

## PERENCANAAN USAHA PENGGEMUKAN (*FATTENING*) SAPI POTONG MENGGUNAKAN METODE BISNIS MODEL CANVAS

Saifudin Ralibi

Magister Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya Malang

Email : ralibisaifudin@gmail.com

**Abstract :** *Cattle production is an effort to speed up and increase the production of meat. Related to cattle farms, many farmers in Indonesia are using traditional or conventional ways. In fact, when seen from the needs of beef in Indonesia very less to satisfy the needs of the market. Therefore the beef cattle business is very exciting to be drafted and executed in a professional manner. The concept of this business will be run in Lamongan District, East Java Province. The purpose of this business concept is to determine an overall view of the beef cattle business, to make a beef cattle breeding business strategy, and to test the feasibility of beef cattle farms in Lamongan District, East Java Province. Methods used to draw up this business namely The Business Model Canvas (BMC). BMC is a business model that describes how an organization created, lead, and captured a value. As for the analysis of competition in the industry, to analyze weakness of the concept is to use Porter's 5 Forces Model. From the concept of business is obtained the result that Lamongan District has the potential enough to implement this business, the availability of land and geographical location of district is quite support to run cattle breeding business. Beef cattle breeding business strategies using a very precise business model canvas, where the canvas business methods are nine (9) elements that are helping the formation of this business. Based on the results of feasibility test is a viable business venture. While a strategy to corporate development will use a pivot strategy, which the company will develop terms of product development based on the result analysis consumers.*

**Keywords:** *Fattening, Beef Cattle, Business Model Canvas*

**Abstrak :** 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 dikonsepsi dan dijalankan secara profesional. Konsep bisnis ini akan dijalankan di Kabupaten Lamongan, Propinsi Jawa Timur. 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 Lamongan Propinsi Jawa Timur. 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. Sedangkan untuk analisa persaingan dalam industri untuk menganalisis kelemahan dari konsep bisnis ini yaitu dengan menggunakan Model *Porter's 5 Forces*. Dari konsep bisnis ini didapatkan hasil bahwa Kabupaten Lamongan 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 9 (sembilan) element yang sangat membantu terbentuknya bisnis ini. Berdasarkan hasil uji kelayakan usaha bisnis ini layak dijalankan. Sedangkan strategi untuk pengembangan perusahaan akan menggunakan strategi pivot, dimana perusahaan akan mengembangkan dari segi produk berdasarkan hasil analisa pengembangan konsumen.

**Kata Kunci:** Penggemukan, Sapi Potong, Business Model Canvas,

### PENDAHULUAN

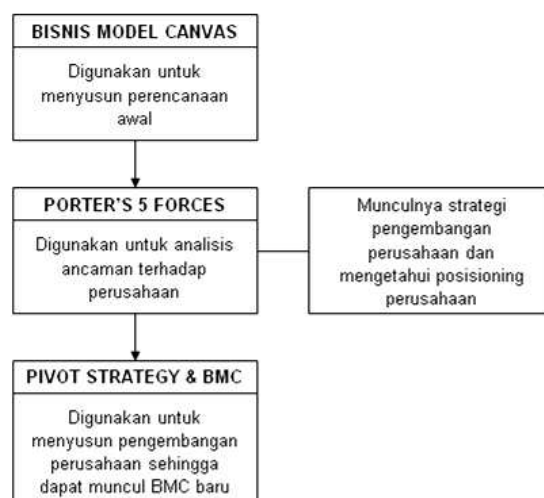
Kebutuhan daging sapi dalam negeri tahun 2015 mencapai 640.000 ton. Permintaan daging sapi terus naik, kebutuhan daging sapi pada 2013 hanya 529.000 ton, sedangkan pada tahun 2014 naik

hingga 590.000 ton, jumlah ini meningkat 8,5 persen pada tahun berikutnya. Peningkatan permintaan daging sapi tersebut, seharusnya diimbangi dengan peningkatan jumlah daging sapi. Kebutuhan konsumsi daging pada, jumlah ternak sapi pada tahun 2012 sebanyak 15,836 juta ekor dan meningkat sekitar 0,07 persen dari tahun sebelumnya (Ditjennak, 2012). Berdasarkan data BPS Pada tahun 2013 terdapat 109 perusahaan budidaya sapi dan 34 perusahaan pembibitan sapi. Namun produksi daging sapi dalam negeri masih belum mampu memenuhi kebutuhan. Sehingga dalam mencukupi kebutuhannya pemerintah melakukan impor 20% dari total kebutuhan suplay yang tersisri dari daging beku dan sapi bakalan.

