



Profit Analysis and Development Strategy of Beef Cattle Business of PT Riau Andalan Pulp and Paper Community Development Programme, Riau Province

Analisis Keuntungan dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Program Community Development PT Riau Andalan Pulp and Paper Provinsi Riau

Jeni Febrianto^{1*}, Ujang Paman Ismail², Elinur³

¹)Postgraduate Student of Master of Agribusiness Management Study Program, Riau Islamic University, Riau, Indonesia

^{2,3})Lecturer of Master of Agribusiness Management Study Program, Riau Islamic University, Riau, Indonesia

*Correspondent Author: drhtsk.wws@gmail.com

How to Cite :

Febrianto, J., Ismail, U.P., Elinur. (2024). Profit Analysis and Development Strategy of Beef Cattle Business of PT Riau Andalan Pulp and Paper Community Development Programme, Riau Province. *SINTA Journal (Science, Technology, and Agricultural)*, 5 (2), 161-174. DOI: <https://doi.org/10.37638/sinta.5.1.161-174>

ARTICLE HISTORY

Received [28 August 2024]

Revised [24 Sept 2024]

Accepted [10 Nov 2024]

KEYWORDS

Analysis, Tempe Business, Income

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Provinsi Riau merupakan salah satu daerah yang cukup potensial untuk pengembangan usaha ternak sapi potong. Pada dasarnya tujuan dari suatu bisnis adalah untuk memperoleh keuntungan sehingga perlu diketahui faktor apa saja yang mempengaruhi keuntungan usaha ternak sapi potong sehingga dapat terus memperbaiki usaha ternak sapi potong yang dijalankan peternak. Tujuan penelitian adalah mengetahui karakteristik peternak dan profil usahanya, analisis usaha ternak sapi potong, faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan usaha ternak sapi potong dan strategi pengembangan ternak sapi potong. Metode survei digunakan penelitian ini dengan teknik pengambilan responden stratifies sampling dengan jumlah 74 orang dari masing-masing estate. Analisis data fungsi keuntungan usaha ternak menggunakan analisis regresi linier berganda. Strategi pengembangan menggunakan analisis SWOT dan matrik QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan, kelompok umur dominan berada pada rentang usia produktif, berpendidikan rata-rata SD, jumlah anggota keluarga sebanyak 3 orang dan pengalaman usaha 17,4 tahun. Usaha ternak sapi potong masih layak diusahakan. Variabel yang berpengaruh signifikan terhadap keuntungan usaha ternak sapi potong adalah harga jual pejantan (P1), biaya input bakalan pejantan (r4), harga rumput (r5), harga pakan tambahan (r6), biaya pengobatan (r7), skala usaha (x1), kematian ternak (x2) dan kebuntingan ternak (x4). Strategi yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha ternak sapi potong adalah menjaga kontinuitas produk dengan menjaga sumber makanan dan populasi ternak yang ada, menjaga luasan areal pakan dan meningkatkan pertanaman untuk

pakan hijauan sapi potong, memanfaatkan teknologi untuk budidaya sapi potong supaya dapat meningkatkan produksi, Perawatan yang cukup mudah, dan meningkatkan minat peternak, Memanfaatkan teknologi dalam meningkatkan hasil usaha dan pemasaran dan Mempertahankan kualitas sapi potong memberikan ruang pasar yang luas dan konsumen lebih percaya dengan produk sapi potongnya.

ABSTRACT

Riau Province is one of the potential areas for beef cattle business development. Basically, the purpose of a business is to make a profit so it is necessary to know what factors affect the profit of beef cattle business so that it can continue to improve the beef cattle business run by farmers. The objectives of the study were to determine the characteristics of farmers and their business profile, analysis of beef cattle business, factors affecting beef cattle business profits and beef cattle development strategies. Survey method was used in this study with stratifies sampling technique with a total of 74 respondents from each estate. Data analysis of business profit function using multiple linear regression analysis. Development strategy using SWOT analysis and QSPM matrix. The results showed that overall, the dominant age group was in the productive age range, the average education was elementary school, the number of family members was 3 people and business experience was 17.4 years. Beef cattle business is still feasible. Variables that have a significant effect on the profit of beef cattle business are the selling price of males (P1), input costs of male feeders (r4), grass prices (r5), supplementary feed prices (r6), medical expenses (r7), business scale (x1), livestock mortality (x2) and pregnant cattle (x4). Strategies that can be done for the development of beef cattle business are maintaining product continuity by maintaining existing food sources and livestock populations, maintaining the area of feed areas and increasing crops for beef cattle forage, utilising technology for beef cattle cultivation in order to increase production, fairly easy maintenance, and increase farmers' interest, utilising technology in increasing business and marketing results and maintaining the quality of beef cattle provides a wide market space and consumers have more confidence in beef cattle products.

