

## Analisis SWOT dalam Pelaksanaan Kemitraan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Studi Kasus Atap Farm 2

**Aulia Qurota A'yuni<sup>1</sup>, Dita Kustanti<sup>1</sup>, Zahro Makhbubah<sup>1</sup>, Muhamad Azmil Nizar<sup>1\*</sup>,  
Muhamad Tohal Yamani<sup>1</sup>, Nur Saudah Al Arifa D<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Industri Halal, Universitas Nahdlatul Ulama Yogyakarta  
Email: [azniart62@gmail.com](mailto:azniart62@gmail.com)

### Abstrak

Sektor peternakan ayam pedaging (*broiler*) merupakan bagian strategis dalam pemenuhan protein hewani nasional, namun menghadapi tantangan seperti fluktuasi harga pakan dan suboptimalnya pola kemitraan. Penelitian ini bertujuan melakukan analisis SWOT dalam pelaksanaan kemitraan usaha peternakan ayam pedaging di Atap Farm 2 untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, serta merumuskan strategi pengembangan kemitraan yang relevan. Pendekatan yang digunakan adalah studi kasus kualitatif dengan sumber data primer dari wawancara mendalam *owner* (Bapak Yaslim), observasi langsung, dan analisis dokumen kontrak kemitraan. Hasil analisis IFAS menunjukkan kekuatan utama berupa luas lahan, modal sendiri (kendali penuh atas operasional), lokasi jauh dari permukiman, dan penggunaan sistem *Close House*. Sementara itu, kelemahan signifikan adalah ketergantungan pada pasokan bibit dan pakan mitra, serta kerentanan terhadap penurunan kualitas pakan akibat kenaikan harga jagung. Analisis EFAS mengidentifikasi peluang dari stabilitas harga kontrak yang diberikan mitra serta dukungan penyediaan sapronak dan pemasaran, namun diancam oleh potensi deplesi ayam, kebijakan mitra yang berubah, dan kualitas DOC yang tidak terjamin. Strategi yang direkomendasikan adalah Strategi SO (Strengths-Opportunities), meliputi ekspansi produksi melalui optimalisasi lahan dan kandang *Close House*, dan Strategi WO (Weakness-Opportunities), yaitu eksplorasi pakan lokal terstandarisasi serta pendirian koperasi peternak untuk meningkatkan daya tawar kolektif. Penelitian ini memberikan kontribusi nyata dalam penyusunan strategi kemitraan yang adaptif dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Ayam pedaging, *Close house*, Kemitraan usaha, Strategi pengembangan

### Abstract

*The broiler chicken farming sector is a strategic part of national animal protein fulfillment, yet it faces challenges such as feed price fluctuations and suboptimal partnership patterns. This study aims to conduct a SWOT analysis on the partnership implementation at Atap Farm 2 to identify internal and external factors and formulate relevant partnership development strategies. The approach utilizes a qualitative case study methodology, with primary data sourced from in-depth interviews with the owner (Mr. Yaslim), direct observation, and analysis of partnership contract documents. The IFAS analysis reveals key strengths, including substantial land area, self-capital (full operational control), remote location from settlements, and the use of the Close House system. Significant weaknesses, however, are dependency on partner-supplied chicks (DOC) and feed, and vulnerability to feed quality reduction due to rising corn prices. The EFAS analysis identifies opportunities from stable contract prices and support in providing production inputs (sapronak) and marketing, but these are threatened by potential chicken depletion, changing partner policies, and inconsistent DOC quality. The recommended strategies include the SO Strategy (Strengths-Opportunities), involving production expansion through land and Close House optimization, and the WO Strategy (Weakness-Opportunities), which focuses on exploring standardized local feed and establishing a farmer cooperative to enhance collective bargaining power. This research contributes substantially to the formation of adaptive and sustainable partnership strategies.*

*Keywords:* SWOT analysis, Partnership , Broiler chicken, Close house, Development strategy

