

V. RENCANA BISNIS

Rencana Bisnis

Penggemukkan sapi potong (*Fattening*) merupakan peluang usaha yang menggiatkan mengingat kebutuhan protein di Indonesia masih belum terpenuhi dengan optimal. Banyak usaha sapi potong yang masih menggunakan cara tradisional sehingga belum bisa memenuhi kebutuhan pasar. Dengan demikian, usaha peternakan sapi potong memiliki daya tarik yang tinggi untuk dirancang dan dijalankan secara profesional. Tujuan dari perancangan konsep bisnis ini adalah untuk memberikan gambaran umum mengenai usaha peternakan sapi potong, merumuskan strategi pengembangan usahanya, serta mengevaluasi kelayakan ekonomi usaha peternakan sapi potong di wilayah tersebut. Metode penyusunan usaha ini didasarkan pada pendekatan *Business Model Canvas* (BMC), yaitu suatu kerangka kerja yang menjelaskan bagaimana sebuah organisasi merancang, menyampaikan, dan memperoleh nilai dari kegiatan bisnisnya. Penerapan strategi usaha peternakan sapi potong dengan menggunakan pendekatan BMC dinilai tepat, karena terdapat sembilan komponen utama dalam model ini yang mempermudah perancangan struktur bisnis. Untuk mendukung pengembangan usaha ke depan, perusahaan berencana melakukan inovasi produk berdasarkan hasil evaluasi terhadap preferensi dan kebutuhan konsumen.

Tabel 3. Bisnis Model Canvas

| | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Key Partners: -Petani -Pedagang sapi | Key Activities: -Pemberian pakan dan pembersihan kandang -Pengolahan limbah | Valuable Propositions: -Sapi siap potong -Pupuk -Kualitas ternak yang baik | Customer Relationship: -Menjaga kualitas ternak -Meningkatkan pelayanan -Loyalitas pelanggan | Cutomer segments: -Warga umum -Pemenuhan kurban -Industri olahan |
| | Key Resources: -Lahan usaha -Tenaga kerja -Jaringan ternak | | Channels: -Pedagang -Sosial media -komunitas | |
| Cost Structure: -Fixed cost: tenaga kerja, kandang, lahan dan transportasi -Variabel cost: obat cacing, vitamin, pakan, listrik dan sapi bakalan | | | Revenue Streams: -Penjualan sapi siap potong -Pupuk organik | |

A. IDENTITAS USAHA

1. Nama Perusahaan: Central Farm
2. Nama Pemilik: Ivo Galang Al Fathan Akbar
3. Komoditas: Sapi potong
4. Kapasitas Produksi: 50-100 ekor
5. Alamat: Kalibening, Banjarnegara, Jawa Tengah

B. TUJUAN DAN MANFAAT

Tujuan dari pendirian perusahaan peternakan Central Farm adalah untuk menyediakan sapi potong yang berkualitas. Manfaat dari pendirian perusahaan ini adalah diharapkan bisa meningkatkan kualitas ternak daerah sekitar serta dapat mengajak generasi muda untuk mulai beternak.

C. PENJELASAN BUSSINES MODEL CANVAS

1. Customer Segments

Target penjualan dari perusahaan ini adalah warga sekitar dan masyarakat umum, selain itu perusahaan ini juga akan ditujukan untuk penyedia hewan kurban terutama sapi. Target penjualan yang lain adalah pemenuhan kebutuhan industri olahan mikro menengah seperti warung bakso.

2. Value Propositions

Produk yang akan kami tawarkan adalah berupa Sapi siap potong, pupuk organik, dan sapi unggul. Sapi siap potong akan ditujukan untuk penyedia hewan kurban serta permintaan industri olahan mikro menengah. Pupuk organik akan kami tawarkan kepada para petani di daerah sekitar. Sapi kualitas unggul akan kami tawarkan untuk persiapan kontes.

3. Channel

Pendekatan dengan konsumen akan kami mulai melalui media sosial untuk masyarakat umum, melalui pedagang untuk dititipkan dijual ke pasar, dan melalui komunitas untuk mulai mengenalkan produk melalui ikut serta dalam kontes dan *event* peternakan lokal.

4. Customer Relationships

Kami akan memberikan pelayanan yang baik sehingga konsumen akan nyaman dan diharapkan bisa melakukan promosi mulut ke mulut. Menjaga konsumen tetap setia

dengan produk kami akan kami lakukan dengan menjaga kualitas produk kami yaitu sapi potong dan menjaga loyalitas konsumen.

5. Revenue Streams

Untuk menghasilkan keuntungan dari *value proporsition* kami akan melakukan penjualan Sapi dengan memanfaatkan momentum Hari Raya idul adha, selain itu kami juga melakukan penjualan pupuk organik.

6. Key Activities

Untuk menghasilkan *value proporsition* yang sesuai target kami akan melakukan manajemen pemeliharaan yang baik di antaranya adalah kebersihan kandang dan pemberian pakan, selain itu kami juga akan mengolah limbah peternakan yang kami miliki menjadi bahan utama pupuk organik.

