

## Strategi Pemasaran Pakan Komplit Sapi Potong

**Sutawi, Tatag Mutaqin, Tedjo Budiwijono**

Fakultas Pertanian-Peternakan Universitas Muhammadiyah Malang

Email: [sutawi@umm.ac.id](mailto:sutawi@umm.ac.id)

### Abstrak

Peningkatan populasi dan produktivitas sapi potong lokal dalam upaya mencapai swasembada daging memerlukan dukungan ketersediaan pakan yang cukup baik kuantitas maupun kualitasnya, misalnya pakan komplit. Penelitian ini bertujuan: (1) Mengidentifikasi faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pemasaran pakan komplit sapi potong; dan (2) Merumuskan strategi pemasaran pakan komplit sapi potong. Identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal pakan komplit dilakukan dengan metode survei pada kelompok-kelompok peternak sapi potong yang telah diberi sampel pakan komplit, sedangkan perumusan strategi pemasaran dilakukan dengan analisis SWOT (Rangkuti, 2005). Berdasarkan perhitungan nilai IFAS diketahui bahwa nilai kekuatan pakan komplit 1,398 lebih rendah daripada nilai kelemahan 1,981 dengan selisih -0,583, sedangkan perhitungan nilai EFAS menunjukkan nilai peluang 1,671 lebih rendah daripada nilai ancaman 1,951 dengan selisih -0,280. Strategi pemasaran pakan komplit yang sesuai adalah strategi WT (meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman). Beberapa kegiatan yang perlu dilakukan produsen pakan komplit antara lain: (1) Memaksimalkan penggunaan bahan baku limbah pertanian yang tersedia di wilayah setempat untuk menekan biaya pembuatan pakan komplit, dan (2) Bekerja sama dengan Gapoktan atau KUD dalam sebagai distributor dalam pemasaran pakan komplit sapi potong.

### Kata Kunci:

*pakan komplit, strategi pemasaran, SWOT*

## PENDAHULUAN

Swasembada daging sapi merupakan salah satu dari enam sasaran strategis Kementerian Pertanian 2015-2019 (Kementan, 2015). Salah satu upaya untuk mencapai swasembada daging sapi adalah meningkatkan populasi dan produktivitas sapi potong lokal. Upaya ini memerlukan dukungan ketersediaan pakan yang cukup baik kuantitas maupun kualitasnya, misalnya pakan komplit. Pakan komplit (*complete feed*) atau *total mixed ration* (TMR) merupakan campuran bahan-bahan pakan baik berupa hijauan, tebon, limbah pertanian, biji-bijian, sumber protein, mineral, vitamin, dan *feed additives* menjadi satu kesatuan untuk membuat ransum yang seimbang

**Diterima:**  
16 September 2018

**Dipresentasikan:**  
22 September 2018

**Disetujui Terbit:**  
26 Desember 2018

(Mariyono dan Romjali, 2007). Penggemukan sapi potong yang diberi pakan komplit di Magelang Jawa Tengah menghasilkan pertambahan bobot badan harian (PBBH) sapi peranakan Simental  $1,14 \pm 0,23$  kg, sapi peranakan Limousin  $0,75 \pm 0,26$  kg, dan sapi PO  $0,75 \pm 0,09$  kg, sedangkan penggemukan tanpa pakan komplit menghasilkan PBBH sapi peranakan Simental  $0,58 \pm 0,40$  kg, sapi peranakan Limousin  $0,37 \pm 0,44$  kg, dan sapi PO  $0,25 \pm 0,15$  kg (Yuwono dan Subiharta, 2010). Tingginya PBBH pada sapi yang mendapat pakan komplit disebabkan formula pakan komplit telah disesuaikan dengan kebutuhan nutrisi sapi. Penelitian Jannah dkk. (2012) di Bogor menunjukkan bahwa dari segi konsep produk, pakan komplit sudah dapat diterima dengan baik, dengan indikasi bahwa besarnya tingkat ketertarikan peternak mencapai 57%, meskipun hanya terdapat 47% peternak yang memiliki keinginan untuk membeli ransum komplit. Penelitian ini bertujuan: (1) Mengidentifikasi faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pemasaran pakan komplit sapi potong; dan (2) Merumuskan strategi pemasaran pakan komplit sapi potong.

