

## PERENCANAAN USAHA PAKAN TERNAK SAPI BUMDES WARU TIMUR, KECAMATAN WARU, KABUPATEN PAMEKASAN

SUCI FIRDAUS<sup>1)</sup>, MARDIYAH HAYATI<sup>2)</sup>, ISDIANA SUPRAPTI<sup>3)</sup>, FUAD HASAN<sup>4)</sup>

Program Studi Agribisnis Universitas Trunojoyo Madura

*mardiyah@trunojoyo.ac.id*

### ABSTRAK

Banyaknya jumlah sapi di Desa Waru Timur membuat kebutuhan akan pakan ternak juga semakin tinggi. Namun, ketersediaan pakan ternak masih tergolong kurang mencukupi, khususnya saat musim kemarau. Hal itu memberikan peluang untuk BUMDes Waru Timur membangun usaha pakan ternak sapi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi pasar melalui Primary Market Research dan mengidentifikasi model usaha pakan ternak sapi BUMDes Waru Timur. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif dan akan dilakukan Primary Market Research pada 94 peternak di Desa Waru Timur lalu menyusun Business Model Canvas. Hasil Primary Market Research menunjukkan bahwa 86% peternak berminat untuk membeli pakan ternak fermentasi yang akan dijual oleh BUMDes Wartim Maslahah. Apalagi semakin banyak hewan ternak yang dimiliki maka kebutuhan akan pakan juga semakin bertambah. Usaha pakan ternak akan mulai berjalan jika semua rencana dan biayanya sudah matang. Rencananya BUMDes akan bersinergi dengan pemerintah setempat dan bekerja sama dengan kelompok tani dalam pemasaran produknya. Semua biaya total juga sudah diprediksi sehingga mampu memperhitungkan apa saja yang perlu disiapkan. Hasil BMC ini diharapkan bisa membantu proses berdirinya usaha pakan ternak milik BUMDes Wartim Maslahah agar berjalan lancar.

---

**Kata kunci:** *Perencanaan Bisnis, BMC, Pakan Ternak*

### ABSTRACT

*The large number of cows in East Waru Village makes the need for cattle feed also higher. However, the availability of fodder is still relatively insufficient, especially during the dry seasons. This provides an opportunity for East Waru BUMDes to build a cattle feed business. This study aims to determine market conditions through Primary Market Research and identify the East Waru BUMDes cattle feed business model. The research method used is descriptive qualitative research and Primary Market Research will be conducted on 94 farmers in East Waru Village and then develop a Business Model Canvas. The results of Primary Market Research show that 86% of farmers are interested in buying fermented cattle feed that will be sold by BUMDes Wartim Maslahah. Moreover, the need for feed also increases. The cattle feed business will start running if all the plans and costs are in place. The BUMDes plan is to synergize with the local government and work with farmer groups in marketing their products. All total costs have also been predicted so that you can calculate what needs to be prepared. It is hoped that the results of the BMC can help the process of establishing a livestock feed business belonging to BUMDes Wartim Maslahah so that it runs smoothly.*

---

**Keywords:** *Business Planning, BMC, Cattle Feed*

### PENDAHULUAN

Sektor pertanian telah mendominasi lapangan pekerjaan di sebagian besar negara asia. Salah satunya adalah negara Indonesia. Indonesia memiliki berbagai macam komoditas pertanian yang masing-masing berpotensi untuk dikembangkan. Mulai dari bidang tanaman pangan, perkebunan, hortikultura, peternakan, perikanan, kehutanan, sampai jasa pertanian. Bidang peternakan adalah salah satu bagian dari sektor pertanian yang cukup diminati oleh masyarakat Indonesia. Apalagi kebutuhan terhadap pangan yang semakin tinggi dan meningkatnya jumlah penduduk akan meningkatkan kesadaran terhadap kebutuhan gizi protein hewani (Karimuna et al., 2020). Sehingga usaha peternakan di Indonesia memiliki potensi dan peluang yang besar untuk dijalani. Salah satu usaha ternak yang diminati adalah usaha ternak sapi. Jumlah populasi sapi potong di Indonesia pada tahun 2021 sebanyak 18,05 juta

ekor, lebih besar 3,52% dibanding tahun 2020 sebanyak 17,44 juta ekor (Badan Pusat Statistik, 2022a). Hal ini menunjukkan bahwa usaha ternak sapi memang memiliki peluang yang besar untuk dijalankan.

