

ABTSRAK

Usaha peternakan mempunyai peluang untuk dikembangkan sebab tingginya demand (permintaan) akan produk peternakan. Usaha peternakan juga memberikan keuntungan yang cukup tinggi dan menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat di pedesaan di Indonesia. Namun demikian seperti usaha lainnya usaha peternakan juga menghasilkan limbah yang dapat menjadi sumber pencemaran lingkungan hidup atau pencemaran terhadap udara, oleh karena itu seiring dengan kebijakan otonomi daerah maka pengembangan usaha peternakan yang dapat meminimalkan limbah hasil tenak perlu dilakukan oleh pemerintah kabupaten/kota untuk melakukan suatu tindakan dalam menjaga kenyamanan pemukiman masyarakat setempat. Usaha peternakan burung puyuh menjadi salah satu ternak yang mulai banyak diminati sebab salah satunya daging dan telur burung puyuh dapat dimanfaatkan sebagai konsumsi sumber hewani yang bernilai gizi tinggi, selain telur dan dagingnya kotoran burung puyuh bisa dimanfaatkan kembali sebagai pupuk kandang. Salah satu pengusaha peternak burung puyuh yakni Mas Hadi menjadi salah satu panutan pengusaha burung puyuh yang berada di daerah Pademawu. Mas Hadi sudah mulai beternak burung puyuh sejak tahun 2010, UKM Mas Hadi terletak di Desa Pademawu Timur, Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan. Dengan jumlah awal burung puyuh sebanyak 100 ekor dan sekarang telah mencapai kurang lebih 3.000 ekor. Peternakan burung puyuh Mas Hadi memiliki jumlah penjualan yang tidak maksimal dimana belum sesuai dari target produksi telur burung puyuh serta daerah penjualan yang masih lingkup sekitar merupakan salah satu permasalahan, dimana permasalahan di UKM Mas Hadi yakni pemasaran penjualan belum meluas masih lingkup daerah Pademawu. Serta belum adanya strategi untuk meningkatkan penjualan telur burung puyuh agar penjualan tiap harinya mencapai target. Sehingga pemasaran yang terjadi untuk peternakan burung puyuh belum bisa meluas meski usaha burung puyuh telah berdiri cukup lama yakni sekitar 10 tahunan dikarenakan tidak memiliki jaringan bisnis dan strategi yang baik dalam pemasaran.

Dari permasalahan yang dialami UKM Mas Hadi yakni tentang pemasaran dan strategi penjualan burung puyuh maka dilakukan analisis-analisis yang terdapat pada faktor penyebab tidak meluasnya penjualan. Sehingga nantinya akan diselesaikan dengan metode (QSPM) dan nantinya akan dibentuk strategi prioritas.

Kata Kunci: UMKM Peternak burung puyuh, QSPM.

ABTSRACT

The livestock business has the opportunity to be developed because of the high demand for livestock products. The livestock business also provides a high enough profit and is a source of income for rural communities in Indonesia. However, like any other business, livestock business also produces waste which can be a source of environmental pollution or air pollution. Therefore, in line with regional autonomy policies, the development of livestock businesses that can minimize labor waste needs to be carried out by the district / city government to carry out an actions in maintaining the comfort of local community settlements. The quail farming business is becoming one of the livestock that is starting to be in great demand because one of the quail meat and eggs can be used as a consumption of animal sources with high nutritional value, besides eggs and meat, quail droppings can be reused as manure. One of the quail breeder entrepreneurs, Mas Hadi, has become a role model for quail businessmen in the Pademawu area. Mas Hadi has started raising quail since 2010, Mas Hadi's UKM is located in Pademawu Timur village, Pademawu sub-district, Pamekasan district. with the initial number of quails as many as 100 and now has reached approximately 3,000 birds. Mas Hadi's quail farm has a number of sales that are not maximal which is not according to the production target of quail eggs and the sales area which is still around is one of the problems, where the problem in Mas Hadi's UKM, namely sales marketing has not expanded, is still the scope of the pademawu area. And there is no strategy to increase sales of quail eggs so that sales each day reach the target. So that the marketing that occurs for quail farming has not been able to expand even though the buyuh business has been around for a long time, which is around 10 years because it does not have a business network and a good strategy in marketing.

From the problems experienced by Mas Hadi's UKM, namely regarding the marketing and sales strategy of quails, analyzes were carried out on the factors that caused sales to not expand. So that later it will be resolved by the method (QSPM) and a priority strategy will be formed later.

Keywords: *UMKM Peternak Burung Puyuh , QSPM.*