PENDAHULUAN

Peternakan merupakan salah satu sub sektor pertanian yang penting di Indonesia yang berperan dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat untuk mengentaskan kemiskinan (Suganda et al., 2024) Sub sektor peternakan juga berperan dalam pembangunan ketahanan pangan yaitu pemenuhan kebutuhan pangan sumber protein. Protein merupakan zat gizi penting untuk membentuk sumberdaya manusia yang berkualitas sebagai modal dasar pembangunan nasional (Sudiartini, 2020). Sugeng (2008) menyebutkan bahwa ternak sapi dapat memberikan manfaat yang lebih luas dan ekonomis daripada ternak lain.

Pada Tahun 2017, produksi daging di Indonesia mencapai 72. 499,52 Ton turun menjadi 64.425,18 ton pada Tahun 2020. Berdasarkan data dari Kementerian Pertanian, jumlah sapi potong tahun 2020 di Indonesia mencapai 15.494.288 ekor (BPS, 2022). Konsumsi daging sapi di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya. Kementerian Pertanian mencatat bahwa Konsumsi daging sapi di Indonesia meningkat dari 2,6 kg per kapita pada tahun 2016 menjadi 3,8 kg per kapita pada tahun 2020. Namun, peningkatan populasi ternak tidak seimbang dengan konsumsi daging, sehingga impor daging sapi terus meningkat setiap tahun.

Tabel 1. Produksi dan Kebutuhan Daging Sapi Provinsi Riau Tahun 2017-2021

No	Tahun	Produksi (ton)	Kebutuhan (ton)
1	2017	7.600,43	170.740,60
2	2018	9.792,53	175.077,40
3	2019	8.379,10	225.305,20
4	2020	8.737,30	279.815,00
5	2021	8.912,05	321.172,40
Rata-rata		8.772,24	234.421,92

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2022

PT. Riau Andalan Pulp and Paper (RAPP) merupakan salah satu perusahaan besar di Provinsi Riau yang berada di Kota Pangkalan Kerinci Kabupaten Pelalawan. Perusahaan tersebut serius melaksanakan program Community Development yang merupakan program pemberdayaan masyarakat yang direncanakan secara sistematis dan dilakukan dengan tujuan meningkatkan akses masyarakat terhadap peningkatan kondisi ekonomi, sosial dan kesejahteraan.

Usaha ternak sapi Program Community Development PT RAPP sudah dilaksanakan di 5 kabupaten (Pelalawan, Kampar, Siak, Kuansing, dan Kepulauan Meranti) sejak Tahun 2018 dengan fokus usaha yang meliputi budidaya dan penggemukan sapi. Tujuan suatu usaha adalah memperoleh keuntungan maksimum karena keuntungan usaha merupakan gambaran dari kinerja usaha. Keuntungan usaha ternak sapi potong program Community Development PT RAPP ditentukan oleh peternak sebagai pengambil keputusan.

Usaha ternak sapi potong akan berhasil apabila usaha tersebut mendapat keuntungan. Keuntungan usaha ternak sapi potong dipengaruhi oleh harga output sapi potong maupun harga input produksi sapi potong yang berupa bakalan sapi potong, pakan, tenaga kerja, vitamin dan obat-obatan. Harga output maupun input usaha ternak sapi potong tidak dapat dikendalikan peternak namun harga tersebut sangat ditentukan oleh pasar. Tinggi rendahnya harga input akan mempengaruhi biaya produksi usaha ternak sapi potong.

Tujuan usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP Adalah untuk mendapatkan keuntungan. Potensi usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP perlu dimanfaatkan secara optimal melalui perbaikan manajemen usaha dan strategi pengembangan yang tepat. Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul “Analisis Keuntungan dan Strategi Pengembangan Ternak Sapi Potong Program Community Development PT Riau Andalan Pulp and Paper untuk menemukan solusi permasalahan dan menemukan rekomendasi kebijakan yang akan diambil oleh PT RAPP.

METODE PENELITIAN

Metode, Tempat, dan waktu Penelitian

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan metode survey. Lokasi Penelitian ditentukan secara *purposive* atau sengaja yaitu dilaksanakan pada di *estate* agribisnis ternak sapi program *community development* PT Riau Andalan Pulp and Paper yang berada di Provinsi Riau. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan.