## PENDAHULUAN

Sektor peternakan unggas memainkan peranan penting dalam pemenuhan kebutuhan protein hewani masyarakat dunia. Permintaan daging unggas terus meningkat seiring pertumbuhan penduduk dan urbanisasi, sehingga usaha peternakan ayam pedaging (broiler) menjadi salah satu sektor yang strategis dalam agribisnis global. Hal ini menuntut efisiensi produksi, rantai pasok, skala usaha yang memadai, serta pola kemitraan untuk meningkatkan daya saing. Usaha peternakan unggas di Indonesia semakin berkembang, hal ini tercermin dari posisinya sebagai usaha yang handal, karena memberikan sumbangan terhadap peningkatan pendapatan, lapangan pekerjaan, pemenuhan kebutuhan gizi masyarakat dan penopang sektor industry. Di Indonesia usaha peternakan ayam pedaging menjadi tulang punggung dalam pemenuhan kebutuhan daging nasional. Menurut laporan Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian (2023), produksi daging ayam ras pedaging pada tahun 2023 tercatat surplus sebesar sekitar 45,94 ribu ton, dan diproyeksikan surplus mencapai 195,84 ribu ton pada 2024. meskipun potensi besar, sektor peternakan menghadapi tantangan signifikan seperti fluktuasi harga pakan, ketergantungan pada perusahaan inti dan pola kemitraan yang kadang belum optimal, skala usaha kecil yang terfragmentasi, serta manajemen kemitraan yang kurang jelas.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis SWOT dalam pelaksanaan kemitraan usaha peternakan ayam pedaging di Atap Farm 2, dengan maksud untuk mengidentifikasi faktor internal (kekuatan & kelemahan) dan eksternal (peluang & ancaman) sekaligus merumuskan strategi pengembangan kemitraan yang relevan.

penelitian terkini telah membahas pelaksanaan kemitraan dan strategi pengembangan usaha peternakan ayam pedaging melalui pendekatan analisis SWOT. (Hartoyo *et al.*, 2024)meneliti efektivitas program kemitraan dalam pemberdayaan peternak mitra ayam broiler di Kabupaten Banyumas dan menemukan bahwa program kemitraan memiliki efektivitas tinggi sebesar 86,24 % terhadap peningkatan akses informasi, pembinaan, fasilitas, pemasaran, dan permodalan, meskipun penelitian ini belum secara khusus menyoroti analisis SWOT dalam konteks kemitraan usaha (Hartoyo *et al.*, 2024;). (Maryanti *et al.*, 2023) melalui penelitian di Kabupaten Lampung Selatan menekankan pentingnya pemanfaatan kekuatan lokasi serta peningkatan penggunaan teknologi untuk mengatasi ancaman fluktuasi harga pakan dalam pengembangan usaha broiler, tetapi penelitian ini belum mengupas secara mendalam sistem kemitraan antara peternak dan perusahaan inti.

penelitian (Fauziawati *et al.*, 2021) secara langsung menerapkan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler pola kemitraan di Kabupaten Cirebon. Hasilnya menunjukkan bahwa posisi perusahaan berada pada kuadran “pertahankan/pemeliharaan” berdasarkan matriks IE, namun penelitian ini lebih menyoroti perspektif perusahaan inti dan belum banyak meninjau kondisi peternak mitra.

Berdasarkan hasil-hasil penelitian tersebut, sebagian besar kajian terdahulu lebih menyoroti aspek keuangan, produktivitas, dan efektivitas program kemitraan, namun belum banyak yang menganalisis secara komprehensif faktor internal dan eksternal dalam pelaksanaan kemitraan menggunakan pendekatan SWOT yang sistematis. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki kebaruan (novelty) dengan fokus khusus pada pelaksanaan kemitraan usaha peternakan ayam pedaging yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman baik dari sisi peternak mitra maupun perusahaan inti. Selain itu, penelitian ini dilakukan pada lokasi spesifik yang memiliki karakteristik sosial, ekonomi, dan kelembagaan unik, sehingga hasilnya diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam penyusunan strategi pengembangan kemitraan yang lebih adaptif dan berkelanjutan bagi sektor peternakan unggas di Indonesia.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus kualitatif untuk mendalami pelaksanaan kemitraan pada Atap Farm 2 (Yasinta Damayanti, 2023). Mengingat fokus penelitian pada persepsi dan pengalaman pelaku utama, sumber data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan Bapak Yaslim selaku owner Atap Farm 2 sebagai kunci pelaksana operasional. Untuk mengompensasi keterbatasan sudut pandang dan memperkuat validitas data, penelitian ini mengandalkan triangulasi metode dengan menggabungkan hasil wawancara dengan observasi langsung terhadap kondisi kandang, proses produksi, dan dinamika operasional, serta analisis dokumen mendalam terhadap kontrak kemitraan dan laporan produksi yang akan menjadi data sekunder dari penelitian ini (Kurniaji *et al.*, 2024).

Data dianalisis secara kualitatif menggunakan analisis tematik untuk mengidentifikasi pola-pola utama yang berkaitan dengan sistem kemitraan. Data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan studi dokumen melalui proses pengodean terbuka, aksial, dan selektif, kemudian dikelompokkan ke dalam tema-tema yang relevan. Tema-tema tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk melakukan analisis SWOT (Suri *et al.*, 2025). Faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dirumuskan

berdasarkan konvergensi temuan dari ketiga sumber data. Berdasarkan hasil analisis tersebut, strategi SO, ST, WO, dan WT dikembangkan sebagai rekomendasi pengembangan yang kontekstual, dengan tetap memperhatikan keterbatasan penelitian yang hanya merepresentasikan perspektif dari satu pihak dalam sistem kemitraan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 1. Observasi kandang Atap Farm 2

