penghasil telur dan daging meskipun tidak sepopuler dibandingkan ayam namun itik memiliki kelebihan dalam ketahanannya terhadap penyakit yang lebih baik dibandingkan dengan unggas lainnya. Oleh karena itu, usaha ternak itik memiliki resiko relatif kecil sehingga sangat potensial untuk dikembangkan.

Berdasarkan dari pernyataan di atas dapat diketahui bahwa usaha ternak itik petelur memiliki prospek yang baik untuk dapat dikembangkan, namun pengembangan usaha ternak itik ini tentunya tidak terlepas dari berbagai permasalahan yang harus dihadapi oleh pengusaha, diantaranya adalah pola

pembudidayaan itik masih tradisional, skala usaha belum ekonomis, dan akses pemasaran belum optimal (Maydhy Zulfi Afied, Idah Zuhroh, 2019).

Dari permasalahan diatas usaha ternak itik milik Bapak Mil berusaha untuk keluar dari permasalahan yang telah disampaikan diatas dengan menerapkan sistem pemeliharaan itik secara intensif untuk mendapatkan produktivitas yang lebih tinggi dengan pemeliharaan itik di dalam kandang. Menurut Lastinawati, (2016) pengalihan sistem pemeliharaan dari tradisional ke sistem intensif dengan cara ternak itik dalam kandang, keuntungan pemeliharaan itik secara intensif adalah produktivitas lebih tinggi, keselamatan dan kesehatan pada itik lebih tejamin dan biaya pemeliharaan lebih efisien. Dengan menggunakan sistem pemeliharaan itik secara intensif diharapkan peternakan itik petelur dari Bapak Mil akan mengalami peningkatan dan diharapkan memberikan keuntungan baik secara kuantitas maupun kualitas. Untuk mewujudkan hal tersebut maka perlu adanya analisis menyeluh terhadap faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal untuk memperoleh strategi yang tepat sesuai dengan kondisi usaha ternak itik petelur dan mengetahui secara detail terkait tentang potensi, peluang dan permasalahan dalam pengembangan itik petelur milik Bapak Mil yang terletak di Desa Bulu Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo untuk menentukan alternatif pengembangan usaha pengembangan usaha itik petelur dimasa yang akan datang.

Bedasarkan dari penelitian yang dilakukan sebelumnya yang dilakukan oleh Putra, (2021) dari analisis SWOT yang dilakukan diketahui bahwa selisih skor internal sebesar 0,92 dan skor eksternal 1,31 sehingga kudran terletak pada kudran 1 (positif, positif) yang merupakan strategi agresif. Penelitian tersebut dilakukan di Desa Pematang Johar Kecamatan Labuhan Deli Kabupaten Deli Serdang dengan penentuan sampel menggunakan metode sensus pada 10 peternak. Sedangkan dalam penelitian yang sama yang dilakukan oleh Nafisah, Purna Kusumayana, (2017) dengan metode observasi dengan menggunakan metode survei. Diketahui bahwa tidak berkembangnya usaha ternak itik petelur disebabkan oleh berbagai kendala salah satunya kurangnya penyuluhan dan minimnya permodalan. Sedangkan strategi pengembangannya mencakup permodalan dan pemeliharaan (pencegahan penyakit)

Atas dasar tersebut penelitan ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal untuk memperoleh strategi yang tepat sesuai dengan kondisi usaha ternak itik petelur dan mengetahui secara detail terkait tentang potensi, peluang dan permasalahan dalam pengembangan itik petelur milik Bapak Mil yang terletak di Desa Bulu Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo. Dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui strategi yang bisa diterapkan dalam mengembangkan ternak itik petelur Bapak Mil.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke pada lapangan

yaitu usaha ternak itik petelur yang terletak di Desa Bulu Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo. Menurut Putra, (2021) metode studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu atau penelitian yang dilakukan terfokus pada suatu kasus tertentu untuk diamati dan dianalisis secara cermat terhadap berbagai faktor yang terkait dengan kasus sehingga akhirnya diperoleh kesimpulan.

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu dengan cara mengumpulkan, mengolah, dan menyajikan data yang diperoleh untuk memperoleh gambaran mengenai obyek dari data tersebut.

Data yang kumpulkan dari penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Dimana data primer didalam penelitian ini dilakukan dengan wawancara langsung dengan para responden yaitu pemilik peternakan yaitu Bapak Mil dan peternak yang terletak disekitar lingkungan Desa Bulu Kecamatan Kraksaan. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini merupakan data dari kepustakaan, dokumen dan jurnal yang berhubungan dengan penelitian ini.