Teknik Pengambilan Sampel

Populasi penelitian ini adalah seluruh peternak sapi potong Program *Community development* PT RAPP yang berada di Provinsi Riau dengan kegiatan

kepemilikan ternak sapi (*revolving fund*) dan usaha sentra peternak. jumlah populasi peternak program *Community Development* PT RAPP Tahun 2022 adalah sebanyak 124 orang. Sampel dipilih menggunakan *stratified random sampling* dengan jumlah 60% dari populasi sehingga didapatkan jumlah sampel sebanyak 74 orang. Sedangkan sampel untuk penelitian strategi pengembangan usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP adalah berjumlah 18 orang yang terdiri dari 6 orang peternak, 6 petugas pendamping program CD PT RAPP dan 6 Penyuluh peternakan yang berasal dari Dinas peternakan di masing-masing estate program agribisnis sapi potong.

Analisis Data

Untuk menganalisis biaya usaha ternak sapi potong maka digunakan rumus menurut Soekartawi (2003) dan dalam penelitian usaha ternak sapi potong ini diformulasikan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

$$TC = FC1 + FC2 + VC1 + VC2 + VC3 + VC4 + VC5 + VC6$$

Dimana:

TC = Total Biaya Usaha Ternak

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

FC1 = Biaya Penyusutan Alat

FC2 = Biaya Penyusutan Kandang

VC1 = Biaya Bakalan Sapi

VC2 : Biaya Pedet

VC3 = Biaya Pakan

VC4 = Biaya Obat dan Vitamin

VC5 = Biaya Tenaga Kerja

VC6 = Biaya Listrik

Pendapatan kotor usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual yang berlaku saat penelitian. Pernyataan ini dapat dituliskan sebagai berikut:

$$TR = Y \cdot P_y$$

Dimana :

TR = Total Penerimaan

Y = Jumlah ternak sapi yang dijual

P_y = Harga jual sapi

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses usaha. untuk menghitung usaha ternak dihitung dengan rumus

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

π = total keuntungan yang diperoleh peternak sapi potong (Rp/tahun)

TR = Total Penerimaan (Rp/tahun).

TC = Total Biaya (Rp/tahun).

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong

Memberi peringkat antara 1-5 setiap faktor untuk menunjukkan seberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor tersebut, dimana 1= sangat setuju, 2= tidak setuju, 3= netral, 4= setuju dan 5= sangat setuju. Matrik untuk penentuan EFE usaha ternak sapi potong program community development PT RAPP dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Matrik EFE Pengembangan Usaha Sapi Potong

No	Faktor-faktor Eksternal	Bobot (a)	Rating (b)	Nilai Tertimbang (c) = (a) x (b)
Peluang				
1	Kebijakan Pemerintah: a. Kebijakan pemerintah dalam membatasi impor daging sapi b. Pemberian pembinaan dan penyuluhan			
2	Tuntutan Konsumen a. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk b. Harga terjangkau c. Penyerapan tenaga kerja			
3	Akses transportasi dan sarana infrastruktur a. Akses transportasi dan sarana infrastruktur memadai			
4	Pemasaran: a. Pasar sapi potong terbuka b. Dekat dengan pasar hewan c. Kenaikan permintaan daging sapi			
Ancaman				
1	Kebijakan pemerintah: a. Kebijakan pemerintah tidak ada Batasan impor daging sapi b. Tidak adanya pembinaan dan penyuluhan c. Alih fungsi lahan pertanian sebagai lahan perumahan			
2	Tuntutan Konsumen a. Konsumen menginginkan produk sapi yang bagus dan harga murah			
3	Pemasok bakalan sapi potong: a. Harga sapi potong berfluktuasi			
4	Pasar pesaing a. Banyak produk pesaing			
Jumlah				

Sumber: David (2006)

Matrik untuk penentuan EFE usaha ternak sapi potong program Community Development PT RAPP dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matrik EFE Usaha Ternak Sapi Potong

No	Faktor-faktor Internal utama	Bobot (a)	Rating (b)	Nilai Tertimbang © = (a) x (b)
Kekuatan				
1	SDM Peternak a. Pengalaman beternak cukup b. Memiliki SDM berusia muda dan potensial untuk dikembangkan			
2	Ketersediaan tenaga kerja a. Keterediaan tenaga kerja melimpah			
3	Teknologi budidaya ternak a. Penguasaan yang tinggi terhadap teknologi budidaya ternak			
4	Fasilitas modal dan perkandangan a. Fasilitas kandang memadai untuk budidaya ternak b. modal tambahan rendah			
5	Ketersediaan pakan a. Pakan hijauan mudah didapatkan b. Ketersediaan limbah pertanian			
Kelemahan				
1	SDM Peternak a. Tingkat pendidikan peternak rendah b. Usia peternak sudah tua			
2	Ketersediaan Tenaga Kerja a. Usaha ternak hanya sebatas sampingan usaha			
3	Teknologi: a. Pola pemeliharaan masih tradisional			
4	Fasilitas modal dan perkandangan a. Fasilitas kandang tidak memadai b. Modal terbatas			
5	Ketersediaan pakan a. Sulitnya mendapatkan pakan hijauan terutama pada musim kemarau			
Jumlah				

