

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Laporan Kegiatan 1 (Eko Noprianto)

Pembuatan *website* desa dilakukan secara bertahap, berikut adalah penjelasann mengenai tahap-tahap pelaksanaannya :

3.1.1. Tahap Pengumpulan Informasi Dan Kebutuhan (Analisis Kebutuhan)

Tahap ini merupakan tahap awal untuk dapat merancang *website* dengan muatan-muatan yang sesuai. Dalam pengumpulan informasi dan kebutuhan, dilakukan dengan metode wawancara, observasi dan pengumpulan dokumen.

Hasil dari wawancara, observasi dan pengumpulan dokumen tersebut dapat digunakan sebagai acuan dalam menentukan muatan yang akan dimuat pada *website* desa.

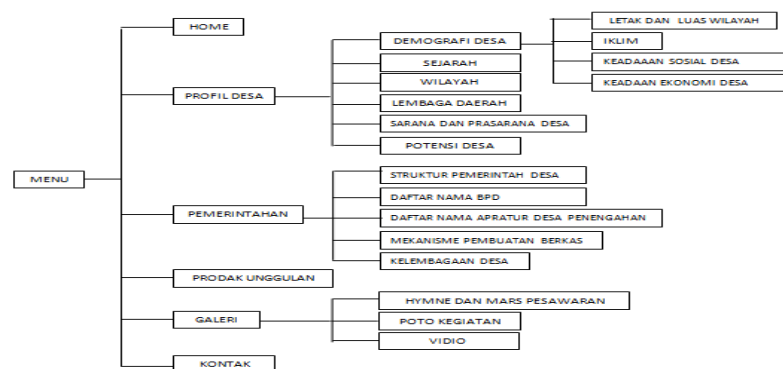
Pada *website* desa, halaman yang akan dihadirkan adalah *Home*, Profil Desa, Pemerintahan, Prodak Unggulan, Galeri, Kontak, Dan Berita. Pada halaman Profil dicantumkan beberapa fitur seperti Visi & Misi, Sejarah desa, Demografi Desa, Wilayah, Lambang Daerah, Sarana dan Prasarana Desa, Lambang Daerah

dan Potensi Desa. Pada halaman Pemerintahan terdapat fitur Stuktur Pemerintah Desa, Nama BPD, Daftar Nama Apratur Desa, Mekanisme Pembuatan Dokumen, dan Kelembagaan Desa. Pada halaman Prodak Unggulan Terdapat Prodak-prodak Desa yang di muat. Pada halaman Galeri terdapat fitur Hymne dan Mars Pesawaran, Poto dan Vidio Kegiatan. Sedangkan pada halaman Kontak terdapat Informasi tentang kontak layanan Desa.

3.1.2 Tahap Desain Tampilan Awal

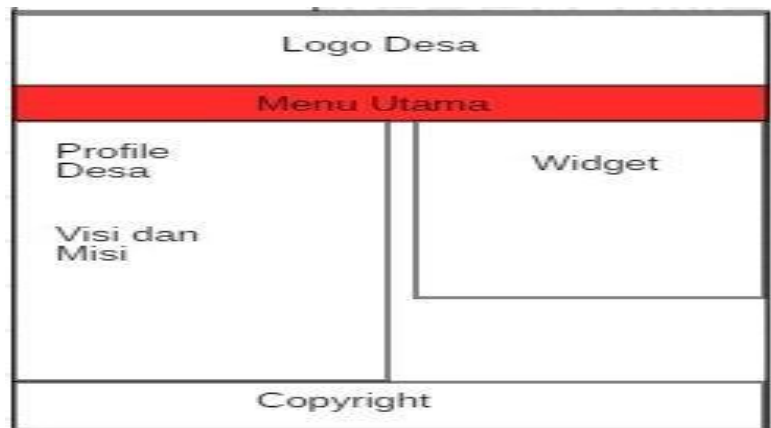
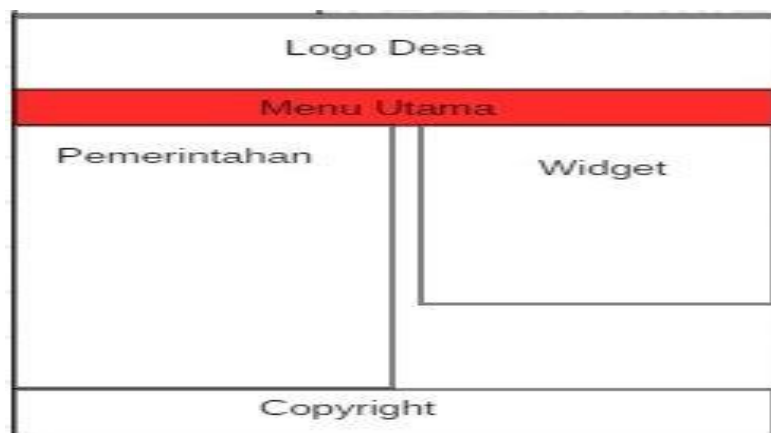
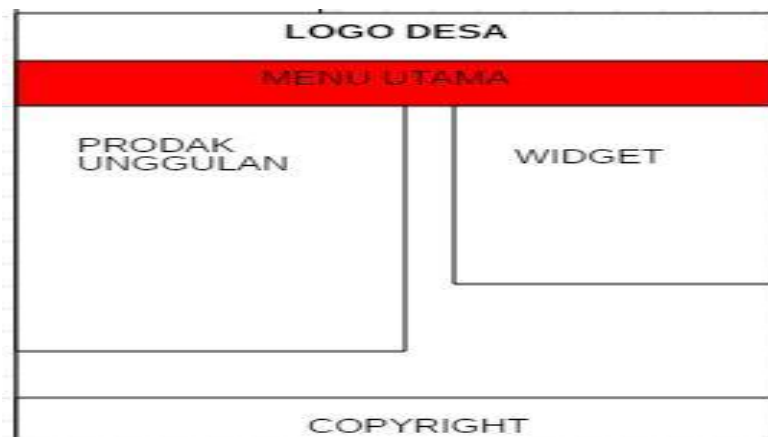
Pada tahap ini dibuat sebuah *sitemap* sebagai acuan navigasi *website* dan rancangan halaman pada *website* itu sendiri.

