



## Optimalisasi Usaha Peternakan Itik Semi-Intensif melalui Analisis SWOT dan Strategi Pengembangan Desa Rubae Pinrang

Muhammad Taufiq<sup>1\*</sup>, Fadlina<sup>2</sup>, Mariam Makmur<sup>3</sup>, Usman<sup>4</sup>, Vera<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Ichsan Sidenreng Rappang, Jl. Jend. Sudirman, Majjelling Watang, Kec. Maritengngae, Kabupaten Sidenreng Rappang, Sulawesi Selatan 91611

\*corresponding author

[my.taufiq091@gmail.com](mailto:my.taufiq091@gmail.com)\*

### Article Info

Tanggal masuk	24 Des 2024
Tanggal revisi	19 Mei 2025
Tanggal diterima	31 Mar 2026

**Keywords** : Optimization; Duck Farming; Household Scale; SWOT Analysis; Development Strategy



### Abstract

**Research aim:** This study focuses on the analysis of the business conditions of semi-intensive home-scale laying duck farming in Rubae Village, Pinrang Regency, in order to formulate a sustainable and competitive business development strategy.

**Design/ Methods/ Approach:** A qualitative approach with a case study design focused on a semi-intensive home-scale duck farming venture. Data collection was carried out through participatory observation, in-depth interviews, Focus Group Discussions (FGDs), and documentation. Data analysis was carried out using a SWOT approach combined with IFAS, EFAS, and Internal–External (IE) Matrix.

**Research Findings:** The results show that internal strength factors are more dominant than weaknesses, and external opportunities are greater than threats. The mapping in the IE Matrix places efforts in Quadrant I, which indicates that growth strategies are the most appropriate strategy to be developed through the utilization of internal strengths and available external opportunities.

**Theoretical Contribution/Originality:** This study provides a theoretical contribution by integrating the analysis of SWOT, IFAS–EFAS, and IE Matrix in the context of a home-scale duck farming business based on local resources. This study enriches the study of the development of MSMEs in the people's livestock sector by emphasizing local specific internal advantages as the basis for business growth strategies.

**Practical Implications:** The results of the research can be used as a basis for decision-making for home-scale duck farmers in developing business development strategies, as well as a reference for local governments in designing mentoring, counseling, and policy support programs for smallholder farms.

**Research Limitations:** The limitations of this study lie in the scope of the location that is only carried out in one village and the use of a qualitative approach, so that the results of the study cannot be generalized wide.

### Abstrak

**Tujuan Penelitian:** Penelitian ini berfokus pada analisis kondisi usaha peternakan itik petelur skala rumahan semi-intensif di Desa Rubae, Kabupaten Pinrang, dalam rangka merumuskan strategi pengembangan usaha yang berkelanjutan dan berdaya saing.

**Desain/ Metode/ Pendekatan:** Pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus yang difokuskan pada usaha peternakan itik skala rumahan



semi-intensif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi partisipatif, wawancara mendalam, Focus Group Discussion (FGD), dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan pendekatan SWOT yang dipadukan dengan matriks IFAS, EFAS, dan Matriks Internal–Eksternal (IE).

**Temuan Penelitian:** Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kekuatan internal lebih dominan dibandingkan kelemahan, serta peluang eksternal lebih besar dibandingkan ancaman. Pemetaan pada Matriks IE menempatkan usaha pada Kuadran I, yang mengindikasikan bahwa strategi pertumbuhan merupakan strategi yang paling tepat untuk dikembangkan melalui pemanfaatan kekuatan internal dan peluang eksternal yang tersedia.

**Kontribusi Teoritis/Originalitas:** Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dengan mengintegrasikan analisis SWOT, IFAS–EFAS, dan Matriks IE dalam konteks usaha peternakan itik skala rumahan berbasis sumber daya lokal. Studi ini memperkaya kajian pengembangan UMKM sektor peternakan rakyat dengan menekankan keunggulan internal spesifik lokal sebagai dasar strategi pertumbuhan usaha.

**Implikasi Praktis:** Hasil penelitian dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan bagi peternak itik skala rumahan dalam menyusun strategi pengembangan usaha, serta menjadi rujukan bagi pemerintah daerah dalam merancang program pendampingan, penyuluhan, dan dukungan kebijakan bagi peternakan rakyat.

**Keterbatasan Penelitian:** Keterbatasan penelitian ini terletak pada cakupan lokasi yang hanya dilakukan pada satu desa dan penggunaan pendekatan kualitatif, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan secara luas.

**Kata kunci:** Optimalisasi; Peternakan Itik; Skala Rumahan; Analisis SWOT; Strategi Pengembangan.

## Pendahuluan

Pemeliharaan itik secara semi-intensif dengan memanfaatkan lahan pekarangan rumah serta sumber pakan alami dari lingkungan persawahan, seperti keong dan limbah hasil pertanian, merupakan salah satu strategi yang umum diterapkan oleh peternak skala kecil untuk menekan biaya produksi [1],[2]. praktik pemeliharaan itik semi-intensif ini lebih banyak dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi rumah tangga, khususnya sebagai sumber protein hewani. Namun, seiring dengan meningkatnya permintaan telur itik di pasar lokal, praktik tersebut mengalami perkembangan dan mulai dijadikan sebagai alternatif usaha yang mampu memberikan nilai tambah ekonomi dan tambahan pendapatan bagi rumah tangga peternak [3]. Sehingga usaha ternak itik skala rumah tangga berbasis pekarangan memiliki peran penting sebagai bagian dari kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berkontribusi terhadap penguatan ekonomi keluarga dan desa [4]. Namun, menghadapi tantangan dalam persaingan dengan usaha komersial yang menawarkan produk dengan harga lebih rendah karena skala produksi yang lebih besar, menjadi fokus penting dalam pengembangan usaha ini [5]. Perbedaan skala usaha tersebut menyebabkan peternak itik skala rumah tangga sering kali berada pada posisi yang kurang menguntungkan, baik dari sisi biaya produksi, akses pasar, maupun daya tawar terhadap pedagang dan konsumen.