## METODE

Penelitian dilakukan di Kabupaten Malang, salah satu sentra peternakan sapi potong Jawa Timur (Disnak Jatim, 2015), dengan metode survei pada kelompok-kelompok peternak sapi potong yang telah diberi sampel pakan komplit. Perumusan strategi pemasaran dilakukan dengan analisis SWOT (Rangkuti, 2005). Tahap pertama analisis SWOT adalah mengidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) pakan komplit sapi potong. Identifikasi Analisis SWOT secara kuantitatif dilakukan dengan penilaian (*scoring*) dan pembobotan (*weighting*) pada masing-masing faktor internal (*Internal Factors Analysis Summary*, IFAS) dan eksternal (*External Factors Analysis Summary*, EFAS). Skoring pada IFAS dan EFAS menggunakan skala Likert, yaitu: 5 (Sangat Setuju), 4 (Setuju), 3 (Cukup Setuju), 2 (Tidak Setuju), dan 1 (Sangat Tidak Setuju). Penilaian dilakukan oleh para pemangku kepentingan (*stakeholder*) yang berkaitan dengan pakan komplit sapi potong, utamanya peternak sapi potong. Hasil perhitungan nilai dan bobot IFAS dan EFAS selanjutnya dimasukkan ke dalam diagram (kuadran) SWOT, di mana selisih antara kekuatan dengan kelemahan sebagai ordinat di sumbu X, sedangkan selisih antara peluang dengan ancaman sebagai ordinat di sumbu Y.

## 1. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1.1. Identifikasi Faktor-faktor Internal dan Eksternal

Hasil identifikasi faktor-faktor internal (IFAS) dan faktor-faktor eksternal (EFAS) pakan komplit sapi potong disajikan pada Tabel 1. Pada IFAS, kekuatan merupakan faktor internal positif yang akan digunakan, sedangkan kelemahan merupakan faktor internal negatif yang akan diperbaiki. Pada EFAS, peluang merupakan faktor eksternal positif yang dapat dimanfaatkan, sedangkan faktor ancaman merupakan faktor eksternal negatif yang perlu dihindari. Terdapat masing-masing enam faktor kekuatan dan faktor kelemahan, serta lima faktor peluang dan ancaman.

**Tabel 1. Faktor-faktor Internal (IFAS) dan Eksternal (EFAS) Pakan Komplit Sapi Potong**

<b>Faktor Internal (IFAS)</b>	
<b>Kekuatan (Strenght)</b>	<b>Kelemahan (Weakness)</b>
1. Pakan komplit sangat praktis digunakan untuk pakan sapi potong.	1. Ternak sapi perlu waktu adaptasi untuk menyukai dan mengonsumsi pakan komplit secara rutin.
2. Bahan utama pakan komplit berasal dari limbah pertanian.	2. Harga pakan komplit Rp 3.500,-/kg dinilai terlalu mahal.
3. Pakan komplit mempermudah kerja peternak karena tidak tergantung pada ketersediaan hijauan.	3. Belum ada agen/distributor, sehingga menyulitkan peternak dalam membeli pakan komplit.
4. Nilai nutrisi pada pakan komplit sudah lengkap.	4. Belum dilakukan demplot, sehingga peternak masih ragu terhadap kualitas dan efektivitas pakan komplit terhadap produksi dan produktivitas sapi potong.
5. Pakan komplit dapat meningkatkan produksi dan produktivitas ternak sapi potong.	5. Promosi pakan komplit belum sampai ke tingkat peternak.
6. Pembuatan pakan komplit memerlukan teknologi yang cukup sederhana.	6. Ketersediaan pakan komplit belum terjamin.
<b>Faktor Eksternal (EFAS)</b>	
<b>Peluang (Opportunity)</b>	<b>Ancaman (Treath)</b>
1. Pakan komplit merupakan produk baru yang unik dan menarik.	1. Impor sapi bakalan dan daging sapi meningkat mengurangi minat peternak untuk beternak sapi potong.
2. Produsen pakan komplit masih sedikit, sehingga persaingan di pasaran tidak ketat.	2. Fluktuasi harga sapi menyebabkan peternak enggan membeli pakan komplit.
3. Perkembangan usaha peternakan sapi potong cukup pesat memerlukan sumber pakan alternatif yang praktis.	3. Ketersediaan hijauan yang melimpah pada musim hujan.
4. Ketersediaan hijauan yang semakin berkurang karena alih fungsi lahan pertanian.	4. Pakan konsentrat lebih mudah diperoleh dan harganya lebih murah.
5. Terbuka peluang kerjasama pemasaran dengan KUD dan Gapoktan.	5. Keterbatasan modal peternak untuk membeli pakan komplit.

