

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

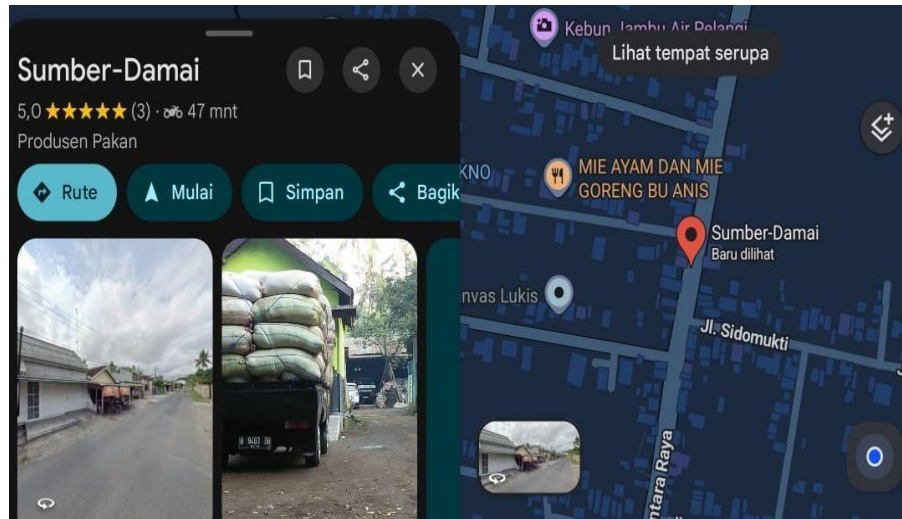
Desa Tingal merupakan salah satu desa agraris di Kecamatan Garum, Kabupaten Blitar, yang mayoritas penduduknya bekerja di sektor pertanian dan peternakan. Desa ini berada pada ketinggian sekitar 190 mdpl dengan karakteristik tanah vulkanik yang subur, sehingga sangat mendukung aktivitas produksi pangan seperti jagung, padi, dan palawija, sekaligus menjadi faktor pendukung berkembangnya usaha peternakan ruminansia di wilayah ini.

Berdasarkan data dari **Kampung KB Desa Tingal (BKKBN, 2024)**, batas-batas wilayah Desa Tingal adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Desa Bence, Kecamatan Garum
- Sebelah Timur : Desa Kendalrejo, Kecamatan Talun
- Sebelah Selatan : Desa Karangsono, Kecamatan Garum
- Sebelah Barat : Desa Sukosewu, Kecamatan Gandusari

Secara administratif, Desa Tingal memiliki luas wilayah kurang lebih 1.020 hektare yang terbagi menjadi empat dusun, yaitu Dusun Tingal, Gansri, Tulungsari Kulon, dan Tulungsari Wetan. Pemanfaatan lahan desa terdiri dari 560 ha lahan pertanian dan ladang, 250 ha kawasan permukiman, dan sisanya berupa tegalan, perkebunan, fasilitas umum, serta infrastruktur pendukung. Desa ini dihuni oleh sekitar 6.842 jiwa dengan mata pencaharian utama sebagai petani, peternak, pekerja sektor informal, serta sebagian kecil pelaku UMKM.

Letak Desa Tingal cukup strategis karena berada dekat dengan sentra peternakan Kabupaten Blitar, sehingga kebutuhan akan pakan ternak—khususnya pakan konsentrat—sangat tinggi. Ketersediaan bahan baku lokal seperti jagung, dedak, dan hasil samping pertanian lainnya menjadikan desa ini lingkungan yang mendukung keberadaan CV. Sumber Damai, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang produksi pakan konsentrat sapi. Kondisi sosial-ekonomi masyarakat, ditambah akses distribusi yang relatif mudah, menjadikan Desa Tingal lokasi potensial bagi pengembangan usaha pakan ternak berbasis bahan baku lokal.



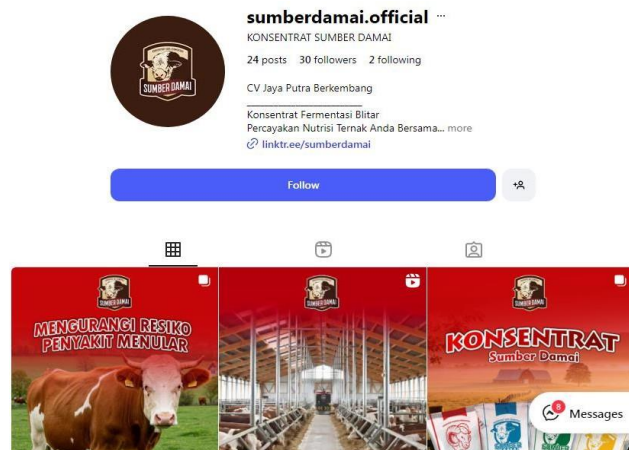
Gambar 4. 1 Lokasi CV.Sumber Damai

4.2 Profil Perusahaan

Perusahaan dengan basis *Commanditaire Vennootschap* (CV) yang diberi nama CV.Sumber Damai ini merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang produksi dan distribusi konsentrat ternak. Dengan pengalaman lebih dari satu, perusahaan ini senantiasa berkomitmen untuk terus mendukung sektor peternakan, khususnya dalam menyediakan pakan ternak dengan kualitas unggul. Dibangun pada tahun 2015, CV Sumber Damai secara berkala membangun reputasi dikalangan peternak dengan menciptakan produk pakan berupa konsentrat sapi dan kambing yang mampu berdaya saing serta memiliki nutrisi yang telah teruji klinis.

