

**Stretegi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Petelur
Di Kecamatan Titehena Kabupaten Flores Timur**

Strategy For Developing Egg-Laying Chicken Farming Business In Titehena Sub-District Flores Timur Regency

Klemens Maleno Buan^{1*}, Maria Yasinta Luruk¹, Maria Krova¹

¹Fakultas Peternakan, Kelautan dan Perikanan Universitas Nusa Cendana,
Jl. Adisucipto Penfui Kota Pos 104 Kupang 8500 Telp (038) 881580.
Fax (0380) 88167

Email: chrespob@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dan kelayakan usaha dari usaha ternak ayam ras petelur. Perusahaan Sang Surya Ayami terletak di Desa Kobasoma Kecamatan Titehena, Kabupaten Flores Timur yang merupakan studi kasus. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT dan kelayakan usaha. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa pengembangan ternak ayam petelur di Kecamatan Titehena dapat menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi ini dapat dikategorikan sebagai strategi agresif yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha ayam petelur pada Perusahaan CV Sang Surya Ayami yaitu perencanaan pemasaran sebaik mungkin, meningkatkan kualitas produksi telur, menentukan strategi penjualan dengan tepat, dan meningkatkan kembali kinerjanya. Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan bahwa kelayakan usaha ternak ayam ras petelur dengan R/C memperoleh nilai 2,55 dimana R/C lebih besar dari satu. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha ternak ayam ras petelur di Perusahaan CV Sang Surya Ayami dinyatakan layak untuk diusahakan. Nilai BEP unit sebesar 142.525 papan dan nilai BEP rupiah sebesar Rp8.551.472.929.

Kata kunci : *Analisis kelayakan, ayam petelur, strategi agresif, strategi pengembangan, studi kasus.*

ABSTRACT

A study was conducted with the aim of determining the business development strategy and business feasibility of a laying hen farming business. This study was conducted at Sang SuryanAyami Company located in Kobasoma Village, Titehena District, East Flores Regency, which is a case study. The data analysis method used was SWOT analysis and business feasibility analysis. The results of the SWOT analysis showed that the development of laying hen farming in Titehena District can use strengths to take advantage of opportunities. This strategy can be categorized as an aggressive strategy that uses internal strengths to take advantage of external opportunities. SWOT analysis was used to determine the strategy for developing a laying hen business at CV Sang Surya Ayami Company, namely the best possible marketing planning, improve the quality of egg production as best as possible, determining the right sales strategy, and improving its performance again. The results of the business feasibility analysis showed that the feasibility of a laying hen farming business with R/C obtained a value of 2.55 where R/C was greater than one. This indicates that the laying hen farming business at CV Sang Surya Ayami Company is declared feasible. The BEP value of the unit is 142,525 board and the BEP Rupiah value is Rp8,551,472,929.

Keywords: case study, laying hens, feasibility analysis, development strategy, aggressive strategy.

PENDAHULUAN

Usaha peternakan ayam petelur di Kabupaten Flores Timur memiliki prospek yang menjanjikan seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan konsumsi telur. Kenaikan jumlah penduduk yang signifikan serta meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya gizi menjadi faktor utama yang mendorong peningkatan permintaan telur ayam. Selain itu, permintaan tinggi juga dipengaruhi oleh beberapa keunggulan telur sebagai komoditas, seperti harga yang terjangkau, kemudahan dalam pengolahan, serta berkembangnya pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor kuliner yang menjadikan telur sebagai bahan baku utama.

Dalam konteks pengembangan usaha peternakan ayam petelur, diperlukan penerapan strategi yang didasarkan pada analisis menyeluruh terhadap faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi aspek-aspek manajerial seperti pengelolaan kandang, pemeliharaan bibit, pemberian pakan, kesehatan ternak dan pencegahan penyakit, serta strategi pemasaran. Sementara itu, faktor eksternal mencakup dinamika pasar serta kebijakan-kebijakan pemerintah yang berperan dalam mendukung keberlangsungan usaha peternakan tersebut.

Kondisi geografis Kecamatan Titehena yang relatif jauh dari pusat distribusi pasar kabupaten menjadi tantangan tersendiri dalam aspek pemasaran dan distribusi produk. Untuk itu, diperlukan sistem distribusi yang

menjamin keamanan dan kualitas telur selama proses pengiriman guna meminimalisasi kerusakan fisik yang dapat berdampak terhadap kerugian finansial. Hal ini penting mengingat usaha peternakan ayam petelur memerlukan investasi modal yang cukup besar. Selain itu, fluktuasi harga jual telur di pasar juga menjadi isu strategis yang perlu dikelola dengan baik, karena berdampak langsung pada stabilitas pendapatan peternak.