### 1.2. Penilaian Faktor-faktor Internal dan Eksternal

Hasil penilaian IFAS menunjukkan bahwa nilai kekuatan pakan komplit 1,398, lebih rendah daripada nilai kelemahan 1,981, dengan selisih negatif sebesar -0,583 (Tabel 2). Kelemahan pakan komplit terutama pada faktor: (1) Belum ada agen/distributor, sehingga menyulitkan peternak dalam membeli pakan komplit; dan

(2) Harga pakan komplit Rp 3.500,-/kg dinilai terlalu mahal. Ada dua sistem distribusi yang biasa digunakan oleh produsen pakan, yaitu sistem distribusi langsung kepada peternak dan melalui agen (distributor). Pakan komplit sapi potong merupakan produk baru yang belum dikenal peternak sapi potong. Pemasaran pakan komplit lebih banyak dilakukan secara langsung kepada peternak berdasarkan pesanan. Untuk meningkatkan volume penjualan pakan komplit, produsen perlu bekerjasama dengan Gapoktan atau KUD untuk memasarkan pakan komplit. Harga merupakan determinan terpenting dalam pemasaran pakan komplit. Harga menentukan keuntungan atau kerugian usaha peternakan, dan keputusan peternak untuk membeli pakan komplit. Harga pakan komplit di tingkat peternak ditetapkan Rp 3.500,00/kg atau Rp 175.000,00/kemasan 50 kg. Harga pakan komplit Rp 3.500,00/kg ternyata dinilai mahal bagi peternak. Sebanyak 40% peternak menyatakan akan membeli produk ini jika harganya di bawah Rp 3.500,00/kg, sedangkan 53% peternak tidak akan membeli jika harga pakan komplit di atas Rp 3.500,00/kg. Harga pakan mahal menyebabkan biaya produksi yang besar, karena biaya pakan memberi kontribusi sekitar 60-70% pada usaha budidaya sapi potong.

**Tabel 2. Penilaian Faktor-faktor Internal Pakan Komplit Sapi Potongl**

	<b>KEKUATAN</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Nilai</b>
1	Pakan komplit sangat praktis digunakan untuk pakan sapi potong.	0,097	4	0,388
2	Bahan utama pakan komplit berasal dari limbah pertanian.	0,089	3	0,267
3	Pakan komplit mempermudah kerja peternak karena tidak tergantung pada ketersediaan hijauan.	0,087	3	0,262
4	Nilai nutrisi pada pakan komplit sudah lengkap	0,068	3	0,205
5	Pakan komplit dapat meningkatkan produksi dan produktivitas ternak sapi potong.	0,046	3	0,138
6	Pakan komplit merupakan produk baru yang unik dan menarik.	0,046	3	0,138
	Total Nilai Kekuatan	0,434		1,398
	<b>KELEMAHAN</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Nilai</b>
1	Ternak sapi perlu waktu adaptasi untuk menyukai dan mengonsumsi pakan komplit secara rutin.	0,093	2	0,185
2	Harga pakan komplit Rp 3.500,-/kg dinilai terlalu mahal.	0,083	4	0,332
3	Belum ada agen/distributor, sehingga menyulitkan peternak dalam membeli pakan komplit.	0,105	4	0,418

4	Belum dilakukan demplot, sehingga peternak masih ragu terhadap kualitas dan efektivitas pakan komplit terhadap produksi dan produktivitas sapi potong.	0,099	3	0,298
5	Promosi pakan komplit belum sampai ke tingkat peternak.	0,093	4	0,374
6	Ketersediaan pakan komplit belum terjamin.	0,093	4	0,374
Total Nilai Kelemahan		0,566		1,981