Atap Farm 2 didirikan oleh Pak Yaslim pada tahun 2024, salah satu peternakan unggul yang dapat menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam waktu singkat. Peternakan yang berlokasi di Ngemplak asem, Umbulmartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dimana awal usaha dengan 6.000 Day Old Chick (DOC), skala peternakan telah berkembang pesat menjadi 10.000 DOC per kandang. Kemitraan strategis dengan dua perusahaan besar, PT Plasma Trisula dan PT Majeng Makmur Pratama, menjadi fondasi utama operasionalnya. Yang paling mencolok, dalam perjalanan satu tahun ini, Atap Farm 2 mengklaim belum pernah mengalami kerugian (Yaslim 2025). Keberhasilan ini tidak terlepas dari penerapan model bisnis kemitraan yang diadopsi oleh Pak Yaslim. Model ini dinilai efektif dalam menekan risiko, khususnya bagi peternak pemula, karena pihak mitra (PT Trisula dan PT Majeng Makmur Pratama) biasanya menyediakan bibit, pakan, obat-obatan, dan pemasaran, sementara peternak menyediakan tempat, kandang, dan SDM. Transformasi karier Pak Yaslim dari sektor pertambangan ke peternakan ayam broiler, yang diilhami oleh ajaran gurunya, Habib Assegaf (pendiri Atap Farm 1), juga menjadi faktor pendorong. Hal ini menunjukkan bahwa "hijrah" ke sektor agribisnis dengan modal pengetahuan dan jaringan yang tepat,

serta komitmen pada sebuah sistem (dalam hal ini sistem kemitraan), dapat menghasilkan pertumbuhan yang stabil dan berkelanjutan.

### **Pelaksanaan Kemitraan**

Pada pelaksanaan kemitraan, Mitra(PT Trisula dan PT Majeng Makmur Pratama) menyediakan DOC (*day old chicks*) yang sudah divaksin sehingga minim resiko terkena penyakit dan wabah. Mitra juga memberikan pakan dengan protein tinggi, vitamin dan obat-obatan. Sementara itu, Atap farm 2 hanya perlu menyediakan kandang dan SDM yang mumpuni. Dari pihak mitra tidak menekankan cara pembudidaya atau metode perawatan ayam nya. Dengan kata lain, untuk bagian pengelolaan dan perawatan ayam diserahkan sepenuhnya kepada pihak Atap Farm 2 (Yaslim2025). Untuk harga dan pemasaran ada pada pihak mitra dengan ketentuan harga yang sudah tersepkakti. Harga yang dikontak cenderung normal dan malah tidak merugikan peternak. Berikut rincian harga kontrak Atap Farm dengan Mitra (PT Trisula dan PT Majeng Makmur Pratama).

### **Kontrak Harga Sapronak (Sarana Produksi Peternakan)**

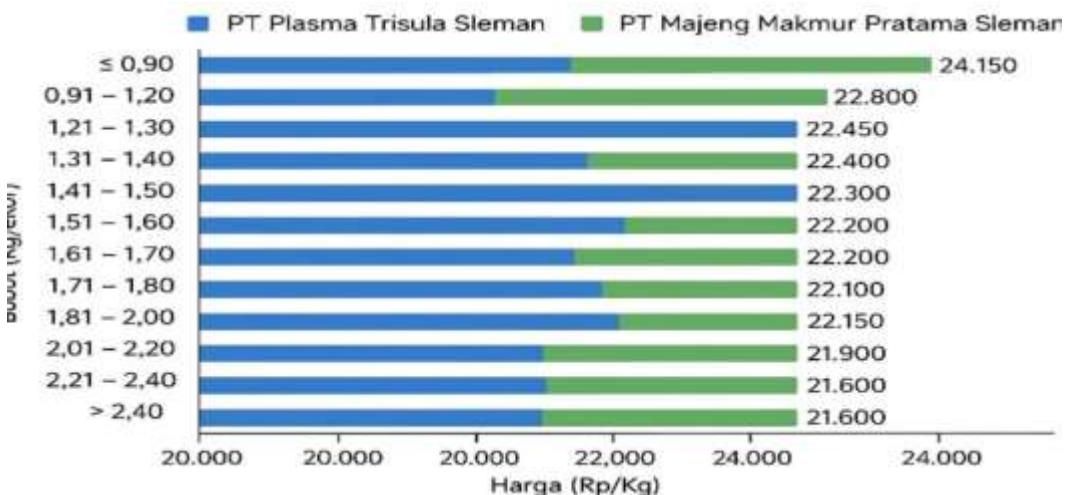
Tabel 1. Kontrak Harga Sapronak dengan Mitra (PT. Plasma Trisula dan PT. Majeng Makmur Pratama) Bulan Sepetmber

