

*DESIGN OF FORMULATION AND IMPLEMENTATION OF BUSINESS STRATEGIES IN THE "SANJAYA HIBRIDA" BROILER DUCK FARMING BUSINESS, CIPEUNDEUY SUB-DISTRICT, SUBANG REGENCY*

**Mutqi Sopiawadi, Kuncorosidi**

Program Studi Manajemen

STIE Sutaatmadja Subang, Indonesia

Jl. Otto Iskandardinata No.76, Karanganyar, Kec. Subang, Kabupaten Subang, Jawa Barat 41211

\*Email korespondensi: [mutqi@stiesa.ac.id](mailto:mutqi@stiesa.ac.id)

**ABSTRAK**

Histori Artikel:

Diajukan:  
30/09/2024

Diterima:  
01/10/2024

Diterbitkan:  
30/10/2024

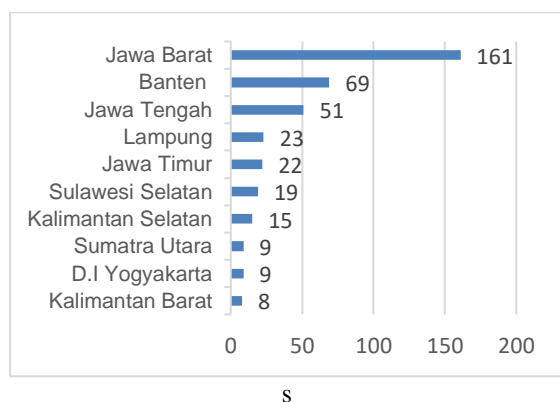
*Dampak dari globalisasi yang terus meningkat mengakibatkan lingkungan bisnis modern telah menjadi lebih kompleks, rumit, dan penuh persaingan. Peternakan unggas adalah salah satu industri yang berusaha untuk tetap mampu bersaing. Salah satu dari banyak jenis bebek pedaging yang ditanakkan di Indonesia adalah hibrida. Bebek hibrida memiliki rasa daging yang gurih dan empuk, dan bertelur lebih awal daripada jenis lain. Para peternak bebek biasanya melakukan survei tentang kebiasaan masyarakat dan apa yang menjadi permintaan pasar. Di sinilah pentingnya dalam menjalankan bisnis karena semakin sulit untuk memprediksi perubahan situasi dan kondisi eksternal yang terus berubah. perusahaan dituntut untuk bisa mengikuti kondisi yang terus dinamis. Rancangan formulasi dan Implementasi strategi memiliki posisi penting dalam perumusan strategi langkah awal, sistem perumusan strategi merupakan tahap pertama yang terpisah dari tahap perencanaan strategik, penyusunan program, dan penyusunan anggaran. Untuk itu diperlukan sebuah perencanaan strategi yang sesuai dengan konteks yang akan di hadapi oleh Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida". Penelitian ini bersifat perancangan karena memerlukan penggalan data secara mendalam melalui serangkaian wawancara dan diskusi, serta eksplorasi sumber informasi di berbagai situs web. Dalam penelitian ini, data dan informasi dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi dari literatur dan kebijakan pemerintah. hasil analisis SWOT yang dilakukan pada Peternakan Bebek Pedaging Sanjaya Hibrida, diketahui dari lingkungan eksternal-nya bahwa peternakan Sanjaya Hibrida ini memiliki peluang yang baik untuk pengembangan bisnis. Dari segi internal, peternakan Sanjaya Hibrida ini memiliki lebih banyak kekuatan daripada kelemahan. hasil analisis Matriks SWOT, terbentuklah Visi, Misi, dan Strategi Peternakan Bebek Pedaging Sanjaya Hibrida.*

**Kata kunci:** Rancangan formulasi dan implementasi, strategis bisnis, peternakan bebek pedaging.

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dampak dari globalisasi yang terus meningkat mengakibatkan lingkungan bisnis modern telah menjadi lebih kompleks, rumit, dan penuh persaingan. Dampak tersebut terasa di hampir setiap negara, termasuk Indonesia. Menghasilkan perubahan besar dalam persaingan, manajemen SDM, produksi, dan pemasaran. seperti transaksi yang terjadi antara perusahaan dan pelanggannya. Perusahaan yang terlibat dalam persaingan global mengalami penurunan keuntungan, Perusahaan yang tidak terlibat dalam arena global juga berisiko terkena dampak arus bisnis global. Dua kekuatan utama yang memengaruhi dinamika ekonomi dunia adalah globalisasi dan kemajuan teknologi. Kedua faktor ini menciptakan tingkat persaingan yang tinggi di dalam dan di luar negeri. Perusahaan harus cepat beradaptasi untuk menghadapi perubahan dalam lingkungan bisnis yang semakin dinamis, terutama di sektor industri. Tuntutan ini mendorong organisasi untuk berubah agar lebih fleksibel dan adaptif terhadap perubahan. Peternakan unggas adalah salah satu industri yang berusaha untuk tetap mampu bersaing.



**Gambar 1.1**

**PDB industri peternakan unggas di Indonesia Tahun 2022**

*Sumber: databoks.katadata.co.id*

Berdasarkan laporan Badan Pusat Statistik (BPS) dalam menunjukkan bahwa pada tahun 2022, terdapat 446 perusahaan

peternakan unggas di Indonesia. Dimana terdapat 442 bisnis masih aktif, 20 tutup sementara, dan 4 berstatus tutup. Jawa Barat memiliki perusahaan peternakan unggas terbanyak di seluruh Indonesia, dengan 161 unit atau 36,43% dari jumlah total. Banten memiliki perusahaan peternakan unggas terbanyak kedua, dengan 69 unit atau 15,61% dari jumlah total. Jawa Tengah menyumbang 11,54% atau 51 perusahaan peternakan unggas, sementara provinsi lain hanya menyumbang kurang dari 10% (Santika, 2023). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), distribusi perusahaan peternakan unggas di Indonesia masih tidak merata pada tahun lalu. Peternakan unggas adalah perusahaan yang memelihara dan pembibitan unggas, menghasilkan telur dan unggas potong. Perusahaan peternakan unggas menciptakan lapangan kerja bagi 21.912 orang sepanjang 2022, terdapat 15.789 pekerja tetap dan 6.123 pekerja honorer atau tidak tetap. Dari jumlah pekerja tersebut 87,24% adalah laki-laki dan 12,76% lainnya adalah perempuan, menurut (Muhamad, 2023).