Untuk menentukan strategi pengembangan digunakan analisis SWOT. Menurut (Rangkuti, 2009) analisis *Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats* (SWOT) dilakukan dengan mengembangkan matrik internal faktor advantage strategi (IFAS) Dan matrik eksternal faktor advantage strategi (EFAS). Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan untuk menerapkan strategi pengembangan usaha pembesaran itik petelur.

Menurut (Rangkuti, 2009) Analisis ini membandingkan antara Faktor Internal (kekuatan dan kelemahan) dan Faktor Eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman sedangkan faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Awal mula dirikannya usaha peternakan milik Bapak Mil atas semangat berwira usaha dan pengalaman beliau dalam memelihara itik petelur karena pernah ikut membantu saudaranya dalam memelihara itik petelur di desa Krejengan. Pada tahun 2009 Bapak Mil kemudian mendirikan usaha peternakan sendiri yang terletak di Desa Bulu, Kecamatan Kraksaan, Kabupaten Probolinggo. Pada awalnya Bapak Mil memelihara itik petelur sebanyak 80 ekor dan dipelihara dengan cara di angon karena keterbatasan modal dan tidak cukup lahan untuk membuat kandang, dan sekarang peternakan Bapak Mil sudah memelihara itik petelur sebanyak 700 ekor yang dipelihara secara intensif, dari 700 ekor tersebut akan menghasilkan telur kurang lebih sekitar 650 sampai dnga 680 butir perharinya. Sedangkan kandang itik milik bakap Mil terletak di Desa Bulu yang berdiri diatas tanah seluas 1000<sup>2</sup>. menurut beliau area kandang peternakan itik harus jauh dari pemukiman penduduk dikarenakan kandang tersebut akan menimbulkan bau yang diakibatkan dari makanan itik yang mengandung protein tinggi. Menurut Mahirjanto, (2003) lokasi kandang yang perlu diperhatikan adalah letak lokasi jauh dari keramaian

atau pemukiman penduduk, mempunyai letak transportasi yang mudah dijangkau dari lokasi pemasaran dan kondisi lingkungan kandang yang kondusif bagi produktifitas ternak.

Itik yang dipelihara oleh Bapak Mil merupakan itik yang sudah siap telur yang ia beli pada peternak-peternak lain disekitar lokasi peternakannya, alasan beliau memelihara itik yang sudah siap telur dikarenakan menekan biaya produksi karena menurut beliau memelihara itik yang masih kecil akan banyak mengabdikan biaya terutama pada biaya pakan.

Sedangkan pemeliharaan itik petelur dengan cara intensif pada peternakan Bapak Mil menggunakan teknik tambal sulam yaitu menyeleksi itik produktif dan itik tidak produktif serta menjual itik yang dianggap tidak produktif, kemudian hasil penjualan itik afkir dibelikan itik kembali yang siap berproduksi. Menurut (Hariadi Subagja, Novi Pradita Erlina, 2017) keuntungan dari teknik tambal sulam yaitu dapat dinikmati setelah 1 bulan pemeliharaan karena itik dara yang dibeli memerlukan adaptasi dan biasanya dapat berproduksi baik setelah 1 bulan pemeliharaan. menurut (Hariadi Subagja, Novi Pradita Erlina, 2017) keuntungan pemeliharaan secara intensif adalah produksi telur meningkat karena pemberian pakan minum lebih terkontrol dengan formulasi pakan yang tepat.

Pakan yang digunakan oleh peternak itik pemeliharaan secara intensif yaitu pakan buatan sendiri dengan campuran seperti konsentrat, dedak, bekatul, dan nasi aking, bahan-bahan pakan tersebut dicampur menjadi satu kemudian diberikan kepada itik. Pemberian pakan pada itik petelur milik Bapak Mil dilakukan sebanyak 2 kali yaitu pada waktu pagi jam 06:00 - 07:00 dan waktu sore 15:00 - 16:00. Sedangkan untuk pengambilan telurnya dilakukan sebanyak 1 kali yaitu pada waktu pagi hari saat pemberian pakan.