Keterangan	PT Plasma Trisula Sleman	PT Majeng Makmur Pratama Sleman
DOC Vaksin	Rp9.000/ekor	Rp9.000/ekor
DOC Non Vaksin	Rp8.700/ekor	Rp8.700/ekor
Pakan Pre Strater	Rp9.550/ekor	Rp10.500/ekor
Pakan Strater	Rp9.300/ekor	Rp10.300/ekor
Pakan Finiser	Rp9.300/ekor	Rp10.200/ekor
Obat, Vaksin, Kimia	Price list + 10%	Price list + 10%

Sumber: Data Sekunder, Kontrak Atap Farm 2 dengan Mitra mitra ( PT. Plasma Trisula dan PT. Majeng Makmur Pratama) bulan sepetmber

Dari kontrak tersebut, Atap Farm berkomitmen hanya menggunakan sapronak yang disediakan oleh mitra dan mitra berkewajiba menyediakan sapronak yang dibutuhkan oleh peternak (Yaslim 2025).

### Kontrak Harga Ayam



Gambar 2. Kontrak harga *bird life* Atap Farm 2 dengan Mitra ( PT. Plasma Trisula dan PT. Majeng Makmur Pratama) bulan sepeptember (Data Sekunder, Kontrak harga jual *bird life* Atap Farm 2 dengan Mitra mitra (PT. Plasma Trisula dan PT. Majeng Makmur Pratama) bulan sepeptember)

Dari data tersebut disimpulkan bahwa semakin berat bobot ayamnya, maka akan semakin mahal harganya. Harga jual ini hanya untuk *bird life* atau ayam hidup. Jika ada selisih harga dengan kontrak, misalkan harga naik dipasaran sehingga harga daging ayam melebihi harga kontrak maka pihak Atap Farm akan mendapatkan bonus 15-20% dari harga jual yang lebih mahal tersebut. Begitupun jika sebaliknya jika barang yang tersedia *downgrade*, maka akan ada potongan harga sesuai dengan harga bakul yang turun( Yaslim 2025).

### Analisis SWOT pada Usaha Tani Atap Farm 2

Analisis SWOT pada usaha pertanian Atap Farm 2 digunakan untuk mengidentifikasi variabel yang berhubungan dengan perusahaan atau organisasi, dalam hal ini Variabel yang berhubungan dengan Atap farm 2 baik variabel yang mendukung, kekurangan maupun peluang yang akan didapatkan dalam bentuk deskriptif dan penjelasan dengan kalimat. Dalam variabel ini terbagi menjadi 2 yaitu, eksternal dan internal. Variabel internal adalah variabel yang berasal dari dalam Atap Farm 2 seperti kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh Atap Farm 2. Sedangkan variabel eksternal adalah Variabel yang bersal dari luar Atap Farm seperti, Ancaman dan Peluang yang ada di sekitar. Analisis ini nantinya untuk pertimbangan strategi paling tepat dan untuk pengambilan keputusan.

## **IFAS (Internal Factor Analysis Summary) pada Atap Farm 2**

Metode dalam perencanaan strategis untuk mengkaji kondisi serta kemampuan organisasi guna mengidentifikasi kekuatan yang dapat dioptimalkan dan kelemahan yang harus diperbaiki disebut IFAS. Dari hasil analisis mendalam, observasi dan pengumpulan data, ditemukan beberapa kekuatan dan kelemahan yang ada pada Atap Farm 2:

### **Kekuatan (Strengths)**

Luas Lahan 1.567/44 m<sup>2</sup>.

Luas lahan yang signifikan merupakan aset strategis yang memungkinkan ekspansi usaha dan optimalisasi tata letak operasional. Dalam konteks agroindustri, ketersediaan lahan yang memadai menjadi fondasi penting untuk skalabilitas usaha (Amam & Harsita, 2024). Luas lahan juga memungkinkan penerapan sistem biosecuriti yang lebih baik dan mengurangi kepadatan ternak yang dapat memicu stres dan penularan penyakit.

Modal Sendiri → Kendali Penuh.

Dalam hal ini Atap Farm memegang kendali penuh atas peroprasian kandang dan cara perawatan ternak. Tidak ada tekanan dari pihak mitra untuk menggunakan teknologi secara spesifik yang diarahkan oleh mitra. Mita juga tidak menuntut dengan jumlah produksi yang dihasilkan. Hanya saja jika ada penurunan kualitas akan ada pemotongan harga kontrak yang besarannya mengikuti harga baku (Yaslim 2025).

### **Lokasi Jauh dari Pemukiman**

Lokasi yang terisolir dari permukiman mengurangi potensi konflik sosial terkait bau, kebisingan, dan lalu lintas kendaraan. Dalam perspektif biosecuriti, lokasi ini mengurangi risiko penularan penyakit dari unggas liar atau hewan lain. Jarak yang ideal dengan permukiman menjadi pertimbangan penting dalam perencanaan tata ruang usaha peternakan. Jarak antara Atap Farm dengan pemukiman masih sangat aman sekitar 1 km dari pemukiman warga. Sehingga jarang sekali ada protes atau keluhan dari warga terkait peternakan ayam Atap Farm 2.