Sumber: David (2006)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Peternak

Umur peternak peserta program CD PT RAPP berada pada rentang usia 43-48 tahun (31,08%) dan paling sedikit pada rentang usia 67-72 tahun (2,70%). Mayoritas umur peternak berada pada usia produktif (30-64 tahun) yaitu sebanyak 91,89%. Rata-rata umur peternak adalah 46,68 tahun. Peternak dengan umur produktif memiliki fisik yang kuat untuk mendukung kegiatan usaha, dinamis, kreatif, dan cepat

dalam menerima inovasi teknologi. Sesuai pendapat Sunar (2012) yang menyatakan bahwa seseorang yang berumur lebih dari 64 tahun memiliki kelebihan dalam hal pengalaman, pertimbangan, etika kerja dan komitmen terhadap mutu. Kekurangan dari petani dengan umur lebih dari 64 tahun adalah sering dianggap kurang luwes dan menolak teknologi baru.

Tingkat pendidikan peternak peserta program CD PT RAPP tahun 2022 adalah bervariasi yaitu dari tamatan SD hingga SMA. Kebanyakan peternak berpendidikan rendah yaitu tamatan SD (43,24%) disusul dengan tamatan pendidikan SMA/ sederajat sebanyak 31,08% dan tamatan pendidikan SMP sebanyak 25,68%. Tingkat pendidikan peternak tergolong masih rendah sehingga akan kesulitan mengadopsi inovasi. Seperti yang dikemukakan oleh Lubis (2000), bahwa tingkat pendidikan tinggi akan relatif lebih cepat dalam melaksanakan adopsi teknologi dan inovasi

Sebagian besar peternak memiliki jumlah anggota keluarga dengan jumlah 3-4 orang (58,11%) disusul dengan jumlah anggota keluarga 1-2 orang (21,62%) dan jumlah anggota keluarga 5-6 orang (20,27%). Rata-rata jumlah anggota keluarga peternak adalah sebanyak 3 orang yang tergolong jumlah anggota keluarga kecil. Jumlah anggota keluarga yang dimiliki peternak merupakan sumber tenaga potensial bagi usaha ternaknya. Anggota keluarga peternak juga berhubungan langsung dengan jumlah tanggungan keluarga dan besarnya beban hidup kepala rumahtangga peternak.

Rata-rata pengalaman usaha ternak yang dimiliki adalah selama 17,4 tahun. Pengalaman usaha dalam mengelola usaha ternak akan memberi pengaruh pada keberhasilan usaha ternak sapi potong. Riyanti (2003) berpendapat bahwa pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan, terutama jika usaha baru tersebut berkaitan dengan pengalaman usaha sebelumnya.

Analisis Biaya

Biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan kandang dan penyusutan peralatan. Biaya tetap usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP secara rinci dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Biaya Tetap Usaha Ternak Sapi Potong Program CD PT RAPP

No	Uraian	Nilai (Rp/Tahun)	Persentase (%)
1	Penyusutan Kandang	591.514	61,03
2	Penyusutan Alat		
	a. Gerobak Dorong	43.568	4,50
	b. Mesin Chopper	97.297	10,04
	c. Mesin Air	23.568	2,43
	d. Sabit	60.162	6,21
	e. Sekop	22.298	2,30
	f. Ember	28.714	2,96
	g. Tali	77.789	8,03
	h. Sapu Lidi	4.941	0,51
	i. Garu	19.297	1,99
	Jumlah	969.142	100,00

Besar kecilnya biaya yang dikeluarkan oleh petenak bergantung pada besar kecilnya luas kandang dan kondisi kandang yang dimiliki oleh peternak (Putritamara et al., 2018). Berdasarkan hasil penelitian terlihat bahwa rata-rata biaya penyusutan kandang pada usaha sapi potong rata-rata adalah Rp 591.514,- pertahun (61,03%).

Persentase biaya penyusutan kandang hasil penelitian ini sedikit lebih kecil dari hasil penelitian (Khusna et al., 2016) yang menyatakan bahwa persentase biaya penyusutan kandang adalah sebesar 62,16%.