Berdasarkan dari hasil identifikasi dan gambaran kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan peternakan itik petelur milik Bapak Mil dapat diketahui melalui tabel sebagai berikut:

<b>Internal</b>	
<b>kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>
Memakai tenaga kerja keluarga	Tidak adanya visi misi usaha
Adanya jalian kerjasama dengan agen dan pedagang eceran	Sistem manajemen sederhana
Sumber daya lahan masih luas	Usaha tidak memiliki izin usaha dari pemerintah
Kualitas bibit itik unggul	Masih kurangnya kegiatan promosi
<b>Eksternal</b>	
<b>Peluang</b>	<b>Ancaman</b>
Tersedia pakan utama	Cuaca berubah-ubah
Tersedianya pasar	Adanya seranga penyakit pada ternak itik
Kurangnya pesaing	Fluktuasi harga pakan dan obat obatan
Adanya pakan alternatif	Telur pecah saat pengiriman

Tabel 1: Analisis SWOT 2023

Dari hasil identifikasi dan gambaran kekuatan, kelemahan, peluang dan

ancaman dalam pengembangan peternakan itik petelur milik Bapak Mil menunjukkan bawa peternakan itik petelur tersebut cukup potensial dan prospektif untuk pengembangan peternakan itik petelur dapat dilihat dari kekuatan dari peternakan Bapak Mil antara lain adalah memakai tenaga kerja keluarga agar dapat menghemat biaya terutama biaya gaji karyawan dan mengurangi pengangguran dalam keluarga, Adanya jalinan kerjasama dengan agen, berdasarkan dari hasil observasi, diketahui bahwa Bapak Mil memiliki jalinan bekerja sama dengan agen telur yang terletak di kota probolinggo, hal ini dapat menguntungkan pada bisnisnya dikarenakan dengan adanya jalina kerjasama dengan agen proses pemasaran telur dari hasil produksi peterakan akan lebih mudah. Selain itu Bapak Mil juga bekerjasama dengan pedagang ecer yang ada disekitar pasar semampir, Sumberdaya lahan masih luas dimana lokasi peternakan Bapak Mil berdiri ditanah seluas 1000<sup>2</sup> dan kualitas bibit itik unggul hal ini menjadi sangat penting karena dengan bibit unggul produktifitas telur akan stabil.

Sedangkan kelemahan dari peternakan Bapak Mil adalah tidak tersedianya visi dan misi usaha pada peternakan Bapak Mil, sistem manajemen sederhana, usaha peternakan tidak memiliki izin usaha dari pemerintah, dan masih kurangnya kegiatan promosi.

Adapun peluang dari peternakan itik milik Bapak Mil adalah tersedianya pakan utama seperti dedak dan bekatul nasi aking, tersedianya pasar dimana letak kandang dari peternakan Bapak Mil cukup dekat dengan pasar yaitu pasar Semampir, kurangnya pesaing dimana pada umumnya peternakan itik petelur dilakukan secara sederhana dn tidak dilakukan dalam sekala besar, adanya pakan alternatif seperti kepala udang, adun pisang pelepah pisang dll dengan adanya pakan alternatif bagi ternak dapat menekan biaya pengeluaran pakan hal ini dapat menguntungkan bagi pengusaha karena dapat memaksimalkan pendapatan usah. Peluang terbesar yaitu permintaan komoditas peternakan khususnya telur seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk (Anonimus, 2010). Sedangkan ancaman dari peternakan milik Bapak Mil adalah cuaca berubah ubah, adanya serangan penyakit pada ternak, fluktuasi harga pakan dan obat obatan, dan telur pecah saat pengiriman.

Dari hasil analisis matriks SWOT diperoleh alternatif strategi pengembangan agribisnis peternakan ayam petelur sebagai berikut :

	<b>Kekuatan (S)</b>	<b>Kelemahan (W)</b>
<b>Internal Faktor</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memakai tenaga kerja keluarga</li> <li>2. Adanya jalinan kerjasama dengan agen dan pedagang eceran.</li> <li>3. Sumberdaya lahan masih luas</li> <li>4. Kualitass bibit itik unggul</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak adanya visi misi usah</li> <li>2. Sistem manajemen sederhana</li> <li>3. Tidak memiliki izin usaha dari pemerintah</li> <li>4. Kurangnya kegiatan promosi</li> </ol>
<b>Eksternal Faktor</b>		