Kondisi ini menegaskan pentingnya pemahaman yang lebih mendalam mengenai potensi internal dan tantangan eksternal yang dihadapi oleh usaha ternak itik skala rumah tangga ini.

Desa Rubae, Kabupaten Pinrang, yang mayoritas wilayahnya merupakan persawahan, menawarkan potensi besar untuk pertanian [6], termasuk pengembangan usaha peternakan itik skala rumahan. Ketersediaan sumber daya alam seperti pakan dari hama sawah seperti keong emas dan dedak padi menjadi nilai tambah yang dapat mendukung pengembangan usaha peternakan itik. Namun, untuk memaksimalkan potensi tersebut, diperlukan strategi-strategi yang tepat.

Berdasarkan observasi awal, salah satu pelaku usaha peternak itik skala rumahan ini, dimana informan juga memiliki usaha jual beli telur itik (pengepul), menyampaikan dengan bahasa bugis: “*Pura maega pakkamong balui tello itikna lao mai, tapi makkukue makurang ni uita, nulle pajani sisa mappaliara itik*” (Pernah banyak masyarakat setempat jual telur itik disini, tapi sekarang sudah berkurang, bahkan sudah ada yang berhenti menjalankan usaha pelihara itik). Penurunan partisipasi ini mungkin disebabkan oleh ketidakmampuan untuk bersaing dengan usaha komersial yang memiliki skala produksi yang lebih besar, sehingga mengakibatkan penurunan produksi telur dan pendapatan bagi para peternak itik skala rumahan di desa tersebut [7].

Urgensi penelitian ini akan membantu memahami secara menyeluruh potensi dan tantangan yang dihadapi oleh usaha ini. Melalui analisis SWOT, analisis SWOT merupakan perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*). SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal Strengths dan Weaknesses serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang dihadapi dunia bisnis [8]. Dengan demikian, hasil dari analisis SWOT dengan pemahaman yang lebih baik tentang kondisi usaha ini, untuk dapat merancang strategi yang lebih efektif untuk pengembangannya.

Sejumlah penelitian terdahulu telah memberikan kontribusi dalam memahami pengembangan usaha peternakan itik dari berbagai sudut pandang. Penelitian [1] menunjukkan bahwa penerapan sistem pemeliharaan semi-intensif mampu meningkatkan bobot badan dan bobot telur itik Magelang dibandingkan sistem intensif, yang mengindikasikan potensi peningkatan produktivitas melalui pemanfaatan sumber pakan alami. Namun demikian, kajian tersebut masih berfokus pada aspek biologis ternak dan belum mengaitkan temuan tersebut dengan pengelolaan usaha maupun strategi pengembangan peternakan itik skala rumah tangga. Penelitian lain yang menitikberatkan pada inovasi pakan, seperti penggunaan probiotik dalam usaha bebek petelur skala rumahan [9], juga membuktikan adanya peningkatan efisiensi dan produktivitas, tetapi belum mengkaji secara mendalam tantangan keberlanjutan usaha pada skala rumah tangga. Dari perspektif manajerial, analisis SWOT telah diterapkan dalam pengembangan peternakan itik petelur di Kabupaten Lebong [8] serta di Desa Pematang Johar, Deli Serdang [7], yang menempatkan usaha ternak itik pada posisi agresif dengan strategi utama berupa peningkatan kapasitas produksi, penguatan sumber daya manusia, dan perluasan akses pasar. Meskipun pendekatan tersebut memberikan kerangka strategi yang sistematis, sebagian besar penelitian dilakukan pada usaha yang relatif terorganisir dan berskala komersial, sehingga belum sepenuhnya merepresentasikan karakteristik usaha peternakan itik skala rumahan semi-intensif yang



umumnya memiliki keterbatasan modal, teknologi sederhana, serta ketergantungan tinggi pada sumber daya lokal. Selain itu, kajian mengenai kinerja keberlanjutan peternakan itik di Indonesia [10] cenderung menggunakan pendekatan makro dengan penekanan pada efisiensi produksi, aspek lingkungan, dan kontribusi sosial ekonomi, sehingga kurang mampu menggambarkan dinamika operasional dan permasalahan spesifik yang dihadapi peternak kecil di tingkat desa.