Biaya variabel adalah sejumlah biaya yang besarnya bersifat proporsional mengikuti perubahan volume produksi. Dengan kata lain, biaya variabel meningkat seiring dengan peningkatan jumlah produk yang diproduksi. Biaya variabel yang dikeluarkan peternak yaitu biaya bakalan, rumput, pakan tambahan, mineral, vitamin, suntik IB, tenaga kerja, obat-obatan dan listrik. Secara rinci biaya variabel usaha ternak sapi potong dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Biaya Variabel Usaha Ternak Sapi Potong Program CD PT RAPP

No	Jenis Biaya Variabel	Jumlah (Rp/tahun)	Persentase (%)
1	Bakalan Jantan	18.108.784	52,77
2	Rumput	5.451.750	15,89
3	Pakan Tambahan	3.209.230	9,35
4	Mineral	68.709	0,20
5	Vitamin	244.595	0,71
6	Suntik IB	167.568	0,49
6	Tenaga Kerja	6.704.369	19,54
7	Pengobatan	90.541	0,26
8	Listrik	273.243	0,80
Jumlah		34.318.788	100,00

Berdasarkan Tabel 4, total biaya variabel usaha sapi potong adalah sebanyak Rp 34.318.788,- dengan struktur biaya variabel yang terbesar adalah biaya bakalan yaitu sebesar Rp 18.108.784,-/tahun (52,77%). Struktur biaya terkecil adalah biaya mineral yaitu sebesar Rp 68.709,- (0,20%). Biaya pengobatan dikeluarkan oleh peternak ketika sapi sakit dengan memanggil petugas atau Dokter Hewan yang telah ditunjuk dengan biaya Rp 100.000,- per pengobatan. Secara keseluruhan struktur biaya variabel usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP adalah sebesar 97,63%. Hasil penelitian ini sedikit berbeda dengan penelitian Putri dkk (2019) yang menunjukkan bahwa struktur biaya variabel adalah sebanyak 98,06%.

Produksi

Hasil produksi usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP terdiri dari selisih ternak sapi, sapi jantan serta jumlah kotoran/kompos. Secara rinci produksi usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP dapat disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Produksi Ternak Sapi Potong Program CD PT RAPP

No	Uraian	Berat (kg)	Harga (Rp/kg)
1	Selisih Ternak Akhir dan Awal Ternak		
	a. Induk Bunting	127.69	55.000
	b. Induk Tidak bunting	21.53	50.000
	c. Jantan Dewasa	1,91	60.000
	d. Bakalan Jantan	61,24	60.000
	e. Bakalan Betina	51,82	50.000
	f. Pedet Jantan	45,77	55.000
	g. Pedet Betina	11,47	50.000
2	Jantan Dewasa	301,81	65.000
3	Kotoran/Kompos	2.076	1.028

Berdasarkan Tabel 5, diketahui bahwa produksi yang diperoleh dari usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP untuk selisih ternak tetringgi diperoleh dari induk bunting yaitu sebesar 127,69 kg/Tahun dan selisih ternak terendah adalah berasal dari jantan dewasa. Hal ini dikarenakan jantan dewasa yang dipelihara dari tahun sebelumnya tidak menunjukkan kenaikan berat yang signifikan. Produksi jantan dewasa rata-rata yang yang dijual saat Idul Adha adalah sebanyak 301,81 kg dengan harga Rp 65.000/kg. Sedangkan produksi kotoran/kompos yang dihasilkan rata-rata adalah sebanyak 2.076 kg dengan harga rata-rata sebesar Rp 1.028/kg. Produksi kotoran merupakan produksi sampingan dari usaha ternak sapi potong.

Keuntungan dan Efisiensi Usaha Ternak Sapi Potong

Keuntungan merupakan selisih penerimaan dengan seluruh biaya yang digunakan. Sedangkan efisiensi usaha merupakan kemampuan dalam memaksimalkan seluruh sumberdaya yang dimiliki oleh ternak (Murti & Setyowati, 2021) Secara rinci, analisis usaha ternak sapi potong meliputi penerimaan, biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usaha disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Rekapitulasi Analisis usaha ternak sapi potong Program CD PT RAPP Tahun 2022

No	Uraian	Pertahun	Persentase (%)
1	Penerimaan (Rp)		
	a. Selisih Harga Nilai Akhir dan Awal Ternak	5.478.378	13,24
	b. Penjualan Ternak Jantan	33.668.243	81,39
	c. Penjualan Kotoran/kompos	2.217.669	5,36
	Total Penerimaan	41.364.291	100,00
2	Biaya (Rp)		
	a. Biaya Tetap		
	1) Penyusutan Kandang	377.629	1,07
	2) Penyusutan Alat	591.514	1,68
	Subtotal biaya tetap	969.143	2,75
	b. Biaya Variabel		
	1) Pembelian Bakalan Jantan	18.108.784	52,77
	2) rumput	5.451.750	15,89
	3) Pakan Tambahan	3.209.230	9,35
	4) Mineral	68.709	0,20
	5) Vitamin	244.595	0,71
	6) Suntik IB	167.568	0,49
	7) Tenaga Kerja	6.704.369	19,54
	8) Pengobatan	90.541	0,26
	9) Listrik	273.243	0,80
	Subtotal biaya variabel	34.318.788	97,25
	Total biaya	35.287.931	100,00
3	Keuntungan (Rp)	6.076.360	
4	Efisiensi Usaha (RCR)	1,17	

