



---

## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TERNAK SAPI POTONG DI KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA DAN MALAKA PROVINSI NUSA TENGGARA TIMUR

Sentot Eko Baskoro<sup>1</sup>, Achmad Faisal R<sup>2</sup>

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI, Depok

[Sentot.baskoro@stiegici.ac.id](mailto:Sentot.baskoro@stiegici.ac.id)<sup>1</sup>, [Achmadfaisal6@gmail.com](mailto:Achmadfaisal6@gmail.com)<sup>2</sup>

---

### **Abstrak**

Dalam upaya pengembangan usaha sapi potong, yang perlu diperhatikan ialah peningkatan permintaan yang ada harus dibarengi dengan produksi yang terus bertambah sehingga dapat berkelanjutan. Seiring dengan bertambahnya pengusaha ternak sapi potong membuat persaingan semakin ketat sehingga perlu memperhatikan strategi baik internal maupun eksternal yang digunakan. Pemilihan strategi yang tepat akan membuat usaha yang dijalankan dapat berkembang secara baik.

Guna memahami strategi tersebut, penelitian ini menggunakan analisis SWOT dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Mengumpulkan data dari informan yang diwawancarai. Hasil analisis menunjukkan terdapat faktor internal Kekuatan, Kelemahan dan Faktor eksternal Peluang, Ancaman yang mempengaruhi pengembangan usaha ternak sapi potong di CV. Mutis Indotama.

Adapun strategi pengembangan yang harus menjadi prioritas dalam pengembangan usaha ternak sapi potong pada CV. Mutis Indotama diantaranya: 1). Memanfaatkan media sosial sebagai media promosi dan terus membangun relasi hubungan baik dengan pihak lain demi meningkatnya eksistensi usaha sapi potong. 2). Meningkatkan kualitas sapi dengan mengoptimalkan pakan hijauan untuk memenuhi permintaan pembeli sesuai SOP. 3). Mengoptimalkan sumberdaya yang ada untuk memperoleh keuntungan dengan memanfaatkan peluang pasar yang ada. 4). Memanfaatkan akses transportasi yang memadai, memperhatikan legalitas ijin untuk kontinuitas pengiriman sapi. 5). Memanfaatkan kemudahan mengurus legalitas untuk memperluas pasaran.

**Keyword : Usaha sapi potong, Analisa SWOT , QSPM**

### **Abstract**

*In an effort to develop the beef cattle business, what needs to be considered is that the increase in existing demand must be accompanied by increasing production so that it can be sustainable. Along with the increase in beef cattle entrepreneurs, competition is getting tighter, so it is necessary to pay attention to the strategies both internal and external used. Choosing the right strategy will make the business run can develop properly. In order to understand this strategy, this study uses SWOT analysis using a qualitative approach. Collect data from interviewed informants. The results of the analysis show that there are internal factors Strengths, Weaknesses and external Factors Opportunities, Threats that affect the development of beef cattle business in CV. Mutis Indotama. The development strategy that must be a priority in the development of beef cattle business on CV. Mutis Indotama includes: 1). Utilizing social media as a promotional medium and continuing to build good relations with other parties in order to increase the existence of beef cattle business. 2). Improve the quality of cows by optimizing forage feed to meet buyer demand according to SOPs. 3). Optimizing existing resources to obtain profits by utilizing existing market opportunities. 4). Utilizing adequate transportation access, paying attention to the legality of permits for continuity of cattle delivery. 5). Take advantage of the ease of managing legality to expand the market.*

**Keyword : Beef cattle business, SWOT Analysis, QSPM**

(\*) Corresponding Author : Sentot Eko Baskoro<sup>1</sup>, [Sentot.baskoro@stiegici.ac.id](mailto:Sentot.baskoro@stiegici.ac.id)<sup>1</sup>, 0811857586