**Tabel 1. Populasi Sapi Potong dan Produksi Daging Sapi di Jawa Timur, 2019-2021**

Tahun	Populasi Sapi (Ekor)	Produksi Daging Sapi (Ton)
2019	4.705.067	103.291,79
2020	4.823.970	91.027,74
2021	4.938.874	93.303,43

Sumber: Badan Pusat Statistik (Diolah), 2022

Populasi sapi potong terbesar di Indonesia berada di Provinsi Jawa Timur dengan jumlah 4,93 juta ekor pada tahun 2021 (Badan Pusat Statistik, 2022a). Meskipun begitu, jumlah daging sapi di Jawa Timur yang dihasilkan pada tahun 2021 sebesar 93,3 ribu ton, tidak sebanyak pada tahun 2019 sebesar 103,2 ribu ton (Badan Pusat Statistik, 2022b). Namun dilihat dari Tabel 1 jumlah populasi sapi potong pada tahun 2021 lebih banyak dibandingkan tahun 2019. Salah satu faktor penyebab penurunan produksi daging sapi adalah terjadinya fluktuasi harga daging sapi sehingga mempengaruhi permintaan pasar (Puradireja et al., 2021).

Kabupaten Pamekasan merupakan salah satu penghasil sapi potong di Provinsi Jawa Timur. Jika dibandingkan dengan kabupaten lainnya, populasi ternak sapi potong tahun 2020 di Kabupaten Pamekasan sebanyak 194,2 ribu ekor dan memang tergolong sedikit dibandingkan dengan Kabupaten Sumenep sebanyak 377,1 ribu ekor sapi (Badan Pusat Statistik, 2021). Meskipun populasinya sedikit, keberadaan sapi lokal Madura di Kabupaten Pamekasan perlu dipertahankan dan dikembangkan sebagai plasma nutfah asli Madura.

Sapi potong merupakan jenis sapi yang akan dimanfaatkan bagian dagingnya saja atau biasa disebut dengan sapi pedaging (Pangaribuan et al., 2019). Salah satu jenis sapi potong yang memiliki kualitas yang bagus adalah sapi Madura. Sapi Madura adalah jenis sapi lokal Indonesia yang ditenak di Pulau Madura dengan ciri khas yang mampu beradaptasi dalam iklim tropis sehingga lebih mudah untuk dipelihara (Rida'i & Umar, 2022). Kualitas daging sapi yang bagus dapat dipengaruhi oleh jenis pakan ternak yang diberikan. Pakan ternak yang diberikan diusahakan harus mampu memenuhi kandungan kebutuhan hewan ternak, seperti karbohidrat, serat, protein, air, mineral, vitamin, dan lemak (Budiari & Suyasa, 2019); dan (Kabeakan et al., 2020). Jenis pakan ternak yang biasa diberikan adalah hijauan pakan seperti rumput lapangan, semak-semak, rumput gajah, dan limbah pertanian (Mashur et al., 2021). Ketersediaan pakan ternak akan dipengaruhi oleh jenis musim. Saat musim kemarau, ketersediaan pakan ternak lebih sedikit karena hampir semua hijauan pakan menjadi kering dan nilai gizi pakan berkurang sehingga kemampuan produksi sapi menjadi rendah (Riwukore et al., 2020).