Berdasarkan potensi yang telah dijelaskan dimuka, perlu diadakan optimalisasi industri peternakan sapi untuk memenuhi permintaan daging nasional, baik dari sisi produksi hingga penerapan profesional manajemen pemeliharaan ternak. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :Untuk mengetahui gambaran umum tentang usaha peternakan Sapi potong Di Kabupaten Lamongan Propinsi Jawa Timur, Untuk membuat strategi usaha peternakan Sapi potong Di Kabupaten Lamongan Propinsi Jawa Timur dengan menggunakan metode business model canvas, Untuk menguji kelayakan usaha peternakan Sapi potong Di Kabupaten Lamongan Propinsi Jawa Timur

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di kabupaten Lamongan, Jawa Timur. Dalam menyusun strategi perencanaan bisnis peternakan sapi potong PT. Sawiyan Mandiri terdapat kerangka acuan untuk memudahkan dalam penyusunan strategi. Berikut ini merupakan kerangka konseptual perencanaan bisnis yang dimiliki oleh PT. Sawiyan Mandiri yang disajikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Konseptual

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam proses penyusunan strategi bisnis model canvas di bagi menjadi 2 berdasarkan segmen pasar yang dimiliki oleh perusahaan. Dimana dalam bisnis ini segmen pasar yang dimiliki perusahaan adalah Rumah Potong Hewan (RPH) dan *feedloter*.

Berikut ini merupakan gambar building block penggemukan (*fattening*) untuk customer segmen Rumah Potong Hewan (RPH). Untuk penjualan sapi pada segmen RPH sapi dijual dengan cara ditimbang karkas. Timbang karkas yaitu bagian tubuh hasil pemotongan setelah dikurangi darah, kepala, keempat kaki pada bagian bawah (mulai dari carpus dan tarsus), kulit, saluran pencernaan,

usus, urine, jantung, tenggorokan, paru-paru, limpa, hati dan jaringan-jaringan lemak yang melekat pada bagian tubuh, sedangkan ginjal sering dimasukkan sebagai karkas.

Key Patners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segmen
- Penyedia sapi bakalan - Supplier Pakan dan Obat - Feedloter - Dinas Peternakan	- <u>Penggemukan Sapi</u> • Pemilihan bakalan • Pemulihan bakalan • Perawatan <u>penggemukan</u> • Penjualan	- Sapi sehat, - Berkualitas - Tersetifikasi - Harga bersaing	- Pembuatan Website - Pengadaan Email dan telepon kantor - Pembentukan asosiasi atau komunitas	- <u>Feedloter</u>
	<b>Key Resources</b> - Konstruksi kandang - Tenaga ahli - Jaringan bisnis		<b>Channels</b> - Sales marketing - Promosi - Kontes temak - Open house	
<b>Cost Structure</b> - Biaya Investasi - Biaya Operasional		<b>Reveneue streams</b> - Penjualan sapi timbang sapi hidup		

Gambar 2 : Building Block segmen RPH

Berikut ini merupakan gambar *building block* penggemukan (*fattening*) untuk Customer Segmen *feedloter*. Dimana *feedloter* dalam penerimaan sapi akan dilakukan dengan cara menimbang sapi hidup. Karena sapi yang ada pada *feedloter* akan digemukan kembali oleh perusahaan untuk meningkatkan berat daging yang ada pada sapi tersebut atau bisa dijual ke RPH yang masuk ke dalam pelanggan tetap dari perusahaan tersebut. yang dalam Gambar 3 merupakan *building block* untuk segmen pasar *Feedloter*

Key Patners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segmen
- Penyedia sapi bakalan - Supplier Pakan dan Obat - Rumah Potong Hewan - Dinas Peternakan	- <u>Penggemukan Sapi</u> • Pemilihan bakalan • Pemulihan bakalan • Perawatan <u>penggemukan</u> • Penjualan	- Sapi sehat - Berkualitas - Tersetifikasi - Harga bersaing	- <u>Pengadaan Website</u> - Pengadaan Email dan telepon kantor - Pembentukan asosiasi atau komunitas	- Rumah Potong Hewan
	<b>Key Resources</b> - Konstruksi kandang - Tenaga ahli - Jaringan bisnis		<b>Channels</b> - Sales marketing - Promosi - Kontes temak	
<b>Cost Structure</b> - Biaya Investasi - Biaya Operasional		<b>Reveneue streams</b> - Penjualan sapi timbang karkas		