Saat ini, salah satu industri peternakan unggas terbesar di Indonesia adalah peternakan bebek pedaging yang sedang berkembang pesat. Dengan semakin maraknya makanan yang terbuat dari bebek, daging bebek sekarang menjadi salah satu sumber daging alternatif selain daging ayam. Dengan demikian, peternak bebek masih memiliki banyak peluang. Menurut Intan Nursiam, Nutritionist Farmsco Feed Indonesia, dalam seminar online yang diadakan beberapa waktu lalu oleh PT Farmsco Feed Indonesia dengan tema "Peluang Bisnis Bebek Pedaging 2022". Intan Nursiam mengatakan bahwa pasokan bebek pedaging di masyarakat masih menghadapi sejumlah masalah, seperti ketergantungan terhadap bebek afkir, daging berkualitas rendah, hingga tingkat kehilangan daging yang tinggi, yang menyebabkan daging menjadi lebih sedikit setelah dimasak. Dalam hal budidaya, peternak bebek pedaging cenderung tradisional, ekstensif, kualitas pakan rendah, dan penanganan penyakit yang tidak optimal. Oleh karena itu, dibutuhkan bebek pedaging unggul

dengan pertumbuhan yang bagus, didukung dengan pakan dan manajemen pemeliharaan yang bagus pula (Ridwan & Armando, 2022).

(Seto, 2022) menyatakan bahwa data statistik peternakan 2021 ada sekitar 50 juta bebek di Indonesia. Populasi telah meningkat sebanyak 2 juta ekor dari tahun 2020 hingga 2021, dengan populasi tertinggi di Jawa Barat sebanyak 9,9 juta bebek, Jawa Timur sebanyak 6,6 juta bebek, Jawa Tengah sebanyak 5,5 juta bebek, dan Sulawesi Selatan sebanyak 5,2 juta bebek. Agung Suganda, Direktur Perbibitan dan Produksi Ternak Ditjen Peternakan dan Kesehatan Hewan, menyatakan hal tersebut. Agung Suganda menambahkan, "Itik pedaging merupakan salah satu komoditas yang akan terus dikembangkan di Indonesia karena konsumen daging itik semakin meningkat setiap hari, yang mampu mengangkat ekonomi masyarakat peternak".

Salah satu dari banyak jenis bebek pedaging yang dternakkan di Indonesia adalah hibrida. Bebek hibrida memiliki rasa daging yang gurih dan empuk, dan bertelur lebih awal daripada jenis lain. Bebek jenis ini juga lebih mudah dirawat. Bebek hibrida, seperti namanya, adalah keturunan dari bebek peking pejantan dan bebek petelur jenis khaki campbell betina. Persilangan pertama bebek peking dapat menghasilkan anakan berwarna putih, hitam, atau cokelat, berbeda dengan bebek peking yang biasanya berwarna putih rata. Setelah persilangan pertama, anakan berwarna putih diambil dan dikawinkan kembali dengan bebek peking untuk menghasilkan anakan berwarna putih rata.

Untuk menghasilkan bebek hibrida ini, karakteristik unggul dari kedua induk diambil melalui persilangan antar-jenis. Bebek khaki campbell dipilih karena tingkat produktivitas telur yang tinggi dan peking dipilih karena potensi bobot hidup yang tinggi, yang merupakan ciri khas bebek pedaging. Pemilik usaha penetasan bebek hibrida "Ternak Mulia" di Sanankulon, Blitar, Bayu Widyanto mengatakan kepada Infovet bahwa harapannya dari persilangan itu bisa menghasilkan anakan dengan produksi telur yang tinggi dan pertumbuhan bobot badan yang tinggi. Bebek

hibrida memiliki banyak keuntungan lain selain dagingnya yang lebih empuk karena digabungkan dengan bebek peking, seperti masa panen yang lebih singkat dan pertumbuhan bobot yang lebih cepat daripada bebek lokal.

Para peternak bebek biasanya melakukan survei tentang kebiasaan masyarakat dan apa yang menjadi permintaan pasar. Di sinilah pentingnya dalam menjalankan bisnis karena semakin sulit untuk memprediksi perubahan situasi dan kondisi eksternal yang terus berubah. perusahaan dituntut untuk bisa mengikuti kondisi yang terus dinamis. Dalam suatu perekonomian yang kompleks seperti sekarang ini, perusahaan harus mau menghadapi tantangan dan resiko untuk mengkombinasikan tenaga kerja, bahan, modal, dan manajemen secara efektif sebelum memasarkan suatu produk. Seorang produsen harus mampu memproduksi barang secara efisien dalam jumlah maupun jenis sesuai dengan kebutuhan konsumen, dan seorang pengecer harus mampu menyediakan berbagai macam barang dengan harga yang layak untuk dikonsumsi.

Lingkungan eksternal adalah hal-hal yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan. Ini termasuk kondisi politik, ekonomi, sosial, teknologi, legal, dan lingkungan hidup. Lingkungan eksternal lainnya adalah lingkungan industri, di mana produk perusahaan dijual dan terlibat dalam persaingan. Selain itu, perusahaan bekerja sama untuk memastikan bahwa produk mereka dapat bertahan dan berkembang karena lingkungan bisnis seperti politik, ekonomi, dan lainnya terus berubah, serta perilaku konsumen dan daur hidup produk. Faktor internal perusahaan, seperti kondisi sumber daya manusia selalu berubah, termasuk motivasi dan kepuasan mereka. Oleh karena itu, perubahan yang terjadi baik di dalam maupun di luar perusahaan harus dapat diantisipasi dengan baik sehingga kekuatan dan peluang yang ada dapat melawan kelemahan dan ancaman. Mengantisipasi perubahan seringkali menjadi cara penting bagi perusahaan untuk melakukan banyak hal baru untuk berkembang dan bertahan.