7. Key Resources

Hal dibutuhkan untuk mendirikan perusahaan ini adalah lahan yang cukup dan sesuai dengan peraturan yang berlaku untuk pendirian usaha peternakan, tenaga kerja untuk melakukan pemeliharaan dan pengecekan kondisi sapi tiap harinya. Pendirian perusahaan juga memerlukan jaringan atau koneksi untuk mendapatkan informasi mengenai pembelian bakalan, harga, dan penjualan ternak.

8. Key Partnership

Kolega utama kami dalam keberlangsungan usaha peternakan sapi adalah pedagang sapi sebagai perantara penjualan sapi serta bisa sebagai penyedia stok, dan petani sebagai penyedia pakan yang dibutuhkan untuk ternak baik bahan konsentrat maupun hijauan.

9. Cost Structure

Biaya produksi dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap dalam perusahaan kami meliputi tenaga kerja, kandang, lahan, dan transportasi. Upah tenaga kerja akan kami bayar tiap bulannya sesuai kesepakatan yang telah dilakukan, sewa lahan dibutuhkan untuk menanam hijauan sebagai penyedia pakan, dan terakhir adalah transportasi yang tentunya ada biaya servis, bensin, dan lainnya. Biaya tidak tetap yang kami terapkan meliputi zat adiktif pakan, pembelian bakalan, dan peralatan penunjang operasional seperti listrik, air, dan lainnya.

D. ANALISIS USAHA

| Biaya investasi | | | | |
|------------------------|--------|--------|----------------|----------------|
| Macam biaya | Jumlah | Satuan | Harga (Rp) | Total (Rp) |
| Bangunan kandang | 1 | Unit | 200.000.000,00 | 200.000.000,00 |
| Gudang | 1 | Unit | 10.000.000,00 | 10.000.000,00 |
| Mesin koper | 1 | Unit | 15.000.000,00 | 15.000.000,00 |
| Timbangan sapi digital | 1 | Unit | 6.000.000,00 | 6.000.000,00 |
| Mobil pick up | 1 | Unit | 120.000.000,00 | 120.000.000,00 |
| Gerobak sorong | 1 | Unit | 500.000,00 | 500.000,00 |
| Peralatan kandang | 1 | Set | 800.000,00 | 800.000,00 |
| Total | | | | 352.300.000,00 |

| Biaya penyusutan | | | | | | |
|---------------------|--------|--------|-----------------|------------------|---------------------|------------------------|
| Macam biaya | jumlah | satuan | Harga awal (Rp) | Harga akhir (Rp) | Umur teknis (tahun) | Penyusutan (Rp/period) |
| Kandang | 1 | Unit | 200.000.000,00 | 80.000.000,00 | 30 | 1.000.000,00 |
| Gudang | 1 | Unit | 10.000.000,00 | 4.000.000,00 | 30 | 50.000,00 |
| Chopper | 1 | Unit | 15.000.000,00 | 4.000.000,00 | 7 | 392.857,00 |
| Timbangan | 1 | Unit | 6.000.000,00 | 2.000.000,00 | 8 | 125.000,00 |
| Mobil <i>pic up</i> | 1 | Unit | 120.000.000,00 | 2.400.000,00 | 15 | 1.960.000,00 |
| Gerobak | 2 | Unit | 500.000,00 | 70.000,00 | 3 | 71.666,00 |
| Peralatan kandang | 1 | Set | 800.000,00 | 800.000,00 | 1 | 175.000,00 |
| Total | | | | | | 3.774.523,00 |

| Biaya tetap | | | | | |
|--------------------|--------|--------|---------------|--------------|---------------|
| Macam biaya | Jumlah | Satuan | Waktu (bulan) | Harga (Rp) | Total (Rp) |
| Tenaga kerja tetap | 2 | Orang | 3 | 1.700.000,00 | 10.200.000,00 |
| Listrik Kantor | | | 3 | 500.000,00 | 1.500.000,00 |
| Penyusutan | 1 | | 3 | 1.258.174,00 | 3.774.523,00 |

| | | | | | |
|------------|---|----|----|----------------|---------------|
| Sewa tanah | 1 | | 12 | 300.000,00 | 75.000,00 |
| | 1 | Ha | 12 | 100.000.000,00 | 25.000.000,00 |
| Total | | | | | 40.549.523,00 |