Berdasarkan keterbatasan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengisi celah kajian dengan mengintegrasikan aspek teknis sistem pemeliharaan semi-intensif dan analisis strategis berbasis SWOT dalam konteks usaha peternakan itik skala rumahan di Desa Rubae, Kabupaten Pinrang. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang umumnya memisahkan antara aspek produksi biologis dan pengelolaan usaha atau berfokus pada skala menengah hingga komersial, studi ini menawarkan pendekatan holistik yang memetakan kondisi internal usaha peternak kecil serta faktor eksternal yang memengaruhi keberlanjutan usaha. Dengan mengombinasikan analisis SWOT, IFAS–EFAS, dan Matriks Internal–Eksternal (IE), penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur pengembangan peternakan rakyat berbasis rumah tangga serta menghasilkan strategi pengembangan yang aplikatif dan kontekstual bagi peternak dan pemangku kebijakan dalam meningkatkan produktivitas, efisiensi usaha, dan ketahanan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

### **Pernyataan Masalah Penelitian**

Pernyataan masalah penelitian berfokus pada perlunya pemahaman yang sistematis mengenai kondisi usaha peternakan itik petelur skala rumahan semi-intensif di Desa Rubae, Kabupaten Pinrang, khususnya dalam mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberlanjutan dan daya saing usaha. Ketiadaan analisis yang komprehensif terhadap peluang dan tantangan usaha berpotensi menghambat upaya optimalisasi pengelolaan usaha peternakan itik skala rumahan. Oleh karena itu, analisis SWOT diperlukan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi usaha sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih efektif dan berkelanjutan.

### **Tujuan penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi usaha peternakan itik petelur skala rumahan semi-intensif di Desa Rubae, Kabupaten Pinrang, guna merumuskan strategi pengembangan usaha yang mendukung peningkatan keberlanjutan dan daya saing usaha peternakan itik skala rumahan.

### **Metode**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus untuk menganalisis usaha peternakan itik skala rumahan semi-intensif di Desa Rubae, Kabupaten Pinrang [2]. Penelitian dilaksanakan selama periode Januari–Desember 2024, dengan fokus pada kondisi aktual usaha, faktor internal dan eksternal, serta strategi pengembangan yang diterapkan oleh pelaku usaha. Langkah-langkah penelitian dilakukan sebagai berikut:

1. Pengumpulan data melalui observasi partisipatif, wawancara mendalam, *Focus Group Discussion* (FGD), dan dokumentasi [11,12]. Observasi partisipatif dilakukan dengan keterlibatan langsung peneliti dalam aktivitas pemeliharaan itik untuk memahami sistem pengelolaan, penggunaan sarana produksi, dan kendala usaha.



2. Wawancara mendalam dilakukan terhadap lima peternak itik skala rumahan yang memiliki pengalaman usaha minimal satu tahun dengan jumlah kepemilikan itik 20–50 ekor, satu pengepul telur itik, serta satu perwakilan pemerintah setempat. Informan dipilih secara purposive berdasarkan keterlibatan langsung dalam usaha dan relevansi informasi yang diberikan.
3. Selanjutnya, dilakukan FGD dengan melibatkan seluruh peternak informan dan digunakan untuk mengidentifikasi serta memvalidasi faktor internal dan eksternal usaha, sekaligus menyepakati penilaian faktor strategis dalam analisis SWOT.
4. Kemudian, analisis data dilakukan secara tematik melalui proses transkripsi, pengkodean, dan pengelompokan data ke dalam tema-tema utama [13]. Tema-tema tersebut kemudian diklasifikasikan ke dalam komponen *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats* (SWOT) [11]. Faktor internal dikelompokkan ke dalam kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal diklasifikasikan sebagai peluang dan ancaman.
5. Selanjutnya, hasil analisis SWOT disintesis menggunakan matriks IFAS dan EFAS untuk memetakan kondisi strategis usaha [14]. Setiap faktor diberikan bobot dengan skala 0,0–1,0 berdasarkan tingkat kepentingannya. Pemberian rating dilakukan secara partisipatif melalui FGD. Pada faktor kekuatan, rating 4 menunjukkan kondisi paling kuat dan rating 1 kondisi paling lemah, sedangkan pada faktor kelemahan penilaian dilakukan secara terbalik [15].
6. Nilai dari hasil pemetaan IFAS dan EFAS dianalisis dalam matriks Internal-Eksternal (IE) untuk menentukan posisi strategis usaha [16,17] [15,16]. Berdasarkan posisi strategis tersebut, dirumuskan alternatif strategi pengembangan usaha melalui matriks SWOT yang meliputi strategi *Strengths-Opportunities* (S-O), *Weaknesses-Opportunities* (W-O), *Strengths-Threats* (S-T), dan *Weaknesses-Threats* (W-T) [8].
7. Untuk menjaga keabsahan data dilakukan melalui triangulasi sumber dan metode, diskusi sejawat (*peer debriefing*), serta konfirmasi temuan kepada informan penelitian (*member checking*) [18].

## Hasil dan Pembahasan

### Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha peternakan itik petelur skala rumahan semi-intensif di Desa Rubae dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal yang saling berkaitan. Faktor-faktor tersebut teridentifikasi dari pengolahan data lapangan yang bersumber dari observasi langsung, wawancara mendalam, dan dokumentasi kegiatan usaha peternakan. Faktor internal mencerminkan kondisi yang berasal dari dalam usaha, terutama yang berkaitan dengan ketersediaan sumber daya, pola pengelolaan, serta kemampuan pengelolaan usaha, yang dikelompokkan ke dalam aspek kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Sementara itu, faktor eksternal menggambarkan kondisi lingkungan di luar usaha peternakan, meliputi dinamika pasar, dukungan kelembagaan, serta tantangan ekonomi dan lingkungan, yang diklasifikasikan sebagai peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Rincian hasil identifikasi faktor internal dan eksternal usaha disajikan pada **Tabel.1**.