Perusahaan yang telah menyusun suatu rencana dan strategi untuk menghadapi persaingan yang dipengaruhi oleh kondisi global, makro, dan internal, serta telah menentukan rencana dan strategi yang akan dijadikan sebagai landasan dan kerangka pencapaian tujuan kerja yang telah ditentukan oleh manajemen. Dalam membuat formulasi rencana strategi, sangat penting bagi perusahaan untuk memastikan setiap langkah dan kebijakan yang dikeluarkan oleh perusahaan sesuai dengan kondisi makro dan internal yang terjadi pada saat itu. Perusahaan perlu memiliki kemampuan untuk merencanakan strategi dan alternatif strategi yang sejalan dengan perkembangan kondisi usaha di masa mendatang berdasarkan visi dan misi yang telah ditetapkan perusahaan. Menurut (Fred R, 2009) penting bagi suatu perusahaan untuk memiliki rencana strategis yang baik untuk dapat berhasil dalam persaingan, maka dari itu dibutuhkannya sebuah perencanaan strategi yang baik untuk menghadapi perubahan lingkungan yang terus berlangsung. Menurut (Hunger, J. David & Thomas L. Wheelen, 2003) menyimpulkan bahwa pemahaman yang baik tentang manajemen strategis merupakan hal yang sangat penting untuk mencapai kinerja bisnis yang efektif ditengah-tengah perubahan lingkungan yang terus berubah. Menggunakan perencanaan strategis dan memilih rencana-rencana alternatif berdasarkan penilaian faktor-faktor internal dan eksternal merupakan aspek penting dari tugas manajer.

Faktor-faktor seperti sumber daya perusahaan dan struktur perusahaan merupakan penunjang bagi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan rencana strategi yang telah disusun. Kebijakan strategi bisnis yang dilakukan oleh organisasi perusahaan disesuaikan dengan kondisi dari kedua faktor tersebut. Implementasi strategi ini meliputi bidang pemasaran, keuangan, operasional dan sumber daya manusia. Sumber Daya manusia (SDM) menjadi hal yang harus diperhatikan dalam perancangan rencana strategi bisnis, karena dengan memiliki sumber daya manusia yang bekerja secara totalitas, kreatif, efisien dan efektif akan menumbuhkan nilai dan daya

saing yang tinggi bagi organisasi atau perusahaan sehingga terjadi perubahan persepsi tentang karyawan.

Dalam hal ini karyawan diharapkan memiliki kemampuan untuk belajar dengan cepat dan mempunyai kreativitas, karena kemajuan dan perubahan organisasi hanya dapat tercapai apabila mereka berubah menjadi lebih baik secara internal. Sumber daya manusia, yang sebelumnya dianggap sebagai objek, kini dianggap sebagai aset perusahaan dalam bentuk Human Capital Resources. Mereka menjadi modal dasar bagi perusahaan, oleh karena itu, penting untuk terus memelihara dan mengembangkan sumber daya manusia ini agar memberikan nilai tambah yang signifikan bagi perusahaan atau organisasi. Dalam mengintegrasikan manajemen fungsi dalam bisnis yaitu pemasaran, keuangan, operasional atau produksi, dan sumber daya manusia membutuhkan suatu teknik manajemen. Untuk mengsinergikan tujuan manajemen tersebut diperlukan perancangan bisnis yang matang. Perancangan adalah membuat database atau menyusun langkah-langkah yang harus dilakukan oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dari perencanaan yang sudah terbentuk kemudian dilakukan pelaksanaan dari setiap fungsi dan orang di dalam organisasi, setelah proses pelaksanaan kemudian organisasi melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan rencana yang telah ditetapkan, pengawasan dilakukan bukan saja setelah dilakukan pelaksanaan rencana akan tetapi pengawasan sudah dilaksanakan pada saat perencanaan awal sebuah organisasi.

Rancangan formulasi dan Implementasi strategi memiliki posisi penting dalam perumusan strategi langkah awal, sistem perumusan strategi merupakan tahap pertama yang terpisah dari tahap perencanaan strategik, penyusunan program, dan penyusunan anggaran. Dalam sistem manajemen strategik, perumusan strategi merupakan tahap awal yang harus dilalui dalam membangun masa depan perusahaan. Tahap awal ini sangat menentukan kelangsungan hidup dan kemampuan perusahaan untuk pertumbuhan di masa depan. Aktivitas formulasi strategi memperkuat kemampuan perusahaan untuk mencegah

timbulnya masalah. Manajer yang menekankan pentingnya perencanaan akan membantu dalam mengawasi dan memprediksi tanggung jawab oleh bawahan yang mengetahui perlunya perencanaan strategis. Keterlibatan karyawan dalam merancang formulasi strategi meningkatkan pemahaman mereka mengenai hubungan antara produktivitas dengan imbalan pada setiap rencana strategis sehingga akan meningkatkan motivasi karyawan.

Dalam sistem manajemen stratejik, sistem perumusan strategi memiliki peran penting karena dengan sistem ini perusahaan mampu melakukan beberapa hal : pertama pengamatan, yaitu pengamatan terhadap kondisi lingkungan bisnis yang akan dihadapi seperti perubahan lingkungan makro, industri dan lingkungan persaingan, kedua melakukan SWOT analysis, yaitu hasil pengamatan dari perubahan lingkungan makro, industri dan lingkungan persaingan, kemudian dari hasil pengamatan ini dilakukan proses identifikasi peluang dan ancaman, ketiga melakukan perumusan visi, misi dan tujuan strategi berdasarkan analisis SWOT kemudian dilakukan Envisioning penentuan bisnis dan arah yang dituju perusahaan di masa depan, dan keempat yaitu strategi, pemilihan strategi hasil pengeluaran yang sangat penting bagi perusahaan yaitu langkah-langkah bagaimana untuk mencapai visi dan misi perusahaan di masa depan. Jika suatu bisnis tidak memiliki sebuah perencanaan yang matang untuk kemajuan bisnis di masa depan, bisnis tersebut akan berjalan ditempat dan tidak memiliki arah kemana bisnis ini akan bergerak, bahkan kemungkinan bisnis bisa memiliki resiko yang tinggi dan tidak memiliki umur yang panjang untuk keberlangsungan sebuah bisnis.