Berdasarkan Tabel 6, penerimaan usaha ternak sapi potong merupakan total hasil yang diperoleh peternak dari hasil pemeliharaan ternak sapi potong selama satu tahun. Penerimaan yang diperoleh dari usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP berasal dari penjualan sapi jantan dewasa yang dijual pada saat hari raya idul

adha, selisih harga nilai akhir dan awal ternak serta penjualan kompos. Rata-rata penerimaan yang diperoleh petani dari usaha ternak sapi potong per tahun adalah sebesar Rp41.364.291,- dan Total biaya usaha ternak sapi potong pertahun adalah sebesar Rp35.287.931,- dengan struktur biaya terbesar adalah bakalan (52,77%). Efisiensi usaha yang didapatkan adalah sebesar 1,17 yang artinya setiap modal yang dikeluarkan peternak sebesar 1 rupiah akan mendapatkan keuntungan sebesar 0,17 rupiah. Keuntungan usaha yang didapatkan adalah sebesar Rp 6.076.360,- pertahun. Usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP masih layak untuk diusahakan. Nilai efisiensi dalam penelitian ini hampir sama dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Wonogiri et al., 2012) yang menyebutkan bahwa keuntungan peternak sapi potong berbasis peternakan rakyat di Kabupaten Bone yang menghasilkan R/C ratio sebesar 1,11. Kecilnya R/C ini kemungkinan disebabkan oleh adanya kematian ternak sapi dan kenaikan harga input produksi khususnya harga bakalan sapi jantan.

Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong

Setelah dilakukan identifikasi faktor internal, hasil skor faktor internal yang berupa kekuatan dan kelemahan dari usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP, faktor strategi internal yang merupakan kekuatan terbesar dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usaha ternak sapi potong adalah memiliki SDM berusia muda dan potensial untuk dikembangkan yaitu 0,25. hal ini menunjukkan bahwa daerah Provinsi Riau mempunyai kekuatan yang besar dalam peningkatan pendapatan peternak dengan usaha sapi potong dengan memanfaatkan sumberdaya manusia. Secara rinci perhitungan matrik IFAS ditunjukkan pada Tabel 7.

Tabel 7. Matrik Internal Factor Analysis Strategic (IFAS)

Faktor-faktor Internal		Bobot	Rating	Skor
KEKUATAN				
1	Peternak sudah berpengalaman	0.069	3.3	0.23
2	Memiliki SDM berusia muda dan potensial untuk dikembangkan	0.072	3.5	0.25
3	Ketersediaan tenaga kerja melimpah	0.059	2.8	0.16
4	Penguasaan yang tinggi terhadap teknologi budiaya ternak	0.062	3.0	0.18
5	Fasilitas kandang memadai untuk budidaya ternak	0.062	3.0	0.18
6	Biaya modal tambahan cukup rendah	0.059	2.8	0.16
7	Pakan hijauan mudah didapatkan	0.059	2.8	0.16
8	Mendapatkan keuntungan yang cukup tinggi	0.059	2.8	0.16
Skor Kekuatan		0.50	24.17	1.62
KELEMAHAN				
1	Pendidikan peternak masih rendah	0.052	2.5	0.12
2	Usia peternak sudah tua	0.062	3.0	0.18
3	Usaha ternak hanya sebatas sampingan usaha	0.066	3.2	0.20
4	Pola pemeliharaan yang masih tradisional	0.069	3.3	0.23
5	Fasilitas kandang tidak memadai	0.055	2.7	0.14
6	Modal terbatas	0.066	3.2	0.20
7	Sulitnya mendapatkan pakan hijauan terutama pada musim kemarau	0.066	3.2	0.20
8	masih lemahnya kelembagaan petani/ternak	0.066	3.2	0.20
Skor Kelemahan		0.50	24.17	1.42
Skor Faktor Internal		1.00	48.33	3.04

Faktor strategi internal yang merupakan kelemahan terbesar dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usaha sapi potong adalah Pola pemeliharaan

ternak masih tradisional. Hal ini menunjukkan bahwa pola pemeliharaan sangat berpengaruh dalam usaha ternak sapi potong. Dari hasil tersebut pengusaha harus lebih bisa memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan-kelemahannya (Khusna et al., 2016). Hasil perhitungan skor masing-masing faktor eksternal ditunjukkan pada Tabel 8.