**Tabel 1. Hasil Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal**

	<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>	<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>
<b>FAKTOR INTERNAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi usaha yang strategis.</li> <li>• Tenaga kerja berasal dari anggota keluarga.</li> <li>• Pemeliharaan itik yang relatif mudah.</li> <li>• Kualitas telur yang alami (organik)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keterbatasan modal.</li> <li>• Sistem pemeliharaan yang masih tradisional.</li> <li>• Tidak adanya komunitas lokal yang mendukung.</li> <li>• Belum adanya penyuluhan dari dinas terkait.</li> <li>• Kapasitas produksi yang masih kecil</li> </ul>
	<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>	<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>
<b>FAKTOR EKSTERNAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tersedianya pasar lokal.</li> <li>• Distributor yang siap menampung produk.</li> <li>• Lahan yang memadai untuk ekspansi produksi.</li> <li>• Potensi diversifikasi produk.</li> <li>• Mendapatkan dukungan dari pemerintah.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketidakpastian kondisi cuaca.</li> <li>• Risiko penyebaran penyakit.</li> <li>• Persaingan dengan usaha itik komersil.</li> <li>• Kenaikan harga pakan.</li> <li>• Ancaman serangan predator seperti biawak dan anjing</li> </ul>

Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal dan eksternal yang disajikan pada **Tabel 1.** usaha peternakan itik petelur skala rumahan di Desa Rubae memiliki beberapa kekuatan utama, antara lain lokasi usaha yang strategis, penggunaan tenaga kerja keluarga, kemudahan dalam pemeliharaan itik, serta kualitas telur yang relatif alami. Namun demikian, usaha ini masih dihadapkan pada sejumlah kelemahan mendasar, terutama keterbatasan modal, sistem pemeliharaan yang masih bersifat tradisional, kapasitas produksi yang relatif kecil, serta minimnya dukungan kelembagaan dan penyuluhan teknis. Dari sisi eksternal, peluang pengembangan usaha cukup terbuka dengan adanya pasar lokal, ketersediaan distributor, dukungan lahan untuk ekspansi, serta potensi diversifikasi produk dan dukungan pemerintah. Di sisi lain, usaha peternakan itik juga menghadapi berbagai ancaman, seperti ketidakpastian cuaca, risiko penyakit, persaingan dengan usaha komersial, kenaikan harga pakan, serta ancaman predator. Temuan ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha peternakan itik di Desa Rubae memerlukan strategi yang mampu memaksimalkan kekuatan dan peluang, sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada.

#### **Analisis Matriks IFAS dan EFAS**

Berdasarkan hasil identifikasi SWOT, selanjutnya dilakukan pengukuran tingkat kepentingan dan pengaruh masing-masing faktor terhadap kinerja usaha peternakan itik petelur skala rumahan. Faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan disusun ke dalam *Matriks Internal Factor Analysis Summary (IFAS)*, sedangkan faktor eksternal yang terdiri atas peluang dan ancaman dirangkum dalam *Matriks External Factor Analysis Summary (EFAS)*. Setiap faktor strategis dinilai berdasarkan bobot dan rating yang ditetapkan secara partisipatif melalui *Focus Group Discussion (FGD)*, sesuai dengan tingkat kepentingan dan kondisi aktual usaha peternakan itik. Dan hasilnya disajikan pada Tabel 2 (IFAS) dan Tabel 3 (EFAS).



**Tabel. 2 IFAS**

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>			
• Lokasi usaha yang strategis.	0,16	4	0,63
• Tenaga kerja berasal dari anggota keluarga.	0,11	3	0,32
• Pemeliharaan itik yang relatif mudah.	0,05	3	0,16
• Kualitas telur yang alami (organik)	0,13	4	0,53
			1,36
<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>			
• Keterbatasan modal.	0,11	1	0,11
• Sistem pemeliharaan yang masih tradisional.	0,08	2	0,16
• Tidak adanya komunitas lokal yang mendukung.	0,08	2	0,16
• Belum adanya penyuluhan dari dinas terkait.	0,11	2	0,21
• Kapasitas produksi yang masih kecil.	0,18	1	0,18
			0,82
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>2,45</b>

Analisis IFAS menghasilkan skor total 2,45, yang menunjukkan kondisi internal usaha berada pada kategori kuat. Nilai skor kekuatan (1,36) lebih besar dibandingkan skor kelemahan (0,82), menandakan bahwa faktor kekuatan internal lebih dominan.

**Tabel. 3 EFAS**

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>			
• Tersedianya pasar lokal.	0,10	4	0,40
• Distributor yang siap menampung produk.	0,12	3	0,36
• Lahan yang memadai untuk ekspansi produksi.	0,13	4	0,56
• Potensi diversifikasi produk.	0,10	3	0,30
• Mendapatkan dukungan dari pemerintah	0,10	3	0,30
			1,92
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>			
• Ketidakpastian kondisi cuaca.	0,08	2	0,16
• Risiko penyebaran penyakit.	0,10	2	0,20
• Persaingan dengan usaha itik komersial.	0,08	2	0,16
• Kenaikan harga pakan.	0,10	1	0,10



• Ancaman serangan predator seperti biawak dan anjing.	0,08	1	0,08
			0,70
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>2,62</b>

Analisis EFAS menghasilkan skor total 2,62, yang menunjukkan bahwa kondisi lingkungan eksternal usaha peternakan itik skala rumahan berada pada kategori mendukung. Nilai skor peluang (1,92) lebih besar dibandingkan skor ancaman (0,70), yang menandakan bahwa faktor peluang eksternal lebih dominan.