Dengan memadukan teknologi modern, penelitian ilmiah, serta formulasi yang tepat CV. Sumber Damai mampu memenuhi kebutuhan nutrisi ternak ruminansia diberbagai kondisi lingkungan. Proses produksi dilakukan dengan pengawasan ketat dan standar mutu tinggi berdasarkan SOP perusahaan, mulai dari pemilihan bahan baku terbaik hingga proses pengemasan produk akhir. Hal ini dilakukan senantiasa guna menjamin keamanan dan konsistensi kualitas produk pakan konsentrat dari CV.Sumber Damai. Selain itu, perusahaan secara aktif membangun kerja sama dengan peternak, dan beberapa lembaga peneliti untuk dapat terus meningkatkan kapasitas sektor melalui pelatihan, pendampingan teknis, serta inovasi produk berdasarkan riset.

Pada CV.Sumber Damai terdapat 3 produk unggulan yang telah banyak dikenal luas dikalangan peternak yakni SP2B (Sapi Potong 2B), SP2A (Sapi Perah 2A), dan SPS (Sapi Serbaguna). Masing-masing produk yang telah diluncurkan oleh CV.Sumber Damai memiliki keunggulan dari segi nutrisi dan manfaat yang berbeda dari setiap klasifikasi. Setiap produk yang dipasarkan melalui penelitian panjang dan uji laboratorium sehingga terjamin dengan kualitas unggul.



Gambar 4. 2 Profil Instagram CV. Sumber Damai

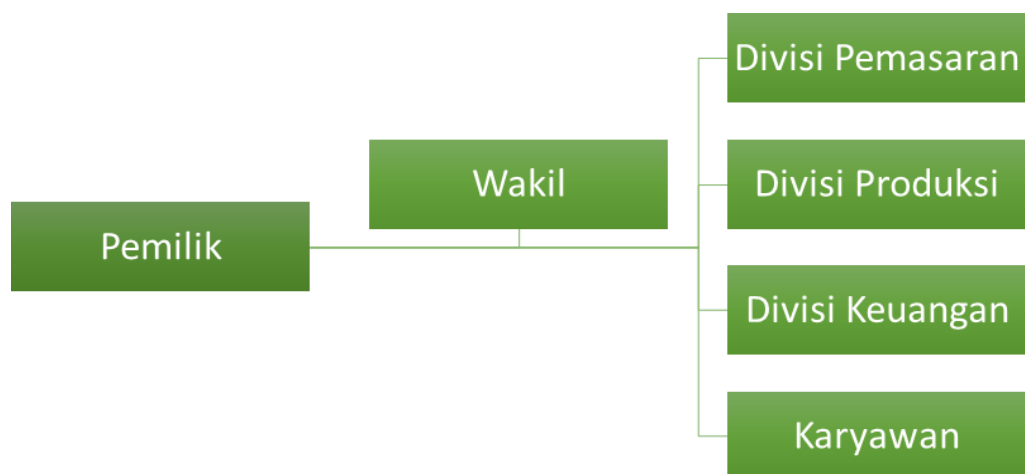
4.2.1 Visi Misi Perusahaan

- **Visi**
Menjadi perusahaan terpercaya dan terdepan dalam penyediaan konsentrat ternak berkualitas untuk mendukung kemajuan peternakan yang berkelanjutan dan produktif.
- **Misi**
 1. Menghasilkan produk konsentrat ternak dengan formulasi nutrisi yang seimbang, berkualitas tinggi, dan terjangkau bagi peternak.
 2. Menjalin kemitraan yang saling menguntungkan dengan peternak lokal guna meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan peternak.
 3. Terus berinovasi dalam pengembangan produk pakan ternak berbasis riset dan teknologi terkini.

4. Menyediakan layanan konsultasi teknis dan edukasi untuk mendorong praktik peternakan yang efisien dan ramah lingkungan.
5. Membangun jaringan distribusi yang luas dan responsif guna memastikan ketersediaan produk bagi peternak di berbagai daerah

4.2.2 Struktur Perusahaan

Tabel 4. 1 Struktur Perusahaan



4.3 Hasil dan Pembahasan

4.3.1 Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman Dari Pakan Konsentrat di CV.Sumber Damai Tingal Kec.Garum Kab. Blitar Jawa Timur

1. Kekuatan (Strength)

CV.Sumber Damai pada dasarnya memiliki sejumlah kekuatan yang dapat dijadikan landasan utama keberhasilan dalam industri pakan ternak. Dibawah ini merupakan kekuatan utama yang dimiliki oleh perusahaan:

- **Komitmen Terhadap Kualitas Produk**

Setiap varian konsentrat yang diproduksi CV. Sumber Damai melalui proses penelitian panjang dan uji laboratorium untuk memastikan kesesuaian formulasi nutrisi serta keamanan bagi ternak. Dengan demikian, produk yang dipasarkan memiliki kandungan gizi yang sesuai kebutuhan fisiologis sapi dan kambing sehingga mampu

mendukung pertumbuhan, kesehatan, dan produktivitas ternak.

Varian utama yang dipasarkan meliputi SP2A (untuk sapi perah), SP2B (untuk sapi potong), dan SPS (untuk sapi serbaguna). Setiap produk dirancang berdasarkan kebutuhan energi, protein, dan mineral ternak agar peternak dapat memilih sesuai jenis usaha yang dijalankan.