<p><b>Peluang (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tersedia pakan utama.</li> <li>2. Tersedianya pasar.</li> <li>3. Kurangnya pesaing.</li> <li>4. Adanya pakan alternatif</li> </ol>	<p><b>Strategu (SO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apabila kualitas atau produksi yang dihasilkan stabil maka yang dilakukan adalah meningkatkan kapasitas produksi melalui penambahan kandang.</li> <li>2. Terjalannya hubungan dengan agen dan pedagang ecer lebih dari satu.</li> </ol>	<p><b>Strategu (WO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan teknologi secara maksimal.</li> <li>2. Membangun kerjasama terhadap dinas atau pemerintahan setempat dan kelembagaan peternakan sehingga dapat mempergunakan teknologo dan memperluas pangsa pasar</li> </ol>
<p><b>Ancaman (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cuaca berubah-ubah</li> <li>2. Adanya serangan penyakit pada ternak itik.</li> <li>3. Fluktuasi harga pakan dan obat obatan.</li> <li>4. Telur pecah saat pengiriman.</li> </ol>	<p><b>Strategu (ST)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan pengamatan terhadap pemeliharaan itik dari iklim dan cuaca jika ternak terserang penyakit dan membawa virus terhadap itik lainnya untuk segera mengasingkannya.</li> <li>2. Memanfaatkan pakan alternatif untuk mengatasi pakan itik.</li> </ol>	<p><b>Strategu (WT)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial.</li> <li>2. Menambah saluran distribusi</li> </ol>

Tabel 2 : Tabel 1: Analisis SWOT 2023

Berdasarkan dari hasil matrik SWOT diatas dapat dipahami bahwa:

1. Strategi S-O (strengths-opportunities)
  - a) Apabila kualitas atau produksi yang dihasilkan stabil maka yang dilakukan adalah meningkatkan kapasitas produksi melalui penambahan kandang. Hal ini perlu dilakukan karena melihat dari faktor peluang dari peternakan Bapak Mil yang memiliki ketersediaan apakan, ketersediaan pemasaran dan kurangnya pesaing.
  - b) Terjalannya hubungan dengan agen dan pedagang ecer lebih dari satu. Dengan terjalinnya hubungan dengan lebih dari satu agen dan pedagang ecer, diharapkan permintaan telur akan meningkat seiring dengan peningkatan kapsitas produksi.
2. Strategi S-T (strengths-threats)
  - a) Melakukan pengamatan terhadap pemeliharaan itik dari iklim dan cuaca jika ternak terserang penyakit dan membawa virus terhadap itik lainnya untuk segera mengasingkannya
  - b) Memanfaatkan pakan alternatif untuk mengatasi pakan itik.
3. Strategi W-O (weakness-opportunities)
  - a) Memanfaatkan teknologi secara maksimal.
  - b) Membangun kerjasama terhadap dinas atau pemerintahan setempat dan kelembagaan peternakan sehingga dapat mempergunakan teknologo dan memperluas pangsa pasar.
4. Strategi WT (Weaknesses-Threats)
  - a) Menambah saluran distribusi Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sososial.
  - b) Menambah saluran distribusi.

## Strategi Pengembangan Usaha Ternak Itik Petelur Persepektif Bisnis Islam

### 1. Jujur dan Amanah

Usaha ternak Pak Mil, selalu mengutamakan Kejujuran dalam Traksaksinya, memberikan itik yang sehat untuk menjaga kepuasan konsumen

### 2. Prinsip Keadilan dan Kesejahteraan

Untuk mempertahankan usahanya Dengan cara Memberikan pelayanan yang baik, tidak pernah mengurangi takaran timbangan Kepada Konsumen Cara tersebut sudah menjadi kebiasaan dalam melakukan transaksi jual beli bahan pokok yang dilakukan

### 3. Akuntabilitas dan Tanggungjawab

Selalu memberikan jaminan tanggungjawab. Apabila pembelian atau pemesanan tidak sesuai dengan apa yang sudah di beli atau ada kelebihan atau kurang dalam memberikan pengembalian uang saat membeli