Untuk menciptakan perputaran perekonomian yang stabil, perlu situasi rata - rata masyarakat memiliki usaha bisnis mulai sekala kecil menengah maupun sekala besar merupakan salah satu cara meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam suatu negara (Sopiawadi & Lugiani, 2023). Maka hal ini dilakukan oleh peternakan Sanjaya hibrida untuk meningkatkan kesejahteraannya juga masyarakat yang terlibat dengan usaha miliknya. Usaha peternakan bebek pedaging

"Sanjaya Hibrida" berdiri pada tahun 2021, dengan motivasi awal pemilik usaha yang melihat peluang bisnis yang menjanjikan di bidang peternakan bebek. Pemilik usaha ingin menciptakan usaha peternakan yang tidak hanya menghasilkan produk berkualitas tinggi tetapi juga memberikan pengalaman yang nyaman bagi konsumen. "Sanjaya Hibrida" berlokasi di Kp. Cikuda, Kec. Cipeundeuy, Kabupaten Subang, tempat yang strategis untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal. Peternakan ini menawarkan produk unggulan berupa daging bebek segar dan berkualitas tinggi. "Sanjaya Hibrida" memiliki komitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, dengan memastikan kesejahteraan hewan dan kebersihan lingkungan peternakan. Dengan harga yang kompetitif dan kualitas yang terjamin, "Sanjaya Hibrida" menjadi pilihan utama bagi konsumen yang mencari produk bebek berkualitas di wilayah tersebut. Dengan demikian Usaha peternakan bebek pedaging "Sanjaya Hibrida" adalah usaha peternakan bebek pedaging yang fokus menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga yang bersaing dan terjangkau bagi konsumen, khususnya untuk konsumen di wilayah kabupaten Subang dan sekitarnya.

Berikut pesaing ternak bebek khususnya Sanjaya Hibrida Cipeundeuy yang berada di kabupaten Subang ditunjukkan pada tabel 1.1 dibawah ini.

**Tabel 1.1**  
**Data Usaha Peternakan Bebek di Kabupaten Subang**

NO	NAMA USAHA TERNAK BEBEK	LOKASI
1	Damai (Ternak Bebek Pedaging)	Jln. Buah Dua Rt 13/06, Margasari, Kec. Dawuan, Kabupaten Subang, Jawa Barat
2	Peternakan Bebek Peking	Desa Sarireja Rt 09/03, Kec. Jalancagak, Kabupaten Subang, Jawa Barat
3	CV. Deyari	Mekarwangi, Kec. Pagaden, Kabupaten Subang, Jawa Barat

### **Mutqi Sopiawadi, Kuncorosidi**

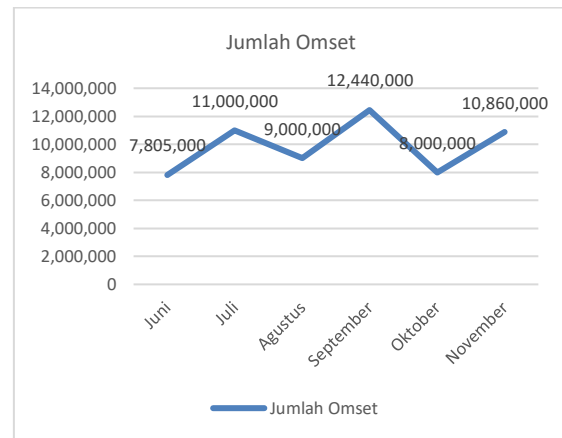
*Desain Formulasi dan Implementasi Strategi Bisnis Pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kec. Cipeundeuy, Kabupaten Subang*

4	PT. Mitra Bebek Persada	Dayeuhkolot, Kec. Sagalaherang, Kabupaten Subang, Jawa Barat
5	Peternakan Bebek Peking (Ciherang)	Tanjungsari, Kec. Pondoksalam, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat

Maraknya perkembangan usaha peternakan bebek pedaging akhir-akhir ini juga melahirkan tuntutan bagi masing-masing usaha untuk memiliki strategi pemasaran yang baik. Untuk itu, perusahaan perlu mengetahui karakteristik profil konsumen dan bagaimana preferensi konsumen. Karena hal-hal tersebut di atas, maka diperlukan analisis mengenai segmentasi konsumen yang membeli produk dari "Sanjaya Hibrida" yang berlokasi di wilayah kabupaten Subang. Segmentasi adalah pengelompokan target konsumen potensial. Segmentasi pasar adalah suatu cara untuk membedakan pasar menurut golongan pembeli, kebutuhan pemakai, motif, perilaku, dan kebiasaan pembelian, cara penggunaan produk, dan pembelian produk tersebut. Segmentasi adalah salah satu strategi untuk dapat mencapai kepuasan pelanggan yang lebih tinggi, bukan hanya didasarkan atas kelas sosial ekonomi konsumen, usia dan jenis kelamin. Segmentasi adalah proses pengelompokan pasar keseluruhan yang heterogen ke dalam kelompok-kelompok yang sama dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku, dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik. Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa segmentasi pasar dari "Sanjaya Hibrida" berdasarkan berbagai kriteria dasar adalah sebagai berikut:

- Dalam hal kelas ekonomi, usaha ini menasar konsumen dengan kelas ekonomi menengah ke atas.
- Berdasarkan domisili konsumen, fokus pada konsumen yang berada di wilayah kabupaten Subang dan sekitarnya.
- Kebiasaan konsumen yang sering datang ke Sanjaya Hibrida adalah konsumen yang memiliki kebiasaan berbelanja produk bebek pedaging, baik untuk keperluan sehari-hari maupun acara khusus di rumah atau tempat lain.

Berikut data omset usaha peternakan bebek pedaging "Sanjaya Hibrida" Cipeundeuy dalam 5 bulan terakhir pada grafik 1.1 dibawah ini.



**Grafik 1.1**  
**Data Omzet Sanjaya Hibrida Bulan Juni-  
November 2023**

Berdasarkan grafik data omset Sanjaya Hibrida Cipeundeuy dalam 5 bulan terakhir menunjukkan jumlah omset yang fluktuatif. Jumlah omset Sanjaya Hibrida Cipeundeuy mengalami penurunan pada bulan Agustus dan Oktober. Berdasarkan data jumlah omset 5 bulan terakhir menunjukkan omset tertinggi yang didapatkan oleh Sanjaya Hibrida Cipeundeuy yaitu Rp 12.440.000 pada bulan September dan omset terendah yaitu Rp 7.805.000 pada bulan Juni.