---

## INTRODUCTION

Usaha ternak sapi potong merupakan usaha yang memiliki peranan sangat penting dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Menurut Satiti *dkk* (2017: 350) sektor usaha peternakan sapi potong dalam pembangunan ekonomi sangat penting karena mayoritas anggota masyarakat terutama masyarakat pedesaan di negara berkembang bekerja di sektor ini. Permintaan pangan hewani hasil ternak dari waktu ke waktu cenderung meningkat, sementara pasokan sapi potong yang ada belum mampu mengimbangi baik dalam kuantitas maupun kualitasnya. Dengan demikian Pengembangan usaha ternak sapi potong dengan pola kemitraan merupakan salah satu alternatif untuk meningkatkan usaha ternak tersebut. Ekowati dalam Wahyudi *dkk* (2021:545) mengemukakan bahwa kebijakan pengembangan usaha ternak sapi potong pada dasarnya dapat berjalan secara sinergis dengan kegiatan yang selama ini dilakukan oleh pelaku usaha, seperti pupuk kandang sebagai penyubur tanaman, urin sebagai pestisida alami selain sebagai komoditi penyedia kebutuhan daging.

Berikut Data Badan Pusat Statistik, peningkatan permintaan daging sapi di Indonesia:

**Tabel 1. Permintaan daging sapi di Indonesia**

TAHUN	VOLUME PERMINTAAN
2017	486.319 ton
2018	497.971 ton
2019	686.270 ton
2020	600.000 ton
2021	700.000 ton

Menurut Mersyah dalam Amir (2017:14) ada dua faktor yang menyebabkan lambannya perkembangan sapi potong di Indonesia. Pertama, sentra utama produksi sapi potong masih sulit untuk dikembangkan karena: a) ternak dipelihara menyebar menurut rumah tangga peternakan (RTP) di pedesaan, b) ternak diberi pakan hijauan pekarangan dan limbah pertanian, c) teknologi budi daya rendah, d) tujuan pemeliharaan ternak sebagai sumber tenaga kerja, pembibitan (reproduksi) dan penggemukan, e) budi daya sapi potong dengan tujuan untuk menghasilkan daging dan berorientasi pasar masih rendah. Kedua, pada sentra produksi sapi di kawasan Timur Indonesia memiliki padang penggembalaan yang luas, pada musim kemarau panjang sapi menjadi kurus, tingkat mortalitas tinggi, dan angka kelahiran rendah. Kendala lainnya adalah berkurangnya areal penggembalaan, kualitas sumber daya rendah, akses ke lembaga permodalan sulit, dan penggunaan teknologi yang masih bersifat sederhana.

Salah satu daerah yang cocok untuk pengembangan usaha ternak sapi potong ialah provinsi Nusa Tenggara Timur. Daya dukung pengembangan usaha ternak sapi potong seperti lahan dan topografi di wilayah Nusa Tenggara Timur merupakan faktor kunci penting dalam menunjang peningkatan produktivitas sapi potong demi tercapainya hasil yang optimal. Dilihat dari kondisi tersebut Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka yang berada di provinsi Nusa Tenggara Timur merupakan Kabupaten yang sangat potensial untuk pengembangan usaha ternak sapi potong.

Sengkey *dkk* (2017:350) menyatakan bahwa pengembangan populasi ternak sapi potong dapat di dukung oleh faktor ketersediaan sumberdaya alam, sumberdaya manusia, dan sumberdaya pertanian dan perkebunan. Sumberdaya peternakan sapi potong menjadi potensi dalam upaya pengembangan ekonomi masyarakat. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2021) luas lahan padang gembala yang berada di Kabupaten Timor Tengah Utara yakni seluas 28.872 Ha dan Kabupaten Malaka memiliki padang gembala seluas 5.861 Ha. Hal ini tentu berdampak positif terhadap peningkatan ekonomi masyarakat apabila usaha sapi potong dapat dioptimalisasikan dengan baik. Populasi sapi potong di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka selama lima tahun terakhir umumnya mengalami peningkatan. Secara jelasnya dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

**Tabel 2. Populasi Sapi potong di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka**

TAHUN	POPULASI	
	KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA	KABUPATEN MALAKA
2017	122.771 ekor	77.800 ekor

2018	125.165 ekor	78.298 ekor
2019	132.675 ekor	82.996 ekor
2020	161.889 ekor	82.512 ekor
2021	145.132 ekor	86.088 ekor

Permasalahan yang sering ditemui dalam melakukan usaha ternak sapi potong masih menjalankannya secara tradisional menggunakan pola lama, kurangnya pengetahuan masyarakat akan kebutuhan pakan yang baik sesuai bobot sapi dan kurang analisa faktor internal maupun faktor eksternal yang turut mempengaruhi kontinuitas usaha sapi potong sehingga lambat berkembang. Untuk itu, perlu adanya strategi pengembangan usaha yang baik dan tepat oleh masyarakat guna keberlanjutan usaha ternak sapi potong tersebut. Berdasarkan permasalahan tersebut penulis tertarik untuk melakukan kajian dengan judul **Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka, Provinsi Nusa Tenggara Timur.**