Hasil penilaian EFAS menunjukkan bahwa nilai peluang 1,671, lebih rendah daripada nilai ancaman 1,951, dengan selisih negatif sebesar -0,280 (Tabel 3). Ancaman pemasaran pakan komplit terutama pada faktor: (1) Keterbatasan modal peternak untuk membeli pakan komplit, (2) Ketersediaan hijauan yang melimpah pada musim hujan, dan (3) Impor sapi bakalan dan daging sapi meningkat mengurangi minat peternak untuk beternak sapi potong.

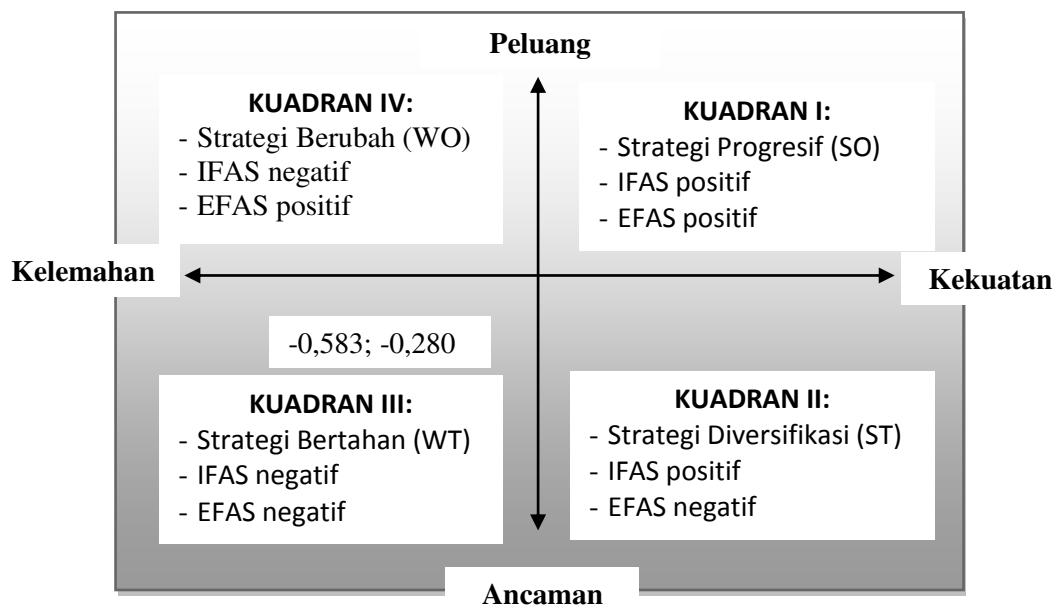
**Tabel 3. Penilaian Faktor-faktor Eksternal Pakan Komplit Sapi Potong**

PELUANG		Bobot	Rating	Nilai
1	Pembuatan pakan komplit memerlukan teknologi yang cukup sederhana.	0,052	2	0,103
2	Produsen pakan komplit masih sedikit, sehingga persaingan di pasaran tidak ketat.	0,109	4	0,436
3	Perkembangan usaha peternakan sapi potong cukup pesat memerlukan sumber pakan alternatif yang praktis.	0,114	4	0,456
4	Ketersediaan hijauan yang semakin berkurang karena alih fungsi lahan pertanian.	0,087	3	0,262
5	Terbuka peluang kerjasama pemasaran dengan KUD dan Gapoktan.	0,103	4	0,413
Total Nilai Peluang		0,465		1,671
ANCAMAN		Bobot	Rating	Nilai
1	Impor sapi bakalan dan daging sapi meningkat mengurangi minat peternak untuk beternak sapi potong.	0,110	4	0,440
2	Fluktuasi harga sapi menyebabkan peternak enggan membeli pakan komplit.	0,096	3	0,287
3	Ketersediaan hijauan yang melimpah pada musim hujan.	0,115	4	0,460
4	Pakan konsentrat lebih mudah diperoleh dan harganya lebih murah.	0,092	3	0,275

5	Keterbatasan modal peternak untuk membeli pakan komplit.	0,122	4	0,490
	Total Nilai Ancaman	0,535		1,951

### 1.3. Strategi Pemasaran

Perumusan strategi pemasarann dilakukan dengan menyusun nilai IFAS dan EFAS pada suatu matrik, kemudian merumuskan secara deskriptif strategi-strategi SO, WO, ST, dan WT. Strategi SO adalah strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, strategi WO meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang, strategi ST menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, dan strategi WT meminimalkan kelimahan dan menghindari ancaman.