Gambar 1. Sitemapwebsite Desa Penengahan

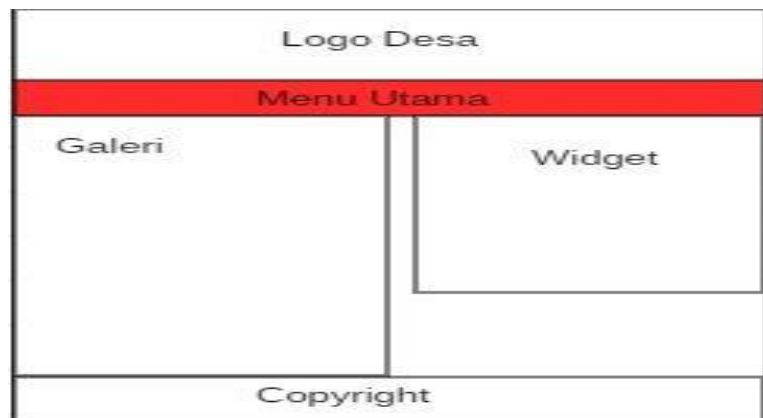


Gambar 2. Rancangan Halaman Home

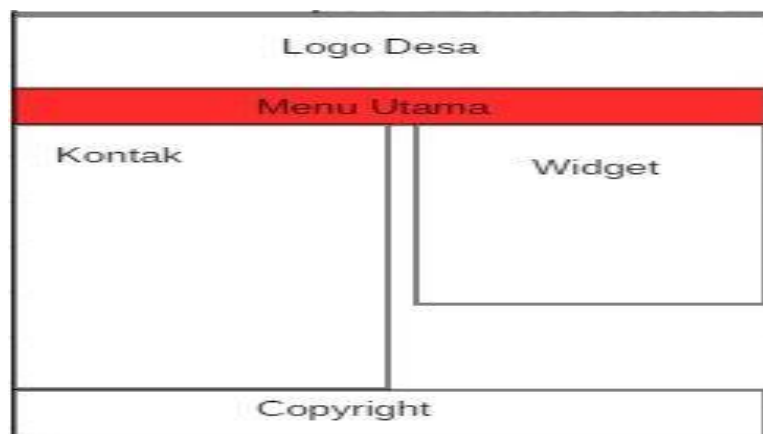


Gambar 3. Rancangan Halaman Profil**Gambar 4. Rancangan Halaman Pemerintahan****Gambar 5. Rancangan Halaman Produk Unggulan**

Gambar 6. Rancangan Halaman Galeri



Gambar 7. Rancangan Halaman Kontak



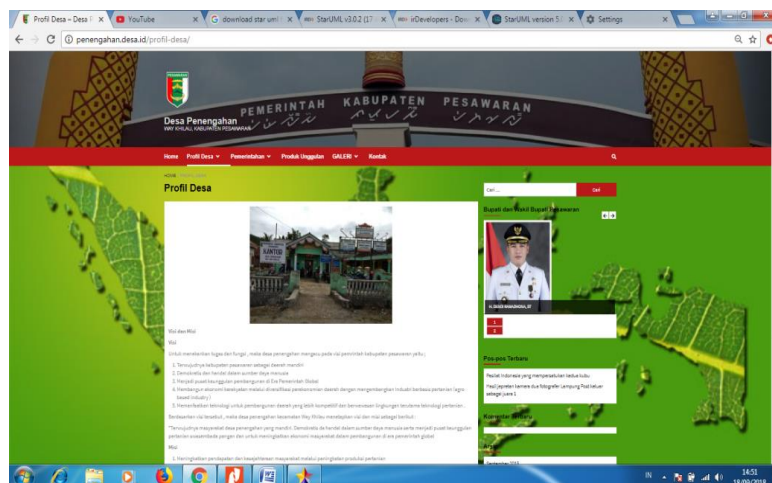
3.1.3 Tahap Tampilan Akhir

Untuk tampilan akhir (desain) untuk *website* Desa Panengahan dapat dilihat seperti dibawah ini.

Gambar 8. Tampilan Akhir halaman Home

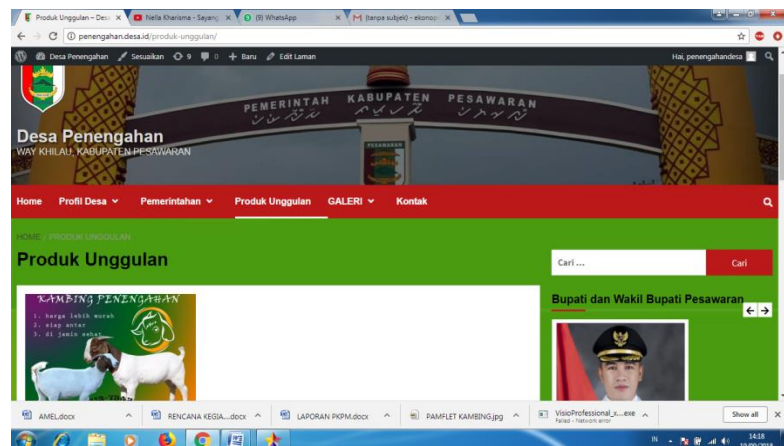
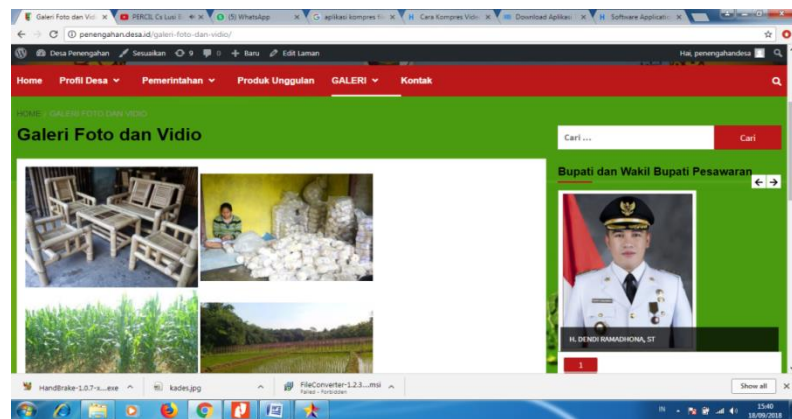