- Lokasi Produksi yang Strategis

Lokasi produksi CV. Sumber Damai berada di Kabupaten Blitar, salah satu sentra peternakan di Jawa Timur. Letak yang strategis memudahkan akses bahan baku, proses produksi, serta distribusi kepada konsumen. Lahan produksi yang luas juga mendukung aktivitas operasional sehingga produk dapat diolah dan dikemas sesuai standar kualitas perusahaan.

- Harga Produk Diferensial

Dalam segi harga, produk pakan konsentrat CV.Sumber Damai terhitung cukup terjangkau dan berbeda-beda berdasarkan nilai gizi dan tujuan penggunaan setiap varian produk. Sistem diferensial harga yang diterapkan untuk produk memungkinkan perusahaan menjangkau berbagai lapisan konsumen mulai dari peternak kecil hingga menengah, tanpa mengorbankan mutu produk. Harga yang dibandol mulai Rp. 100.000 - Rp. 120.000 per sak. Pendekatan harga yang proporsional ini menjadikankan produk pakan konsentrat tetap mampu bersaing secara kompetitif dipasaran.

- Strategi Pemasaran Terpadu

Dalam aspek promosi, CV.Sumber Damai juga menunjukkan kekuatan melalui penerapan strategi pemasaran terpadu. Promosi pemasaran produk dilakukan melalui dua arah yakni secara digital dan konvensional. Dalam proses konvensional, CV.Sumber Damai menerapkan metode penyuluhan, pelatihan, dan penyebaran brosur. Sedangkan secara digital perusahaan aktif mengupayakan promosi online melalui media sosial seperti instagram dan facebook yang dapat dengan mudah dijangkau oleh konsumen. Dua kombinasi pendekatan

tersebut dapat membangun hubungan antar perusahaan dan konsumen secara lebih komunikatif.

2. Kelemahan (Weakness)

Diantara banyaknya kekuatan yang dimiliki CV.Sumber Damai, terdapat beberapa kelemahan yang dapat dianalisis serta diperhatikan guna meningkatkan daya saing produk pada bidang produksi pakan ternak. Berikut diantaranya:

- **Kapasitas Produksi Terbatas**

Salah satu kelemahan dalam CV.Sumber Damai ini ialah jumlah produksi yang bergantung pada sumber tenaga kerja dan peralatan. Jumlah tenaga kerja yang hanya berjumlah 10 orang dan peralatan produksi yang tergolong sederhana menjadi kelemahan untuk dapat memenuhi permintaan pakan dalam skala besar. Skala usaha yang kecil juga membuat CV.Sumber Damai belum mampu memproduksi secara masal, kondisi ini berpotensi menjadi kendala jika permintaan pasar meningkat secara signifikan.

- **Kurangnya Diversifikasi Produk**

Produk pakan konsentrat yang di produksi oleh CV.Sumber Damai hanya berfokus pada satu jenis produk utama. Diversifikasi produk pakan ternak yang masih sedikit dan juga hanya diperuntukkan pada hewan tertentu membuat produk sulit menjangkau pasar lebih luas. Peluang mengenalkan produk dengan diversifikasi yang beragam lebih tinggi dibandingkan dengan variasi produk sedikit. Maka sedikitnya variasi produk pakan yang diproduksi beresiko menjadi kelemahan untuk dapat meningkatkan ketahanan eksistensi perusahaan di ranah konsumen.

- **Promosi Digital Perusahaan Belum Optimal**

Basis promosi utama yang digunakan oleh CV.Sumber Damai masih berpacu pada metode konvensional dimana pada metode ini proses promosi masih membutuhkan waktu dan biaya yang lebih. Promosi digital melalui sosial media maupun pemasaran E-commerce masih terbilang baru dimulai sehingga masih belum optimal. Konten promosi

masih bersifat informatif dan belum dikelola dengan strategi digital marketing yang lebih profesional, seperti penggunaan iklan berbayar, optimasi konten visual, atau kerja sama dengan komunitas peternak daring. Akibatnya, jangkauan promosi online masih terbatas dan belum mampu menjangkau calon pelanggan di luar wilayah utama pemasaran.

3. Peluang (Opportunities)

Dalam menjalankan bisnisnya, CV.Sumber Damai memiliki peluang untuk mengembangkan dan memasarkan produknya lebih luas. Peluang-peluang yang dimiliki oleh CV.Sumber Damai, ialah sebagai berikut:

- Meningkatnya permintaan pakan ternak di daerah Blitar

Di wilayah blitar pertumbuhan jumlah peternak ayam,sapi dan kambing terus meningkat. Diiringi dengan meningkatkan kesadaran peternak akan pentingnya pakan yang berkualitas, bisa membuka peluang yang besar bagi CV.Sumber Damai untuk dapat memperluas penjualan produknya.

- Dukungan pemerintah

Saat ini pemerintah daerah memberikan perhatian terhadap pengembangan sektor peternakan dan UMKM,melalui berbagai program pelatihan,bantuan modal dan kerja sama antar pelaku usaha. Dengan adanya dukungan tersebut bisa dimanfaatkan oleh CV.Sumber Damai untuk memperluas jaringan kerja samanya.

- Ketersediaan bahan baku

Lokasi dari CV.Sumber Damai berada di wilayah pertanian, sehingga memudahkan dalam memperoleh bahan baku seperti jagung dan dedak dari petani lokal dengan harga yang jauh lebih terjangkau. Sehingga menjadi peluang untuk bisa menekan biaya produksi dan menjaga stabilitas pasokan bahan baku.