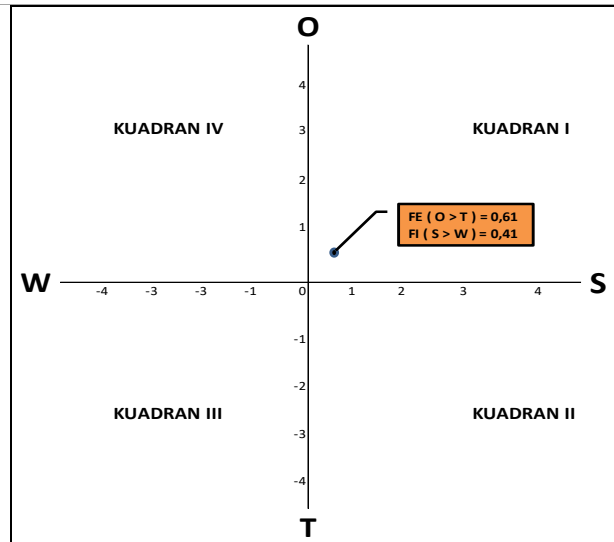
#### **Posisi Strategis Usaha Berdasarkan Matriks IE ( Internal-Eksternal)**

Penentuan posisi strategis usaha pada Matriks Internal–Eksternal (IE) mengacu pada klasifikasi hubungan antara faktor internal (S–W) dan faktor eksternal (O–T) [15]. Klasifikasi posisi strategi tersebut disajikan pada **Tabel 4**.

**Tabel 4. Klasifikasi Posisi Strategi Berdasarkan Matriks Internal–Eksternal (IE)**

Faktor Internal/Eksternal	Keterangan	Posisi Strategi
<b>FI (S&gt;W)</b> <b>FE (O&gt;T)</b>	Jika kekuatan lebih besar dari kelemahan (+), dan Peluang lebih besar dari ancaman (+)	Kuadran I: <i>Growth Strategy</i> (Pertumbuhan)
<b>FI (S&gt;W)</b> <b>FE (O&lt;T)</b>	Jika kekuatan lebih besar dari kelemahan (+), dan Peluang lebih kecil dari ancaman (-)	Kuadran II: Strategi Diversifikasi
<b>FI (S&lt;W)</b> <b>FE (O&gt;T)</b>	Jika kekuatan lebih kecil kelemahan (-), dan Peluang lebih besar dari ancaman (+)	Kuadran III: <i>Defensive Strategy</i> (Strategi Bertahan)
<b>FI (S&lt;W)</b> <b>FE (O&lt;T)</b>	Jika kekuatan lebih kecil dari kelemahan (-), dan Peluang lebih kecil dari ancaman (-)	Kuadran IV: <i>Turnaround Strategy</i> (Strategi Pemulihan)

Berdasarkan nilai total IFAS dan EFAS selanjutnya digunakan untuk memetakan posisi strategis usaha peternakan itik petelur skala rumahan di Desa Rubae ke dalam Matriks Internal–Eksternal (IE). Pemetaan ini bertujuan untuk menentukan posisi usaha berdasarkan kondisi internal dan lingkungan eksternal yang dihadapi. Hasil pemetaan posisi strategis usaha disajikan pada **Gambar 1**.



**Gambar. 1 Matriks IE**

Hasil pemetaan Matriks IE menunjukkan bahwa usaha peternakan itik petelur skala rumahan semi-intensif di Desa Rubae berada pada Kuadran I. Kondisi ini ditunjukkan oleh nilai faktor internal kekuatan (1,63) yang lebih besar dibandingkan kelemahan (0,82) ( $S > W$ ), serta nilai faktor peluang (1,92) yang lebih tinggi dibandingkan ancaman (0,70) ( $O > T$ ). Posisi tersebut mencerminkan kondisi strategi pertumbuhan (*growth strategy*), yang menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang untuk dikembangkan dengan memanfaatkan kekuatan internal serta peluang eksternal yang tersedia.

**Perumusan Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Matriks SWOT**

Berdasarkan posisi strategis pada matriks IE, dirumuskan alternatif strategi pengembangan usaha melalui matriks SWOT yang meliputi strategi *Strengths–Opportunities (SO)*, *Weaknesses–Opportunities (WO)*, *Strengths–Threats (ST)*, dan *Weaknesses–Threats (WT)*. Strategi-strategi tersebut disusun sebagai upaya untuk mengoptimalkan potensi usaha serta meminimalkan berbagai kendala dan risiko yang dihadapi. Rincian alternatif strategi pengembangan usaha disajikan pada **Tabel 5 (Strategi SWOT)**

**Tabel 5. (Strategi SWOT)**

<b>IFAS</b>	<b>Strength</b>		<b>Weakness</b>	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi Usaha Strategis</li> <li>2. Tenaga Kerja Berasal Dari Keluarga</li> <li>3. Pemeliharaan Itik yang Relatif Mudah</li> <li>4. Kualitas Telur yang Alami (Organik)</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterbatasan Modal.</li> <li>2. Sistem Pemeliharaan yang Masih Tradisional</li> <li>3. Tidak Adanya Komunitas Lokal yang mendukung</li> <li>4. Belum Adanya Penyuluhan dari Dinas Terkait</li> <li>5. Kapasitas Produksi yang Masih Kecil.</li> </ol>	
<b>EFAS</b>	<b>Strategi SO</b>		<b>Strategi WO</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tersedianya Pasar</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperluas Akses</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan</li> </ol>	