Gambar 9. Tampilan Akhir Halaman Profil

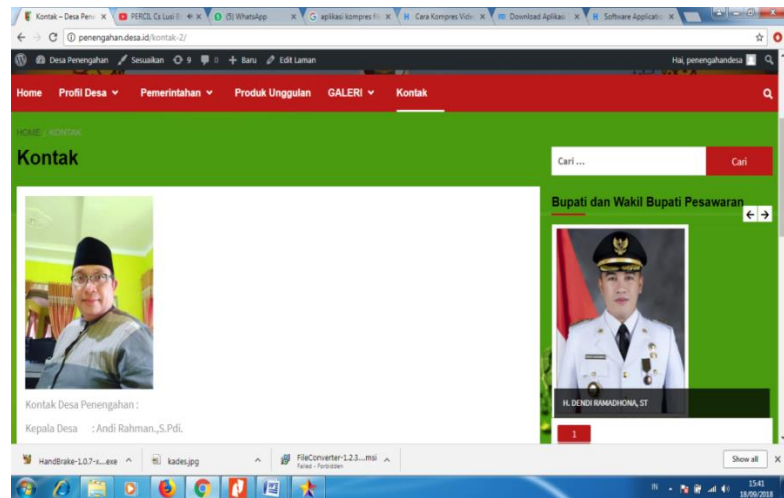


Gambar 10. Tampilan akhir Halaman Pemerintahan



Gambar 11. Tampilan akhir Halaman Galeri**Gambar 12. Tampilan akhir Halaman Galeri**

Gambar 13. Tampilan akhir Halaman Kontak



3.1.4 Pelatihan *Website* Desa Penengahan

Pelatihan kepada perangkat desa untuk dapat mengoperasikan *website* desa dilakukan setiap malam dari tanggal 20 Agustus 2018. Pelatihan ini bertujuan untuk memperkenalkan perangkat desa pada *website* yang telah dibuat dan cara mengoperasikan *website* tersebut. Kegiatan pelatihan ini juga melibatkan masyarakat desa untuk mengenal dan menggali informasi pada *website* Desa Penengahan.

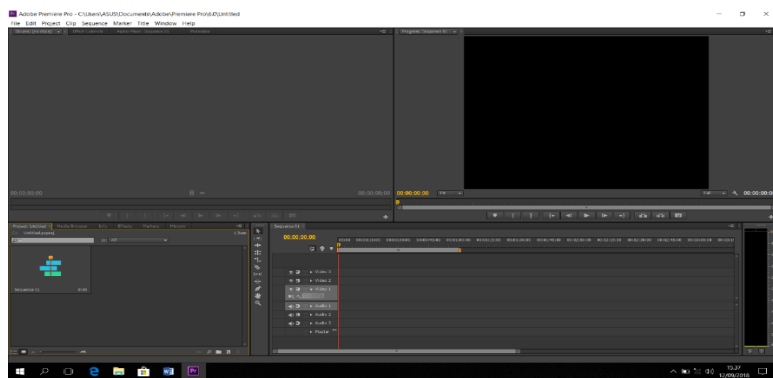
3.2 Laporan Kegiatan 2 (GalihPrayogo)

Pembuatan video menggunakan adobe premiere. Beberapa langkah yang perlu di lakukan untuk mengedit video adalah mengumpulkan bahan video yang akan di edit.

3.2.1 Buka program editor video Adobe Premiere

Kemudian pilih di menu File > New Project

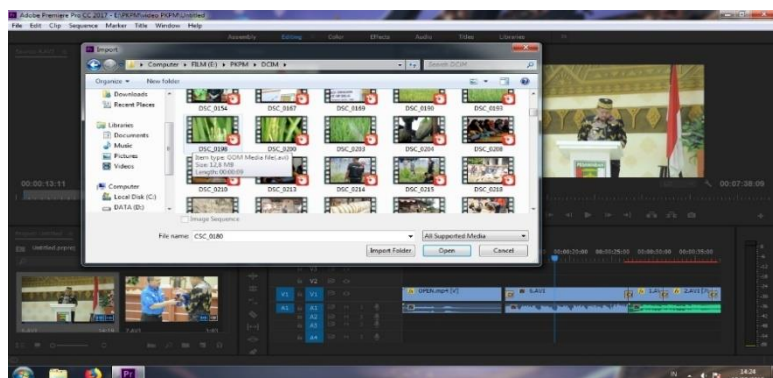
Gambar 14. Aplikasi Adobe Premiere



3.2.2 Setelah itu masukkan foto atau video yang akan di edit,

Dengan cara file > import

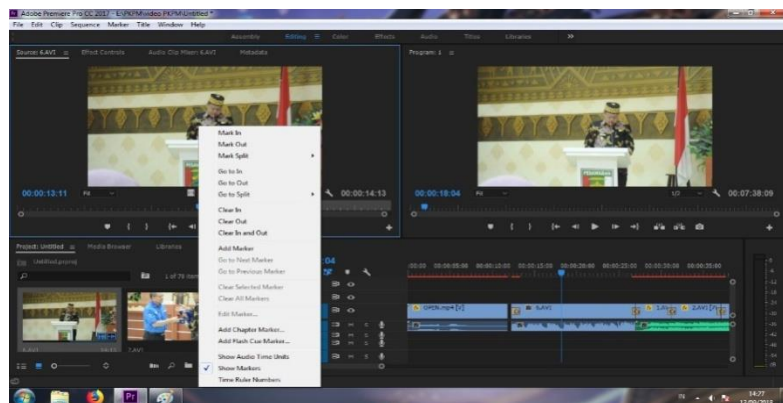
Gambar 15. Memilih file yang mau di edit



3.2.3 Pilih salah satu file yang sudah ada di dalam komputer,

maka akan tampil seperti berikut, untuk memotong file video dapat menggunakan fasilitas yang ada di adobe premiere. Klik kanan pada kolom source, Mark in di gunakan untuk menandai awal dari video sedangkan mark out di gunakan untuk batas akhir dari video.