4. Ancaman (Threats)

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, CV.Sumber Damai juga perlu untuk mewaspadaai adanya berbagai ancaman yang memengaruhi keberlangsungan usahanya, seperti:

- Persaingan ketat

Persaingan ketat yang dimaksudkan disini ialah dimana ada perusahaan yang bergerak di bidang serupa bersaing untuk mendapatkan pelanggan dan pangsa pasar yang lebih besar. Dalam kasus ini, persaingan ketat dari CV.Sumber Damai bisa terjadi karena perusahaan pesaing memiliki diversifikasi produk yang jauh lebih banyak dan bervariasi, harga produk yang jauh lebih murah dan promosi digital yang dilakukan dengan gencar. Sehingga dengan adanya ancaman yang ada nantinya akan berdampak pada penurunan pangsa pasar, menurunnya margin keuntungan dan harga jual produk.

- **Fluktuasi harga bahan baku**

Dalam sebuah perusahaan, salah satunya yang bergerak di bidang pakan harga bahan baku merupakan sebuah elemen penting yang harus diperhatikan. Terutama bahan baku utama pembuatan pakan konsentrat, yaitu jagung,dedak,bungkil kedelai,tepung ikan dan mineral tambahan. Karena apabila harga bahan-bahan tersebut mengalami kenaikan, maka otomatis biaya produksi perusahaan juga meningkat. Maka hal tersebut masuk dalam ancaman di usaha CV.Sumber Damai.

- **Perubahan Iklim (musim penyakit)**

Perubahan iklim ekstrem dan wabah penyakit seperti PMK dapat memengaruhi pasokan bahan baku, kualitas bahan pakan, serta permintaan pasar. Selain itu, ketika ternak sakit, pakan konsentrat sering kali tidak dapat diserap optimal sehingga berpengaruh pada keputusan pembelian peternak. Kondisi ini berdampak pada operasional perusahaan dan distribusi produk.

4.3.2 Strategi Pengembangan Produk Pakan Konsentrat di CV.Sumber Damai

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di CV. Sumber Damai, strategi pengembangan produk konsentrat yang telah diterapkan perusahaan meliputi empat aspek utama. Pertama, pada aspek produksi, perusahaan melakukan penyesuaian formulasi pakan sesuai kebutuhan nutrisi ternak yang terus diperbarui melalui pengalaman di lapangan serta

masuk dari peternak. Kedua, dari aspek pemasaran, perusahaan menerapkan strategi pemasaran terpadu melalui promosi langsung ke komunitas peternak dan pemanfaatan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Ketiga, dari aspek manajemen, perusahaan menerapkan pembagian tugas yang jelas, pengawasan kualitas, serta pengelolaan bahan baku yang terencana untuk menjaga ketersediaan stok. Keempat, pada aspek inovasi, perusahaan mulai mengembangkan varian produk baru yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar, jenis ternak, dan kondisi bahan baku.

Proses perumusan strategi tersebut dilakukan berdasarkan pengalaman lapangan, kondisi pasar lokal, serta analisis sederhana terhadap peluang dan ancaman usaha. Walaupun tidak menggunakan analisis SWOT secara formal pada tahap awal, perusahaan tetap mempertimbangkan faktor internal dan eksternal sebagai dasar penentuan strategi. Hasil penerapan strategi dapat terlihat dari peningkatan permintaan, memperluas wilayah distribusi, serta umpan balik positif peternak terhadap kualitas dan konsistensi pakan yang diproduksi.

Dengan demikian, strategi pengembangan CV. Sumber Damai berfokus pada peningkatan kualitas bahan baku, efisiensi produksi, penguatan jaringan pemasaran, serta inovasi berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing produk. Berikut merupakan tabel yang akan membahas lebih detail mengenai strategi pengembangan di CV. Sumber Damai.

Tabel 4. 2 Matriks SWOT

EKSTERNAL INTERNAL	STRENGTHS (Kekuatan)	WEAKNESSES (Kelemahan)
	1. Komitmen Terhadap Kualitas Produk 2. Lokasi Produksi yang Strategis 3. Harga Produk Diferensial 4. Strategi Pemasaran Terpadu	1. Kapasitas Produksi Terbatas 2. Kurangnya Diversifikasi Produk 3. Promosi Digital Perusahaan Belum Optimal
OPPORTUNITIES (Peluang)	SO	WO
1. Meningkatnya permintaan pakan ternak di daerah Blitar 2. Dukungan Pemerintah 3. Ketersediaan Bahan Baku	1. Memperluas jaringan distribusi dan pasar 2. Menjalin kemitraan dengan pemerintah, komunitas peternak, dan petani lokal 3. Mengembangkan varian produk baru 4. Mengoptimalkan strategi pemasaran terpadu	1. Melakukan diversifikasi produk pakan ternak 2. Mengoptimalkan promosi digital secara profesional 3. Memanfaatkan dukungan dan pelatihan pemerintah 4. Menjalin kerja sama jangka panjang dengan petani lokal
THREATS (Ancaman)	ST	WT
1. Persaingan Ketat 2. Fluktuasi Harga Bahan Baku 3. Perubahan Iklim (musim penyakit)	1. Menjaga konsistensi kualitas produk 2. Meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi 3. Menerapkan strategi harga yang fleksibel 4. Mengembangkan produk berbasis riset	1. Mengoptimalkan kapasitas produksi 2. Memperluas jangkauan pasar ke luar wilayah 3. Menjalin kerja sama jangka panjang dengan pemasok bahan baku lokal 4. Pakan ternak dikelola agar tidak Sisa dan bisa dipasarkan secara luas