<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Distributor yang Siap Menampung Produk</li> <li>3. Lahan yang Memadai Untuk Ekspansi Produksi</li> <li>4. Potensi Diversifikasi Produk</li> <li>5. Mendapatkan Dukungan dari Pemerintah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Ekspansi Produksi dan Diversifikasi Produk</li> <li>3. Penerapan Teknologi dan Pengembangan SDM</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Diversifikasi Produk dengan Dukungan Distributor</li> <li>3. Mendapatkan Dukungan dari Pemerintah untuk Penyuluhan dan Komunitas</li> <li>4. Memamfaatkan Pasar Lokal untuk pertumbuhan Usaha</li> </ol>
<p><b>Threats</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketidak Pastian Kondisi Cuaca</li> <li>2. Risiko Penyebaran Penyakit</li> <li>3. Persaingan dengan Usaha Itik Komersil</li> <li>4. Kenaikan Harga Pakan</li> <li>5. Ancaman Serangan Predator seperti Biawak dan Anjing</li> </ol>	<p><b>Strataegi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengoptimalkan Lokasi Strategis dan Tenaga Kerja</li> <li>2. Memperkuat Perlindungan dan Pengelolaan Risiko</li> <li>3. Meningkatkan Kualitas Produk dan Daya Saing</li> </ol>	<p><b>Strataegi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan Kapasitas Produksi dan Sistem Pemeliharaan Melalui Dukungan Pemerintah dan Penyuluhan</li> <li>2. Membangaun Komunitas Lokal dan Menyusun Strategi Pengelolaan Risiko</li> <li>3. Menggunakan Teknologi untuk Efisiensi dan Diversifikasi Produk</li> </ol>

## Pembahasan

Hasil pemetaan Matriks Internal–Eksternal (IE) mengonfirmasi bahwa usaha peternakan itik petelur skala rumahan semi-intensif di Desa Rubae berada pada Kuadran I dengan strategi pertumbuhan (*growth strategy*). Posisi ini mengindikasikan bahwa kekuatan internal usaha relatif lebih dominan dibandingkan kelemahan, serta peluang eksternal lebih besar dibandingkan ancaman. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha memiliki potensi untuk dikembangkan secara optimal melalui pemanfaatan kekuatan internal dalam merespons peluang lingkungan eksternal. Temuan ini sejalan dengan [15] yang menyatakan bahwa posisi strategi pertumbuhan mencerminkan kapasitas usaha untuk berkembang apabila kekuatan internal dimanfaatkan secara efektif dalam menghadapi dinamika lingkungan usaha.



Dominasi faktor kekuatan internal mencerminkan karakteristik usaha peternakan skala rumahan dengan sistem semi-intensif yang bertumpu pada pemanfaatan sumber daya lokal dan efisiensi biaya produksi. Seperti lokasi usaha yang strategis, penggunaan tenaga kerja keluarga, kemudahan sistem pemeliharaan, serta kualitas telur yang bersifat alami memberikan keunggulan operasional sekaligus efisiensi biaya. Kondisi ini mendukung temuan [1] yang menyatakan bahwa sistem pemeliharaan semi-intensif memberikan keuntungan dari sisi efisiensi pakan dan kemudahan pengelolaan ternak, sehingga sesuai diterapkan pada usaha peternakan skala kecil.

Namun demikian, ditemukan kelemahan dari usaha peternakan skala kecil ini yaitu keterbatasan modal, sistem pemeliharaan yang relatif tradisional, serta rendahnya dukungan kelembagaan dan kegiatan penyuluhan menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi usaha dan kesiapan internal peternak. Kondisi ini menegaskan bahwa implementasi strategi pertumbuhan pada usaha peternakan itik skala rumahan tidak dapat dilakukan secara instan, melainkan memerlukan proses penguatan internal secara bertahap. Temuan ini sejalan dengan [2,9] yang mengungkapkan bahwa keterbatasan akses terhadap permodalan, teknologi, dan pendampingan teknis merupakan permasalahan umum yang dihadapi oleh usaha peternakan skala kecil.

Selanjutnya dari sisi eksternal, dominasi faktor peluang dalam analisis EFAS mengkonfirmasi bahwa lingkungan usaha relatif kondusif bagi pengembangan peternakan itik skala rumahan. Ketersediaan pasar lokal, keberadaan distributor yang siap menampung hasil produksi, serta potensi dukungan pemerintah memberikan kepastian pemasaran dan membuka ruang bagi peningkatan kapasitas usaha. Temuan ini sejalan dengan [7,8] yang menegaskan bahwa akses pasar dan jaringan distribusi merupakan faktor kunci dalam meningkatkan keberlanjutan usaha peternakan itik. Selain itu, peluang diversifikasi produk dan ketersediaan lahan untuk ekspansi produksi berpotensi meningkatkan nilai tambah dan daya saing usaha, sebagaimana dikemukakan oleh [14]. Meskipun demikian, berbagai ancaman seperti ketidakpastian cuaca, risiko penyakit ternak, persaingan dengan usaha berskala komersial, serta fluktuasi harga pakan tetap memerlukan pengelolaan risiko yang sistematis. Oleh karena itu, strategi pengembangan usaha tidak hanya diarahkan pada pertumbuhan, tetapi juga pada upaya mitigasi risiko dan penguatan ketahanan usaha jangka panjang.