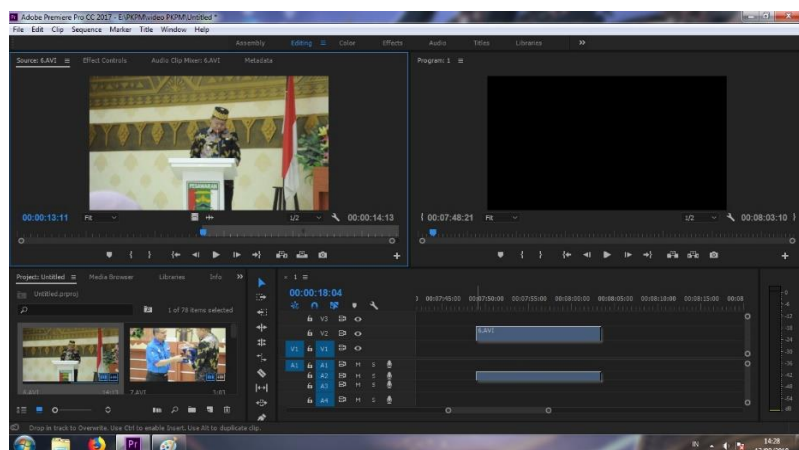
Gambar 16. Mengedit file yang sudah di pilih



3.2.4 Setelah pemotongan video di rasa cukup,

maka yang perlu kita lakukan adalah dengan memindahkan file yang telah di potong kepojok kanan bawah.

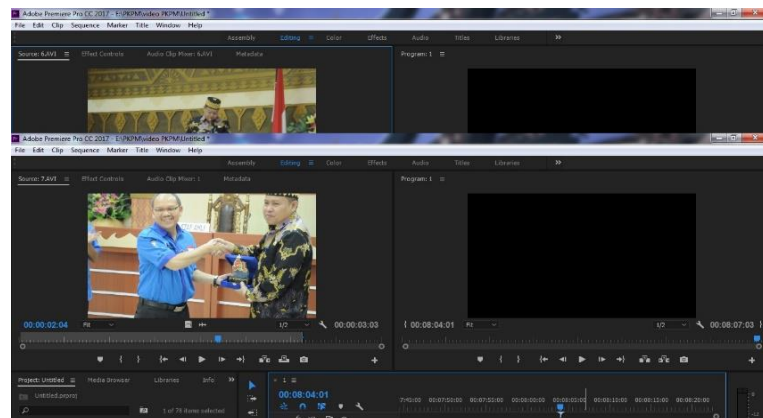
Gambar 17. Mengedit file yang sudah di pilih ke tahap selanjutnya



3.2.5 Lakukan hal yang sama dengan video yang kedua,

Kemudian seret video kepojok kanan bawah, sambungkan video satu persatu.

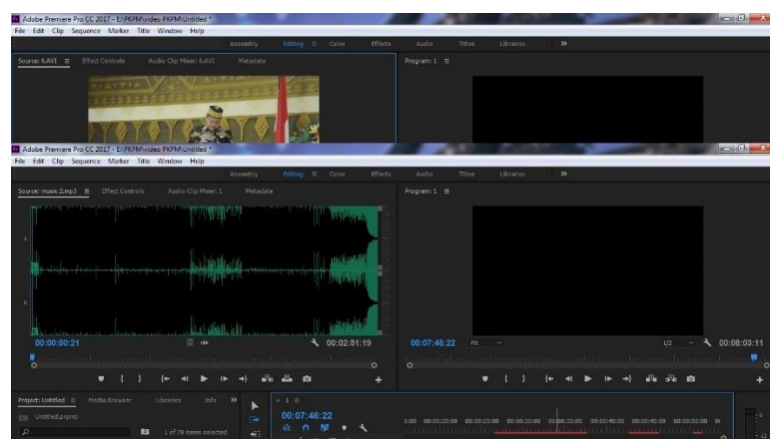
Gambar 18. Mengedit file yang sudah di pilih



3.2.6 Agar lebih menarik,

video tersebut dapat di tambah dengan musik yang dapat membawa penonton lebih menghayati isi dalam video.

Gambar 19. Menambahkan Audio ke dalam Vidio



3.2.7 Setelah semua selesai lakukan rendering

Untuk menyatukan file video dengan musik, caranya yaitu file > export kemudian pilih setingan yang kita ingin kan, dan export

Gambar 20. Tahap menggabungkan file



3.3 Laporan Kegiatan 3 (Dianti Widya Astuti)

Sosialisasi GIS (Gerai Investasi Syariah) Tentang Waspada Investasi Bodong.

3.3.1. Proses Pelaksanaan Sosialisasi Wapada Investasi Bodong

Sosialisasi kami lakukan kepada pengurus BUMDes peternakan kambing desa Penegahan sekitar 10-12 Orang. Sosialisasi dilakukan dalam satu hari dengan durasi sosialisasi sekitar 2 jam. Dan Alhamdulillah mendapatkan respon yang positif dari pengurus BUMDes Peternakan kambing desa Penengahan.

3.3.2. Penyampaian materi Waspada Investasi Bodong

Materi yang saya ambil adalah Waspada investasi bodong. Dengan uraian materi sebagai berikut:

Investasi merupakan pengeluaran pada saat sekarang untuk membeli aktiva real (tanah, rumah, mobil, dan lain-lain) atau juga aktiva keuangan mempunyai tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih besar lagi dimasa yang mendatang, selanjutnya dikatakan juga investasi ialah aktivitas yang berkaitan dengan usaha penarikan sumber-sumber (dana) yang digunakan untuk mengadakan barang modal pada saat sekarang, dan dengan barang modal tersebut akan dihasilkan aliran produk baru di masa yang akan datang. (Haming dan Basalamah).