## METHODS

Penelitian ini menggunakan Teknik wawancara kepada 10 orang yang terdiri dari pengambil kebijakan atau pimpinan usaha ternak sapi potong yang berada di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka yang memiliki kemampuan dan kapasitas untuk membaca, mempengaruhi dan memformulasikan strategi pada usahannya.

Perumusan pilihan Strategi pengembangan usaha sapi potong dan analisis dengan menggunakan analisis SWOT. Proses tersebut dilakukan dalam tiga tahap, yaitu pengumpulan data (*input stage*), analisis (*matching stage*), pengambilan keputusan (*decision stage*). Tahap pengambilan data dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pengusaha dapat dilakukan dengan wawancara terhadap ahli pengusaha sapi potong yang bersangkutan. Setelah mengetahui berbagai faktor dalam perusahaan maka selanjutnya adalah membuat matriks internal dan eksternal.

**Tabel 3. Matriks Faktor Strategi Internal dan Eksternal (IFAS & EFAS)**

Faktor strategi internal dan eksternal	Rating	Bobot	Skor (rating x bobot)
Kekuatan/Kelemahan			
1.			
2.			
3.			
Total Skor		100	
Peluang/Ancaman			
1.			
2.			
3.			
Total Skor		100	

Sumber: Rangkuti (2017:25)

Berdasarkan tabel berikut, tahapan yang dilakukan dalam menentukan faktor strategi adalah menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan/ kelemahan serta peluang/ancaman dalam kolom 1, lalu beri peringkat (rating) untuk setiap faktor pada kolom dua berdasarkan respon sampel penelitian terhadap faktor-faktor tersebut, yaitu:

**Tabel 4. Peringkat (Rating) Faktor Internal dan Eksternal**

Rating	Kategori	Factor internal	Factor eksternal
4	Setuju	Kekuatan	Peluang
3	Agak Setuju	Kekuatan	Peluang
2	Kurang	Kekuatan	Peluang
1	setuju	Kekuatan	Peluang
	Tidak Setuju		
1	Tidak setuju	Kelemahan	Ancaman
2	Kurang	Kelemahan	Ancaman
3	setuju	Kelemahan	Ancaman
4	Agak setuju	Kelemahan	Ancaman
	Setuju		

Kemudian beri bobot masing-masing faktor tersebut yang jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1 pada kolom 3 dengan rumus:  $\text{Bobot} = (\text{Rating} \times \text{Total Bobot}) / \text{Rating}$ .

Kemudian yang terakhir, kalikan setiap bobot faktor dengan rating untuk mendapatkan skor dalam kolom dan Model yang dapat digunakan sebagai alat analisis adalah matriks SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) (Rangkuti, 2017: 85)

## RESULTS & DISCUSSION

### Results

Berikut adalah Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dari wawancara yang dilakukan:

**Tabel 5. Matriks faktor Strategi Internal pengembangan Usaha Sapi Potong di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka.**

Faktor Strategi Internal	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Kekuatan/ Strengths</b>				
Usaha Ternak sapi potong memiliki penjualan lancar.	28	0,11	4	0,44
Tenaga kerja sapi yang digunakan sudah kompeten.	21	0,08	3	0,24
Memiliki hubungan baik dengan mitra usaha maupun pembeli sapi.	21	0,08	3	0,24
Selalu memenuhi permintaan pembeli sesuai SOP.	18	0,08	3	0,24
Usaha yang dijalankan mendapatkan untung dari margin yang besar.	21	0,08	3	0,24
Memiliki kemampuan promosi usaha yang bagus	24	0,11	4	0,44
<b>Jumlah 1</b>				<b>1,84</b>
<b>Kelemahan/ Weaknesses</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
Tingkat perpindahan pembeli masih tinggi.	21	0,08	3	0,24
Masih kurangnya motivasi dan disiplin tenaga kerja sapi yang digunakan.	24	0,08	4	0,24