**Tabel 2. Lima Desa Terpilih Dengan Populasi Sapi Potong Terbanyak di Kecamatan Waru, Oktober 2022**

Nama Desa	Jantan (Ekor)			Betina (Ekor)			Jumlah
	Anak	Muda	Dewasa	Anak	Muda	Dewasa	
Sumber Waru	316	215	347	216	176	245	1515
Bajur	129	334	144	239	276	468	1590
Sana Laok	181	122	103	467	532	189	1594
Waru Timur	218	123	212	437	543	69	1602
Waru Barat	251	146	220	548	843	1971	3979

Sumber: Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian Pamekasan (Diolah), 2022

Desa Waru Timur adalah salah satu desa di Kecamatan Waru Kabupaten Pamekasan yang bergabung dalam program sentra peternakan sapi asli Madura di kawasan Papabaru (Kecamatan Pasean, Kecamatan Pakong, Kecamatan Baturmarmar, Kecamatan Waru) (Nurlaila & Zali, 2020). Adanya program tersebut diharapkan bisa membantu mengembangkan peternakan sapi Madura agar tidak punah dan tetap terjaga keasliannya. Melihat dari Tabel 2, Desa Waru Timur menduduki posisi kedua sebagai pemilik sapi potong terbanyak di Kecamatan Waru. Hal itu menunjukkan bahwa peternak di Desa Waru Timur memiliki peluang untuk mengembangkan usaha ternak sapi. Namun, ada beberapa kendala yang membuat peternak sulit mengembangkan usahanya, antara lain: (1) kurangnya ketersediaan pakan ternak saat musim kemarau, (2) rendahnya kualitas pakan ternak yang tersedia karena teknik pengolahan bahan pakan ternak yang masih sederhana, (3) pola pikir masyarakat masih tradisional sehingga pakan ternak diberikan seadanya tanpa olahan terlebih dahulu, hal ini juga disebabkan oleh kurangnya pengetahuan peternak.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi peternak di Desa Waru Timur, terlihat bahwa salah satu masalahnya terdapat pada pakan ternaknya. Pada saat musim kemarau, bahan pakan ternak banyak yang kering dan kualitas pakan memburuk sehingga peternak kesulitan mencari pakan ternak. Oleh karena itu, BUMDes Waru Timur yang bernama BUMDes Wartim Masalah berkeinginan untuk mendirikan usaha pakan ternak dari hasil fermentasi bahan

pakan ternak. Hal ini dilakukan agar peternak tidak kesulitan dalam menyediakan pakan ternak saat musim kemarau dan meningkatkan kualitas pakan ternak yang biasa diberikan.

## Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah: (1) bagaimana kondisi pasar melalui *Primary Market Research* ?, (2) bagaimana mengidentifikasi model usaha pakan ternak sapi BUMDes Wartim Maslahah dengan menggunakan Business Model Canvas ?.

## Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) mengetahui kondisi pasar melalui *Primary Market Research*, (2) mengidentifikasi model usaha pakan ternak sapi BUMDes Wartim Maslahah dengan menggunakan Business Model Canvas.

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Desa Waru Timur, Kecamatan Waru, Kabupaten Pamekasan. Penelitian ini ditujukan untuk membantu BUMDes Wartim Maslahah dalam merencanakan sebuah usaha pakan ternak fermentasi. Pemilihan lokasi dilakukan secara *purposive*. Alasan pemilihan lokasi dikarenakan Desa Waru Timur memiliki jumlah ternak sapi terbanyak kedua dan adanya lahan kosong yang kurang dimanfaatkan. Sehingga BUMDes Wartim Maslahah memiliki peluang untuk membangun sebuah usaha pakan ternak untuk membantu memenuhi ketersediaan dan kebutuhan pakan ternak sehari-hari. Alasan lainnya juga karena keikutsertaan dalam program MBKM Desa yang ditempatkan di Desa Waru Timur. Penelitian dilakukan pada Bulan September 2022-Desember 2022.

