

ABSTRAK

Usaha peternakan domba merupakan salah satu sektor usaha peternakan yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan di masa yang akan datang. Dengan melihat peningkatan mengenai permintaan daging domba setiap tahunnya, usaha peternakan domba ini menjadi peluang untuk dikembangkan. Salah satu usaha ternak domba yang ada di Kecamatan Bangsalsari yaitu Najah Farm. Usaha ini memiliki permasalahan atau kendala dalam kegiatan operasionalnya. Tujuan dari penelitian ini yaitu (1) Untuk menentukan peta strategi pengembangan, (2) Untuk menentukan strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh Najah Farm. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode studi kasus. Responden dalam penelitian ini yakni pengelola peternakan domba Najah Farm di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember. Metode yang digunakan adalah Analisis SWOT dan *Business Model Canvas* (BMC) untuk strategi pengembangan dan juga Strategi Pemasaran dengan metode Marketing Mix 7P. Hasil penelitian menunjukkan ternak domba Najah Farm (1) Strategi pengembangan ternak domba Najah Farm berada di kuadran IV pada Matriks IE yaitu bangun dan tumbuh (*grow and build*). Matriks SWOT menghasilkan strategi SO yaitu memanfaatkan peluang dengan memaksimalkan kekuatan. Bisnis Model Canvas menggambarkan hasil pendapatan Najah Farm dari aktivitas Najah farm yang dilakukan. (2) Strategi pemasaran ternak domba Najah Farm dengan bauran pemasaran *marketing mix 7p* mengindikasikan dari berbagai variabel yaitu *produk, price, place, promosi, people, process, physical evidence* sebagai peningkatan penjualan produk, meningkatkan pelanggan dan juga meningkatkan laba bagi ternak domba Najah Farm.

Kata kunci : Analisis SWOT, Business Model Canvas, Domba

ABSTRACT

The sheep farming business is one of the livestock business sectors that has great potential to be developed in the future. By seeing the increasing demand for sheep meat every year, this sheep farming business is an opportunity to develop. One of the sheep farming businesses in Bangsalsari District is Najah Farm. This business has problems or obstacles in its operational activities. The purposes of this research are (1) To determine the development strategy map, (2) To determine the marketing strategy that can be carried out by Najah Farm. This research is qualitative research with a case study method. The respondents in this study were the managers of the Najah Farm sheep farm in the Bangsalsari District, Jember Regency. The method used is SWOT Analysis and Business Model Canvas (BMC) for strategy development and also the 7P Marketing Mix Strategy. The results showed that Najah Farm sheep (1) Najah Farm sheep development strategy is in quadrant IV in the position of growing and building. The SWOT matrix produces an SO strategy, namely taking advantage of opportunities by maximizing strengths. The Business Model Canvas describes Najah Farm's income from Najah farm activities. (2) The marketing strategy for Najah Farm sheep with the 7p marketing mix indicates various variables, namely product, price, place, promotion, people, process, physical evidence as an increase in product sales, increase customers and also increase profits for Najah Farm sheep.

Keywords: Business Model Canvas, Sheep, SWOT Analysis