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan usaha ternak itik Bapal Mil yang terletak di Desa Bulu, Kecamatan Kraksaan, Kibupaten Probolinggo dapat ditarik Kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan dari hasil analisis lingkungan internal pada usaha ternak Bapak Mil, maka dapat diketahui bahwa usaha peternakantersebut memiliki kekuatan dan kelemahan. Adapun faktor-faktor strategi internal yang menjadi kekuatan usaha Bapak Mil adalah memakai tenaga kerja keluarga, memiliki jalinan kerjasama dengan agen dan pedagang ecer, memiliki lahan luas, memiliki bibit itik yang unggul. Sedagkan faktor-faktor strategi internal yang menjadi kelemahan dari usaha Bapak Mil adalah tidak memiliki visi dan misi, sistem manajemen sederhana, usaha tidak memiliki izin resmi pemerintah, kurangnya promosi.
2. Berdasarkan dari hasil analisis lingkungan eksternal pada usaha ternak Bapak Mil, maka dapat diketahui bahwa usaha peternakantersebut memiliki peluang dan ancaman. Adapun faktor-faktor strategi eksternal yang menjadi peluang usaha Bapak Mil adalah ketersediaan pakan utama, akses pemasaran mudah, kurangnya pesaing, adanya pakan alternatif. Sedagkan faktor-faktor strategi eksternal yang menjadi ancaman dari usaha Bapak Mil adalah cuaca tidak stabil, serangan penyakit pada ternak, fluktuasi harga pakan obat-obatan, telur pecah saat pengiriman.
3. Berdasarkan dari hasil analisis SWOT maka dihasilkan 8 alternatif strategi yaitu (1) meningkatkan kapasitas produksi melalui penambahan kandang. (2) memiliki hubungan dengan agen dan pedagang ecer lebih dari satu. (3) Memanfaatkan teknologi secara maksimal. (4) Membangun kerjasama terhadap dinas atau pemerintahan setempat (5) Melakukan pengamatan terhadap pemeliharaan itik dari iklim dan cuaca yang tidak stabil (6) Memanfaatkan pakan alternatif untuk mengatasi pakan itik. (7) Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial. (8) Menambah saluran distribusi.

## DAFTAR PUSTAKA

- David, F. R. (2004). *Manajemen Strategis*. PT. Intan Sejati Klaten, 04.
- Hariadi Subagja, Novi Pradita Erlina, E. K. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Tradisional Itik Petelur Di Kabupaten Jember. *Imu Peternakan Terapan*.
- Hunger, J. D. dan W. (2003). Manajemen strategi. *Jurnak Manajemen Bisnis*, 20.
- Irawan, B. S. D. dan. (1990). Manajemen Pemasaran Materi. *Leberty*, 02.
- Lastinawati, E. (2016). Analisis Titik Impas Dan Resiko Pendapatan Usaha Ternak Itik Petelur Di Desa Sugih Waras Kecamatan Belitang Mulya Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur. *Social Economic of Agriculture*, 5(April), 1-7.
- Mahirjanto. (2003). Delapan Lapangan Beterbak yang Berhasil. *Arloka Surabaya*, 10.
- Mamarimbing, D. (2017). Analisis manajemen pemeliharaan ternak itik petelur di kecamatan kakas barat kabupaten minahasa. *ZooteK*, 216-223.
- Matitaputty, P. R., & Bansi, H. (2018). *Upaya Peningkatan Produktivitas Itik Petelur Secara Intensif dan Pemberian Pakan Berbahan Lokal di Maluku Efforts to Increase The Productivity of Laying Ducks Intensively Maintained and The Provision of Locally Based Feeding In Maluku*. 7(2), 1-8.
- Maydhy Zulfi Afied, Idah Zuhroh, S. B. C. (2019). Analisis Pendapatan Usaha Ternak Itik Petelur Di Kecamatan Mojosari Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 635-649.
- Nafisah, Purna Kusumayana, S. (2017). Strategi Pengembangan Ternak Itik Petelur Di Desa Kamayahan Kecamatan Amuntai Utara Kabupaten Hulu Sungai Utara ( Strategy of Development of the Laying Duck in Village Kamayahan Sub District North Amuntai ) Purna Kusumayana dan Saidatun Nafisah. *Agribisnis*, 55-62.
- Putra, Y. A. (2021). *Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Itik Petelur ( Anas Plathrynchos )*.
- Rangkuti, F. (2001). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. *PT.Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.*, 12.
- Rangkuti, F. (2006). Analisis SWOT, Tehnik Membedah Kasus Bisnis. *Gramedia Pustaka Utama. Pustaka Utama. Jakarta.*
- Ratih, I. S., Ridho, Z., & Aisyah, S. (2020). Etika Bisnis Islam Dalam Manajemen Bisnis Kuliner. *Ar-Ribhu: Jurnal Manajemen Dan Keuangan Syariah*, 1(2), 173-187.
- Ratih, I. S., & Ridho, Z. (2022). Islamic Family Finance: An In-Depth Analysis of Financial Management Practices. *Indonesian Journal of Education and Social Studies (IJESS)*, 1(2), 111-123.
- Ridho, Z., Aisyah, S., & Mannan, A. (2023). Implementasi Etika Bisnis Islam Pada UKM Sate Khas Madura. *ILTIZAMAT: Journal of economic sharia law and business studies*, 2(2), 88-99.
- Sasmi, M., & Susanto, H. (2021). Pengelolaan budidaya itik petelur di desa sikakak kecamatan cerenti kabupaten kuantan singingi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 79-83.