Tantangan yang akan dihadapi oleh Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" adalah bagaimana dapat bertahan dalam persaingan dengan peternakan bebek lainnya di Kabupaten Subang. Upaya bersaing dilakukan dengan mengikuti tren yang sedang berkembang di kota tersebut, namun tetap mempertahankan ciri khas tersendiri yaitu menyediakan produk bebek pedaging berkualitas tinggi. Untuk itu diperlukan sebuah perencanaan strategi yang sesuai dengan konteks yang akan di hadapi oleh Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida". Penilaian terhadap faktor-faktor di dalam lingkungan perusahaan tidak cukup untuk merumuskan strategi dalam upaya pengelolaan perusahaan yang lebih baik lagi. Penilaian terhadap faktor-faktor di luar perusahaan juga

diperlukan karena lingkungan eksternal bisa setiap saat berubah dengan cepat sehingga melahirkan peluang atau ancaman, baik yang datang dari pesaing utama maupun dari iklim bisnis yang senantiasa berubah. Berdasarkan penjelasan latar belakang tersebut, penulis menyimpulkan judul penelitian yang akan dilakukan adalah tentang **"Perancangan Formulasi dan Implementasi Strategi Bisnis pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging 'Sanjaya Hibrida' Kec. Cipeundeuy, Kabupaten Subang"**

### **1.2 Fokus Penelitian**

Fokus dari penelitian ini adalah untuk merancang sebuah rencana perencanaan formulasi dan implementasi strategi bisnis. Peternakan seperti peternakan bebek pedaging perlu merumuskan strategi yang akan dijalankan dalam bentuk program selama satu tahun, yang dapat disesuaikan dengan budaya kuliner masyarakat sekitar dan responsive terhadap perubahan lingkungan internal maupun eksternal yang terjadi.

Maka, beberapa hal yang menjadi Fokus Penelitian dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis perusahaan adalah:

1. Melakukan proses pengamatan lingkungan bisnis yang dihadapi oleh Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang, yang telah diamati semenjak awal beroperasi sebelumnya hingga kondisi terakhir, data yang didapat dari pengalaman dan data-data yang terkait, kemudian dilakukan proses analisis SWOT dan setiap kondisi yang menjadi indikator akan diberi penilaian dengan metode matrik IE.
2. Membuat Sebuah Rancangan Formulasi strategi bisnis, untuk menentukan visi, misi, tujuan strategi dan rencana strategi yang ditetapkan berdasarkan hasil analisis SWOT terhadap lingkungan bisnis "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang.
3. Membuat sebuah rancangan Implementasi Strategi bisnis "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang, yaitu

melakukan penterjemahan visi dan misi, tujuan strategi dan rencana strategi, ke dalam bentuk program selama satu tahun, kemudian program tersebut diterjemahkan ke dalam bentuk susunan anggaran dan Standar Operasional Proses, program yang dibuat dominan tentang program Sumber Daya Manusia.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Dengan perkembangan zaman dalam bidang manajemen, perusahaan perlu memiliki rencana formulasi dan implementasi strategi bisnis yang menetapkan langkah-langkah untuk jangka panjang dan jangka pendek. Sistem perumusan strategi adalah tahap awal dalam perencanaan bisnis dan merupakan tahap terpisah dari perencanaan strategis, penyusunan program, dan anggaran. Dari pembahasan tersebut peneliti tertarik untuk merancang perencanaan strategi bisnis secara total, adapun masalah yang dibahas dalam usulan penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kondisi lingkungan eksternal dan internal bisnis dan analisis SWOT pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang?
2. Bagaimana Rancangan Formulasi strategi bisnis pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang?
3. Bagaimana Rancangan Implementasi Bisnis pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengkaji dan menganalisis bagaimana kondisi lingkungan eksternal dan internal bisnis dan analisis SWOT pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang.
2. Menghasilkan rancangan Formulasi strategi bisnis pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang.

3. Menghasilkan Rancangan Implementasi Bisnis pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Dari Penelitian tentang Perancangan Formulasi dan Implementasi strategi bisnis Pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang memiliki manfaat secara teoritis dan praktis yaitu:

#### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

1. Menambah pengetahuan dan wawasan penulis dalam menerapkan beberapa teori yang diperoleh diperkuliahan dan pengembangan diri sesuai dengan pendidikan untuk mampu mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh.
2. Dengan adanya penelitian ini, dapat memberikan sumbangan pikiran dan informasi guna melakukan penelitian lebih lanjut mengenai evaluasi dari pembentukan strategi yang dilakukan oleh perusahaan.

#### **1.5.2 Manfaat Praktis**

1. Dapat Memberikan solusi berupa ide dan gagasan kepada "Sanjaya Hibrida" Kecamatan Cipeundeuy-Subang, berupa rancangan formulasi dan implementasi strategi bisnis yang bisa tepat sasaran sesuai dengan kondisi lingkungan yang akan dihadapi.
  - 1) Rancangan formulasi dan implementasi strategi bisnis akan menjadi guidance dalam menjalankan aktivitas bisnis Industri peternakan bebek hibrida secara jangka panjang dan jangka pendek kedepan.
  - 2) Dapat membantu manajemen puncak dalam mengevaluasi program-program kerja yang dilakukan sesuai dengan target yang telah ditetapkan setiap periodenya.
2. Dan untuk Investor dapat mengetahui dan memantau perkembangan kinerja organisasi perusahaan dalam

mengelola Asetnya selama beberapa periode, kemudian memberikan saran dalam memberikan solusi untuk manajemen perusahaan berdasarkan rancangan formulasi dan implementasi strategi bisnis yang telah dirancang.

## **METODE**

### **2.1 Jenis Penelitian**

(Sugiyono, 2011) menyebutkan bahwa penelitian kualitatif disebut juga postpositivistik, atau metode artistik, dimana penelitiannya lebih bersifat seni (kurang terpola). Penelitian ini bersifat perancangan karena memerlukan penggalian data secara mendalam melalui serangkaian wawancara dan diskusi, serta eksplorasi sumber informasi di berbagai situs web.

### **2.2 Subjek Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di peternakan bebek Sanjaya Hibrida yang berlokasi di Cipeundeuy, Subang.

### **2.3 Unit Analisis**

Penelitian ini berfokus pada analisis kondisi internal dan eksternal peternakan bebek Sanjaya Hibrida Cipeundeuy. Peneliti akan melakukan observasi dan wawancara mendalam dengan pihak-pihak terkait yang menjadi responden, yaitu karyawan dan pemilik Sanjaya Hibrida.