Berdasarkan integrasi hasil analisis IFAS dan EFAS ke dalam matriks SWOT menunjukkan bahwa strategi *Strengths–Opportunities (SO)* merupakan pendekatan utama yang paling relevan untuk mendorong pertumbuhan usaha ini, yaitu dengan memanfaatkan kekuatan internal guna menangkap peluang eksternal melalui perluasan akses pasar, diversifikasi produk, serta peningkatan kapasitas produksi secara bertahap. Sementara itu, strategi *Weaknesses–Opportunities (WO)* dan *Weaknesses–Threats (WT)* menegaskan pentingnya peran dukungan pemerintah, penguatan kelembagaan lokal, serta penyuluhan teknis dalam mengatasi keterbatasan internal dan meminimalkan risiko usaha. Hal ini sejalan dengan [11] yang menyatakan bahwa keberlanjutan usaha ini sangat dipengaruhi oleh dukungan ekosistem usaha dan kemampuan adaptasi pelaku usaha terhadap dinamika lingkungan.

Secara teoretis, temuan penelitian ini memberikan kontribusi pada pengembangan kajian strategi usaha peternakan skala kecil yang dikelola oleh masyarakat pedesaan dengan menegaskan bahwa kerangka analisis SWOT, IFAS–EFAS, dan Matriks IE tidak hanya



relevan bagi usaha berskala menengah dan komersial, tetapi juga aplikatif pada usaha peternakan itik skala rumahan semi-intensif. Selain itu, penelitian ini memperkaya perspektif *Resource-Based View* (RBV) dengan menunjukkan bahwa sumber daya internal yang bersifat lokal seperti pemanfaatan tenaga kerja keluarga, sistem pemeliharaan semi-intensif yang sederhana, serta kualitas produk yang alami dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif berkelanjutan pada usaha skala kecil. Temuan ini menegaskan bahwa keunggulan usaha peternakan skala rumahan tidak semata ditentukan oleh skala produksi, melainkan oleh kemampuan mengelola dan memanfaatkan sumber daya internal yang unik dan sulit ditiru [19].

Dengan demikian, strategi pertumbuhan pada usaha peternakan itik skala rumahan perlu dimaknai secara kontekstual dan bertahap, tidak hanya berorientasi pada peningkatan volume produksi, tetapi juga pada penguatan internal, pengelolaan risiko, serta keberlanjutan usaha jangka panjang. Pendekatan ini selaras dengan prinsip pembangunan peternakan berkelanjutan yang menekankan keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan.

## **Kesimpulan**

Hasil ini menegaskan bahwa usaha peternakan itik petelur skala rumahan semi-intensif di Desa Rubae berada pada posisi strategis Kuadran I Matriks IE, yang menunjukkan bahwa strategi pertumbuhan merupakan pendekatan yang paling relevan. Namun, temuan utama penelitian ini memperluas makna strategi pertumbuhan dalam konteks usaha peternakan berbasis rumah tangga. Strategi pertumbuhan tidak dimaknai sebagai ekspansi skala produksi semata, melainkan sebagai optimalisasi dan intensifikasi sumber daya internal yang bersifat lokal, seperti pemanfaatan tenaga kerja keluarga, sistem pemeliharaan semi-intensif berbiaya rendah, serta diferensiasi produk telur yang alami.

Secara teoretis, penelitian ini memberikan kontribusi konseptual dengan menunjukkan bahwa kerangka analisis SWOT–IFAS/EFAS–IE tetap relevan dan aplikatif pada usaha peternakan itik skala rumahan apabila diinterpretasikan melalui perspektif *Resource-Based View* (RBV). Temuan ini menegaskan bahwa keunggulan bersaing pada peternakan rakyat tidak selalu ditentukan oleh skala usaha, melainkan oleh kemampuan mengelola sumber daya internal yang spesifik, kontekstual, dan sulit ditiru. Dengan demikian, penelitian ini memperkaya literatur pengembangan peternakan rakyat dengan menawarkan sudut pandang alternatif mengenai strategi pertumbuhan yang lebih realistis dan berkelanjutan bagi usaha peternakan skala kecil.

Dari sisi praktis, hasil penelitian ini mengimplikasikan bahwa kebijakan dan program pengembangan peternakan rakyat sebaiknya tidak hanya berorientasi pada peningkatan volume produksi, tetapi juga pada penguatan kapasitas internal peternak, pendampingan teknis, dan penguatan kelembagaan lokal. Pendekatan ini diharapkan mampu meningkatkan ketahanan dan keberlanjutan usaha peternakan itik skala rumahan dalam jangka panjang.

## **Ucapan Terima Kasih**

Tim peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada para informan yang telah meluangkan waktu dan bersedia diwawancarai dalam rangka memberikan informasi terkait penelitian ini. Selain itu, Tim peneliti juga mengucapkan terima kasih yang mendalam kepada Universitas Ichsan Sidenreng Rappang atas dukungan dan partisipasinya sehingga penelitian dapat terlaksana. Termasuk para civitas akademika, yaitu rekan-rekan Dosen yang



telah memberikan saran dan masukan kepada Tim peneliti untuk melengkapi penelitian ini. Ucapan terima kasih terkhusus peneliti ucapkan kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) atas bantuan dana hibah penelitian.

