

V. RENCANA BISNIS

Ringkasan

Penggemukan (*fattening*) sapi merupakan salah satu usaha untuk mempercepat dan meningkatkan produksi daging. Terkait dengan peternakan sapi, masih banyak peternak di Indonesia yang menggunakan cara tradisional atau konvensional. Padahal apabila melihat dari kebutuhan sapi di Indonesia sangat kurang untuk mencukupi kebutuhan pasar. Oleh karena itu bisnis peternakan sapi potong sangat menarik untuk dikonsep dan dijalankan secara profesional. Konsep bisnis ini akan dijalankan di Kabupaten Banjarnegara, Propinsi Jawa Tengah. Tujuan dari konsep bisnis ini yaitu untuk mengetahui gambaran umum tentang usaha peternakan sapi potong, untuk membuat strategi usaha peternakan sapi potong, dan untuk menguji kelayakan usaha peternakan Sapi potong di Kabupaten Banjarnegara Propinsi Jawa Tengah. Metode yang digunakan untuk menyusun bisnis ini yaitu menggunakan Bisnis Model Canvas (BMC). BMC merupakan sebuah model bisnis yang menggambarkan bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menghantarkan dan menangkap sebuah nilai. Dari konsep bisnis ini didapatkan hasil bahwa Kabupaten Banjarnegara memiliki potensi yang cukup untuk melaksanakan bisnis ini, ketersediaan lahan dan letak geografis dari kabupaten ini sangat mendukung untuk dijalankan bisnis peternakan sapi. Strategi usaha peternakan sapi potong dengan menggunakan metode bisnis model canvas sangat tepat, dimana dalam metode bisnis canvas terdapat sembilan element yang sangat membantu terbentuknya bisnis ini. Sedangkan untuk strategi pengembangan, perusahaan akan mengembangkan dari segi produk berdasarkan hasil analisa pengembangan konsumen.

Latar Belakang

Kebutuhan daging sapi terus meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk dan peningkatan pendapatan. Peningkatan konsumsi ternyata belum dapat diimbangi dengan produksi sapi dari dalam negeri, jumlah populasi sapi didalam negeri masih mengalami defisit. Menurut Ilham *et al.* (2015) pasokan daging sapi Indonesia di penuhi oleh produksi dalam negeri sebesar 65% dan kekurangannya 35% berasal dari impor. Berdasarkan data tersebut, kemungkinan tren impor daging setiap tahunnya diperkirakan masih terus meningkat seiring bertambahnya jumlah penduduk, sehingga

dibutuhkan langkah untuk bisa meningkatkan produksi guna memenuhi kebutuhan daging sapi dalam negri.

Perkembangan peternakan terutama dalam sapi potong telah dilakukan secara turun temurun dan memperlihatkan perkembangan yang cukup baik termasuk di kelompok-kelompok. Pada umumnya masyarakat memiliki ternak terutama ternak domba dan ternak sapi potong dengan motif pemeliharaan sebagai usaha sampingan dan untuk tabungan, hal ini sangat memungkinkan karena kondisi alam, ketersediaan rumput dan perhatian dari pemerintah setempat untuk berkembangnya ternak sapi potong sangat mendukung. Berdasarkan potensi yang telah dijelaskan, perlu diadakan optimalisasi industri peternakan sapi untuk memenuhi permintaan daging nasional, baik dari sisi produksi hingga penerapan profesional manajemen pemeliharaan ternak.