Selain Investasi yang legal ada juga investasi yang illegal atau investasi bodong yang memiliki pengertian yaitu suatu bentuk investasi dimana investor menipkan sejumlah uangnya untuk dikelola dan diolah oleh suatu perusahaan investasi namun sebenarnya perusahaan investasi tersebut tidak mengelola uang tersebut. Investasi bodong bisa tumbuh subur karena banyak orang tergiur cerita teman atau saudara yang mendapatkan hasil investasi yang luar biasa besar. Investasi bodong biasanya menjadikan masyarakat desa sebagai sasaran karena biasanya masyarakat desa cenderung menyimpan uang dirumah, mudah tergiur dengan hasil yang cepat dan banyak, belum mengetahui konsep luas tentang investasi. Dan seringkali modus yang ditawarkan oleh perusahaan investasi bodong adalah menjanjikan manfaat investasi (keuntungan) besar/ tidak wajar, ditawarkan secara online, tidak jelas domisili usaha, menggunakan *public figure*/ pejabat/ tokoh agama, menjanjikan bonus barang mewah, memberi kesan seolah olah bebas risiko.

Sosialisasi ini bertujuan Agar mereka tidak mudah tergiur oleh investasi yang bersifat illegal. Dan mampu menyalurkan uang mereka ke hal yang lebih bermanfaat. Seperti pembelian hewan ternak (sapi, kambing, dan lain-lain) untuk pengembangan BUMDes perternakan kambing desa Penengahan dan pembelian sawah karena mayoritas pekerjaan masyarakat di desa penengahan adalah bertani.

3.4 Laporan Kegiatan 4 (Puspita Septaningrum W.U)

Sosialisasi BUMDes dan Pengenalan pentingnya laporan keuangan BUMDes di desa Penengahan

3.4.1 Pelaksanaan sosialisasi dan pengenalan pentingnya laporan keuangan

pelaksanaan yang saya adakan di rumah salah satu kades yg ada di wilayah Kejadian yang dimana tempat tersebut dijadikan Ternak kambing yang dijadikan BUMDes di pekon penengahan, BUMDes yang ada di pekon penengahan ini baru saja berlangsung kurang lebih selama 2 bulan dan belum adanya transaksi yang menyangkut mengenai penjualan , serta belum terbentuknya laporan keuangan karena sebagian besar pengurus BUMDes di pekon ini belum banyak mengerti tentang pentingnya laporan keuangan dan cara menyusun laporan yang baik dan benar . Sebagian besar masyarakat banyak yang belum tau mengapa perlu adanya BUMDes dan untuk apa sebenarnya BUMDes di buat .

Pada materi pertama yang saya sampaikan mengenai Pengertian dan pengenalan BUMDes , apakah yang dimaksudkan dengan BUMDes dan mengapa perlu adanya BUMDes. BUMDes adalah , badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki pekon melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan pekon yang di pisahkan guna pengelolaan asset , jasa pelayanan , dan usaha lainnya untuk kesejahteraan masyarakatnya .

Di sini juga saya menjelaskan jenis-jenis usaha apa saja yang dapat di terapkan dalam BUMDes

1. **Bisnis Sosial/ Serving,**
2. Keuangan / Banking
3. Keuangan/Banking
4. Lembaga Perantara
5. Perdagangan
6. Usaha bersama

3.4.2 Materi kedua yang saya sampaikan mengenai Pentingnya dalam laporan keuangan

karena BUMDes di desa penengahan ini baru saja berlangsung selama kurang lebih 2 bulan , jadi sebagian besar pengurus BUMDes masih banyak yang belum mengerti tentang pencatatan laporan keuangan . Pada sesi ini saya menjelaskan Kenapa laporan keuangan BUMDes menjadi begitu penting. Pengertian laporan keuangan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia adalah struktur yang menyajikan posisi keuangan dan kinerja keuangan dalam sebuah entitas. Tujuan umum dari laporan keuangan ini untuk kepentingan umum adalah penyajian informasi mengenai posisi keuangan (financial position), kinerja keuangan (financial performance), dan arus kas (cash flow) dari entitas yang sangat berguna untuk membuat keputusan ekonomis bagi ara penggunanya (IAI, 2012:5)

Untuk bahan menyusun persediaan. Dari laporan ini akan diketahui seberapa banyak persediaan , sehingga bisa merespon pasar dengan baik. Soalnya, seringkali terjadi yang merasa omsetnya naik menjadi lupa mengenai persediaan . Akibatnya, stok tidak memenuhi kebutuhan pasar. Dapat mengakibatkan kekecewaan pada konsumen dan berpengaruh buruk kemudian pada omset karena konsumen bakal memilih produk lain untuk mendapatkan produk yang mereka inginkan.

3.4.3 Disini saya akan membuat perhitungan HPP dari BUMDes Kambing yang ada di desa penengahan.

Harga Pokok Penjualan merupakan harga perolehan dari barang yang dijual oleh perusahaan (Mulyadi, 2055) . Harga Pokok penjualan adalah biaya yang muncul dari barang yang di produksi dan dijual dalam kegiatan bisnis . Harga pokok penjualan pada umumnya ada pada perusahaan dagang adalah memperjual belikan barang dagang .

Tabel 1. Perhitungan biaya bahan baku pembuatan kandang kambing

Bahan Baku	Quantity	Price	Total
Kayu	200 batang	Rp 22.000	Rp 4.400.000
Paku	4 Kg	Rp 5000	Rp 20.000
Asbes	30 buah	Rp 40.000	Rp 1.200.000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU			Rp 5.620.000

Tabel 2. Biaya Overhead Pabrik

Bahan Baku	Quantity	Price	Total
Biaya Tenaga Kerja tak langsung	3 Karyawan	Rp 60.000	Rp 1.800.000
Brosur	50 lembar	Rp 1000	Rp 50.000
Vaksin	1botol	Rp 230.000	Rp 230.000
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU			Rp 2.080.000

Tabel 3. Biaya Operasional

Biaya Opeerasional	Quantity	Price	Total
Biaya Kendaraan	1 Unit Truk	Rp 800.000	Rp 800.000
Biaya Bahan Bakar	50 liter	Rp 8.500	Rp 425.000

a. Harga Pokok Produksi

Setiap penjualan 1 kambing akan menghasilkan Rp
 $5.620.000 = \text{Rp } 562.000$

b. Laba (40% dari harga pokok produksi)

$562.000 \times 40\% = 224.800$

c. Harga pokok penjualan :

Di desa penengahan Rp. $562.000 + \text{Rp. } 224.800 =$

$\text{Rp.}786.800$

3.5. Laporan Kegiatan 5 (Zannuba Amalia Aufa)

Pemanfaatan Sumber Daya Manusia dengan cara melakukan sosialisasi dengan masyarakat Kec.Way Khilau, Desa Penengahan.