Tabel 8. Matrik Eksternal Factor Analysis Strategic (EFAS)

FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL		BOBOT	RATING	SKOR
PELUANG				
1	Kebijakan pemerintah dalam membatasi impor daging sapi	0.071	3.0	0.21
2	Pemberian pembinaan dan penyuluhan	0.075	3.2	0.24
3	Kualitas produk bagus	0.087	3.7	0.32
4	Penyerapan tenaga kerja	0.067	2.8	0.19
5	Akses transportasi dan sarana infrastruktur memadai	0.071	3.0	0.21
6	Pasar sapi potong terbuka	0.067	2.8	0.19
7	Dekat dengan pasar hewan	0.059	2.5	0.15
8	adanya teknologi pengolahan limbah kotoran ternak menjadi pupuk organik	0.071	3.0	0.21
9	Kenaikan permintaan daging sapi	0.059	2.5	0.15
SKOR PELUANG		0.626	26.50	1.87
ANCAMAN				
1	Ternak rentan terhadap PMK (Penyakit Mulut dan Kuku)	0.079	3.3	0.262
2	Tidak adanya pembinaan dan penyuluhan	0.079	3.3	0.262
3	Alih fungsi lahan pertanian sebagai lahan perumahan	0.079	3.3	0.262
4	Konsumen menginginkan produk sapi yang bagus dan harga murah	0.075	3.2	0.237
5	Harga sapi potong berfluktuasi	0.063	2.7	0.168
6	Banyak produk pesaing			
SKOR ANCAMAN		0.374	15.83	1.19
SKOR FAKTOR EKSTERNAL		1.00	42.33	3.06

Berdasarkan Tabel 8, faktor strategi eksternal yang merupakan peluang terbesar dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usaha ternak sapi potong adalah kualitas produk sapi potong bagus yaitu 0,32. hal ini menunjukkan bahwa usaha ternak sapi potong mempunyai peluang yang besar dalam peningkatan pendapatan petani dengan penjualan sapi potong untuk menghasilkan daging. Faktor strategi eksternal yang merupakan ancaman terbesar dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usaha ternak sapi potong adalah kekurangan tenaga pendamping yaitu 0,13. dengan demikian usaha ternak sapi potong memiliki antisipasi yang tinggi terhadap segala ancaman yang datang dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki.

Berdasarkan Tabel 7 dan Tabel 8, maka perhitungan Skor Matrik IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

EFAS	IFAS	STRENGTHS (S) (Kekuatan)	WEAKNESSES (W) (Kelemahan)
OPPORTUNITIES (O) (Peluang)		Strategi SO = 1,62 + 1,87 = 3,49	Strategi WO = 1,42 + 1,87 = 2,29
THREATS (T) (Ancaman)		Strategi ST = 1,62 + 1,18 = 2,80	Strategi WT = 1,42 + 1,18 = 2,60

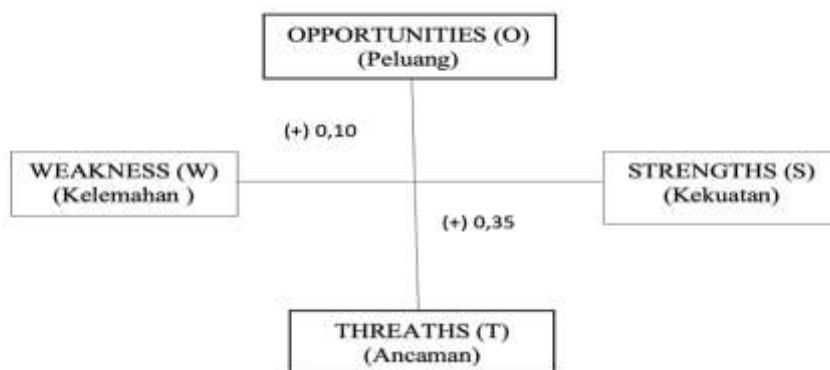
Dari hasil analisis keseluruhan (Matrik IFAS dan EFAS) di atas maka prioritas alternatif strategi berurut mulai skor tertinggi adalah sebagai berikut :

1. Strategi SO : skor 3,49
Yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang
2. Strategi ST : skor 2,80
Yaitu menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman
3. Strategi WO : skor 2,60
Yaitu meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
4. Strategi WT : skor 2,29
Yaitu meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Dari skor pembobotan selanjutnya diplotkan pada gambar analisis diagram SWOT yang terdiri dari 4 kuadran yaitu:

- Faktor Kekuatan (strengths) : 1,62
- Faktor Kelemahan (weaknesse) : 1,42
- Faktor peluang (opportunities) : 1,87
- Faktor ancaman (threats) : 1,18