Gambar 1 Strategi Pemasaran Pakan Komplit

Berdasarkan perhitungan nilai IFAS diketahui bahwa nilai kekuatan pakan komplit 1,398, lebih rendah daripada nilai kelemahan 1,981, dengan selisih negatif sebesar -0,583, sedangkan perhitungan nilai EFAS menunjukkan nilai peluang 1,671 lebih rendah daripada nilai ancaman (1,951) dengan selisih negatif sebesar -0,280. Dengan demikian strategi pemasaran pakan komplit yang sesuai adalah strategi WT (meminimalkan kelimahan dan menghindari ancaman). Beberapa kegiatan yang perlu dilakukan produsen pakan komplit antara lain: (1) Memaksimalkan penggunaan bahan baku limbah pertanian yang tersedia di wilayah setempat untuk menekan biaya pembuatan pakan komplit, dan (2) Bekerja sama dengan Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) atau Koperasi Unit Desa (KUD) dalam sebagai distributor dalam pemasaran pakan komplit sapi potong.

## SIMPULAN

- a. Hasil penilaian IFAS menunjukkan bahwa nilai kekuatan pakan komplit lebih rendah daripada nilai kelemahan. Kelemahan pakan komplit terutama pada faktor: (1) Belum ada agen/distributor, sehingga menyulitkan peternak dalam membeli pakan komplit; dan (2) Harga pakan komplit Rp 3.500,-/kg dinilai terlalu mahal.
- b. Hasil penilaian EFAS menunjukkan bahwa nilai peluang lebih rendah daripada nilai ancaman. Ancaman pemasaran pakan komplit terutama pada faktor: (1) Keterbatasan modal peternak untuk membeli pakan komplit, (2) Ketersediaan hijauan yang melimpah pada musim hujan, dan (3) Impor sapi bakalan dan daging sapi meningkat mengurangi minat peternak untuk beternak sapi potong.
- c. Strategi pemasaran pakan komplit yang sesuai adalah strategi WT (meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman). Beberapa kegiatan yang perlu dilakukan produsen pakan komplit antara lain: (1) Memaksimalkan penggunaan bahan baku limbah pertanian yang tersedia di wilayah setempat untuk menekan biaya pembuatan pakan komplit, dan (2) Bekerja sama dengan Gapoktan atau KUD sebagai distributor dalam pemasaran pakan komplit sapi potong.

## DAFTAR RUJUKAN

- Disnak Jatim. 2015. Buku Peternakan Dalam Data 2015. Dinas Peternakan Provinsi Jawa Timur.
- Jannah, U.R., Suryahadi, dan Hardjomidjojo, H. 2012. Strategi Pemasaran Wafer Ransum Komplit untuk Ternak Sapi. *Jurnal Manajemen IKM*, Februari 2012 Vol. 8 No. 1: 57-70
- Kementan. 2015. Rencana Strategis Kementerian Pertanian Tahun 2015-2019. Jakarta: Kementerian Pertanian Republik Indonesia.
- Mariyono dan E. Romjali. 2007. Petunjuk Teknis Teknologi Inovasi 'Pakan Murah' Untuk Usaha Pembibitan Sapi Potong. Pusat Penelitian Dan Pengembangan Peternakan Badan Penelitian Dan Pengembangan Pertanian Departemen Pertanian.
- Rangkuti, F.. 2005. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Yuwono, D.M. dan Subiharta. 2010. Pengaruh Kualitas Pakan Terhadap Pertambahan Bobot Badan Sapi Potong Pada Kegiatan Pendampingan PSDS di Kabupaten Magelang. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Tengah