### **2.4 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data akan lebih mengarah pada teknik pengumpulan data kualitatif, yaitu data yang tidak bisa diukur atau dinilai dengan angka secara langsung (Amir, 2012). Dalam penelitian ini, data dan informasi dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi dari literatur dan kebijakan pemerintah.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Data dan informasi yang telah dikumpulkan terkait kondisi lingkungan internal dan lingkungan eksternal peternakan Sanjaya Hibrida, dengan menggunakan pendekatan (Fred R David, 2014) yang mencakup faktor ekonomi, demografi, sosial, budaya, politik, hukum, pemerintahan, teknologi, dan persaingan. Kemudian

## **Mutqi Sopiawadi, Kuncorosidi**

*Desain Formulasi dan Implementasi Strategi Bisnis Pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kec. Cipeundeuy, Kabupaten Subang*

---

dilakukan identifikasi SWOT, mengenai kekuatan dan kelemahan, hal ini penting dilakukan agar dapat memetakan kondisi internal perusahaan secara menyeluruh dan melakukan identifikasi peluang dan ancaman untuk mengetahui kondisi eksternal peternakan Sanjaya Hibrida. Proses ini sebagai Upaya penentuan arah bisnis dan tujuan perusahaan di masa depan. Berikut hasil analisis lingkungan eksternal dan internal peternakan Sanjaya Hibrida:

### **A. Faktor Eksternal**

#### **KEKUATAN (S)**

1. Masih bisa memenuhi sebagian besar kewajiban usaha ternak bebek pedaging.
2. Tidak memiliki kewajiban kepada supplier pakan.
3. Harga lebih murah karena langsung dari tangan pertama.
4. Tempatnya berada di area yang strategis.
5. Melakukan promosi dengan mencari pelanggan dimedia sosial Facebook.
6. Owner dan pegawai melayani pelanggan dengan baik.
7. Tempat usahanya tidak mencemari lingkungan.
8. Proses memberi pakan 4 kali sehari.
9. Proses memelihara kebersihan kandang 2 kali sehari.
10. Proses dari anakan bebek hingga panen sekitar 35 hari.
11. Anakan bebek dan pakan mudah didapatkan.
12. Proses menjawab pertanyaan konsumen dengan cepat.
13. Ada gudang, tempat parkir, dan toilet.
14. Memiliki skill dalam pembuatan pakan alternatif.
15. Skill pemeliharaan bebek dan kandang.
16. Rata-rata karyawan berumur kurang lebih 20 tahun keatas.
17. Evaluasi dilakukan setelah panen.
18. Semua karyawan sudah melakukan sesuai jobdesk masing masing.

#### **KELEMAHAN (W)**

1. Masih banyak data-data mentah yang belum direkap.

2. Belum ada tempat pengarsipan data mentah.
3. Data-data yang tersedia belum bisa memberikan gambaran yang detail dan lengkap.
4. Omset mengalami fluktuatif selama 6 bulan terakhir di tahun 2023.
5. Mengalami penurunan omzet pada bulan Agustus dan Oktober.
6. Hanya memproduksi bebek pedaging.
7. Memiliki produk yang sama dengan pesaing.
8. Rata-rata pendidikan terakhir SD dan sederajat.
9. Struktur yang dibuat sejak awal mengalami ketidak efesiansian ketika bebek anakan umur 1-7 hari karena rentannya kematian dan mempengaruhi pertumbuhan.
10. Mengalami ketidak efektifan ketika anakan bebek memasuki usia 8 hingga masa panen.

### **B. Faktor Internal**

#### **PELUANG (O)**

1. PRDB Kab. Subang /tahun 2023 Rp 31.487.537
2. Struktur ekonomi yang ikut berpengaruh penting dalam pertumbuhan ekonomi kab Subang dari sector peternakan, industry dan jasa.
3. Jumlah penduduk kab. Subang 1594.903 no 9 di jawa barat dan selalu meningkat setiap tahunnya.
4. Jumlah tenaga kerja penduduk berjumlah 846.262 jiwa.
5. Daya beli masyarakat kab Subang pada tahun 2021 sebesar 10.217,000 ribu rupiah / tahun terdapat banyak perusahaan di kab Subang.
6. Sudah memiliki izin usaha sejak tahun 2021.
7. Pemasok anakan bebek mudah didapatkan dari PT. Putra Perkasa Genetika.

#### **ANCAMAN (T)**

1. Rata-rata setiap tahun inflasi kab Subang 3,21 %
  2. PRDB Kab subang /kapita Rp 9.567.786
  3. Total penduduk miskin pada 2023 sebesar 25,90 juta orang.
-

4. Masyarakat kab Subang mayoritas penghasilan pariatif dari perwakilan berbagai sector seperti: peternakan, industry dan jasa jumlah tenaga kerja penduduk dari semua sektor.
5. Pajak pendapatan langsung.
6. Harga pakan bebek mahal.
7. Di lingkungan terdekat terdapat beberapa pesaing. Terdapat beberapa pionir competitor seperti CV. Sauyunan di Cipanandur.

### **Hasil Perancangan Strategi Bisnis**

Berdasarkan hasil analisis SWOT, terbentuklah visi, misi dan strategi peternakan Sanjaya Hibrida dengan Visi yaitu menjadi peternakan bebek yang dapat bertumbuh dan berkembang secara signifikan, juga mampu menjadi peternakan bebek nomor satu di kabupaten subang. Untuk mencapai visi tersebut peternakan Sanjaya Hibrida membuat misi dengan menciptakan atmosfer kekeluargaan dan peningkatan motivasi belajar untuk lebih profesional, menghasilkan kualitas bebek yang baik, meningkatkan minat beli bebek di kabupaten Subang, melakukan efisiensi biaya dan meningkatkan profitabilitas. Misi ini menjadi langkah untuk merancang strategi bisnis peternakan Sanjaya Hibrida kedepannya.

Strategi dibentuk berdasarkan ilmu manajemen yaitu:

#### **1. Sumber Daya Manusia**

Strategi yang dibuat yaitu menciptakan atmosfer kekeluargaan dan peningkatan motivasi belajar untuk lebih profesional pada karyawan dan organisasi.

Tujuan strategi tersebut yaitu:

- 1) Menciptakan perilaku karyawan yang baik dengan bentuk kegiatan seperti, menerapkan *system reward* dan *punishment* yang adil dan transparan, melakukan rapat evaluasi kedisiplinan kerja karyawan. Target yang diharapkan peningkatan sikap kedisiplinan karyawan.
- 2) Iklim kerja yang kekeluargaan, Bentuk kegiatan seperti mengadakan permainan kolaboratif/acara sosial, melaksanakan sesi brainstorming

(diskusi terbuka mengenai ide, masalah, solusi). Target yang diharapkan terciptanya budaya kerja yang positif.