Masih lemahnya hubungan dengan pembeli sapi.	14	0,06	2	0,12
Belum memiliki divisi khusus yang bertugas membangun relasi dengan pembeli sapi.	21	0,08	3	0,24
Tingkat pendapatan sulit untuk di prediksi.	18	0,08	3	0,24
Kurangnya manajemen biaya dalam menjalankan usaha.	21	0,08	3	0,24
<b>Jumlah 2</b>				<b>1,32</b>

Adapaun Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) yang didapat adalah:

**Tabel 6. Makriks Faktor Strategi Eksternal Pengembangan Usaha Sapi Potong di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka.**

<b>Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
<b>Peluang</b>				
Apakah usaha yang dijalankan mampu memenuhi seluruh permintaan pembeli?	24	0,11	4	0,44
Apakah bapak memberikan sedikit diskon harga apabila pelanggan membeli dalam jumlah banyak?	14	0,06	2	0,12
Apakah ada peluang untuk bekerja sama dengan berbagai pihak?	24	0,11	4	0,44
apakah usaha sapi memiliki peluang pasar yang besar?	28	0,11	4	0,44
Apakah mudah dalam mengurus surat ijin saat penjualan?	21	0,08	3	0,24
apakah memiliki mesin pakan hijauan yang cukup banyak?	12	0,06	2	0,12
<b>Jumlah 1</b>				<b>1,8</b>
<b>Ancaman</b>				
Apakah pesaing memberikan ancaman harga atau nilai yang lebih murah?	24	0,08	3	0,24
Apakah pesaing memiliki lebih baik dan lebih banyak saluran pasar dari bapak?	18	0,08	3	0,24
Apakah kondisi iklim berpengaruh terhadap ketersediaan pakan?	24	0,11	4	0,44
Apakah usaha sapi yang bapak jalankan memiliki kendala seperti bahaya virus yang menyerang sapi?	14	0,06	2	0,12
Apakah kualitas sumberdaya pada usaha bapak terancam?	16	0,06	2	0,12
Mungkinkan bapak dapat berkolaborasi dengan pesaing?	18	0,08	3	0,24
<b>Jumlah 2</b>				<b>1,4</b>

Sumber: Data Primer 2022.

Skor pembobotan dari faktor internal dan eksternal tersebut digunakan untuk mencari titik koordinat dalam grafik analisis SWOT. Rumus yang digunakan untuk memperoleh titik koordinat tersebut ialah skor S dikurangi skor W dan skor O dikurangi dengan skor T sehingga titik koordinat pada grafis SWOT adalah :1,84-1,32; 1,8-1,4 = 0,52;0,4 dengan strategi hasil: Mendukung Strategi Agresif.

Perumusan alternatif strategi pengembangan yang dibangun dipertimbangkan berdasarkan hasil identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal tersebut dengan mengkombinasikan faktor internal dan eksternal maka diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan demi keberlanjutan usaha ternak sapi di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka. Perihal faktor internal dan eksternal tersebut dapat dilihat pada tabel 11 dibawah ini.

**Tabel 7. Matriks SWOT pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka.**

<b>Internal (IFAS)</b>	<b>Kekuatan (S)</b>	<b>Kelemahan (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Usaha ternak sapi potong memiliki penjualan lancar.</li> <li>2. Tenaga kerja yang digunakan sudah kompeten</li> <li>3. Memiliki hubungan baik dengan mitra usaha maupun pembeli sapi</li> <li>4. Memenuhi permintaan pembeli sesuai SOP</li> <li>5. Usaha yang dijalankan mendapatkan keuntungan</li> <li>6. Memiliki kemampuan promosi usaha</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tingkat perpindahan pembeli sapi masih tinggi</li> <li>2. Masih kurangnya motivasi dan disiplin tenaga kerja sapi yang digunakan</li> <li>3. Masih lemahnya hubungan dengan pembeli sapi</li> <li>4. Memiliki divisi khusus yang bertugas membangun relasi dengan pembeli sapi</li> <li>5. Tingkat pendapatan sulit untuk diprediksi</li> <li>6. Kurangnya manajemen biaya dalam menjalankan usaha.</li> </ol>
<b>Eksternal (EFAS)</b>	<b>Peluang (O)</b>	<b>Strategi (WO)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Usaha yang dijalankan mampu memenuhi seluruh permintaan pembeli</li> <li>2. Memberikan diskon harga bila membeli dalam jumlah banyak</li> <li>3. Peluang bekerja sama dengan berbagai pihak</li> <li>4. Usaha sapi memiliki peluang pasar yang besar</li> <li>5. Mudah dalam mengurus surat ijin penjualan</li> <li>6. Memiliki mesin pencacah dan stok pakan hijauan yang banyak</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan hubungan kerja sama dengan pembeli sapi yang sudah ada di sisi terus membangun relasi pasar yang luas untuk mempertahankan kontinuitas penjualan sehingga pendapatan stabil.</li> <li>2. Memaksimalkan sumberdaya yang dimiliki dan terus meningkatkan motivasi bekerja yang tinggi agar mampu bersaing dan mampu mempertahankan eksistensi usaha yang dijalankan.</li> </ol>
<b>Ancaman (T)</b>	<b>(Strategi (ST)</b>	<b>Strategi (WT)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pesaing memberikan ancaman harga atau nilai yang lebih rendah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan tenaga sumberdaya kompeten yang dimiliki untuk dapat membangun sinergitas</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tingkatkan motivasi dan manajemen berusaha agar mampu bersaing.</li> </ol>