Pendapatan peternak juga di pengaruhi oleh ketersediaan pakan, Perusahaan Sang Surya Ayami selaku pelaku usaha, masih sangat bergantung pada produksi jagung lokal yang hanya tersedia pada musim hujan. Ketika memasuki musim kemarau, pasokan jagung lokal berkurang drastis, sehingga perusahaan harus mengimpor jagung dari wilayah lain seperti Makassar dan Surabaya. Ketergantungan ini menyebabkan meningkatnya biaya logistik dan harga pakan, yang pada akhirnya berpengaruh terhadap efisiensi operasional dan tingkat keuntungan usaha.

Berdasarkan permasalahan tersebut, dilakukan penelitian mengenai strategi pengembangan usaha peternakan ayam petelur yang dijalankan oleh Perusahaan Sang Surya Ayami di Kecamatan Titehena. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan analisis kelayakan dan analisis SWOT guna mengevaluasi potensi dan kendala, serta untuk menentukan kelayakan dan arah pengembangan usaha peternakan ayam

petelur di wilayah tersebut secara strategis.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di wilayah Kecamatan Titehena, Kabupaten Flores Timur. Pengumpulan data dilakukan selama satu bulan, yaitu pada rentang waktu bulan Juni hingga Juli tahun 2023.

Jenis Data

Berdasarkan jenisnya, data yang digunakan pada penelitian ini ialah data kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan sumbernya, jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder dan data primer.

Metode Penentuan Contoh

Penelitian ini merupakan studi kasus yaitu metode penelitian yang dilakukan untuk mengungkapkan kasus mendalam pada Perusahaan Sang Surya Ayami. Responden dalam penelitian ini adalah Perusahaan Sang Surya Ayami di Kecamatan Titehena, Kabupaten Flores Timur.

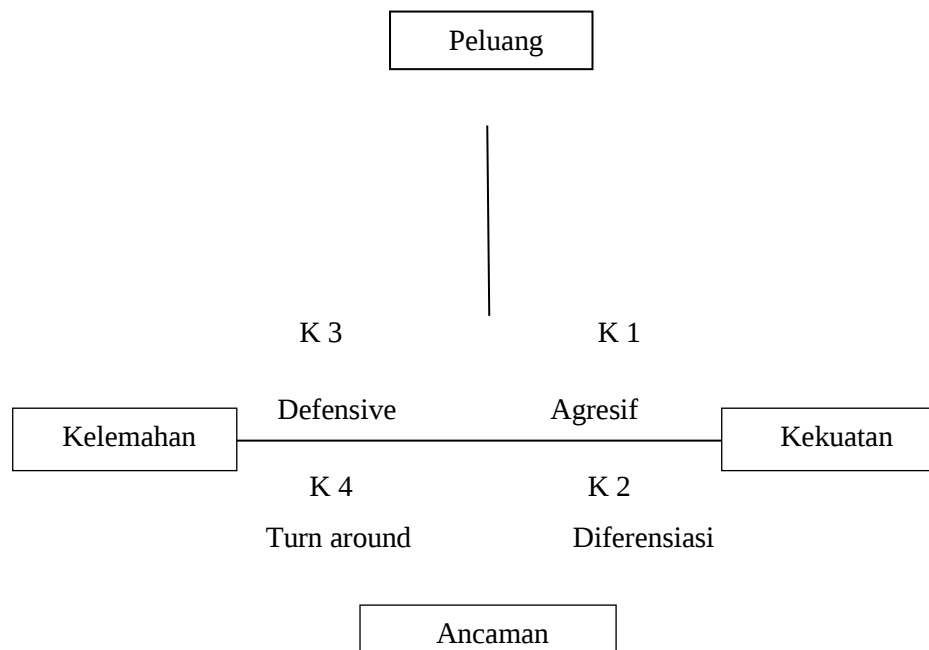
Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah berupa data primer dengan teknik observasi, wawancara. Observasi, peneliti meninjau dan mengamati langsung di tempat penelitian. Wawancara, peneliti

mewawancarai langsung dengan peternak ayam petelur di Kecamatan Titehena berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disediakan. Sedangkan data sekunder diperoleh dengan teknik studi literatur berdasarkan laporan dari instansi terkait atau lembaga pemerintah ataupun swasta serta hasil hasil penelitian yang erat hubungannya dengan penelitian ini.