Berdasarkan pada perhitungan diatas, dapat diketahui nilai strengths lebih tinggi dari nilai weaknesse dengan selisih (+) 0,20 dan nilai opportunities di atas dengan threats mempunyai selisih (+) 0,69 dari identifikasi pada faktor-faktor tersebut dapat digambarkan pada diagram sebagai berikut:



Gambar 1. Kuadran SWOT

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

usaha ternak sapi potong menunjukkan potensi keuntungan yang cukup menguntungkan, dengan keuntungan tahunan sebesar Rp 6.076.360 dan tingkat efisiensi usaha mencapai 1,17. Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 yang dikeluarkan oleh peternak dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp 0,17. Strategi pengembangan usaha ternak sapi potong yang disarankan meliputi menjaga kontinuitas sapi, meningkatkan produksi pakan hijauan, serta memanfaatkan teknologi dalam budidaya dan pemasaran untuk meningkatkan efisiensi dan hasil usaha. Selain itu, kualitas produk yang terjaga dan pelatihan SDM untuk meningkatkan keterampilan peternak menjadi faktor penting dalam memperkuat daya saing dan memperluas pasar.

Dengan langkah-langkah tersebut, usaha ternak sapi potong dapat berkembang dengan lebih optimal dan berkelanjutan.

SARAN

Dari hasil penelitian ini, maka saran yang direkomendasikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk lebih mengembangkan usaha ternak sapi potong sebagai salah satu pendapatan peternak, maka penting bagi peternak meningkatkan modal dan kualitas bakalan, pakan dan kandang.
2. Usaha ternak sapi potong dapat dioptimalkan dengan adanya kerjasama antara peternak, pemerintah dan akademisi. Peternak di Provinsi Riau perlu mendapatkan perhatian lebih dari pemerintah dalam hal modal dan pengembangan usahanya. Pihak akademisi yang bekerjasama dengan pemerintah perlu mengadakan penyuluhan atau pelatihan kepada peternak agar peternak lebih mengetahui dan memahami tatacara beternak yang baik dan benar.
3. Saran bagi penelitian selanjutnya, perlu diteliti analisis finansial secara lebih lanjut terhadap usaha ternak sapi potong program CD PT RAPP seperti aspek pasar dan pemasaran, aspek hukum, aspek teknik, aspek manajemen, dampak lingkungan dan aspek sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, A., & Mustabi, D. (2019). Penerapan Teknologi Peternakan Untuk Meningkatkan Produktifitas Ternak Sapi Potong Pada Peternakan Rakyat. *Jurnal Dinamika Pengabdian (JDP)*, 104–111. <https://journal.unhas.ac.id/index.php/jdp/article/view/7410>
- Gaina, C. D. (2019). Pemanfaatan Teknologi Pengolahan Pakan Untuk Mengatasi Masalah Pakan Ternak Sapi Di Desa Camplong Ii. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Peternakan*, 4(1), 71–84. <https://doi.org/10.35726/jpmp.v4i1.274>
- Khusna, A., Daryanto, H. K., & Dyah Utami, M. M. (2016). Agribusiness Strategy Development of Beef Cattle in Bondowoso District. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 21(2), 69–75. <https://doi.org/10.18343/jipi.21.2.69>
- Murti, A. T., & Setyowati, K. (2021). Analisa Pendapatan Peternakan Sapi Potong Di Kabupaten Lamongan (Studi Kasus Pada Koperasi Kelompok Peternak Gunungrejo Makmur Di Desa Gunungrejo Kecamatan Kedungpring, Kabupaten Lamongan)v. *Jurnal Sains Peternakan*, 9(1), 16–32.
- Putritamara, J. A., Febrianto, N., & Ndaru, P. H. (2018). Strategi pemasaran sapi potong di PT Tunas Jaya Raya Abadi Nganjuk. *Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan*, 28(2), 96. <https://doi.org/10.21776/ub.jiip.2018.028.02.01>
- Sudiartini, N. W. A. (2020). The feasibility study of coffee house business opportunity in COVID-19 pandemic: a case study at kulo coffee shop pemogan. *International Research Journal of Management, IT and Social Sciences*, 7(5), 38–45. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v7n5.966>
- Suganda, D. A., Dina, D., & Setyawati, I. E. (2024). The Impact Of Coffee Seed Assistance On Increasing Farmers' Income In West Java. *Jurnal Manajemen Pelayanan Publik*, 8(1), 188–203. <https://doi.org/10.24198/jmpp.v8i1.52320>

Wonogiri, D. I. K., Peternakan, F., & Diponegoro, U. (2012). Peternakan rakyat; pengembangan; sapi potong; SWOT. 1(2), 302–310