3.5.1. Pelaksanaan Sosialisasi

Tahap awal saya mengumpulkan pengelola Bumdes sebanyak 10 orang Di desa penengahan ini mengangkat BUMDes dengan metode Usaha bersama yaitu penggemukan yang di urus oleh beberapa orang yang hasil penjualannya akan dibagi beberapa persen untuk si pengurus kambing .

3.5.2. Penyampaian Materi tentang Pemanfaatan Sumber Daya Manusia

3.5.2.1 Memotivasi

Menurut Martoyo (2000) motivasi pada dasarnya adalah proses untuk mencoba mempengaruhi seseorang agar melakukan yang kita inginkan . Dengan kata lain adalah dorongan dari luar terhadap seseorang agar mau melaksanakan sesuatu dengan dorongan disini dimaksud desakan yang alami untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan hidup , dengan kecenderungan untuk mempertahankan hidup . Kunci yang terpenting untuk itu tak lain adalah pengertian yang mendalam tentang manusia

3.5.2.2 Memantau Kinerja

Memantau (monitoring) adalah proses mengamati kinerja yang sedang bekerja baik dilihat dari kinerja proses maupun kinerja hasilnya. Tujuan utamanya adalah mencegah terjadinya penyimpangan pekerjaan yakni antara fakta dan standar penjualan. Dengan demikian secara dini perusahaan bisa mengambil tindakan terbaik untuk mengatasi penyimpangan kerja yang lebih luas. Untuk itu maka dalam pemantauan perlu dilihat dari segi-segi apa yang dipantau, bentuk pemantauan, kapan dilakukannya, dan hubungannya dengan evaluasi kinerja penjualan.

Pemantauan terhadap kinerja yang sedang bekerja dapat dilihat dari beberapa segi. Yang pertama adalah proses pekerjaannya apakah sesuai dengan prosedur operasi standar atau tidak. Kalau ada penyimpangan apa penyebabnya, kapan itu terjadi, dan apa yang sudah ditangani. Hal kedua adalah mengamati apakah semua pekerja di unit itu bekerja. Kalau ada yang tidak perlu diketahui siapa saja dan mengapa tidak bekerja. Tentunya juga tingkat kedisiplinan dan komitmen karyawan. Yang ketiga adalah apakah selama bekerja terjadi konflik ataupun tidak. Bentuk pemantauan dapat berupa pengamatan langsung, mempelajari laporan harian, dan kombinasi keduanya. Bisa tertulis dan tidak tertulis. Pengamatan langsung sangat bermanfaat karena ketika itu pula dapat dilakukan pengendalian agar tak terjadi penyimpangan yang semakin melebar.

Pemantauan terhadap kinerja yang sedang bekerja dapat dilakukan secara terencana atau regular dan tidak regular. Secara terencana artinya pemantauan dilakukan berdasarkan pertimbangan apa yang ingin dituju dan apa manfaatnya, apa saja yang dipantau, metode dan tekniknya, siapa saja yang memantau dan yang dipantau, dan pelaporannya. Pemantauan yang dilakukan secara terencana dan regular dapat dilakukan setiap hari atau mingguan. Hal ini sangat bergantung pada proses pekerjaan. Kalau ada permintaan konsumen dan pelanggan agar hasilnya bisa cepat dipenuhi maka pemantauan dilakukan secara intensif. Kalau perlu dilakukan satu hingga dua jam sekali. Kalau proses pekerjaan yang sifatnya rutin bisa dilakukan satu-dua hari sekali. Apalagi kalau para karyawannya relatif sudah berpengalaman dan sangat trampil kerja. Sementara itu pemantauan tidak regular dilakukan secara mendadak misalnya kalau ditemukan adanya masalah yang dihadapi di unit kerja tertentu.

3.5.2.3 Menyalurkan Potensi Desa

BUMDes memiliki peran yang cukup besar untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi desa, bila dikelola secara baik, karena bisa berperan dari hulu hingga hilir. Peran dari hulu misalnya, BUMDes bisa berperan untuk membantu menyalurkan berbagai subsidi pemerintah, mulai dari subsidi pupuk, benih dan lainnya. Sedangkan di sektor hilir, BUMDes bisa jadi pengumpul hasil produksi yang dihasilkan oleh masyarakat desa. Bahkan, BUMDes juga bisa bermitra dengan perbankan untuk menyalurkan

kredit usaha rakyat (KUR) yang kini dikelola oleh perbankan pemerintah dan sebagian perbankan swasta. BUMDes, juga bisa berperan sebagai pengelola keuangan inklusif seperti usaha simpan pinjam yang bila dikelola dengan baik, bisa meningkatkan pendapatan yang cukup baik, BUMDes bisa menjadi sarana pembayaran air, listrik dan gas.

Dari banyaknya manfaat yang di terima dari pendirian BUMDes maka Desa akan mandiri baik dibidang ekonomi maupun pelayanan publik. Maka diharapkan untuk seluruh masyarakat desa-desa di Indonesia segera membentuk BUMDes dan ikut berpartisipasi dalam meningkatkan perekonomian desa.