Gambar 3 : building block segment feedloter

### Analisis Kelayakan Bisnis Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana untuk bisnis penggemukan Sapi terdiri dari dana investasi dan dana operasional. Sehingga secara keseluruhan dana untuk yang dibutuhkan untuk mengawali bisnis ini sebesar RP. 5.473.625.000. kebutuhan dana secara rinci disakan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kebutuhan Dana

No.	Jenis Biaya	Nilai Investasi (Rp)
1.	Biaya Investasi	3.661.200.000
2.	Biaya Operasional (1 siklus)	3.475.625.000
Total		7.136.825.000

### Proyeksi Pendapatan

Proyeksi pendapatan perusahaan setelah kena pajak sebesar Rp. 8.483.710.500/tahun untuk tahun pertama. Proyeksi pendapatan bersih akan disajikan dalam Tabel 2.

Tabel 2. Proyeksi Pendapatan

Siklus	Pendapatan karkas	Pendapatan sapi hidup	Jumlah (Rp)	Pengeluaran (Rp)			Labai/Rugi
				Investasi	Oprasional	Total	
Inv							
1	4.488.000.000	2.411.200.000	6.899.200.000	3.661.200.000	3.475.625.000	7.136.825.000	-237.625.000
2	4.488.000.000	2.411.200.000	6.899.200.000	0	3.475.625.000	3.475.625.000	3.423.575.000
3	4.488.000.000	2.411.200.000	6.899.200.000	0	3.475.625.000	3.475.625.000	3.423.575.000
Total							6.609.525.000
Pendapatan setelah kena pajak (10%)							5.948.572.500

### Analisa Kelayakan Finansial

Dalam kelayakan finansial diperoleh hasil untuk nilai *payback* periode diperoleh jangka waktu pengembalian investasi selama 4,8 bulan; NPV sebesar Rp. Rp. 4.592.061.161,- ; nilai PI sebesar 2,52, IRR sebesar 16,7% ; ROI diperoleh nilai yaitu sebesar 93,5% ; nilai BCR sebesar 1,9 ; dan akan mengalami akan mengalami BEP ketika dapat menjual sapi timbang karkas sebanyak 14 ekor dan sapi timbang hidup sebanyak 10 ekor, dengan omset sebesar Rp. 252.766.660. Dari analisa tersebut menjelaskan bahwa usaha peternakan sapi PT. Sawiyan Mandiri dapat diterima dan layak untuk dijalankan.

### Analisa Resiko Keuntungan

Perhitungan analisa resiko keuangan milik PT. Sawiyan Mandiri menunjukkan bahwa rata-rata nilai keuntungan didapatkan dari tahun ke-1 sampai tahun ke-3 sebesar Rp. 8.145.292.500. Berdasarkan nilai keuntungan rata-rata tersebut diperoleh nilai koefisien variasi (CV) sebesar 0,2. Dengan nilai koefisien variasi (CV) ini menurut Syamsuddin (2004), berhubungan dengan varian atau standar deviasi atau simpangan baku (V) yang mengukur bagaimana data-data tersebar atau dengan kata lain menganalisis penyimpangan-penyimpangan atau resiko-resiko dari nilai rata-rata data tersebut, artinya semakin tinggi nilai standar deviasi maka semakin tinggi pula tingkat resiko suatu usaha tersebut. Adapun nilai batas bawah keuntungan usaha (L) sebesar Rp. 4.340.461.850,- dimana (L) menunjukkan nilai nominal keuntungan terendah yang mungkin diterima oleh perusahaan. Berdasarkan nilai koefisien variasi (CV) perusahaan yang selalu di bawah 0,5 yaitu 0,2 dan nilai batas bawah keuntungan (L) yang selalu di atas 0 yaitu Rp. 4.340.461.850,- maka dapat disimpulkan bahwa resiko PT. Sawiyan Mandiri untuk mengalami kerugian adalah sangat kecil. Hal tersebut sesuai dengan penjelasan dari Hernanto (1989), nilai  $CV \leq 0,5$  maka nilai  $L \geq 0$ , begitu pula bila nilai  $CV > 0,5$  maka nilai  $L < 0$ . Hal ini menunjukkan bahwa bila  $CV \leq 0,5$  maka perusahaan akan selalu untung atau impas, sebaliknya bila  $CV > 0,5$  maka perusahaan mungkin bisa rugi.