Pengambilan keputusan menjadi langkah terakhir dalam proses ini dan digunakan untuk mengembangkan strategi yang telah ditentukan oleh analisis matriks SWOT. Strategi yang dihasilkan akan menjadi panduan untuk mendorong pengembangan usaha CV. Sumber Damai di masa depan. Strategi tersebut mencakup:

1. Strategi SO:

a. Memperluas jaringan distribusi dan pasar

Berdasarkan hasil analisis yang menyoroti kekuatan (*strength*) dan peluang (*Opportunity*) perusahaan, CV.Sumber Damai dapat mengembangkan produk pakan ternak konsentrat dengan strategi memperluas jaringan distribusi dan pasar. Upaya ini didasari oleh posisi perusahaan yang memiliki lokasi strategis, kualitas produk yang sudah diakui, serta kemampuan menawarkan harga yang kompetitif. Dengan memanfaatkan kekuatan internal tersebut, perusahaan dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan memaksimalkan peluang pertumbuhan di sektor pakan ternak. Dengan demikian, langkah pengembangan ini diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan, memperkuat citra merek, serta menjaga keberlanjutan usaha di tengah persaingan industri pakan ternak.

b. Menjalin kemitraan dengan pemerintah, komunitas peternak, dan petani lokal

Melalui analisis peluang internal CV.Sumber Damai dapat mengembangkan produk pakan ternak konsentrat dengan menjalin kemitraan bersama pemerintah, komunitas peternak, serta petani lokal. Kerja sama ini bertujuan memperkuat ketersediaan bahan baku agar lebih stabil, berkualitas, dan efisien, sekaligus memperluas jaringan pemasaran. Melalui kemitraan tersebut, perusahaan dapat memperoleh pasokan bahan baku langsung dari petani, membangun loyalitas dengan komunitas

peternak, serta memanfaatkan dukungan pemerintah berupa pembinaan dan fasilitas pengembangan usaha.

c. Mengembangkan varian produk baru

CV.Sumber Damai dapat melakukan pengembangan varian produk pakan ternak konsentrat berbasis hasil riset untuk menjawab meningkatnya permintaan pasar. Inovasi produk yang didukung oleh penelitian memungkinkan perusahaan menciptakan formulasi pakan dengan kandungan nutrisi yang lebih optimal serta disesuaikan dengan kebutuhan spesifik berbagai jenis ternak. Langkah ini tidak hanya meningkatkan daya saing produk di pasaran, tetapi juga memperkuat citra perusahaan sebagai produsen yang adaptif dan berorientasi pada kualitas. Dengan terus melakukan riset dan pengembangan, CV.Sumber Damai berpotensi memperluas pangsa pasar, meningkatkan kepuasan konsumen, serta mempertahankan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

d. Mengoptimalkan strategi pemasaran terpadu

Selain pengembangan dengan memperhatikan produk, CV.Sumber Damai juga dapat mengoptimalkan strategi pemasaran terpadu melalui kombinasi metode konvensional dan digital guna memperluas pangsa pasar di wilayah Blitar dan sekitarnya. Strategi konvensional seperti promosi langsung serta kemitraan tetap menjadi cara efektif dalam membangun hubungan dengan pelanggan. Sementara itu, pemanfaatan media digital seperti media sosial, website, dan marketplace dapat memperluas jangkauan promosi serta meningkatkan citra merek di pasar yang lebih luas. Integrasi kedua pendekatan ini memungkinkan perusahaan menjangkau berbagai segmen konsumen dengan lebih efisien. Dengan penerapan strategi pemasaran terpadu yang optimal, CV. Sumber Damai diharapkan mampu mempertahankan daya saing di tengah perubahan pola konsumsi masyarakat modern.

Strategi SO yang dirumuskan berfokus pada pemanfaatan kekuatan utama perusahaan kualitas produk yang konsisten, lokasi strategis, harga kompetitif, serta strategi pemasaran terpadu untuk menangkap peluang eksternal seperti meningkatnya permintaan pakan ternak dan dukungan pemerintah. Keempat strategi tersebut saling menguatkan, mulai dari penguatan jaringan distribusi, pengembangan varian baru berbasis riset, kemitraan dengan pemerintah dan komunitas, hingga optimalisasi pemasaran. Dengan memaksimalkan kekuatan internal, CV. Sumber Damai memiliki posisi yang lebih solid untuk memperluas pasar, meningkatkan volume penjualan, serta mempertahankan keberlanjutan bisnis di tengah dinamika industri pakan ternak.

2. Strategi WO:

a. Melakukan diversifikasi produk pakan ternak

Berdasarkan hasil analisis kelemahan dan peluang, CV. Sumber Damai dapat melakukan diversifikasi produk pakan ternak untuk menjangkau lebih banyak segmen pasar dan meningkatkan daya saing. Strategi ini dilakukan dengan mengembangkan berbagai varian pakan sesuai kebutuhan jenis ternak yang berbeda, seperti unggas, sapi, dan kambing. Diversifikasi tidak hanya memperluas pangsa pasar, tetapi juga mengurangi ketergantungan pada satu produk utama serta meningkatkan fleksibilitas perusahaan dalam menghadapi perubahan permintaan pasar. Dengan langkah ini, CV. Sumber Damai dapat memperkuat posisi kompetitif dan meningkatkan keberlanjutan usaha di industri pakan ternak.