3.5.3. Penyampaian Materi Kedua tentang Pemanfaatan Sumber Daya Alam Untuk Dijadikan Pupuk

Karena di desa penengahan sebagian besar wilayahnya digunakan sebagai lahan pertanian dan masyarakatnya kebanyakan petani maka saya juga menyampaikan beberapa potensi lokal yang dapat dilakukan oleh masyarakatnya guna menambah pemasukan kas pada BUMDEs yaitu dengan pembuatan pupuk kompos dengan memanfaatkan bahan-bahan yang ada di lingkungan , karena di desa penengahan potensinya adalah pertanian maka pupuk tersebut sementara digunakan untuk masyarakat sekitar desa . Dengan adanya pembuatan pupuk kompos dapat menekan biaya penegluaran dalam pembelian pupuk bagi area persawahan , dengan memanfaatkan dedaunan sekitar , memanfaatkan kotoran kambing dan

menambahkan sedikit Bakteri EM4 yang dapat di jumpai di toko obat pertanian .

Jika pupuk kompos tersebut berhasil di terapkan di desa penengahan , maka akan dapat membuka peluang bisnis bagi sebagian masyarakat desa penengahan dengan cara memproduksi pupuk Kompos desa penengahan.

Cara membuat pupuk organik padat dengan proses pembuatan pupuk padat organik. Pupuk organik padat ternyata cukup mudah untuk dibuat berikut akan dijelaskan proses membuat pupuk padat organik menggunakan kotoran kambing.

Bahan – bahan

- Kotoran hewan ternak secukupnya
- Dedaun kering
- Sekam
- Gula Pasir
- Bakteri EM4

Alat-alat

- Sekop
- Ember 2 buah
- Cangkul
- Plastik ukuran kurang lebih 6*2 meter

Cara membuat :

1. Pertama tama campurkan kotoran hewan ternak yang sudah di keringkan dengan sekam ,grajen , serta dedaunan kering sampai kondisinya manjadi pera.

Campurkan bahan tersebut di bentuk di dalam sebuah cetakan lahan yang tersedia dengan ukuran kurang lebih 1*1meter.

Pastikan lapisan campuran tersebut mecapai 20meter

2. Kemudian, sediakan 2 buah ember yang memiliki kapasitas 5 hingga 10 ltr/ember . Isilah ember pertama dengan campuran bakteri EM4 dan gula pasir yang dilarutkan , dengan komposisi 2 tutup botol EM4 ditambahkan dengan 3 tutup botol larutan gula , lalu campuran tersebut didiamkan sekitar 5 menit
3. Pada ember kedua isilah dengan air lalu campurkan dengan ember yang berisi campuran larutan gula dan bakteri EM4 , kemudian siapkan sebuah gembor atau alat untuk menyiram tanaman dan tuangkan campuran dari ember tadi ke dalamnya , siramkan campuran kotoran hewan ternak , usahakan untuk menyiramkan campuran ke kotoran hewan ternak
4. Setelah itu , campuran kotoran hewan ternak yang sudah disiram tersebut dibuat menjadi tujuh hinga delapan lappis yang diselingi dengan menyiramkan menggunakna lrutan bakteri EM4

5. Langkah terakhir adalah , dengan menutup rapat campuran kotoran hewan ternak dengan plastik dan didiamkan selama kurang lebih 2 bulan agar pupuk terfermentasi dengan baik.

3.6. Laporan Kegiatan 6 (Ayu Hardiyanti)

Sosialisasi Strategi Pemasaran Penjualan Hewan kambing BUMDES pada Kec. Way Khilau Desa Penengahan dengan Memanfaatkan Tegnologi.

3.6.1. Proses Pelaksanaan Sosialisasi

Sosialisasi dilakukan dirumah salah satu kadus di dusun kejadian yang merupakan salah satu pengurus BUMDes Kambing. Karena BUMdes baru berjalan sekitar 2 Bulan maka perlu dilakukannya pengenalan tentang strategi pemasaran yang baik.

3.6.2. Penyampaian Materi dan Publikasi Media sosial Kepada Pengurus BUMDes

Kambing merupakan ternak ruminansia kecil yang kegunaan dan manfaatnya disamping dapat memenuhi kebutuhan protein hewani untuk masyarakat, produk lainnya juga bisa dimanfaatkan sesuai dengan komoditas yang dihasilkan oleh ternak tersebut. Dalam masyarakat kita, kambing biasanya dipelihara hanya sebagai usaha sambilan dan sebagai tabungan yang sewaktu-waktu dibutuhkan misalnya pada acara-acara keagamaan dan yang lainnya. Sebagaimana dinyatakan komoditas ini merupakan katup pengaman ekonomi keluarga manakala saat kebutuhan mendesak muncul tiba-tiba, seperti kebutuhan biaya sekolah, perbaikan rumah, serta biaya-biaya rumah tangga yang bersifat mendesak lainnya.

Lebih lanjut dijelaskan bahwa, sebagai sumber daya, jenis ternak ini dapat menghasilkan beberapa komoditas diantaranya berupa ternak hidup dari hasil reproduksi, daging, susu, maupun limbah kotoran ternak yang banyak manfaatnya bagi usaha budi daya pertanian tanaman pangan.

Ternak kambing mempunyai peranan sangat penting bagi peternak ataupun masyarakat di Desa Penengahan Way Khilau yaitu sebagai penghasil daging (protein hewani), keperluan adat, tabungan serta sumber pendapatan keluarga. Ternak kambing yang berada di Desa Penengahan Way Khilau tidak mampu beradaptasi pada kondisi daerah yang memiliki sumber pakan hijauan yang kurang baik, serta ternak kambing merupakan komponen peternakan rakyat yang cukup potensial sebagai penyedia daging.

Pada kenyataannya, usaha peternakan kambing tidak berkembang pesat sebagaimana perkembangan usaha di bidang peternakan yang lain, misalnya unggas. Produk ternak kambing sebenarnya telah mendapat posisi pasar yang mantap. Walaupun dilihat dari segala aspek, budidaya ternak ini tampaknya sangat menjanjikan, kenyataan bahwa kegiatan bisnis budidaya ternak kambing belum banyak dikembangkan. Hal ini dikarenakan Strategi Pemasaran kambing lebih rendah daripada produksi hewan kambing. Keadaan ini membutuhkan pengkajian mengenai peluang dan kendala perkembangan usaha budidaya ternak kambing di Desa

Penengahan Way Khilau. Terkait dengan hal tersebut Menyatakan bahwa usaha pengembangan bisnis ternak kambing tidak bisa dititik beratkan pada salah satu aspek mengingat bisnis merupakan suatu sistem yang di dalamnya terdapat sinergi yang saling mengkait dari berbagai subsistem. Oleh karena itu, penentuan strategi terhadap subsistem-subsistem yang ada dalam bisnis peternakan kambing dilakukan dengan pendekatan SWOT .