Metode Analisis Data

Dalam proses penyusunan perencanaan strategi terdapat tiga tahapan analisis yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis, dan tahap pengambilan keputusan. Pada tahap pertama yaitu tahap pengumpulan data, dilakukan evaluasi faktor internal maupun eksternal untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Selanjutnya dilakukan analisis untuk mendapatkan strategi untuk dipakai pada proses penyusunan perencanaan strategi. Tahap terakhir adalah tahap pengambilan keputusan yang mana pada tahap ini dapat digunakan matriks perencanaan strategi kuantitatif untuk mempermudah pemilihan strategi. Rekomendasi strategi akan disesuaikan dengan posisi usaha yang dijalankan dengan bantuan kuadran SWOT.



Gambar 1. Kuadran SWOT

Untuk menjawab Tujuan satu dalam menganalisis strategi pengembangan usaha pada penelitian ini, dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Dalam penelitian ini, analisis SWOT digunakan untuk mengetahui strategi pengembangan dengan cara menganalisis faktor eksternal berupa peluang dan ancaman serta faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan (Cahyono 2016).

Untuk menjawab Tujuan dua yaitu: untuk menganalisis kelayakan usaha digunakan kriteria sebagai :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

RC = Revenue Cost Ratio

TR = total penerimaan (Total Revenue)

TC = total biaya (Total Cost)

Kriteria keputusan:

$TR/TC > 1$ = layak

$TR/TC < 1$ = tidak layak

berikut: R/C dan BEP. Untuk menghitung R/C digunakan rumus sesuai penelitian dari Lumenta dkk. (2022) menyatakan bahwa Revenue Cost Ratio merupakan perbandingan antara penerimaan dengan biaya produksi sebagai alat untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha.

Usaha ternak ayam petelur Total Revenue (TR) diperoleh dari hasil penjualan produk ayam petelur. Sedangkan Total Cost (TC) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi.

$$TR/TC = 1 = \text{impas}$$

Untuk menentukan jumlah penjualan minimal dari output yang dihasilkan oleh peternak sehingga mengalami keadaan titik impas/BEP (*Break Even Point*) maka digunakan rumus:

$$\begin{aligned} \text{a. } BEP_{\text{unit}} &= \frac{TFC}{P - AVC} \\ \text{b. } BEP_{\text{rupiah}} &= \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}} \end{aligned}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Petelur di Kecamatan Titehena

Hasil analisis ini akan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal usaha ternak ayam petelur. Putri (2022) mengemukakan bahwa dari sisi internal akan dilihat kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha peternakan ayam petelur itu sendiri, sedangkan dari sisi eksternal akan dilihat peluang dan ancaman dari luar usaha.

A. Identifikasi Faktor Internal dan Analisis Matrix IFE

1. Strength (Kekuatan)

Ketersediaan pakan merupakan faktor krusial dalam usaha peternakan ayam ras petelur karena sangat menentukan pertumbuhan dan produktivitas ayam. Sesuai dengan pendapat (Wardhany dkk. 2017) kandungan nutrisi dalam pakan harus disesuaikan dengan kebutuhan ayam agar hasil produksi optimal. Berdasarkan hasil penelitian, Perusahaan Sang Surya Ayami di Kecamatan Titehena memenuhi kebutuhan pakan melalui pembelian jagung dan dedak padi dari petani lokal dengan harga masing-masing Rp5.000/kg dan Rp3.000/kg.

Faktor bibit ayam juga sangat menentukan keberhasilan usaha. Bibit ayam yang digunakan adalah tipe Babcock B 380 yang dikenal sebagai ayam dwiguna, dengan ciri berbulu coklat, produksi telur 260–275 butir/ekor, dan konsumsi ransum sekitar 1,9 kg per lusin telur. Ayam yang dipelihara umumnya dalam kondisi sehat dan bebas cacat, sesuai kriteria bibit unggul menurut (Junaedi dkk. 2025). Populasi ayam petelur di perusahaan ini

meningkat dari 24.000 ekor saat awal usaha menjadi 32.000 ekor.