| Biaya Variabel | | | | | | |
|-----------------------------|--------|-----------|------------|---------------|----------------|----------------|
| Macam biaya | jumlah | Satuan | Waktu | Harga (Rp) | Total (Rp) | |
| | | | (bulan) | | | |
| Listrik | | | 3 | 150,00 | 450.000,00 | |
| konsentrat | 4000 | Kg | 3 | 4.200,00 | 50.400.000,00 | |
| Rumput | 4000 | Kg | 3 | 400,00 | 4.800.000,00 | |
| Sapi bakalan | 20 | Ekor | 3 | 14.000.000,00 | 280.000.000,00 | |
| OVK | 1 | Set | 3 | 333.333,00 | 1.000.000,00 | |
| transportasi | 1 | Unit | 3 | 1.000.000,00 | 3.000.000,00 | |
| Total | | | | | 339.650.000,00 | |
| | | | | | | |
| Penerimaan Produk Utama | | | | | | |
| Produk yang dijual | Jumlah | Bobot | PBBH | Waktu | Harga (Rp) | Total (Rp) |
| | (ekor) | awal (kg) | (kg/hari) | (hari) | | |
| Penjualan sapi | 20 | 300 | 1,2 | 90 | 52.000,00 | 424.320.000,00 |
| Penerimaan Produk Sampingan | | | | | | |
| Uraian | Jumlah | hari | Harga (Rp) | Produk (Kg) | Total (Rp) | |
| | (ekor) | | | | | |
| Feses | 20 | 90 | 1.200 | 25 | 54.000.000,00 | |

- a. Biaya operasional = biaya variabel + biaya tetap
= Rp 339.650.000,00 + Rp 40.549.523,00
= Rp 380.199.524,00
- b. Laba = penerimaan – biaya operasional
= Rp 478.320.000,00 – Rp 380.199.524,00
= Rp 98.120.476,00
- c. R/C = penerimaan : biaya operasional

= Rp 478.320.000,00 : Rp 380.199.524,00

= 1,26

d. BEP harga

= biaya operasional : total produk utama

= Rp 380.199.524,00 : Rp 8160,00

= Rp 46.593,00

e. BEP produk

= biaya operasional : harga produk utama

= Rp 380.199.524,00 : Rp 52.000,00

= 7312kg

f. Rentabilitas

= laba : modal x 100%

= Rp 98.120.476,00 : Rp 728.725.000,00 x 100%

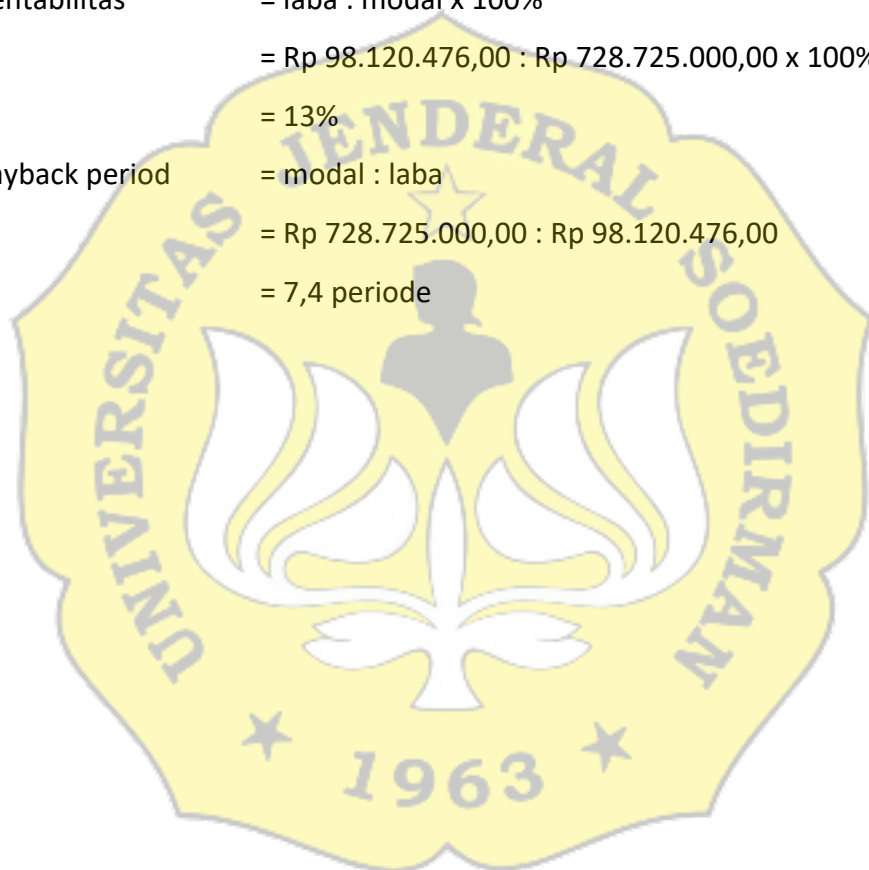
= 13%

g. Payback period

= modal : laba

= Rp 728.725.000,00 : Rp 98.120.476,00

= 7,4 periode



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Peternakan sapi potong di Sapi Jalu *Farm* sudah baik dan layak untuk dilanjutkan dilihat dari aspek manajemen yang dibuktikan dengan produktivitas sapi tinggi dengan penambahan bobot badan harian 1,2 kg dan berdasarkan analisis kelayakan finansial karena mendapatkan nilai rentabilitas 15,37% akan tetapi masih kurang optimal untuk pengolahan limbah *feses*.

6.2. Saran

Limbah peternakan khususnya *feses* sebaiknya diolah terlebih dahulu sehingga dapat diperjualbelikan dan tidak mencemari lingkungan.