Rencana Bisnis

Banjarnegara merupakan salah satu kabupaten di provinsi Jawa Tengah yang memiliki kelembaban dan suhu tipikal daerah tropis dengan suhu rata-rata 20-26 °C. merupakan tempat yang baik untuk hidup ternak. Dengan lahan pertanian sawah seluas 14.663 hektar dan lahan pertanian bukan sawah yang terdiri dari tegalan 44.478 ha, perkebunan 3.223 ha dan kolam seluas 519 ha. Dengan potensi yang ada tersebut sangat relevan jika Banjarnegara sangat mengandalkan bidang pertanian sebagai potensi utama di Banjarnegara. Potensi pertanian di Kabupaten Banjarnegara didukung oleh ketersediaan lahan yang subur dan cocok untuk pengembangan berbagai jenis komoditas pertanian. Komoditas pertanian yang menjadi unggulan meliputi padi, jagung, kedelai, kentang, salak, durian, manggis, ikan gurami, lele, patin, nila, sapi, kambing dan domba. Ketersediaan lahan yang ada saat ini juga relatif luas untuk pengembangan sektor pertanian. Jenis komoditas ternak yang menjadi produk unggulan di Kabupaten Banjarnegara adalah ternak sapi, kambing dan domba. Sampai sekarang ternak sapi dan kambing masih diusahakan secara tradisional oleh penduduk sebagai mata pencaharian sampingan atau dijadikan tabungan. Belum adanya investor yang menanamkan modalnya untuk membudidayakan ternak sapi dan kambing secara modern maka ternak sapi dan kambing merupakan komoditas yang memiliki peluang investasi menjanjikan disamping itu ketersediaan bahan pakan yang cukup melimpah dari sektor pertaniannya.

Strategi usaha peternakan sapi potong dengan menggunakan metode bisnis model canvas sangat tepat, dimana dalam metode bisnis canvas terdapat sembilan element yang sangat membantu terbentuknya bisnis ini (Lampiran 7).

a. *Customer segments*

Segmen pelanggan yang kami bidik adalah dari masyarakat umum, penyedia hewan kurban, rumah potong hewan, pemerintah setempat dan peternak kecil. Kami menganggap segmen tersebut adalah segmen pelanggan yang paling penting.

b. *Value propositions*

Value propositions merupakan nilai yang ditawarkan kami kepada pelanggannya. Jenis produk yang ditawarkan diantaranya seperti sapi yang berkualitas, produk yang ASUH (Aman, Sehat, Utuh dan Halal), kompos asli dan harga terjangkau. Kami memiliki kelebihan pada layanan kebijakan penukaran apabila tidak sesuai dengan yang dipesan, layanan harga terjangkau yaitu kebijakan harga yang tidak lebih tinggi dari harga pasaran.

c. *Channels*

Usaha yang dilakukan kami dalam menjangkau target pemasaran yaitu melalui jejaring media sosial atau web, mengadakan promosi, membuat komunitas dan mengikuti efent kontes ternak agar produk kita bisa lebih dilihat oleh orang banyak. Dengan menggunakan website, kami dapat mengkomunikasikan kelebihan layanan yang ditawarkan, karena selama ini pelanggan online tidak mendapatkan informasi yang cukup jelas mengenai layanan yang ada. Kami dapat mengedukasi pelanggan dengan memberikan pengetahuan di balik proses produksi. Diinformasikan mengenai value yang sudah dibayarkan dan dapat dinikmati pelanggan

d. *Customer relationships*

Kami menggunakan beberapa cara menjalin hubungan dengan pelanggan untuk mempertahankan pelanggan, di antaranya menggunakan jejaring media sosial. Untuk *personal communications*, perusahaan menggunakan layanan pesan singkat dan *whatsapp*. Hubungan yang berjalan adalah pelanggan dapat berinteraksi dan berkomunikasi langsung dengan petugas penjualan untuk mendapatkan bantuan selama proses penjualan atau proses pembelian selesai.

e. *Revenue streams*

Kami memperoleh pemasukan dari penjualan produk yaitu berupa penjualan sapi potong, pupuk kompos, daging segar dan bio gas melalui penjualan online, pameran, dan *workshop*. Penetapan harga produk ditentukan dari biaya produksinya, serta jenis pelanggan apakan pelanggan rutin atau pelanggan temporari.

f. *Key resources*

Aset fisik yang dibutuhkan adalah perkandangan dan peralatan untuk produksi. Selain itu perlu adanya tenaga ahli dan tenaga kerja agar bisnis berjalan dengan lancar. Jaringan bisnis yang luas merupakan salah satu kunci agar bisnis dapat tetap berjalan.

g. *Key activities*

Aktifitas produksi harus terus berjalan agar dapat melakukan penjualan secara maksimal. Manajemen juga sangat perlu diperhatikan seperti manajemen pemeliharaan supaya bisnis dapat berjalan lancar. Penjualan dilakukan pada waktu-waktu tertentu seperti pada saat menjelang hari raya kurban atau tidak menutup kemungkinan juga pada hari-hari biasa.