Metode penelitiannya adalah penelitian deskriptif kualitatif. Jenis penelitian ini meliputi penjelasan data deskriptif atau gambaran yang lebih detail terkait penelitian. Sumber datanya adalah data primer dan data sekunder. Data primernya diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan kuisioner. Data sekundernya diperoleh dari artikel dan instansi terkait. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*. Sampelnya meliputi Kepala Desa Waru Timur, Direktur BUMDes Wartim Maslahah, dan peternak di Desa Waru Timur. Jenis riset yang dilakukan untuk sampel peternak ini adalah *Primary Market Research* (Riset Market Primer), yang bertujuan untuk mencari tahu informasi pasar dan keinginan calon konsumennya. Metode yang digunakan yaitu metode mencegat survei. Metode ini dilakukan dengan menghampiri calon konsumen dan mewawancarainya langsung di tempat (Grant, 2023). Indikator yang akan menentukan selera konsumen antara lain kualitas produk, harga produk, manfaat produk, dan kemudahan memperoleh. Jumlah peternak Desa Waru Timur yang tergabung dalam Gapoktan Gatra sebanyak 1.597 orang. Teknik penentuan sampelnya menggunakan rumus slovin, yaitu (Indey et al., 2021):

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Dimana  $n$  merupakan jumlah sampel,  $N$  adalah jumlah populasi, dan  $e$  adalah batas toleransi kesalahan (*error tolerance*). Taraf kesalahan yang digunakan pada penelitian ini sebesar 10%, sehingga jumlah sampel yang diperoleh sebanyak 94 orang dari 1.597 orang.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis *Business Model Canvas* (BMC). Analisis BMC bertujuan untuk mengetahui model bisnis yang akan digunakan pada usaha pakan ternak. BMC ditampilkan dalam sebuah media bentuk kanvas yang memuat sembilan elemen yang terdiri dari *customer segments*, *customer relationships*, *value propositions*, *revenue streams*, *channels*, *key activities*, *key resources*, *key partnerships*, dan *cost structures*. Berikut adalah penjelasan dari sembilan elemennya: (1) *Customer Segments* yaitu sekelompok konsumen yang ingin dicapai, (2) *Customer Relationships* yaitu hubungan pelaku usaha dengan konsumen sebagai strategi pemasaran, (3) *Value Propositions* yaitu nilai atau keunggulan dari produk yang akan dipasarkan, (4) *Revenue Streams* yaitu aliran kas dalam kegiatan usaha, (5) *Channels* yaitu media yang digunakan untuk memperluas pemasaran produk, (6) *Key Activities* yaitu aktivitas utama yang dilakukan, (7) *Key Resources* yaitu sumberdaya atau asset yang dimiliki, (8) *Key Partnerships* yaitu jaringan usaha atau mitra kerja, (9) *Cost Structures* yaitu semua biaya yang terjadi dalam kegiatan usaha (Aliwinoto et al., 2022); dan (Maftahah et al., 2022). Tahapan analisis data dimulai dari mengumpulkan data di lapangan melalui observasi, wawancara, dan kuisioner. Setelah data terkumpul, dilakukan proses reduksi data dengan memilah dan merangkum data-data yang ada agar mampu memberikan gambaran yang lebih jelas terkait penelitian (Irmayanti & Keri, 2021). Kemudian hasil reduksi data akan dibuat sebuah rencana usaha secara sederhana, diikuti dengan identifikasi model bisnis pada usaha pakan ternak BUMDes Wartim Maslahah dan disusun ke dalam sembilan elemen BMC. Tahap terakhir yaitu menarik kesimpulan hasil penelitian yang telah dilakukan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari *Primary Market Research* (PMR) yang dilakukan kepada 94 peternak di Desa Waru Timur merupakan sebuah informasi kunci dari kelancaran usaha pakan ternak yang akan dibangun oleh BUMDes Wartim Masalah. Berdasarkan hasil lapang diketahui bahwa 96% peternak di Waru Timur memiliki pekerjaan utama sebagai petani dan beternak hanya dijadikan pekerjaan sampingan. Alasan petani beternak 86% untuk tabungan jangka panjang dan digunakan untuk keperluan mendesak, 10% untuk menambah pendapatan dan 4% hanya ingin belajar tentang beternak. Hewan ternak yang dipelihara adalah sapi dan kambing. Namun, hanya 6% peternak yang beternak kambing. Hal itu dikarenakan pengaruh budaya turun-menurun beternak sapi Madura sehingga peternak tetap memilih beternak sapi supaya warisan budayanya tidak hilang. Selain itu, beternak kambing hanya dijadikan ternak tambahan saja.