b. Mengoptimalkan promosi digital secara profesional

CV. Sumber Damai perlu mengoptimalkan promosi digital secara profesional dengan memanfaatkan teknologi, media sosial, dan iklan berbayar untuk memperkuat citra perusahaan. Strategi ini bertujuan meningkatkan visibilitas merek dan memperluas jangkauan pasar secara lebih efisien. Melalui

pemanfaatan platform digital seperti Instagram, Facebook, dan marketplace, perusahaan dapat menjangkau konsumen dengan lebih cepat dan tepat sasaran. Selain itu, promosi digital yang terencana dan konsisten juga mampu membangun kepercayaan pelanggan serta memperkuat reputasi CV. Sumber Damai sebagai produsen pakan ternak yang modern, inovatif, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi.

c. Memanfaatkan dukungan dan pelatihan pemerintah

CV. Sumber Damai dapat memanfaatkan dukungan serta pelatihan dari pemerintah untuk meningkatkan kapasitas produksi, efisiensi kerja, dan manajemen usaha. Program pembinaan, pelatihan teknis, serta bantuan dari pemerintah dapat menjadi peluang penting bagi perusahaan untuk memperkuat kemampuan sumber daya manusia dan memperbaiki sistem operasional. Dengan mengikuti pelatihan tersebut, karyawan dapat meningkatkan keterampilan dalam pengelolaan produksi, penerapan teknologi tepat guna, serta manajemen yang lebih efisien. Langkah ini tidak hanya membantu perusahaan mengatasi keterbatasan internal, tetapi juga memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha CV. Sumber Damai di industri pakan ternak.

Strategi WO dirancang untuk mengatasi kelemahan internal, seperti kurangnya diversifikasi produk dan promosi digital yang belum optimal, dengan memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia. Diversifikasi produk memungkinkan perusahaan menjangkau lebih banyak segmen pasar, sementara peningkatan promosi digital membantu memperluas jangkauan pemasaran secara efektif. Pemanfaatan dukungan pemerintah juga menjadi langkah penting untuk memperkuat kapasitas produksi dan kompetensi sumber daya manusia. Dengan demikian, strategi WO berfungsi sebagai pendekatan adaptif bagi CV. Sumber Damai untuk mengurangi keterbatasan internal dan meningkatkan daya saing usaha.

3. Strategi ST:

a. Menjaga konsistensi kualitas produk

Berdasarkan hasil analisis kekuatan dan ancaman, CV. Sumber Damai perlu menjaga kualitas produk yang konsisten untuk menjaga kepercayaan konsumen di pasar yang kompetitif. Kualitas yang konsisten menjamin kepuasan pelanggan dan kesuksesan bisnis. Tujuan ini dapat dicapai melalui pemantauan ketat terhadap proses produksi, pemilihan bahan baku berkualitas, dan pengujian laboratorium secara berkala. Dengan menjaga kualitas, perusahaan dapat memperkuat citra positifnya, membangun loyalitas pelanggan, dan mempertahankan daya saingnya di pasar.

b. Meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi

Berdasarkan hasil analisis kekuatan dan ancaman, CV. Sumber Damai dapat meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi melalui pembaruan peralatan serta pengelolaan rantai pasok yang lebih efektif. Tujuan ini dapat dicapai dengan meningkatkan peralatan produksi guna mempercepat proses produksi pakan, mengurangi biaya, dan menghasilkan produk yang konsisten. Selain itu, manajemen rantai pasok yang efektif, mulai dari pengadaan bahan baku hingga distribusi ke konsumen, dapat mengurangi keterlambatan, menurunkan biaya logistik, dan menjaga ketersediaan produk di pasar. Efisiensi ini membantu perusahaan meningkatkan produktivitas dan profitabilitas secara berkelanjutan.

c. Menerapkan strategi harga yang fleksibel

Penerapan strategi penetapan harga yang fleksibel memungkinkan CV. Sumber Damai beradaptasi terhadap perubahan harga bahan baku. Strategi ini memungkinkan perusahaan mampu menyesuaikan harga jual tanpa mengorbankan kualitas produk atau kehilangan pelanggan. Misalnya, ketika harga bahan baku naik, perusahaan dapat

menyesuaikan harga secara bertahap atau menawarkan kemasan yang berbeda untuk menjaga keterjangkauan. Selain itu, efisiensi biaya produksi perlu ditingkatkan untuk mempertahankan margin keuntungan. Pendekatan ini membantu perusahaan tetap stabil dan kompetitif meskipun terjadi fluktuasi pasar.

d. Mengembangkan produk berbasis riset

Mengembangkan produk berbasis riset yang adaptif berarti CV. Sumber Damai perlu menciptakan formulasi pakan yang disesuaikan dengan kondisi iklim dan ketersediaan bahan baku. Dengan riset, perusahaan dapat menemukan bahan-bahan alternatif yang tetap bergizi meskipun pasokan utama berkurang akibat perubahan iklim. Selain itu, riset juga membantu menentukan komposisi pakan yang sesuai untuk ternak di berbagai kondisi lingkungan. Berkat inovasi berbasis riset ini, perusahaan mampu mempertahankan kualitas produk, memenuhi kebutuhan peternak, dan mempertahankan keberlanjutan perusahaan meskipun menghadapi tantangan iklim dan pasokan.