### Daftar Rujukan

- [1] Rahayu A, Ratnawati S, Idayanti RW, Santoso B. Pengaruh sistem pemeliharaan secara intensif dan semi-intensif pada itik Magelang. **Jurnal Sain Peternak Indonesia**. 2020;15(4):355–359. <https://doi.org/10.31186/jspi.id.15.4.355-359>.
- [2] Brata B, Soetrisno TS, BDS. Populasi dan manajemen pemeliharaan serta pola pemasaran ternak itik (studi kasus di Desa Pematang Balam, Kecamatan Hulu Palik, Kabupaten Bengkulu Utara). *Jurnal Sain Peternak Indonesia*. 2020;15(1):98–109. <https://doi.org/10.31186/jspi.id.15.1.98-109>.
- [3] Permatasari DA, Soepranianondo K, Paramita W. Cost efficiency of laying duck farming in Candi, Sidoarjo. *Media Kedokteran Hewan*. 2021;32(2):79–89. <https://doi.org/10.20473/mkh.v32i2.2021.79-89>.
- [4] Mudjihah S, Anggraini T. Pendampingan kewirausahaan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Ciledug, Kota Tangerang. *Jurnal Abdimas BSI*. 2021;4(1):8–12. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v4i1.9596>.
- [5] Dewi DH, Setyawati I, Karyatun S, Setiawan AR. Strategi pengembangan dan pengelolaan UMKM Desa Kalikidang, Banyumas, Jawa Tengah. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Darul Ulum*. 2023;2(1). <https://doi.org/10.32492/dimas-undar.v2i1.2101>.
- [6] Hadi S. Luas panen dan produksi padi Kabupaten Pinrang 2023. Pinrang: Badan Pusat Statistik Kabupaten Pinrang; 2023. Available from: <https://pinrangkab.bps.go.id>.
- [7] Habib A, Siregar M. Strategi pengembangan usaha ternak itik petelur lokal di Desa Pematang Johar, Deli Serdang. *Journal of Agribusiness Science*. 2020;4(1):21–28. <https://doi.org/10.30596/jasc.v4i1.6268>.
- [8] Alsepto K, Dwi H, Brata B, Badarina I. Strategi pengembangan peternakan itik petelur di Kabupaten Lebong. *Naturalis: Jurnal Penelitian Pengelolaan Sumber Daya Alam dan Lingkungan*. 2023;12(1):49–58. <https://doi.org/10.31186/naturalis.12.1.27059>.
- [9] Lingga R, Adibrata S, Jeniver J, Putri SGP. Performa bebek petelur skala rumah tangga dengan pakan berprobiotik. *Jurnal Peternak*. 2023;20(2):65–71. <https://doi.org/10.24014/jupet.v20i2.19271>.
- [10] Siswanto I, Santoso S, Setiadi A, Pramudya WD. Sustainability performance of Indonesian duck farming and its determinants. *Advances in Animal and Veterinary Sciences*. 2023;11(7):1176–1182. <https://doi.org/10.17582/journal.aavs/2023/11.7.1176.1182>.
- [11] Surya B, Menne F, Sabhan H, Suriani S, Abubakar H. Economic growth, SME productivity, and open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. 2021;7(1):20. <https://doi.org/10.3390/joitmc7010020>.
- [12] Irwan M, Hasibuan J, Syahputra DD. Model pemberdayaan masyarakat berbasis kemandirian pangan untuk pengentasan kemiskinan. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*. 2023;11(2):118–129. <https://doi.org/10.37064/jpm.v11i2.17748>.
- [13] Hutahaean L, Sirnawati E, Rohaeni ES, Bakrie B. Duck business development strategy



- in duck farming center area of Indramayu Regency, West Java, Indonesia. E3S Web of Conferences. 2022;361:01014. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202236101014>.
- [14] uliaty T, Shafira CSR. Strategi UMKM dalam menghadapi persaingan bisnis global. Jurnal Manajemen Bisnis dan Akuntansi. 2020;19(3):293–308. <https://doi.org/10.33557/mbia.v19i3.1167>.
- [15] Mashuri, Nuraini DN. Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing (studi pada PT Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru). Jurnal Perbankan Syariah. 2020;1(1):97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>.
- [16] Fajariah N, Wulandari TW. Analisis QSPM peternakan burung walet di Kabupaten Situbondo (studi kasus UD Sakinah). Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. 2019;4(3):258–269. <https://doi.org/10.32503/jmk.v4i3.633>.
- [17] Wahyudi T, Noor TIA. Strategi pengembangan usaha peternakan sapi potong rakyat. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh. 2020;8(2):545–555. <https://doi.org/10.25157/jimag.v8i2.5350>.
- [18] Bahtiar D, Sulaeman P. Pemulihan usaha UMKM pasca gempa Cianjur: analisis strategi dan modal sosial. Jurnal Minfo Polgan. 2023;12(2):2301–2310. <https://doi.org/10.33395/jmp.v12i2.13240>.
- [19] Hidayat N, Novrinda B, Rahayu D. Resource-based view analysis in building competitive advantage in SMEs. Target: Jurnal Manajemen Bisnis. 2024;6(2):81–90. <https://doi.org/10.30812/target.v6i2.4502>.