- 3) Menciptakan Motivasi internal dengan bentuk kegiatan seperti membuat agenda target pekerjaan, yang mencapai/melebihi target mendapatkan bonus. Target yang diharapkan peningkatan kinerja karyawan.
- 4) Pengembangan dengan bentuk kegiatan yaitu mengadakan pelatihan khusus untuk karyawan peternak bebek. Target yang diharapkan peningkatan produktifitas karyawan.

#### **2. Produksi dan Operasional Pelayanan**

Strategi yang dibuat yaitu melakukan pengembangan system pemeliharaan yang efektif dan efisien untuk pertumbuhan anakan bebek sehingga menghasilkan kualitas bebek yang baik.

Tujuan strategi tersebut yaitu:

- 1) Pengembangan yang efisien dengan bentuk kegiatan mencari bahan baku, menggunakan teknologi dalam manajemen peternakan seperti IoT (Internet of Things) atau aplikasi khusus untuk mempermudah pemantauan. Target yang diharapkan menghasilkan efisiensi berupa 5-10%.
- 2) Pemeliharaan yang efisien dengan bentuk kegiatan yaitu melakukan vaksinasi sebanyak 2 kali, vaksinasi pertama pada usia 32-34 minggu (setelah puncak produksi), Vaksinasi kedua dilakukan pada usia 47-49 minggu setelah vaksinasi pertama. Target yang diharapkan tidak ada bebek yang mati/sakit/ cacat.

#### **3. Marketing**

Strategi yang dibuat yaitu meningkatkan minat beli bebek di kabupaten Subang.

Tujuan strategi tersebut yaitu:

- 1) Digital marketing dengan bentuk kegiatan seperti membuat akun bisnis di media sosial seperti facebook dll, aktif di social media dengan membagikan konten berkaitan dengan ternak bebek. Target yang diharapkan

meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran

- 2) Pemasaran langsung dengan bentuk kegiatan seperti menawarkan kerjasama dengan restoran/rumah makan untuk menyediakan produk bebek langsung dari peternakan. Target
- 4) diharapkan usaha bebek Sanjaya dapat menciptakan konsumen yang loyal.

#### **4. Keuangan**

Strategi yang dibuat yaitu melakukan efisiensi biaya, meningkatkan profitabilitas, dan dapat menyiapkan dana untuk menunjang aktivitas usaha peternakan bebek.

Tujuan strategi tersebut yaitu:

- 1) Efisiensi biaya produksi dengan bentuk kegiatan yaitu memantau dengan cermat persediaan pakan, obat-obatan ataupun perlengkapan peternakan lainnya untuk menghindari pemborosan dan kelebihan stok yang tidak perlu

#### **Rancangan Implementasi Bisnis**

Setelah program kerja peternakan telah disusun dan ditetapkan, langkah berikutnya adalah menyusun anggaran untuk menjalankan program-program tersebut. Penyusunan anggaran yang matang penting dilakukan agar operasional peternakan dapat berjalan efektif dan efisien. Program utama dari peternakan Sanjaya hibrida berfokus pada Sumber Daya Manusia, Produksi dan Operasional Pelayanan, Marketing dan keuangan. Seluruh program yang dianggarkan sebesar 28.200.000.

yang diharapkan dapat memperluas pasar, menciptakan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan

- 3) Loyalitas pelanggan dengan bentuk kegiatan melakukan survey dari hasil datangnya pelanggan. Target yang

- 2) Kinerja keuangan yang bisa menunjukkan pertumbuhan usaha peternakan bebek, kemampuan perusahaan memenuhi kewajibannya, dengan bentuk kegiatan yaitu pengalokasian laba bersih untuk investasi Asset tanggibel dan intangible. Target yang diharapkan pertumbuhan kinerja keuangan meningkat 20% setiap tahunnya dan peningkatan nilai Asset Tangible dan intangible

Peternakan Sanjaya Hibrida ini lebih menekankan pada program SDM dan produksi operasional, ketika SDM yang dimiliki memiliki kinerja dan pengetahuan yang baik ini dapat mampu meningkatkan produktifitas karyawan. Dengan adanya program yang telah dirancang diharapkan dapat mampu terlaksana dengan baik dan dapat meningkatkan pertumbuhan penjualan bisnis peternakan bebek pedaging Sanjaya Hibrida.

**Tabel 4.1**  
**Perancangan Anggaran Program 2025-2026 Peternakan Bebek Pedaging Sanjaya Hibrida**

Program		Bentuk Kegiatan	KETERCAPAIAN TAHUN 2025-2026 Peternakan Bebek Pedaging Sanjaya Hibrida			
			Target yang Diharapkan	Penanggungjawab Program	Alokasi Waktu	Anggaran
SDM	Membentuk tata tertib kerja yang jelas dan tegas	Menerapkan system reward dan punishment yang adil dan transparan	Peningkatan sikap kedisiplinan karyawan	Owner	1 minggu	Rp. 500.000
	Kegiatan pembinaan pentingnya keterbukaan dan kejujuran	Melakukan rapat evaluasi kedisiplinan kerja karyawan				
	Mengadakan kegiatan-kegiatan yang dirancang khusus untuk memperkuat hubungan antar kerja	Mengadakan permainan kolaboratif/acara sosial Sesi brainstorming (diskusi terbuka mengenai ide, masalah, solusi)	Terciptanya budaya kerja yang positif	Owner	1 bulan	Rp. 500.000
	Memberikan penghargaan/tunjangan/bonus kepada karyawan yang memiliki kinerja baik	Membuat agenda target pekerjaan, yang mencapai/melebihi target mendapatkan bonus	Peningkatan kinerja karyawan	Owner	1 bulan	Rp. 1.000.000
	Peningkatan skill dan pengetahuan terkait peternakan bebek	Mengadakan Pelatihan khusus untuk peternak bebek	Peningkatan produktifitas karyawan	Owner	2 bulan	Rp. 3.000.000
<b>Anggaran SDM</b>						<b>Rp. 5.000.000</b>

**Mutqi Sopiawadi, Kuncorosidi**

*Desain Formulasi dan Implementasi Strategi Bisnis Pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kec. Cipeundeuy, Kabupaten Subang*