Strategi ST berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal perusahaan untuk menghadapi ancaman eksternal seperti fluktuasi harga bahan baku, persaingan ketat, dan perubahan iklim. Konsistensi kualitas produk dan efisiensi distribusi menjadi kunci mempertahankan kepercayaan pelanggan. Sementara itu, strategi harga fleksibel dan pengembangan produk berbasis riset membantu perusahaan tetap kompetitif meskipun kondisi pasar berubah. Melalui strategi ini, CV. Sumber Damai mampu menjaga stabilitas operasional dan menghadapi tekanan eksternal secara lebih efektif.

4. Strategi WT:

a. Mengoptimalkan kapasitas produksi

Optimalisasi kapasitas produksi dapat dicapai dengan meningkatkan peralatan agar proses produksi pakan lebih efisien dan stabil, bahkan saat terjadi fluktuasi harga atau ketersediaan bahan baku yang berubah. Selain itu, pelatihan staf diperlukan untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam menggunakan peralatan baru dan mengelola bahan baku secara efektif. Melalui langkah-langkah ini, CV. Sumber Damai dapat mempertahankan produksi yang teratur, mengurangi pemborosan bahan, dan mempertahankan kualitas produk meskipun terjadi fluktuasi harga bahan baku.

b. Memperluas jangkauan pasar ke luar wilayah

Ekspansi pasar ke luar wilayah Blitar bertujuan untuk mengurangi ketergantungan pada pasar lokal yang terbatas. Hal ini dapat dicapai melalui kolaborasi dengan distributor di wilayah lain, partisipasi dalam pameran dagang, dan promosi digital untuk menarik pelanggan baru. Dengan memperluas jangkauan pasar, CV. Sumber Damai berpeluang untuk meningkatkan volume penjualan, memperkuat posisinya di sektor pakan ternak, dan mengurangi risiko potensi penurunan permintaan di pasar lokal.

c. Menjalin kerja sama jangka panjang dengan pemasok bahan baku lokal

Menjalin kemitraan jangka panjang dengan pemasok bahan baku lokal dapat membantu CV. Sumber Damai menjaga kestabilan pasokan dan harga bahan baku utama seperti jagung, dedak, dan bungkil kedelai. Dengan adanya kemitraan yang saling menguntungkan, perusahaan dapat memperoleh pasokan prioritas dengan harga yang lebih stabil, bahkan selama periode kekurangan pasokan di pasar. Selain itu, hubungan yang kuat dengan pemasok memungkinkan pengawasan langsung kualitas

bahan baku, sehingga mendorong produksi yang teratur dan menjaga kualitas pakan ternak.

d. Mengembangkan sistem manajemen risiko

Pengembangan sistem manajemen risiko bertujuan untuk meminimalkan dampak berbagai tantangan, seperti perubahan iklim, persaingan pasar, dan ketidakpastian pasokan bahan baku. CV. Sumber Damai mencapai tujuan ini dengan menerapkan perencanaan produksi yang fleksibel, mengembangkan strategi cadangan bahan baku, dan memantau kondisi pasar dan cuaca secara berkala. Dengan sistem ini, perusahaan dapat merespons perubahan kondisi eksternal dengan cepat, menjaga kontinuitas produksi, dan menjaga stabilitas bisnis jangka panjang. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Zebua, Krisadelman Ovan et al. (2025) yang menjelaskan bahwa penerapan strategi manajemen risiko berperan penting dalam mengantisipasi fluktuasi harga dan ketidakpastian pasar, sehingga dapat meningkatkan ketahanan usaha di sektor pangan.

Selain strategi yang dirumuskan melalui analisis SWOT, praktik strategi pengembangan CV. Sumber Damai juga terlihat jelas dari hasil wawancara dan observasi. Pada aspek **produksi**, perusahaan melakukan penyesuaian formulasi pakan berdasarkan kebutuhan nutrisi ternak serta masukan dari peternak. Formulasi disesuaikan untuk masing-masing varian produk:

- **SP2B:** Protein kasar 14%, kadar air 12,17%, bahan kering 87,83%, kadar abu 11,5%, lemak kasar 5,2%, serat kasar 30,76%, TDN 70%.
- **SPS:** Protein kasar 17%, kadar air 13,5%, bahan kering 86,50%, kadar abu 11,5%, lemak kasar 5,5%, serat kasar 30,76%, TDN 75%.

- **SP2A:** Protein kasar 16%, kadar air 13,74%, bahan kering 86,26%, kadar abu 11,50%, lemak kasar 5,44%, serat kasar 30,76%, TDN 70%.

Data komposisi ini menunjukkan bahwa perusahaan menyusun formulasi secara spesifik untuk mendukung kebutuhan ternak pada fase laktasi maupun penggemukan. Perbaikan formulasi ini merupakan bentuk strategi pengembangan produk berbasis riset sederhana dari CV. Sumber Damai.

4.3.3 Informasi Pendukung: Aspek Manajemen dan Pemasaran

Pengambilan keputusan strategis di CV. Sumber Damai dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha dengan mempertimbangkan masukan dari bagian produksi dan pemasaran. Sistem pengambilan keputusan bersifat cepat dan fleksibel karena perusahaan menerapkan komunikasi internal yang sederhana namun efektif. Keputusan biasanya didasarkan pada pengalaman, kondisi bahan baku, serta permintaan peternak.

Pada aspek manajemen produksi, CV. Sumber Damai membagi tugas secara jelas mulai dari penimbangan bahan, pencampuran menggunakan mesin mixer, penggilingan ulang, hingga pengemasan. Produksi dilakukan berdasarkan permintaan pasar dan ketersediaan bahan baku. Selain itu, proses pengawasan dilakukan untuk memastikan setiap tahap berjalan sesuai SOP sehingga kualitas pakan tetap terjaga. Distribusi dilakukan melalui kendaraan operasional serta kerja sama dengan pengecer pakan ternak di Garum, Gandusari, dan Kanigoro, sehingga produk dapat sampai ke konsumen dengan cepat.