h. *Key partnerships*

Hubungan dengan pihak luar diantaranya penyedia bakalan sapi, supplier pakan dan obat-obatan perlu dijalin dengan baik. Untuk pembelian bibit dan bahan baku dilakukan dengan mendatangi penyedia agar dapat melihat dan memilih secara langsung. Hubungan dengan rumah potong hewan setempat juga perlu dijalin untuk memudahkan apabila ada ternak sapi yang sakit dan ingin langsung dijual. Selain itu, perlu adanya jalinan kerja sama dan hubungan yang baik dengan pemerintah dan perguruan tinggi setempat.

i. *Cost structure*

Biaya yang di keluarkan yaitu berasal dari biaya tetap seperti pembelian bakalan, gaji tenaga kerja dan pembuatan kandang. Selain itu ada biaya variable yang dikeluarkan seperti untuk pembelian pakan, obat-obatan, vitamin dan listrik. Peluang untuk meminimalkan biaya yang dikeluarkan sangat sulit oleh karena itu perlu manajemen yang baik untuk dapat mengelola biaya dengan baik.

Usaha yang akan dijalankan yaitu usaha penggemukan sapi potong dengan jenis sapi yang dipakai yaitu sapi Pegon sebanyak 10 ekor. Bobot awal sapi yaitu 300 kg dengan target PBBH 0,9 kg/ekor/hari. Pakan yang diberikan berupa konsentrat Nutrifeed BC 134 (BK 86%, PK 13%, TDN 70%) dan jerami padi (BK 84%, PK 5%, TDN 51%) dengan persentase 60:40. Penggemukan dilakukan selama 90 hari menggunakan kandang tipe individu.

Analisis Ekonomi

Diketahui:

- Sapi pegon : 10 ekor
- Bobot Sapi : 300 kg
- PBBH : 0,9 kg
- Kebutuhan luas kandang ($3 \text{ m}^2/\text{ekor}$): $3\text{m}^2 \times 10 = 30\text{m}^2$
- Kebutuhan menurut table NRC: BK 8,30 kg, PK 10,2% dan TDN 60%
- Konsentrat: Nutrifeed BC 134 (BK 86%, PK 13% dan TDN 70%)
- Hijauan: Jerami padi (BK 84%, PK 5% dan TDN 51%)
- Persentase pemberian pakan: 60% konsentrat dan 40% jerami padi

Kebutuhan (BK 8,30 kg)

- PK: $0,9 \times 10,2\% \times 8,30 = 0,76 \text{ kg}$
- TDN: $0,9 \times 60\% \times 8,30 = 4,48 \text{ kg}$

Pemberian (60:40)

- Konsentrat: $60\% \times 8,30 \times 100/86 = 6 \text{ kg (asfed)}$
BK: $86\% \times 6 \text{ kg} = 5,16 \text{ kg}$
PK: $13\% \times 5,16 \text{ kg} = 0,67 \text{ kg}$
TDN: $70\% \times 5,16 \text{ kg} = 3,61 \text{ kg}$
- Jerami padi: $40\% \times 8,30 \times 100/84 = 5 \text{ kg (asfed)}$
BK: $84\% \times 5 \text{ kg} = 4,2 \text{ kg}$
PK: $5\% \times 4,2 \text{ kg} = 0,21 \text{ kg}$
TDN: $51\% \times 4,2 \text{ kg} = 2,14 \text{ kg}$

Total pemberian:

- BK: $5,16 + 4,2 = 9,36 \text{ kg}$
- PK: $0,67 + 0,21 = 0,88 \text{ kg}$
- TDN: $3,61 + 2,14 = 5,75 \text{ kg}$

	BK (kg)	PK (kg)	TDN (kg)
Pemberian	9,36	0,88	5,75
Kebutuhan	8,30	0,76	4,48
Selisih	1,06	0,12	1,27