Tenaga kerja menjadi komponen penting dalam operasional peternakan. Penelitian mencatat bahwa Perusahaan Sang Surya Ayami mempekerjakan 45 orang yang terdiri dari 1 manajer, 1 teknisi, dan 43 buruh harian. Manajer bertanggung jawab atas manajemen produksi dan keuangan, teknisi mengelola peralatan teknis seperti mesin penggiling jagung, sementara buruh memiliki tugas terdistribusi mulai dari pembersihan kandang, pemberian pakan dan minum, pemasaran, hingga pengelolaan telur. Tenaga kerja direkrut dari masyarakat lokal dengan besaran upah antara Rp1.950.000 hingga Rp2.400.000 per bulan.

Dalam aspek harga, telur ayam merupakan salah satu sumber protein hewani dengan harga yang relatif terjangkau, sehingga menjadi daya tarik bagi konsumen. Strategi penetapan harga menjadi faktor penting dalam pemasaran produk peternakan. Harga telur di tingkat produsen adalah Rp2.000 per butir, Rp60.000 per papan (30 butir), dan Rp310.000 per rak (6 papan). Penetapan harga yang kompetitif turut mendukung keberhasilan usaha peternakan ayam petelur secara berkelanjutan.

2. Weakness (Kelemahan)

Usaha peternakan ayam petelur di Perusahaan Sang Surya Ayami menghadapi sejumlah kendala yang signifikan. Pertama, keterbatasan modal menjadi hambatan utama pada tahap awal pendirian usaha. Modal merupakan elemen penting dalam produksi, dan kekurangannya mendorong pemilik usaha, Bapak Haji Abdullah, untuk

mengajukan pinjaman ke bank pemerintah sebesar Rp6,5 miliar dengan suku bunga tahunan 16,8%.

Kedua, kualitas sumber daya manusia (SDM) yang rendah turut menjadi kendala. SDM merupakan faktor penggerak utama dalam manajemen usaha, namun di perusahaan ini mayoritas tenaga kerja berasal dari penduduk lokal dengan tingkat pendidikan hanya sampai jenjang SMP dan SMA. Rendahnya tingkat pendidikan berdampak pada efektivitas kerja dan kemampuan dalam mengikuti prosedur teknis.

Ketiga, ketersediaan bahan baku yang bersifat musiman juga menjadi tantangan dalam menjaga stabilitas produksi. Bahan utama seperti jagung diperoleh dari petani lokal yang hanya berproduksi saat musim hujan. Untuk

mengatasi fluktuasi ini, perusahaan mengimpor bahan baku tambahan dari Makassar dan Surabaya.

Terakhir, penerapan biosekuriti yang belum optimal mengakibatkan kerentanan terhadap penyebaran penyakit. Meskipun perusahaan telah memiliki prosedur biosekuriti, implementasinya di lapangan masih lemah. Beberapa pekerja tidak mematuhi SOP yang ditetapkan, dan tidak adanya pagar pembatas memungkinkan hewan liar masuk ke area kandang, meningkatkan risiko kontaminasi.

Setelah faktor internal diidentifikasi maka langkah selanjutnya adalah analisis matrix IFE (Evaluasi Faktor Internal) yang disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal. Analisis matrix IFE dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Matriks IFE Usaha Ternak Ayam Petelur di Kecamatan Titehena

Faktor Strategi	Bobot Relatif	Rating	Skor
Kekuatan (S)			
Dukungan pasokan pakan	0,136	3	0,408
Ketersediaan bibit	0,136	3	0,408
Ketersediaan tenaga kerja	0,181	4	0,544
Harga yang relatif murah	0,181	4	0,544
Kelemahan (W)			
Keterbatasan modal	0,090	2	0,18
Kualitas SDM lemah (tingkat pendidikan)	0,090	2	0,18
Bahan baku untuk produksi bersifat musiman	0,090	2	0,18
Kurangnya penerapan biosekuriti	0,090	2	0,18
Total kekuatan dan kelemahan	1	22	2,264

Sumber data (Diolah 2024)

B. Identifikasi Faktor Eksternal dan Analisis Matrix EFE

1. Opportunity (Peluang)

Keberhasilan usaha peternakan ayam petelur sangat ditunjang oleh

ketersediaan pasar dan jalur distribusi yang efisien. Saluran pemasaran yang efektif memungkinkan produk sampai ke konsumen dengan cepat dan tepat. Meskipun menurut (Sidik 2021) saluran

distribusi dalam usaha peternakan ayam umumnya cukup panjang, Perusahaan Sang Surya Ayami menerapkan sistem distribusi yang lebih ringkas. Hasil produksi telur dipasarkan ke pusat kota yang berjarak sekitar 40 km dari Desa Kobasoma dan sebagian dijual langsung kepada konsumen yang datang ke lokasi peternakan.