<b>Produksi dan Operasioal Pelayanan</b>	Merencanakan stok produksi bahan baku yang lebih murah Menggunakan teknologi tersebut	Mencari bahan baku Menggunakan teknologi dalam manajemen peternakan seperti IoT (Internet of Things) /aplikasi khusus untuk mempermudah pemantauan.	Menghasilkan efisiensi berapa %	Owner	1 tahun	Rp. 5.000.000
	Melakukan vaksinasi	Melakukan vaksinasi sebanyak 2 kali, vaksinasi pertama pada usia 32-34 minngu (setelah puncak produksi) Vaksinasi kedua dilakukan pada usia 47-49 minggu setelah vaksinasi pertama	Tidak ada bebek yang mati/sakit/cacat	Owner/ karyawan	1 tahun	Rp. 12.000.000
<b>Anggaran Produksi dan Operasional Pelayanan</b>						<b>Rp. 17.000.000</b>
<b>Pemasaran</b>	Peningkatan presepsi positif di mata konsumen	Membuat akun bisnis di media sosial seperti facebook, dll Aktif di social media dengan membagikan konten berkaitan dengan ternak bebek	Meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran	Owner	1 tahun	Rp. 2.400.000
	Kemitraan dengan restoran/ rumah makan	Menawarkan kerjasama dengan restoran/rumah makan untuk menyediakan produk bebek langsung dari peternakan	Dapat memperluas pasar Menciptakan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan	Owner	1 minggu	Rp. 300.000
	Meningkatkan kualitas produk bebek	Melakukan survey dari hasil datangnya pelanggan	Usaha bebek Sanjaya dapat menciptakan konsumen yang loyal			

**Mutqi Sopiawadi, Kuncorosidi**

*Desain Formulasi dan Implementasi Strategi Bisnis Pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kec. Cipeundeuy, Kabupaten Subang*

Anggaran Pemasaran						Rp. 2.700.000
Keuangan	Mengatur persediaan yang efisien	Memantau dengan cermat persediaan pakan, obat-obatan ataupun perlengkapan peternakan lainnya untuk menghindari pemborosan dan kelebihan stok yang tidak perlu	Menyeimbangkan pengeluaran dan pemasukan	Owner	1 bulan	Rp. 500.000
	Meningkatkan struktur asset Laba ditahan untuk investasi jangka panjang	Pengalokasian laba bersih untuk investasi Asset tanggibel dan intangible	Pertumbuhan kinerja keuangan meningkat 20% setiap tahunnya.	Owner	1 tahun	Rp. 3.000.000
	Pengurangan biaya untuk fixed cost tahunan		Dan peningkatan nilai Asset Tangible dan intangible			
Anggaran Keuangan						Rp. 3.500.000
Total						Rp. 28.200.000

**SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Peternakan Bebek Pedaging Sanjaya Hibrida Cipeundeuy Kabupaten Subang, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis SWOT yang dilakukan pada Peternakan Bebek Pedaging Sanjaya Hibrida, diketahui dari lingkungan eksternal-nya bahwa peternakan Sanjaya Hibrida ini memiliki peluang yang baik untuk pengembangan bisnis. Dari segi internal, peternakan Sanjaya Hibrida ini memiliki lebih banyak kekuatan daripada kelemahan.
2. Dari hasil analisis Matriks SWOT, terbentuklah Visi, Misi, dan Strategi Peternakan Bebek Pedaging Sanjaya Hibrida. Visi dari peternakan Sanjaya Hibrida ini yaitu menjadi peternakan bebek yang dapat bertumbuh dan berkembang secara signifikan, juga

mampu menjadi peternakan bebek nomor satu di kabupaten Subang. Misi: menciptakan atmosfer kekeluargaan dan peningkatan motivasi belajar untuk lebih profesional pada karyawan dan organisasi, melakukan pengembangan system pemeliharaan dan perawatan yang efektif dan efisien untuk pertumbuhan anakan bebek sehingga menghasilkan kualitas bebek yang baik, meningkatkan minat beli bebek di kabupaten Subang, melakukan efisiensi biaya dan meningkatkan profitabilitas untuk menunjang aktivitas usaha peternakan bebek.

3. Dari hasil analisis rancangan implementasi, peternakan Sanjaya Hibrida dalam membuat program mengacu kepada strategi stabilitas, stabilitas kualitas SDM, stabilitas nilai pada Aset, stabilitas penjualan. program Sanjaya Hibrida menekankan pada program untuk Sumber daya Manusia dan Produksi operasional pelayanan, Seluruh program tersebut

## **Mutqi Sopiawadi, Kuncorosidi**

*Desain Formulasi dan Implementasi Strategi Bisnis Pada Usaha Peternakan Bebek Pedaging "Sanjaya Hibrida" Kec. Cipeundeuy, Kabupaten Subang*

---

persentase anggaran Sanjaya Hibrida untuk satu tahun adalah Rp28.200.000, lebih besar untuk peningkatan kualitas SDM dan yang kedua untuk program Produksi operasional pelayanan, sisanya untuk program marketing dan untuk persentase manajemen keuangan

Cooperative. ... , *Accounting, and Management Journal*), 04, 39–50.  
<http://ojs.stiesa.ac.id/index.php/tsarwatica/article/view/1026%0Ahttps://ojs.stiesa.ac.id/index.php/tsarwatica/article/download/1026/365>

Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **Buku dan jurnal**

- Amir, taufik. (2012). *Manajemen stratejik konsep dan aplikasi*. Rajawali Pers.
- Fred R, D. (2009). *Manajemen Strategis Konsep* (Buku 1). Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Fred R David. (2014). *Analisis SWOT* (Cetakan ke). Jakarta : Gramedia Pustaka.
- Hunger, J. D. & T. L. W. (2003). *Manajemen Strategi edisi II*. Yogyakarta.
- Muhamad, N. (2023). Jawa Barat Merajai Perusahaan Ternak Unggas di Indonesia 2022. In *Databoks*.
- Ridwan, M. F. & R., & Armando, R. (2022). *TEROPONG PROSPEK BETERNAK BEBEK HIBRIDA PEDAGING*. Infovet Majalah Peternakan Dan Kesehatan Hewan. <https://www.majalahinfovet.com/2022/11/teropong-prospek-beternak-bebek-hibrida.html>
- Santika, E. F. (2023). *Jawa Barat Merajai Perusahaan Ternak Unggas di Indonesia 2022*. Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/08/16/jawa-barat-merajai-perusahaan-ternak-unggas-di-indonesia-2022>
- Seto, R. (2022). TEROPONG PROSPEK BETERNAK BEBEK HIBRIDA PEDAGING. In *Infovet (Majalah Peternakan dan Kesehatan Hewan)*.
- Sopiawadi, M., & Lugiani, T. (2023). *Strategy Formulation Design in Mualat Nahdlatul Ulama Sharia*