<p>2. Pesaing memiliki lebih banyak channel pasar</p> <p>3. Kondisi iklim berpengaruh terhadap ketersediaan pakan hijauan</p> <p>4. Virus atau penyakit pada sapi</p> <p>5. Ppopulasi sapi potong semakin berkurang</p> <p>6. Berkolaborasi dengan pesaing.</p>	<p>dengan mitra lain, membuat inovasi pakan dan meminimalisir segala kemungkinan terburuk yang berpengaruh terhadap lambatnya perkembangan usaha sapi.</p>	<p>2. Memaksimalkan sumber daya yang dimiliki untuk meningkatkan kualitas sapi yang berdaya saing tinggi.</p> <p>3. Membentuk divisi dengan tugas dan tanggung jawab berbeda dan dibarengi evaluasi capaian kerja agar dapat mengukur tingkat kemajuan.</p> <p>4. Tingkatkan relasi hubungan dengan pembeli sapi untuk penjualan yang berkelanjutan.</p> <p>5. Memberikan pakan hijauan dan vaksinasi yang teratur untuk menjaga kualitas sapi.</p> <p>6. Tingkatkan disiplin dalam berusaha.</p>
---	--	---

Adapun strategi yang dapat dibangun ialah sebagai berikut:

1. Strategi S-O (*Strength-Opportunity*) atau strategi kekuatan-peluang merupakan strategi yang dibangun menggambarkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Adapun alternatif strategi S-O pada usaha ternak sapi potong di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka dapat dirumuskan sebagai berikut:
  - a. Memanfaatkan relasi pasar sapi yang dimiliki secara maksimal dan juga terus meningkatkan promosi usaha sapi secara maksimal untuk meningkatkan penjualan sesuai permintaan pembeli.
  - b. Mengoptimalkan kompetensi SDM tenaga kerja yang dimiliki untuk mengolah pakan ternak dan mengurus izin usaha untuk meningkatkan penjualan sehingga memperoleh keuntungan.
2. Strategi W-O (*Weakness-opportunity*) atau strategi Kelemahan- Pelung merupakan strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi W-O dapat dirumuskan sebagai berikut:
  - a. Meningkatkan hubungan kerja sama dengan pembeli sapi yang sudah ada di sisi terus membangun relasi pasar yang luas untuk mempertahankan kontinuitas penjualan sehingga pendapatan stabil.
  - b. Memaksimalkan sumberdaya yang dimiliki dan terus meningkatkan motivasi bekerja yang tinggi agar mampu bersaing dan mampu mempertahankan eksistensi usaha yang dijalankan.
3. Strategi S-T (*Strength-Threat*) atau strategi kekuatan-ancaman merupakan strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki dalam menghindari ancaman. Alternative strategi S-T yang dapat dirumuskan adalah:
  - a. Memanfaatkan tenaga sumberdaya kompeten yang dimiliki untuk dapat membangun sinergitas dengan mitra lain, membuat inovasi pakan dan meminimalisir segala kemungkinan terburuk yang berpengaruh terhadap lambatnya perkembangan usaha sapi.
4. Strategi W-T (*Weakness-Threat*) atau strategi kelemahan-ancaman merupakan strategi defensive untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi yang dapat dirumuskan adalah:
  - a. Memaksimalkan biaya produksi yang ada agar dapat meningkatkan kualitas sapi yang berdaya saing melalui vaksinasi yang teratur.
  - b. Membentuk devisi khusus yang memiliki tujuan untuk menganalisis jalannya usaha dan membangun mitra dengan investor maupun jaringan pasar.