### **Sistem Kandang Close House)**

Sistem ini memungkinkan kontrol lingkungan yang optimal terhadap suhu, kelembapan, ventilasi, dan biosecuriti. Penerapan teknologi dalam operasional usaha merupakan faktor kunci dalam peningkatan produktivitas dan daya saing (Hasan et al., 2018). Kandang close house mampu meningkatkan efisiensi pakan, menekan angka kematian, dan mempercepat pertumbuhan ternak karena ayam akan fokus pada penggemukan badan karena minimnya terkena cahaya matahari secara langsung, sehingga

lemak pada tubuh ayam tidak terbakar matahari (Yaslim 2025). Dengan sistem kandang close house juga memberikan efek minim bau dan kandang lebih bersih.

### **Periode Produksi Cepat (35 Hari)**

Siklus produksi yang pendek memungkinkan perputaran modal yang lebih cepat dan responsivitas tinggi terhadap fluktuasi permintaan pasar. Kecepatan produksi merupakan competitive advantage yang signifikan dalam industri dengan permintaan fluktuatif. Dalam satu periode ada waktu 35 hari dari perawatan hingga panen, setelah itu kandang akan disterilisasi selama 2 hari sebelum akhirnya diisi kembali dengan DOC baru. Untung pencairan dana yang masuk akan terjadi pada hari seminggu setelah panen dilaksanakan (Yaslim 2025).

### **Kelemahan (Weaknesses):**

#### **Ketergantungan pada Mitra (Bibit & Pakan)**

Ketergantungan ini menciptakan kerentanan dalam rantai pasok, dimana gangguan pada mitra dapat berdampak langsung pada operasional. Seperti yang diidentifikasi dalam penelitian terkait, ketergantungan pada supplier tunggal merupakan risiko strategis yang perlu diatasi melalui diversifikasi pemasok (Suri et al., 2025). Memang dengan bermitra modal yang dikeluarkan tidak sebesar modal jika membangun usaha tani yang dibangun 100% pribadi, namun jika ketergantungan terus terjadi dan tidak memiliki banyak jaringan yang lain maka, jika suatu waktu mitra memutuskan kontak akan menjadi masalah besar bagi internal Atap Farm 2.

#### **Harga Jagung Naik → Kualitas Pakan Turun**

Fluktuasi harga jagung yang berimbas pada penurunan kualitas pakan mencerminkan kerentanan terhadap faktor eksternal di pasar komoditas. Volatilitas harga bahan baku merupakan ancaman yang memerlukan strategi mitigasi seperti diversifikasi formulasi pakan. Jika ada pengurahan kualitas protein pada makanan ayam, nantinya akan berimbas langsung pada ayam yang diternak. Ayam akan kehilangan ‘selera makan’ jika pakan yang diberikan tidak sesuai proteinnya (Yaslim 2025).

#### **Keterbatasan Stok → Tidak Bisa Penuhi Permintaan**

Kelemahan ini mengindikasikan ketidakmampuan dalam memanfaatkan peluang pasar secara maksimal akibat kapasitas produksi terbatas. Kemampuan memenuhi permintaan pasar merupakan *determinant* utama dalam meningkatkan market share.

## **EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary) pada Atap Farm 2**

Analisis eksternal adalah proses mengkaji kondisi di luar organisasi untuk menemukan peluang yang dapat dimanfaatkan dan ancaman yang harus diwaspada. Menurut (Suri *et al.*, 2025) EFAS bertujuan untuk menilai sejauh mana faktor eksternal memberikan dampak positif atau negatif terhadap keberlanjutan usaha. Dari hasil analisis mendalam, observasi dan pengumpulan data, ditemukan beberapa Peluang dan Ancaman yang dihadapi oleh Atap Farm 2:

### **Peluang (Opportunities)**

Harga dari Mitra yang Stabil Kemitraan dengan PT. Trisula dan PT. Majeng Makmur Pratama memberikan kepastian harga kontrak yang stabil, berbeda dengan fluktuasi harga pasar yang bisa turun drastis. Menurut (Amam & Harsita, 2024), stabilitas harga dalam sistem inti-plasma membantu peternak mengurangi risiko kerugian dan meningkatkan daya saing karena sistem ini menciptakan jaminan pasar serta distribusi risiko yang adil antara mitra dan peternak.