3.6.2.1 Subsistem Bibit Dan Sarana Produksi

Dalam usaha budidaya ternak kambing di Desa Penengahan Way Khilau maka sarana produksi utama yang harusnya tersedia adalah bibit ternak, Hijauan Makanan Ternak (HMT), konsentrat dan obat ternak. Dengan menggunakan pendekatan SWOT, dengan aspek-aspek sebagai berikut :

1. Kekuatan (Strenght)

- a. Daya adaptasi ternak kambing perah terhadap lingkungan bagus.
- b. Ketersediaan lahan untuk ternak ruminansia kecil.
- c. Ketersediaan pakan hijauan yang mencukupi.
- d. Limbah ternak kambing perah dapat digunakan sebagai pupuk pertanian.

2. Kelemahan (Weakness)

- a. Sebagian sistem pemeliharaan masih tradisional dengan skala kecil dengan tenaga kerja keluarga.
- b. Kurangnya sumber daya manusia dalam pemanfaatan teknologi yang canggih untuk produksi ternak kambing.
- c. Keterbatasan modal yang dimiliki peternak.
- d. Sarana promosi masih kurang.

3. Peluang (Opportunity)

- a. Adanya modal usaha yang disediakan oleh pemerintah bagi peternak kecil dan menengah.
- b. Perkembangan usaha ternak kambing komersial masih kurang.
- c. Perkembangan teknologi pakan tambahan.
- d. Transportasi yang memadai.

4. Ancaman (Threats)

- a. Adanya ancaman penyakit ternak, seperti *bloat* (kembung), *scabies* (kudis/kurap).
- b. Alih fungsi lahan pertanian menjadi lahan perumahan.
- c. Fluktuasi harga pakan jadi, contohnya dedak, ampas tahu, konsentrat, onggok.
- d. Adanya pesaing baru /competitor.

5. **Kekuatan – Peluang (Strenght – Oppoturnity)**

- a. Intensifikasi sistem pemeliharaan.
- b. Pemanfaatan teknologi pengolahan pakan buatan.

6. **Kekuatan – Ancaman (Strenght – Threats)**

- a. Pelaksanaan sanitasi dan vaksinasi secara rutin.
- b. Penerapan pemeliharaan berbasis integrasi pertanian.
- c. Meningkatkan kualitas pakan yang dapat mempengaruhi pertumbuhan cepat kambing.

7. **Kelemahan – Peluang (Weakness – Oppoturnity)**

- a. Pelatihan peternak mengenai pengolahan pakan dan manajemen kandang
- b. Memberi dukungan modal usaha dengan bunga rendah.
- c. Melakukan banyak promosi dengan cara dari mulut ke mulut, membuat papan spanduk supaya lebih mudah di kenal oleh masyarakat.

8. **Kelemahan – Ancaman (Weakness – Threats)**

- a. Mempersiapkan cara preventif untuk mencegah penyebaran wabah penyakit.
- b. Lebih berhati-hati dalam pemberian makan agar tidak terjadi keracunan.

- c. Menambah jumlah populasi kambing untuk meningkatkan produksi hewan kambing.

• **Matrik SWOT untuk strategi pengembangan usaha ternak kambing Desa Penengahan Way Khilau :**

	Strenght	Weakness
Internal	<ul style="list-style-type: none"> - Daya adaptasi ternak terhadap lingkungan bagus. - Ketersediaan lahan untuk ternak ruminansia kecil. - Ketersediaan pakan hijauan yang mencukupi. - Limbah ternak kambing dapat digunakan sebagai pupuk pertanian. 	<ul style="list-style-type: none"> - SDM peternak yang lemah. - Keterbatasan modal yang dimiliki peternak. - Sarana promosi masih kurang. - Timbulnya bau kotoran kambing yang mengganggu kenyamanan masyarakat sekitar.
Eksternal	<ul style="list-style-type: none"> - Tenaga kerja tersedia dengan mudah, karena masih banyak masyarakat desa yang membutuhkan lapangan pekerjaan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sebagian sistem pemeliharaan masih tradisional dengan skala kecil dengan tenaga kerja keluarga. - Kurangnya sumber daya manusia dalam

		<p>pemanfaatan teknologi yang canggih untuk produksi ternak kambing.</p>
--	--	--

3.6.3 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran (Marketing Strategy) adalah gambaran besar mengenai hal yang akan dilakukan oleh suatu usaha bisnis di suatu pasar. Strategi penjualan ternak kambing :

1. Dengan mempromosikan kambing di tempat-tempat keramaian seperti acara pertemuan.
2. Penjualan antara penjual dan pembeli dilakukan secara tatap muka langsung.
3. Lokasi peternakan kambing harus bersih agar kambing yang dihasilkan sehat sehingga konsumen puas.
4. Promosi yang dibuat seperti Pamflet harus di desain semenarik mungkin agar diminati oleh konsumen.
5. Pemasaran secara online ex. dengan membuat akun instagram

3.6.3.1 Startegi Pemasaran dengan 4P

a. Product (produk)

Barang atau jasa untuk kebutuhan target.

Contoh : Susu cair dan susu bubuk.

b. Place (tempat)

Tempat untuk meraih target pemasaran.

Contoh : Pasar

c. Promotion (promosi)

Memberi tahu dan menjual kepada pelanggan.

Contoh :

- a) Tatap muka langsung dengan pembeli
- b) Iklan melalui media online
- c) Pemasangan iklan melalui media cetak

Contoh Pemasaran media social dengan menggunakan media instagram :