Tingginya permintaan masyarakat Flores Timur terhadap telur dan ayam afkir membuka peluang usaha yang menjanjikan. Konsumen cenderung memilih telur dan daging ayam afkir karena harganya yang lebih terjangkau dibandingkan sumber protein hewani lainnya. Harga telur mencapai Rp60.000 per papan, sedangkan ayam afkir dijual sekitar Rp50.000 per ekor. Untuk menjaga daya saing, perusahaan dituntut untuk menjaga kualitas produk secara konsisten.

Dari sisi produksi, ketersediaan lahan menjadi faktor penting. Lahan yang luas memungkinkan peningkatan skala produksi dan efisiensi biaya. Usaha ini memanfaatkan lahan milik sendiri seluas 1.500.000 m² di Desa Kobasoma, yang mencakup kandang ayam, kantor, dan gudang, sehingga mendukung operasional secara optimal dan berkelanjutan.

2. Threats (Ancaman)

Penyakit pada ayam petelur merupakan salah satu faktor utama yang menurunkan produktivitas dan dapat menyebabkan kematian, sehingga berdampak langsung pada kerugian finansial peternak. Berdasarkan hasil penelitian di Perusahaan Sang Surya Ayami, tingginya angka kematian ayam petelur disebabkan oleh lemahnya

penerapan biosekuriti oleh pekerja kandang serta minimnya pengawasan terhadap kesehatan ternak. Pencegahan penyakit melalui vaksinasi merupakan langkah penting dalam menciptakan kekebalan tubuh ayam terhadap virus, dan harus dilakukan secara teratur untuk mencegah penyebaran penyakit.

Selain faktor teknis, rendahnya tingkat pengetahuan peternak juga menjadi hambatan. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pelatihan dan penyuluhan dari instansi terkait, khususnya Dinas Pertanian dan Peternakan. Minimnya intensitas sosialisasi membuat informasi penting terkait manajemen kesehatan ternak tidak tersampaikan secara optimal kepada pemilik usaha dan pekerja kandang. Padahal, pelatihan berperan penting dalam membentuk sikap, perilaku, dan keterampilan teknis yang diperlukan dalam pengelolaan usaha peternakan secara profesional.

Di sisi lain, peternak juga menghadapi tantangan eksternal berupa fluktuasi harga. Perubahan harga telur ayam merupakan dinamika pasar yang dipengaruhi oleh hukum permintaan dan penawaran. Harga cenderung meningkat pada periode hari raya seperti Natal dan Tahun Baru karena lonjakan permintaan, dan kembali stabil di luar periode tersebut. Fluktuasi ini menuntut peternak untuk memiliki strategi manajemen produksi dan pemasaran yang adaptif terhadap perubahan pasar.

Faktor eksternal diidentifikasi maka langkah selanjutnya adalah analisis matrix EFE (Evaluasi Faktor Eksternal) yang disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi eksternal. Analisis matrix EFE dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Matriks EFE Usaha Ternak Ayam Petelur di Kecamatan Titehena