Sebagai bagian dari manajemen produksi, perusahaan memiliki formulasi pakan yang telah disesuaikan dengan kebutuhan nutrisi ternak ruminansia. Komposisi pakan konsentrat CV. Sumber Damai umumnya terdiri dari bahan baku energi seperti jagung giling dan dedak padi, sumber protein seperti bungkil kedelai serta ampas tahu, dan bahan tambahan berupa premix mineral dan vitamin. Komposisi nutrisi dibuat untuk mencapai kadar protein kasar sekitar 12–16%, serat kasar 5–10%, dan energi metabolis 2500–2800 kkal/kg. Formulasi ini memastikan pakan

mampu mendukung peningkatan pertumbuhan, performa produksi, serta kesehatan ternak.

Selain komposisi nutrisi, perusahaan juga menyesuaikan formulasi sesuai varian produk seperti SP2A, SP2B, dan SPS, sehingga peternak dapat memilih jenis pakan sesuai kebutuhan ternak laktasi atau penggemukan. Penyesuaian komposisi ini menjadi bagian penting dalam menjaga kualitas produk serta reputasi perusahaan di kalangan peternak lokal.

Sebagai bagian dari pengelolaan produksi, perusahaan turut memperhatikan aspek keberlanjutan pasokan bahan baku. CV. Sumber Damai memprioritaskan penggunaan bahan baku lokal seperti jagung, dedak, kulit singkong, dan ampas tahu untuk menjaga stabilitas produksi serta mengurangi ketergantungan pada bahan impor. Pemanfaatan limbah pertanian ini tidak hanya menekan biaya produksi, tetapi juga berkontribusi pada pengurangan limbah organik di lingkungan. Pendekatan ini menjadi wujud usaha perusahaan dalam menciptakan rantai produksi yang lebih efisien dan ramah lingkungan.

Dalam aspek pemasaran, CV. Sumber Damai menerapkan strategi pemasaran terpadu melalui pendekatan konvensional dan digital. Pendekatan konvensional dilakukan melalui penyuluhan, promosi langsung ke kelompok peternak, serta penyebaran brosur. Sementara itu, pendekatan digital dilakukan melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram untuk memperluas jangkauan pasar. Upaya digital marketing ini mulai meningkatkan visibilitas perusahaan serta menarik pelanggan baru di luar wilayah Garum.

Respon pasar terhadap produk pakan konsentrat CV. Sumber Damai cenderung positif. Peternak menilai kualitas produk stabil, harga terjangkau, dan mampu meningkatkan performa ternak terutama pada fase penggemukan maupun produksi susu. Permintaan yang terus meningkat menunjukkan bahwa strategi manajemen dan pemasaran yang dilakukan perusahaan sudah berjalan efektif.

4.3.4 Informasi Pendukung: Aspek Ekonomi dan Kelayakan Usaha

Pengolahan bahan baku pertanian menjadi pakan konsentrat memberikan nilai tambah ekonomi yang signifikan bagi CV. Sumber Damai. Dibandingkan menjual bahan baku dalam bentuk mentah, proses pengolahan menjadi konsentrat meningkatkan nilai jual dan memberikan margin keuntungan yang lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa usaha pengolahan pakan konsentrat layak dikembangkan sebagai strategi peningkatan pendapatan perusahaan.

Rata-rata biaya produksi satu sak pakan konsentrat (40–50 kg) berkisar antara Rp 85.000 hingga Rp 95.000, bergantung pada fluktuasi harga bahan baku seperti jagung, dedak, dan bungkil kedelai. Dengan harga jual Rp 100.000 hingga Rp 120.000 per sak, perusahaan memperoleh margin keuntungan yang stabil. Rentang harga tersebut juga membuat produk mampu bersaing di pasar pakan ternak lokal tanpa menurunkan kualitas.

Faktor-faktor yang memengaruhi efisiensi usaha meliputi:

- (1) ketersediaan bahan baku lokal dengan harga terjangkau;
- (2) kemampuan perusahaan menjaga kualitas dan konsistensi formulasi;
- (3) efektivitas distribusi;
- (4) strategi harga yang fleksibel untuk menyesuaikan perubahan pasar.

Kemampuan mengelola faktor-faktor tersebut menentukan kelayakan usaha dalam jangka panjang.

Dari sisi keberlanjutan ekonomi, CV. Sumber Damai memberikan dampak positif bagi petani lokal. Perusahaan membeli bahan baku seperti jagung pipil, dedak padi, dan kulit singkong secara rutin dari petani di wilayah Garum, Bence, dan Kendalrejo. Pola kemitraan ini membantu meningkatkan pendapatan petani serta menciptakan hubungan saling menguntungkan antara perusahaan dan penyedia bahan baku. Selain itu, ketergantungan pada pasokan lokal menjadikan usaha lebih efisien dan stabil meskipun terjadi fluktuasi pasar nasional.

Kondisi ini menunjukkan bahwa kegiatan produksi pakan konsentrat tidak hanya menguntungkan perusahaan, tetapi juga

mendukung perekonomian lokal, menguatkan rantai pasok, serta memperkuat keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Dengan pengelolaan sumber daya yang tepat, usaha ini mampu bertahan di tengah perubahan harga bahan baku dan dinamika pasar.