### **Analisis Industri Porter's 5 Forces**

Dalam mengatasi persaingan yang semakin ketat diantara pesaing, strategi yang dapat dilakukan Perusahaan penggemukan sapi potong adalah dengan memperluas permintaan atau memperkuat tingkat diferensiasi produk dengan meningkatkan kualitas produk dan menjaga kualitas produk. Kemudian Perusahaan Penggemukan Sapi Potong juga dapat melakukan pemasaran yang baik, dan menerima saran dari customer tanpa mengubah standar kualitas yang ada.

Loyalitas pelanggan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi rendahnya ancaman pendatang baru. Dalam hal ini Perusahaan Penggemukan Sapi pelanggan tetap diatas 75% dari total pelanggan, sehingga ancaman pendatang baru tidak terlalu tinggi.

Untuk ancaman produk pengganti atau substitusi, Perusahaan usaha Penggemukan Sapi Potong memiliki ancaman tinggi dikarenakan kebutuhan masyarakat terkait dengan protein hewani sangat bisa digantikan dengan produk lainnya, seperti daging kambing, ayam, kerbau, dan daging-daging lainnya.

Melihat dari hasil analisis industri *Poter's Five Forces*. Dari sudut pandang persaingan perusahaan relatif sangat rendah, dimana dari tiga indikator penilaian mendapatkan hasil potensi persaingan rendah. Hal itu dikarenakan jumlah pesaing dan pertumbuhan pesaing dalam bisnis peternakan sapi memiliki pesaing yang sangat sedikit.

### **Strategi Pengembangan Dengan Metode Bisnis Model Canvas dan Strategi Pivot**

Pengembangan perusahaan peternakan sapi ini akan menggunakan strategi *zoom out pivot, customer segment pivot, customer need, channel pivot*. Setelah mengalami perkembangan, maka PT. Sawiyan Mandiri akan memiliki *building block* baru dimana hal ini dibuat berdasarkan analisa kelemahan perusahaan pada tahap awal.

### **KESIMPULAN**

Strategi usaha peternakan Sapi potong Di Kabupaten Lamongan Propinsi Jawa Timur dengan menggunakan metode bisnis model canvas sangat tepat, dimana dalam metode bisnis canvas terdapat 9 (sembilan) element yang sangat membantu terbentuknya bisnis ini. Dimana dengan panduan element-element tersebut bisnis ini akan berjalan memiliki role yang jelas sehingga meminimalisir kejadian-kejadian yang tidak terduga, karena dalam element tersebut sudah dijelaskan secara detail terkait segala hal yang menyangkut bisnis ini sendiri.

Hasil uji kelayakan usaha peternakan Sapi potong Di Kabupaten Lamongan Propinsi Jawa Timur yang menggunakan metode business model canvas dinyatakan layak untuk dijalankan. Terlihat dari hasil perhitungan *Net Present Value, Payback Periode, Profitability Index, Internal Rate of Return, Return On Investment, Benefit Cost Ratio, dan Break Even Point* dimana hasil menunjukan telah layak untuk dijalankan.

Pada hasil analisa resiko keuntungan didapatkan hasil resiko PT. Sawiyan Mandiri untuk mengalami kerugian adalah sangat kecil. Hal ini dikarenakan nilai koefisien variasi (CV) dibawah dari standard yang ada sedangkan nilai batas bawah keuntungan (L) yang selalu di atas standar.

Dalam pengembangnya PT. Sawiyan Mandiri menggunakan Pivot strategi untuk menutupi kelemahan-kelemahan dan kekurangan yang ada pada perusahaan dalam tahap awal. Sehingga PT. Sawiyan Mandiri memilik *Building Block* baru untuk memudahkan dalam proses pengembangan perusahaan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Osterwalder, Alexander & Pigneur, Yves. 2010. Business Model Generation. Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Porter, Michael E. 1997. Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing. Terjemahan Agus Maulana. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Ries, E. 2011. The Lean Startup: How Today's Entrepreneur Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business. Crown Business.
- Sugeng, Y. B., 2000. Sapi Potong. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Syamsuddin, L. 2004. Manajemen Keuangan Perusahaan. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Yulianto, P dan Saparinto, C. 2010. Pembesaran Sapi Potong Secara Intensif. Penebar Swadaya. Jakarta.