**Tabel 3. Hasil Primary Market Research**

No	Informasi	Keterangan	Jumlah (n)	Persentase (%)
1.	Minat Konsumen	Minat	81	86
		Tidak Berminat	13	14
2.	Jumlah Hewan Ternak	$\leq 2$	84	89
		$> 2$	10	11
3.	Proses Olah Pakan	Langsung Diberikan	51	54
		Dikeringkan (dilayukan)	43	46
4.	Pemberian Konsentrat	Diberikan	53	56
		Tidak Diberikan	41	44
5.	Kualitas Pakan Yang Diinginkan	Kandungan Nutrisi Lengkap	53	56
		Bisa Cepat Menggemukkan	41	44
6.	Harga Yang Diinginkan	$< \text{Rp}100.000$	36	44
		$\text{Rp}100.000$	44	54
7.	Bentuk Pelayanan	Langsung ke Tempat (Offline)	2	2,5
		Pesan Antar (Online)	13	16
		Keduanya (Offline & Online)	66	81,5

Sumber: Data Primer, 2023

Berdasarkan fakta yang ada di lapang, merawat hewan ternak tidaklah mudah jika kurangnya pengetahuan dan pengalaman dalam beternak. Kualitas pakan ternak menjadi salah satu hal yang sangat penting untuk diperhatikan. Namun, 54% peternak di Waru Timur acuh tak acuh dalam proses olah pakan. Peternak memberikan pakan hijau langsung kepada sapi tanpa melalui proses pelayuan. Padahal menurut Mauludyani et al. (2020) pakan hijauan ternak yang baik adalah pakan hijau yang telah melewati proses pelayuan atau hampir setengah kering sehingga kadar air dalam pakan hijau berkurang menjadi 60% dan baik untuk pencernaan sapi. Jika pakan hijau tidak dilayukan, maka sapi bisa terkena penyakit perut kembung. Penyakit perut kembung ini berbahaya jika tidak segera diatasi dengan tepat. Sapi yang terkena penyakit perut kembung bisa mengalami kematian (Yanuartono et al., 2018). Berdasarkan hasil survei, peternak mengatasi penyakit perut kembung pada sapi dengan berbagai cara. Ada yang memberikan sapinya minum air soda, ada yang mengoleskan minyak obat ke perut sapi, dan ada juga yang alami dengan meminumkan air jahe pada sapi. Akan tetapi, untuk pemberian pakan konsentrat, 56% peternak memberikannya karena pemberian konsentrat dianggap penting untuk memenuhi kebutuhan sapi yang sama seperti manusia, mulai dari karbohidrat, protein, dan juga vitamin. Berdasarkan penelitian Yanuartono et al. (2018), pakan konsentrat yang baik berbentuk giling kasar atau tidak terlalu halus sehingga mengurangi risiko terjadinya perut kembung (*bloat*).