Daya tarik dari masing-masing strategi dihitung dengan menentukan dampak kumulatif dari masing-masing faktor keberhasilan kritis internal dan eksternal (David 2004 dalam Riska 2022) menggunakan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matix*) sebagai alat untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternative secara objektif, berdasarkan *key success factors* internal-eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya, didapatkan:

**Tabel 8. QSPM pengembangan Usaha Ternak Sapi potong di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka.**

Key Factor	Weight	WT1		WT2		WT3		WT4		WT5		WT6	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
S1	0.11	3	0.33	4	0.44	4	0.44	3	0.33	3	0.33	2	0.22
S2	0.08	4	0.32	4	0.32	4	0.32	3	0.27	2	0.16	2	0.16
S3	0.08	3	0.24	4	0.32	3	0.24	2	0.1	3	0.24	3	0.24
S4	0.08	3	0.24	3	0.24	4	0.32	3	0.15	3	0.24	3	0.24
S5	0.08	3	0.24	4	0.32	4	0.32	2	0.18	4	0.32	3	0.24
S6	0.11	3	0.33	3	0.33	4	0.44	3	0.27	3	0.33	3	0.33
W1	0.08	3	0.24	4	0.32	4	0.32	3	0.27	2	0.16	3	0.24
W2	0.08	4	0.32	3	0.24	3	0.24	3	0.33	3	0.24	2	0.16
W3	0.06	3	0.18	4	0.24	4	0.24	3	0.15	3	0.18	3	0.18
W4	0.08	3	0.24	3	0.24	4	0.32	4	0.36	3	0.24	3	0.24
W5	0.08	4	0.32	4	0.32	4	0.32	3	0.27	3	0.24	3	0.24
W6	0.08	4	0.32	4	0.32	4	0.32	3	0.27	3	0.24	4	0.32
O1	0.11	3	0.33	3	0.33	4	0.44	3	0.27	3	0.33	3	0.33
O2	0.06	3	0.18	3	0.18	3	0.18	3	0.15	3	0.18	3	0.18
O3	0.11	2	0.22	2	0.22	3	0.33	2	0.22	3	0.33	2	0.22
O4	0.11	4	0.44	4	0.44	4	0.44	3	0.33	3	0.33	3	0.33
O5	0.08	3	0.24	3	0.24	4	0.32	3	0.15	3	0.24	3	0.24
O6	0.06	3	0.18	3	0.18	3	0.18	3	0.15	4	0.24	4	0.24
T1	0.08	4	0.32	4	0.32	3	0.24	3	0.33	3	0.24	3	0.24
T2	0.08	3	0.24	4	0.32	4	0.32	3	0.27	3	0.24	3	0.24
T3	0.11	3	0.33	3	0.33	3	0.33	3	0.33	4	0.44	3	0.33
T4	0.06	2	0.12	3	0.18	3	0.18	3	0.15	3	0.18	2	0.12
T5	0.06	3	0.18	3	0.18	3	0.18	3	0.27	4	0.24	3	0.18
T6	0.08	3	0.24	3	0.24	3	0.24	3	0.27	3	0.24	3	
	STAS		6.1		6.57		6.98		5.57		5.91		5.46
	Priority		3		2		1		5		4		6



## DISCUSSION

Berdasarkan perhitungan Quantitative Strategi Planning Matrix diatas dapat ditemukan prioritas strategi yang harus diperhatikan oleh pelaku usaha ternak sapi potong untuk keberlanjutan usaha ternak sapi potong, sebagai berikut:

- WT3: Membentuk divisi dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing dan dibarengi evaluasi capaian kerja agar dapat mengukur tingkat kemajuan. Artinya pembagian anggota tenaga kerja menjadi beberapa divisi sangat penting agar masing-masing bekerja dan bertanggung jawab terhadap tugas yang telah diemban. Setelahnya lakukan evaluasi minimal sekali dalam seminggu. Tujuan diakannya evaluasi mingguan untuk mengunpulkan informasi capaian dan perbandingan dengan dengan hasil kerja sebelumnya sehingga sebagai dasar pengambilan keputusan.
- WT2: Memaksimalkan sumberdaya yang dimiliki untuk memingkatkan kualitas sapi yang berdaya saing tinggi. Artinya dalam melakukan suatu usaha, memahami sumberdaya merupakan hal yang krusial karena memiliki peranan yang sangat penting untuk mewujudkan atau menghasilkan peluang usaha (produksi atau jasa).
- WT1: Tingkatkan motivasi dan manajemen berusaha agar mampu bersaing. Artinya sebagai seorang pengusaha tentunya spirit dalam menjalankan usaha tidak boleh luntur atau cepat patah semangat sebab itu merupakan kunci keberhasilan menjalankan suatu usaha. Apabila seseorang mampu memotivasi diri dan memiliki manajemen usaha yang baik tentu akan menjadi seorang *entrepreneur* yang berhasil.
- WT5: Memberikan pakan hijauan dan vaksinasi yang teratur untuk menjaga kualitas sapi. Artinya harus memberikan pakan hijauan untuk pertumbuhan bobot sapi yang maksimal. Seperti yang diketahui bahwa hijauan merupakan makanan utama bagi ternak ruminansia dan berfungsi tidak hanya mengenyangkan ternak semata akan tetapi berfungsi sebagai sumber nutrisi. Selain itu juga secara ekonomis pakan hijauan tergolong sangat ekonomis tetapi memiliki kandungan nutrisi yang sangat baik. Hal lain yang tentu perlu diperhatikan ialah pemberian vaksinasi yang teratur untuk mencegah penyakit menular dan meningkatkan imun sapi.
- WT4: Tingkatkan relasi hubungan dengan pembeli sapi untuk penjualan yang berkontinuitas. Artinya harus membangun hubungan yang baik bukan saja dengan tenaga kerja akan tetapi dengan para pembeli sapi juga. Istilah yang lebih sering dikenal dengan customer relationship ialah suatu strategi pemasaran dalam mempertahankan dan mengelola pembeli (Klien). Semakin berkembang usaha yang dijalankan tentu saja akan semakin banyak pembeli sehingga perlu membina dan membangun hubungan emosional yang baik.
- WT6: Tingkatkan disiplin dalam berusaha. Artinya harus membangun jiwa disiplin yang kuat seperti disiplin bekerja dan berpegangan pada peraturan yang sudah dibuat. Hal ini tentu akan semakin baik dalam pengembangan usaha.

Pembahasan hasil penelitian merupakan bentuk kecendekiawanan peneliti. Untuk itu penulis diharapkan dapat mengungkapkan secara rinci dan mendalam hal-hal yang menjadi temuan dalam penelitiannya. Dalam bagian ini, penulis harus merujuk pada hasil-hasil penelitian sebelumnya yang telah terbit dalam jurnal ilmiah Nasional (terutama jurnal internasional bereputasi). Penulis juga disarankan untuk merujuk hasil-hasil penelitian yang telah diterbitkan dalam Journal (akuntansi/.....)

Berikut adalah beberapa contoh penulisan rujukan dalam tubuh artikel. Penulisan dapat seperti ini (Yukl, 2020), atau juga ada dua penulis maka ditulis seperti ini (Bakti & Eko, 2020). Jika terdapat 4 atau lebih penulis, maka ditulis seperti ini (Bakti et al, 2015). Lalu, dapat juga ditulis nama di luar tanda kurung, seperti Yukl (2013), menyesuaikan dengan pernyataan yang ditulis. Penulisan rujukan TIDAK PERLU mencantumkan halaman dari sumber rujukan yang dikutip. Perlu dicatat bahwa semua penyebutan nama adalah mengikuti nama belakang dari setiap penulis yang dikutip.

Bagian pembahasan diharapkan dapat memberikan sumbangan dan warna baru bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang sesuai artikel yang ditulis. Untuk itu, penulis diharapkan dapat benar-benar memberikan perhatian khusus untuk memastikan bahwa pembahasan yang dituliskan merupakan bagian penting dari keseluruhan isi artikel, yang dapat meningkatkan kualitas keilmuan.