Dukungan Mitra dalam SAPRONAK dan Pemasaran Faktor dukungan mitra berupa penyediaan DOC, pakan, obat, dan pemasaran menjadi salah satu peluang utama. Menurut (Sehabudin *et al.*, 2023), hubungan kemitraan yang baik dalam industri ayam broiler bukan hanya berbasis pada kontrak ekonomi, tetapi juga mencakup transfer teknologi dan pembinaan manajemen. Hal ini meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas hasil panen.

Tidak Ada Pesaing Langsung Atap Farm 2 berada dalam posisi unik karena lokasi strategis dan minim kompetisi langsung dengan peternak lain di daerah yang sama. Menurut (Tembang *et al.*, 2024), keunggulan lokasi dan diferensiasi produk adalah faktor eksternal penting yang dapat meningkatkan keunggulan kompetitif lokal dalam bisnis peternakan.

### **Ancaman (Threats)**

Deplesi atau Kematian Ayam (1–4%) Meskipun kecil, tingkat kematian 1–4% dapat memengaruhi keuntungan secara signifikan. Menurut (Ibrahim *et al.*, 2025), kualitas pakan, manajemen suhu, dan biosecuriti kandang sangat berpengaruh terhadap deplesi ayam. Oleh karena itu, faktor ini menjadi ancaman yang perlu dimitigasi melalui peningkatan pengawasan produksi.

Ketergantungan pada Kebijakan Mitra Ketergantungan tinggi terhadap mitra dalam penyediaan pakan dan DOC dapat menjadi ancaman struktural. Seperti dijelaskan

(Yesikasai & Aswad, 2022), kebijakan mitra (inti) yang berubah secara sepikah dapat mengganggu stabilitas usaha plasma. Ketergantungan ini bisa diminimalkan dengan strategi diversifikasi sumber input atau pakan lokal.

Kualitas DOC yang Tidak Terjamin Fluktuasi kualitas DOC (day-old chick) berpotensi memengaruhi performa ayam. (Amam & Harsita, 2024)menekankan pentingnya monitoring mutu input dan kontrol vaksinasi dalam sistem kemitraan agar hasil produksi tetap konsisten.

Kualitas dan Kuantitas Ditentukan Mitra. Meskipun Atap Farm memegang kendali penuh pada proses budidaya dan kandang yang dikelola, namun untuk kualitas DOC, Pakan, Vitamin dan Obat- Obatan ditentukan oleh mitra, sehingga rawan mendapatkan Sapronak dengan kualitas menengah kebawah karena faktor harga atau faktor lainnya.

#### **Rekomendasi Strategi Berdasarkan Analisis mendalam terkait SWOT**

Berdasarkan analisis SWOT, berikut rekomendasi strategi untuk Atap Farm 2. Strategi Utamanya adalah SO, (Strengths Opportunities). Memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang yang ada disekitar.

Ekspansi Produksi- Memanfaatkan Kekuatan untuk menangkap peluang.

Kekuatan luas lahan untuk menangkap peluang permintaan yang tinggi. Membangun kandang di lahan yang masih tersedia, dapat meningkatkan kapasitas produksi.

Kombinasi antara sistem kandang yang canggih dengan permintaan pasar yang tinggi. Optimalkan siklus produksi yang sudah cepat (35 hari). Disiplin waktu panen – pembersihan – isi ulang.

Optimalisasi Operasional- Kekuatan Modal dan Stabilitas Harga.

Kombinasi modal sendiri dengan stabilitas harga dari mitra. Dari harga yang stabil ini dapat meng-*upgrade* sistem otomatis (suhu, pakan, air), sehingga dapat mengoptimalkan produksi.

Memanfaatkan harga stabilitas harga Kombinasi antara periode produksi cepat dengan dukungan mitra. Tingkatkan kualitas produk dengan dukungan mitra untuk menekan angka deplesi. Mengajukan technical support dari mitra untuk optimalisasi perawatan. Implementasi protokol kesehatan yang lebih ketatTraining staf dengan bantuan expert dari mitra.

## Peningkatan Kualitas dan Nilai Tambah

Sistem kandang yang unggul ditambah lagi tidak ada pesaing langsung. Perusahaan berada di posisi yang sangat menguntungkan berkat Sistem Kandang Unggul yang dimiliki dan kondisi Tidak Ada Pesaing Langsung di pasar. Oleh karena itu, strategi yang akan diambil adalah Mengembangkan Produk Premium dengan target ambisius, yaitu mencapai harga jual 10-15% di atas harga pasar. Strategi ini akan direalisasikan melalui beberapa inisiatif utama, meliputi produksi ayam dengan standar kualitas tinggi, memanfaatkan sistem close house sebagai Unique Selling Point produk, serta mengembangkan segmentasi pasar yang berfokus pada saluran distribusi premium seperti hotel, restoran, dan ritel.

Strategi Kedua, Strategi Mitigasi (Strategi ST - *Strength-Threat*): Perlindungan Aset dan Produksi.