Biaya Infestasi

No	Barang	Unit	Harga Satuan (Rp)	Harga Awal (Rp)	Harga Sisa (Rp)	Umur (Tahun)	Penyusutan (Rp)
1.	Tanah	50	600.000	30.000.000	-	-	-
2.	Kandang	1	20.000.000	20.000.000	2.000.000	10	450.000
3.	Ember	2	20.000	40.000	-	2	5.000
4.	Sapu lidi	1	15.000	15.000	-	1	3.750
5.	Tali tambang	10	10.000	100.000	-	1	25.000
6.	Sekop	1	50.000	50.000	-	1	12.500
7.	Sabit	1	30.000	30.000	-	1	7.500
8.	Gerobak dorong	1	350.000	350.000	30.000	2	40.000
9.	Selang	20	5.000	100.000	-	5	5.000
10.	Sanyo	1	500.000	500.000	50.000	5	22.500
11.	Lampu	2	25.000	50.000	-	1	12.500
Total				51.235.000			583.750

Biaya Tetap

Karyawan kandang = 1 orang x 900.000/bulan x 3 bulan

$$= \text{Rp } 2.700.000$$

Penyusutan

$$= \text{Rp } 583.750$$

Total

$$= \text{Rp } 3.283.750$$

Biaya Variabel

No.	Jenis Variabel	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1.	Sapi pegon	10	15.000.000	150.000.000
2.	Konsentrat	5.400	4.500	24.300.000
3.	Jerami padi	4.500	200	900.000
4.	Listrik	-	300.000	300.000
5.	OVK	-	300.000	300.000
6.	Transportasi	-	300.000	300.000
Total				176.100.000

$$\begin{aligned}
 \text{Modal} &= (\text{Biaya Investasi} + \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}) - \text{Total penyusutan} \\
 &= (\text{Rp } 51.235.000 + \text{Rp } 3.283.750 + \text{Rp } 176.100.000) - \text{Rp } 583.750 \\
 &= \text{Rp } 230.618.750 - \text{Rp } 583.750 \\
 &= \text{Rp } 230.035.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BOP} &= \text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel} \\
 &= \text{Rp } 3.283.750 + \text{Rp } 176.100.000 \\
 &= \text{Rp } 172.816.250
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Total pendapatan} &= 10 \text{ ekor} \times 381 \text{ kg/ekor} \times \text{Rp } 60.000/\text{kg/ekor} \\
 &= \text{Rp } 228.600.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Keuntungan} &= \text{Total pendapatan} - \text{BOP} \\
 &= \text{Rp } 228.600.000 - \text{Rp } 172.816.250 \\
 &= \text{Rp } 55.783.750/\text{periode}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{R/C} &= \text{Total Penerimaan} / \text{BOP} \\
 &= \text{Rp } 228.600.000 / \text{Rp } 172.816.250 \\
 &= 1,3
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Harga} &= \text{BOP} / \text{Total Jumlah Produk} \\
 &= \text{Rp } 172.816.250 / 3.810 \text{ kg} \\
 &= \text{Rp } 45.358/\text{kg}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Produk} &= \text{BOP} / \text{Harga Produk} \\
 &= \text{Rp } 172.816.250 / \text{Rp. } 60.000 \\
 &= 2.880 \text{ kg (8 ekor)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Rentabilitas} &= \text{Keuntungan} / \text{Modal} \times 100\% \\
 &= \text{Rp } 55.783.750 / \text{Rp } 230.035.000 \times 100\% \\
 &= 24,25\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Payback Periode} &= \text{Modal} / \text{Keuntungan} \\
 &= \text{Rp } 230.035.000 / \text{Rp } 55.783.750 \\
 &= 4,1 \text{ Periode (13 bulan)}
 \end{aligned}$$

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil evaluasi dapat disimpulkan bahwa tatalaksana pemeliharaan sapi potong di kandang *fattening* Peternakan Sapi Jalu dapat dinilai baik dari aspek manajemen pemberian pakan, perkandangan, penangan produksi serta ekonomi akan tetapi masih kurang dalam aspek kesehatan dan penanganan limbah.

6.2. Saran

1. Perlu adanya teknologi pengolahan limbah sehingga limbah tidak hanya dijadikan sebagai pupuk pada lahan tanaman milik sendiri, melainkan dapat dimanfaatkan sebagai pupuk yang bernilai ekonomi.
2. Perlu adanya kandang khusus karantina dan isolasi untuk sapi-sapi yang sakit agar penyakit tidak mudah menular ke ternak yg sehat.