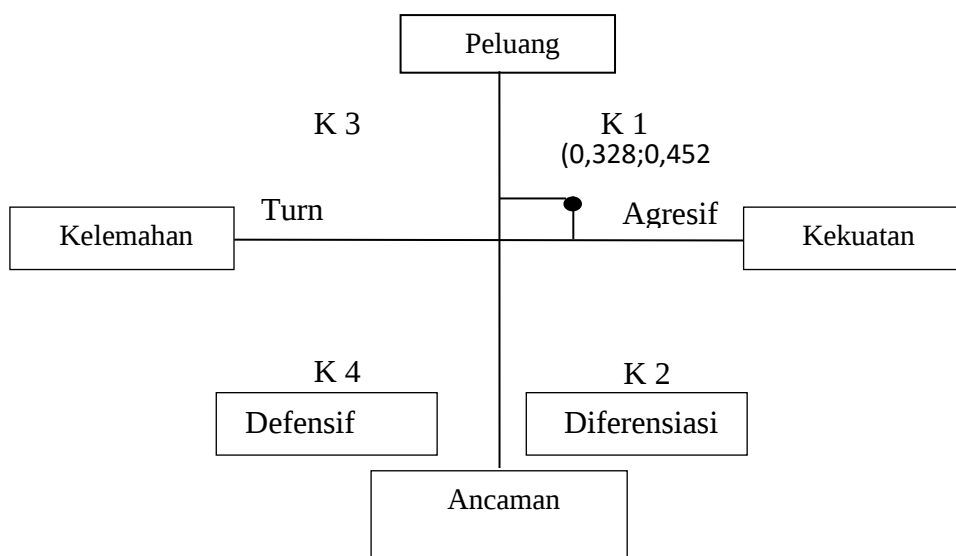
Faktor Strategi	Bobot Relatif	Rating	Skor
Peluang (O)			
Ketersediaan pasar dan distribusi pendek	0,190	4	0,76
Permintaan konsumen akan telur dan daging ayam afkir meningkat	0,190	4	0,76
Ketersediaan lahan	0,190	4	0,76
Ancaman (T)			
Penyakit pada ternak ayam petelur	0,095	2	0,19
Tidak tersedianya pelatihan dan penyuluhan dari pemerintah daerah	0,190	4	0,76
Fluktuasi harga	0,142	3	0,426
Total peluang dan ancaman	1	21	3,656

Sumber data (Diolah 2024).

Posisi usaha ternak ayam petelur di Kecamatan Titehena digunakan matriks IFE. Hasil matriks IFE berdasarkan pada total skor dari analisis matriks IFE sebesar 0,328 dan matriks EFE sebesar 0,452. Total nilai matriks IFE berada pada sumbu X dan total nilai matriks EFE berada pada sumbu Y.

C. Strategi Pengembangan Usaha Ternak ayam petelur di Kecamatan Titehena

Memperoleh strategi yang lebih spesifik maka hasil evaluasi faktor-faktor internal dan eksternal dapat dijabarkan dengan menggunakan matriks grand strategi. Dasar dari strategi ini adalah pemilihan dua variabel sentral di dalam proses penentuan meliputi penentuan tujuan utama grand strategi dan memilih faktor-faktor internal atau eksternal untuk pertumbuhan dan profitabilitas yang dapat dilihat pada Gambar `1:



Gambar 2. Kuadran SWOT

Berdasarkan Gambar 1, pengembangan usaha ternak ayam petelur di Kecamatan Titehena menunjukkan potensi untuk menerapkan strategi SO (Strength-Opportunity), yaitu memanfaatkan kekuatan internal guna meraih peluang eksternal. Pendekatan ini termasuk dalam kategori strategi agresif, sebagaimana dijelaskan oleh (Fahrozi 2022) yang berorientasi pada Tabel 3. Analisis Matriks SWOT

pertumbuhan (growth-oriented strategy). Dengan kata lain, kinerja usaha peternakan di wilayah ini dapat ditingkatkan melalui optimalisasi potensi yang tersedia. Oleh karena itu, strategi alternatif yang direkomendasikan adalah strategi agresif berbasis kekuatan dan peluang guna mendorong ekspansi dan peningkatan usah

IFE EFE	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
	1. Dukunngan pasokan pakan 2. Ketersediaan bibit 3. Ketersediaan tenaga kerja 4. Harga yang relatif murah	1. Keterbatasan modal 2. Kualitas SDM lemah (tingkat pendidikan) 3. Bahan baku produksi bersifat musiman 4. Kurangnya penerapan biosekuriti
OPPORTUNITIE(O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
1. Ketersediaan pasar 2. Permintaan konsumen akan telur ayam dan daging afkir meningkat 3. Ketersediaan lahan.	Memperluas daerah pemasaran, meningkatkan kualitas produksi telur	Menetapkan standar kualitas SDM (tingkat pendidkan) minimal S1 yang berpengalaman, bekerjasama dengan petani lokal agar bahan baku selalu tersedia
THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
1. Penyakit pada ternak ayam petelur 2. Kurangnya tersedianya pelatihan dan penyuluhan dari pemerintah 3. Fluktuasi harga	Meningkatkan efisiensi biaya untuk mengatasi fluktuasi harga bahan baku, mempertahankan konsumen potensial	Menyediakan bahan baku dilahan sendiri, bekerjasama dengan pemerintah daerah,

Sumber: data (Diolah 2024)

Biaya Penerimaan Usaha Ternak Ayam Ras Petelur

Usaha peternakan ayam ras petelur di Perusahaan Sang Surya Ayami memerlukan investasi awal sebesar Rp7.250.000.000. Biaya produksi terbagi

menjadi tiga komponen utama, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya overhead.