Strategi Mitigasi berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal Atap Farm 2 untuk secara proaktif menghadapi ancaman utama, yaitu risiko deplesi (kematian ayam) sebesar 1-4% dan ketergantungan pada kebijakan mitra. Dengan kekuatan modal sendiri, lokasi yang jauh dari pemukiman, dan sistem kandang *Close House* yang canggih, Atap Farm 2 harus menerapkan Protokol *Zero Depletion* dengan memperkuat biosecuriti secara ketat, memanfaatkan jarak 1 km dari pemukiman untuk mengurangi risiko penularan penyakit dari luar, serta memastikan manajemen suhu dan lingkungan kandang optimal melalui sistem *Close House*. Secara kreatif, ancaman struktural ketergantungan dapat dikurangi melalui Diversifikasi Usaha Sampingan, yaitu dengan mengolah kotoran ayam yang dihasilkan dari sistem *close house* menjadi pupuk organik berkualitas tinggi, sehingga menciptakan aliran pendapatan tambahan yang tidak terikat pada kontrak kemitraan ayam broiler.

Strategi ketiga, Strategi Peningkatan (Strategi WO - *Weakness-Opportunity*): Mengatasi Keterbatasan untuk Meraih Peluang.

Strategi Peningkatan bertujuan mengubah kelemahan internal, terutama ketergantungan pada pasokan bibit dan pakan mitra serta fluktuasi harga jagung, menjadi daya tawar yang lebih baik dengan memanfaatkan peluang eksternal seperti tingginya permintaan pasar dan dukungan mitra yang stabil. Untuk mengatasi kerentanan terhadap kualitas pakan yang fluktuatif akibat kenaikan harga jagung, Atap Farm 2 perlu mengalokasikan sumber daya untuk Eksplorasi Pakan Lokal Terstandarisasi sebagai suplemen atau pakan campuran tambahan, yang akan mengurangi ketergantungan total pada formula pakan mitra. Selain itu, untuk meningkatkan *Negotiation Power* terhadap dua

mitra besar (PT. Trisula dan PT. Majeng Makmur Pratama), Atap Farm 2 disarankan untuk memprakarsai Pendirian Koperasi Peternak *Close House* di wilayah Sleman. Koperasi ini akan memungkinkan peternak mitra memperoleh volume permintaan kolektif yang lebih besar untuk SAPRONAK (DOC dan Pakan), sehingga dapat menuntut kualitas yang lebih terjamin dan bernegosiasi untuk harga kontrak yang lebih (Fadila et al., 2025) menguntungkan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan analisis SWOT, Atap Farm 2 memiliki fondasi internal yang sangat kuat dengan kendali operasional penuh, teknologi close house, dan lokasi strategis, yang menjadi keunggulan kompetitif utamanya. Namun, kemitraan ini menyisakan kerentanan struktural akibat ketergantungan tinggi pada pasokan DOC dan pakan dari mitra, yang berpotensi mengganggu stabilitas produksi dan profitabilitas. Oleh karena itu, arah strategi yang diarahkan ada tiga yaitu, secara ofensif dengan memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang, strategi mitigasi dengan menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman, perlindungan aset dan produksi dan yang terakhir strategi peningkatan dengan mengatasi keterbatasan dengan peluang yang ada di sekitar. Dengan pendekatan *tripel* ini, Atap Farm 2 tidak hanya dapat mengejar pertumbuhan tetapi juga membangun ketahanan usaha yang berkelanjutan untuk jangka panjang.