## **CONCLUSION**

Sesuai dengan uraian-uraian di atas serta hasil analisis SWOT untuk mencari prioritas strategi dalam pengembangan usaha ternak sapi di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka ialah sebagai berikut:

- Membentuk divisi dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing dan dibarengi evaluasi capaian kerja agar dapat mengukur tingkat kemajuan usaha secara rutin.
- Memaksimalkan sumberdaya yang dimiliki untuk meningkatkan kualitas sapi yang berdaya saing tinggi.
- Tingkatkan motivasi dan manajemen berusaha agar mampu bersaing
- Tingkatkan relasi hubungan dengan pembeli sapi untuk penjualan yang berkelanjutan
- Tingkatkan disiplin kerja dalam berusaha sapi potong pada pelaku Usaha di Kabupaten Timor Tengah Utara dan Kabupaten Malaka.

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **Buku:**

- Rangkuti., F. & Forest., R., D. 2017. Manajemen Strategic: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), hlm. 184-185.
- Riska. 2022. Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong. Skripsi Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Makassar. Tahun 2022. Halaman 71.
- Satiti,R., Lestari,H.,A.,D. Suryani.,A. 2017. Sistem Agribisnis Dan Kemitraan Usaha Penggemukan Sapi Potong Di Koperasi Gunung Madu. JIIA, Volume 5 No. 4, November 2017.
- Suryanto., B. Daryanto. 2018. Manajemen Bisnis Usaha Kecil, Tangerang: Tira Smart.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_ 2018. Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). Bandung: CV Alfabeta.

### **Tesis, Disertasi, Laporan Penelitian:**

- Amir.,S. 2017. Potensi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Di Desa Balassuka Kecamatan Tombolo Pao Kabupaten Gowa. Skripsi. Jurusan Ilmu Peternakan. Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar
- Badan Pusat Statistik, (BPS) diakses dari <https://bps.go.id/permintaan daging sapi di Indonesia>. Diakses pada tanggal 6 maret 2022.
- Badan Pusat Statistik, (BPS) diakses dari <https://ntt.bps.go.id/populasi ternak sapi menurut kota. Provinsi Nusa Tenggara Timur>. Diakses pada tanggal 7 maret 2022.
- Hardianti., T. 2019. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Sagu di Desa Waelawi Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara Skripsi.
- Lubis., A .,S., I. 2019. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Arang di Desa Paya Pasir, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang. Skripsi. Fakultas pertanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
- Musdar.,a.,m.2017. Strategi Pengembangan Sapi Potong di Desa Pangalloang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba. Skripsi. Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar..
- Purba.,y.,t. 2018). Strategi pengembangan koperasi perikanan, studi kasus : ksu cipta karya nelayan kota medan di tpi pelabuhan perikanan samudera belawan. Skripsi. Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.
- Sridewi., N. 2020. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labuapi Kabupaten Lombok Barat. Skripsi. Jurusan Ekonomi Syariah. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram.

**Artikel dalam Jurnal:**

- Natasya., M. Sengkey., A.,H.,S., Salendu.,E., Wantasen., P.,O.,V. 2017. Potensi Pengembangan Ternak Sapi Potong Di Kecamatan Tompaso Barat. *Jurnal zootek* (“zootek” journal ) vol. 37 no. 2: 350-359 juli 2017.
- Rakib.,M.,A. 2017. Strategi pengembangan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Study Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros), *Jurnal, Sosio humaniora*, Vol. 19, No. 12, Juli 2017).
- Rusman.,Y.,F., Hamdana.,A., Sanusi.,A. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong di Kecamatan Lau Kabupaten Maros. *Jurnal Bisnis, Manajemen dan Informatika*. ISSN 2579-7204.volume 17.no 2. Tahun 2020.
- Sitinjak.,W., Simanjuntak.,R. 2020. Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong (Studi Kasus : Nagori Bah Joga Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi Kabupaten Simalungun). *Jurnal. Menara Ilmu*. Vol. XIV No.02 Oktober 2020.
- Wahyudi., T., Noor.,I.,T., Isyanto., Y.,A. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Sapi Potong Rakyat (Studi Kasus Pada Kelompok Sri Rejeki Utama Di Desa Kalapasawit Kecamatan Lakbok Kabupaten Ciamis).*Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. Volume 8, Nomor 2, Mei 2021: 545-555.