Biaya tetap (fixed cost) mencakup pengeluaran yang tidak terpengaruh oleh volume produksi, seperti penyusutan

kandang permanen dengan umur ekonomis 25 tahun dan peralatan produksi lainnya. Total biaya tetap dalam satu periode produksi tercatat sebesar Rp288.526.667. Biaya variabel (variable cost) adalah biaya yang berubah seiring jumlah produksi dan hanya digunakan dalam satu periode produksi. Komponen biaya ini meliputi pakan campuran (jagung giling dan dedak), konsentrat, tenaga kerja, dan obat-obatan, dengan

total pengeluaran sebesar Rp3.083.400.000. Biaya overhead meliputi pengeluaran tidak langsung terhadap proses produksi, seperti listrik, air, telepon, dan transportasi, dengan total sebesar Rp21.000.000. Dengan demikian, total biaya produksi dalam satu tahun usaha peternakan ayam ras petelur mencapai Rp3.560.126.667, hasil dari akumulasi biaya tetap, variabel, dan overhead.

Tabel 4. Rata-rata Biaya, Penerimaan, Pendapatan dan Kelayakan Usaha Ternak Ayam Petelur Di Kecamatan Titehena, 2023

No	Deskripsi	Fisik (satuan)	Nilai (Rp/satuan)	penyusutan	Total (Rp/thn)
1.	Biaya tetap				
	Kandang	16 unit	4.800.000.000	240.000.000	240.000.000
	Peralatan	9 unit	359.390.000	48.526.666,67	48.526.666,67
	Total biaya tetap	25 unit	5.159.390.000	288.526.667	288.526.667
2.	Biaya variable				
	DOC	40 (box)	58.720.000		234.880.000
	pakan	1.760 (kg)	502.000.000		2.008.000.00
	Tenaga kerja	45 (orang)	88.350.000		0
	Obat	80 (dos)	3.800.000		1.060.200.00
					0
					15.200.000
	Total biaya variable		652.870.000		3.083.400.00
					0
3.	Biaya overhead				
	Listrik		300.000		3.600.000
	Biaya telepon		300.000		3.600.000
	Air		150.000		1.800.000
	Transportasi		1.000.000		12.000.000
	Total biaya overhead		1.750.000		21.000.000
4.	Penerimaan				
	Penjualan telur	142.560	60.000		8.553.600.00
	Penjualan ayam afkir	(papan) 2.000 (ekor)	55.000		0
					110.000.000
	Total penerimaan				8.663.600.00
					0
5.	Pendapatan				
		D-(A+B+C)			5.270.673.33
					3
6.	Analisis kelayakan				
	R/C Ratio				2,553429782
	BEP unit				142.525
	BEP harga				

Sumber data (Diolah 2024)

Penerimaan Usaha

Penerimaan merupakan total pendapatan kotor sebelum dikurangi biaya produksi. Pada usaha peternakan ayam ras petelur di Perusahaan Sang Surya Ayami, penerimaan diperoleh dari dua sumber utama: penjualan telur dan penjualan ayam afkir. Produksi tahunan mencapai 142.560 papan telur dengan harga jual Rp60.000 per papan, menghasilkan pendapatan sebesar Rp8.553.600.000. Selain itu, ayam afkir—yakni ayam berumur sekitar dua tahun yang sudah tidak produktif—dijual sebanyak 24.000 ekor dengan harga Rp55.000 per ekor, memberikan tambahan penerimaan sebesar Rp1.320.000.000. Total penerimaan tahunan dari kedua sumber ini mencapai Rp9.873.600.000.

R/C Ratio

Revenue Cost Ratio (R/C) digunakan untuk mengukur kelayakan usaha dengan membandingkan total penerimaan terhadap total biaya. Hasil analisis menunjukkan nilai R/C sebesar 2,55, yang berarti setiap Rp1 biaya menghasilkan Rp2,55 pendapatan. Nilai ini menunjukkan bahwa usaha sangat

layak ($R/C > 1$) dan lebih tinggi dibandingkan penelitian Kurniawan dkk. (2018) yang memperoleh R/C sebesar 1,293 pada skala peternakan rakyat. Perbedaan ini disebabkan oleh skala usaha yang lebih besar di Perusahaan Sang Surya Ayami (berbentuk CV), sehingga pendapatan dan efisiensi usahanya lebih tinggi.