### Saran

Penelitian selanjutnya dianjurkan untuk memperluas cakupan analisis guna mencapai rekomendasi kebijakan yang lebih holistik. Secara spesifik, disarankan untuk melakukan studi perbandingan antar peternak plasma dengan variasi karakteristik modal (mandiri vs. sepenuhnya bermodal mitra) untuk mengukur dampak full control operasional yang dimiliki Atap Farm 2 terhadap profitabilitas dan keberlanjutan usaha. Selain itu, penting untuk melibatkan perspektif dan data dari perusahaan inti (PT Plasma Trisula dan PT Majeng Makmur Pratama), yang saat ini menjadi pihak penentu kualitas dan kuantitas Sapronak, guna menganalisis dinamika hubungan kekuasaan dan merumuskan kontrak kemitraan yang lebih berimbang. Penelitian di masa depan juga dapat mengeksplorasi potensi ekonomi dan kelayakan teknis dari inisiatif diversifikasi usaha, khususnya pengolahan limbah kotoran ayam dari sistem *Close House* menjadi produk nilai tambah seperti pupuk organik, untuk mengurangi ketergantungan finansial pada siklus panen utama.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan yang telah diberikan dalam penyelesaian artikel penelitian berjudul Analisis Swot Dalam Pelaksanaan Kemitraan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Studi Kasus Atap Farm 2. Penghargaan khusus dan terima kasih yang mendalam disampaikan kepada Atap Farm 2 (terutama kepada Pak Yaslim) yang telah bersedia menjadi lokasi studi kasus dan memberikan akses penuh terhadap data internal, operasional, dan kontrak kemitraan. Mitra Kemitraan yaitu PT. Plasma Trisula dan PT. Majeng Makmur Pratama, atas kerja sama dan penyediaan data sekunder yang krusial terkait kontrak SAPRONAK dan harga jual ayam. Prodi Agribisnis Universitas Nahdlatul Ulama tempat penulis berafiliasi, atas dukungan fasilitas akademik dalam pelaksanaan penelitian ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi nyata dalam perumusan strategi pengembangan yang berkelanjutan bagi Atap Farm 2 dan industri peternakan ayam pedaging di Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. (2024). Outlook komoditas peternakan daging ayam ras pedaging 2024. Kementerian Pertanian Republik Indonesia. <https://satadata.pertanian.go.id/datasets/publikasi>
- Amam, A., & Harsita, P. A. (2024). Evaluasi Usaha Ternak Ayam Broiler Sistem Kemitraan Inti Plasma Berbasis Index Performance (IP). *Jurnal Peternakan*, 21(1), 48. <https://doi.org/10.24014/jupet.v21i1.21188>
- Fadila, A. C., Prastiwi, W. D., & Mukson, M. (2025). Analysis of Consumer Preferences for Broiler Chicken Meat in the Traditional Market of Magelang City. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 22(1), 106. <https://doi.org/10.20961/sepav22i1.86868>
- Fauziawati, P., Ghina, A., & Rismayan, R. (2021). Analisis Swot Untuk Merumuskan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Pola Kemitraan Pt Mitra Peternakan Unggas C3 Kabupaten Cirebon Jawa Barat. *E-Proceeding of Management*, 8(4), 3095–3101.
- Hartoyo, B., Sugiarto, M., Nur Wakhidati, Y., & Muatip, K. (2024). Efektivitas Program Kemitraan Untuk Meningkatkan Pemberdayaan Peternak Mitra Ayam Broiler Di Kabupaten Banyumas. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 8(4), 3382–3392. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm>
- Hasan, W., Salendu, A. H. ., Santa, N. M., & Oroh, F. N. . (2018). Analisis Keuntungan dan Titik Impas Usaha Ternak Broiler Dengan Pola Kemitraan (Studi Kasus di Desa Tetey Kecamatan Dimembe). *Zootec*, 38(1), 235. <https://doi.org/10.35792/zot.38.1.2018.19081>
- Ibrahim, I., Natsir, M. H., Sjofjan, O., Djunaidi, I. H., Susilo, A., Rifa'i, M., & Hafsa, H. (2025). Optimization growth performance and intestinal characteristics of broiler through the use of zeolite and bioherbal-based mycotoxin binders as feed additives.

*Journal of Advanced Veterinary and Animal Research*, 12(1), 149–156.  
<https://doi.org/10.5455/javar.2025.1882>

- Kurniaji, K., Mirdan Faris, R., Rahma Putra, B., & Deanida Pratiwi, I. (2024). Analisis IFAS dan EFAS dalam Mewujudkan Transportasi Umum Terpadu (Studi kasus pada Trans Metro Pasundan-Bandung) Article Info ABSTRAK. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen West Science*, 3(03), 264–274.
- Maryanti, E. V., Haryono, D., & Endaryanto, T. (2023). Strategi pengembangan usaha ternak ayam broiler di kabupaten Lampung Selatan. *Jurnal Ilmiah Peternakan Terpadu*, 11(3), 159.
- Sehabudin, U., Taufan Iskandar, M., & Hadiyat, Y. (2023). Mekanisme Kemitraan dan Determinan Pemilihan Pola Kemitraan Usahaternak Ayam Broiler di Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat Partnership Mechanisms and Determinants for Selection of Broiler Chicken Farming Partnership Patterns in Sukabumi Regency, West. *Jurnalmp*, 18(1), 18–28. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmp>
- Suri, A., Riandani, A. P., Supriyanto, S., Kristianto, R., & Amali, M. A. (2025). Analysis of IFAS and EFAS as Strategic Management for the Development of Kemenkan Banana Chips UMKM Bekasi. *G-Tech: Jurnal Teknologi Terapan*, 9(1), 121–129. <https://doi.org/10.70609/gtech.v9i1.5747>
- Tembang, T., Rotinsulu, T. O., & Tolosang, K. D. (2024). Analis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Peternakan Ayam Ras Petelur Studi Di Kecamatan Dimembe, Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 24(3), 1–12.
- Yasinta Damayanti. (2023). Analisis swot dalam pengembangan usaha ternak ayam broiler di desa sodo kabupaten gunungkidul. *Jurnal Ilmu Sosial*, 03(01), 1–11.