Break Even Point (BEP)

BEP menunjukkan titik impas, yakni saat total pendapatan sama dengan total biaya. Analisis menunjukkan BEP unit sebesar 142.525 papan telur atau setara 285.050 kg per tahun, dan BEP rupiah sebesar Rp8.551.472.929. Dengan total penerimaan tahunan sebesar Rp9.873.600.000, usaha ini telah melampaui titik impas. Sebagai perbandingan, hasil penelitian Mandala dkk. (2022) menunjukkan BEP unit hanya 4.585 kg dan BEP rupiah Rp113.862.068, dengan total penjualan Rp161.400.000. Skala usaha yang lebih besar pada Perusahaan Sang Surya Ayami menjelaskan perbedaan signifikan ini, di mana efisiensi dan pendapatan usaha jauh lebih tinggi dibandingkan skala usaha mandiri.

SIMPULAN DAN SARAN

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil analisis SWOT, pengembangan ternak ayam petelur di Kecamatan Titehena dapat menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Oleh karena itu strategi ini dapat dikategorikan sebagai strategi agresif yang

menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal terdapat strategi pengembangan usaha yang dilakukan di Perusahaan CV Sang Surya Ayami adalah: memperluas daerah pemasaran, meningkatkan kualitas produksi telur sebaik mungkin, mempertahankan konsumen potensial.

2. Hasil analisis kelayakan usaha ternak ayam ras petelur dengan R/C sebesar 2,55 dimana R/C lebih besar dari satu. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha ternak ayam ras petelur di Perusahaan CV Sang Surya Ayami dinyatakan layak untuk diusahakan.

SARAN

Saran yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah pelaku usaha

Nilai BEP unit untuk Perusahaan Sang Surya Ayami sebesar 142.525 papan sedangkan nilai BEP rupiah sebesar Rp8.551.472.929 dengan penjualan sebesar Rp60.000 (per papan).

tetap mempertahankan usahanya dan meningkatkan skala usaha karena secara finansial layak dan menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyono, Puguh. 2016. "Implementasi Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode SWOT Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Jasa Asuransi Kecelakaan Dan Kematian Pada PT. Prudential Cabang Lamongan."
- Fahrozi, Halidi. 2022. "Strategi Pengembangan Usaha Ayam Petelur Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (Studi Kasus Ud. Auliya Jaya Farm Desa Jelantik Kecamatan Jonggat Kabupaten Lombok Tengah)."
- Junaedi, S Pt, M SI, S Pt Suparman, M Pt, S Pt Khatifah, S Pt Prasetyo, Dela Heraini, et al. 2025. *Manajemen Ternak Ayam Petelur*. MEGA PRESS NUSANTARA.
- Kurniawan, Eka., Asek, A dan Herawati, M. 2018. Usaha ternak ayam ras petelur (layer) di Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu. *Jurnal Wahana Peternakan*, 2 (1).
- Lumenta, Ingriet D R, REMF Osak, Vanessa Rambulangi, and Stevy P Pangemanan. 2022. "Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Petelur" GOLDEN PANIKI PS." *Jambura Journal of Animal Science* 4(2): 117–25.
- Mandala, W., dan Ivan's, E. 2022. Analisis titik impas dan kelayakan usaha ternak ayam petelur Mandiri di Kecamatan Way Jepara, Kabupaten Lampung Timur. *Fakultas Pertanian, Perikanan, dan Peternakan, Universitas Nahdlatul Ulama* Lampung.
- Putri, Leni Eka. 2022. "Analisis Manajemen Risiko Pada Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur Di CV. Surya Farm Kabupaten Lima Puluh Kota."
- Sidik, Abdul Rasyid. 2021. "Analisis Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Ras Pedaging Di Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Siak."
- Wardhany, Brigitta Ayu Kusuma, Imam Cholissodin, and Edy Santoso. 2017. "Penentuan Komposisi Pakan Ternak Untuk Memenuhi Kebutuhan Nutrisi Ayam Petelur Dengan Biaya Minimum Menggunakan Particle Swarm Optimization (PSO)." *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer* 1(12): 1642–51.