Berdasarkan hasil riset pasar primer diketahui dari 94 peternak di Desa Waru Timur, 86% peternak atau sekitar 81 peternak berminat untuk membeli pakan ternak fermentasi yang akan dijual oleh BUMDes Wartim Masalah. Peternak juga sudah memberitahukan kualitas pakan seperti apa yang mereka inginkan. 56% peternak menginginkan kualitas pakan ternak yang mampu memenuhi kebutuhan hewan ternaknya. Mulai dari kebutuhan karbohidrat, protein, vitamin, mineral, hingga lemak, dalam kata lain kebutuhan nutrisi lengkap. Ada juga yang menginginkan kualitas pakan ternak yang mampu menggemukkan dan menyehatkan sapi dalam kurun waktu yang lebih cepat. Mengingat pakan hijauan yang akan digunakan adalah rumput gajah, diketahui bahwa protein yang terkandung didalamnya sebesar 9,66% dan jika di fermentasi bisa menghasilkan persentase protein yang berbeda, bahkan bisa lebih besar dari sebelumnya (Utari, 2018); dan (Yesi, 2020). Untuk besaran konsumsi pakan hijauan sapi sendiri bisa mencapai 10% dari berat badan sapi sehingga mau tidak mau ketersediaan pakan sapi harus ada setiap harinya (Utari, 2018). Menurut penelitian (Mauludyani et al., 2020), pakan ternak yang di fermentasi bisa lebih menghemat pemberian pakan dan kandungan nutrisi didalamnya tetap terjaga. Selain itu, dalam penelitiannya juga disebutkan bahwa pakan rumput biasa kandungan nutrisinya lebih terbatas jika dibandingkan dengan kandungan nutrisi dalam

pakan fermentasi. Oleh karena itu, keberadaan usaha pakan ternak fermentasi ini akan sangat membantu peternak dalam memenuhi kebutuhan pakan sapi sehari-hari.

Ketertarikan peternak terhadap pakan fermentasi membuat peternak memberikan perkiraan harga yang mampu dibayarkan dalam satu kali beli untuk kurun waktu satu minggu, dan 56% peternak mampu mengeluarkan uang sebesar Rp100.000, sisanya hanya mampu dibawah itu. Dengan harga tersebut, diperkirakan peternak bisa mendapatkan pakan fermentasi ukuran 60L. Produk pakan fermentasi ini masih tergolong dalam kategori murah, karena tidak sebanding dengan manfaat yang akan didapatkan sapi. Manfaatnya sapi menjadi lebih sehat dan bugar, berat badannya bertambah, dan sistem pencernaannya baik. Namun, pemberian pakan fermentasi ini juga kurang baik jika diberikan secara terus-menerus. Sapi harus diberikan jenis pakan lainnya sebagai selingan supaya tidak menimbulkan penyakit. Apalagi jika pakan fermentasi yang diberikan belum matang sempurna, sapi bisa saja mengalami keracunan.

Kemudian untuk pelayanannya, 81,5% peternak ingin BUMDes melayani mereka dengan dua bentuk pelayanan, layanan pesan antar (online) dan layanan langsung ke outlet (offline). Layanan pesan antar ini akan diarahkan komunikasi melalui media WhatsApp. Kemudian pesanan akan diantar menggunakan kendaraan berupa sepeda motor agar lebih efisien waktu. Untuk transaksinya pihak BUMDes tidak hanya menerima bayaran secara langsung tetapi pihak BUMDes juga akan menyediakan layanan transaksi melalui transfer *m-banking* agar pilihan transaksinya lebih bervariasi dan mengikuti perkembangan teknologi.

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ol style="list-style-type: none"> <li>Penyuplai bahan baku fermentasi</li> <li>Penyuplai wadah/drum</li> <li>Pemerintah setempat</li> <li>Kelompok Tani Desa Waru Timur</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Menyiapkan lahan</li> <li>Penyediaan alat dan bahan baku</li> <li>Budidaya rumput</li> <li>Pembuatan pakan fermentasi</li> <li>Promosi dan pemasaran</li> <li>Pelayanan konsumen</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Menggunakan bahan baku yang berkualitas.</li> <li>Wadah pakan fermentasi tersedia dalam berbagai ukuran.</li> <li>Menerima pesanan antar (online).</li> <li>Kebutuhan nutrisi hewan ternak bisa tercukupi.</li> <li>Baik untuk dikonsumsi hewan ternak yang mengalami gangguan pencernaan.</li> <li>Sedikitnya pesaing usaha pakan ternak fermentasi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Memberikan pelayanan yang baik secara online dan secara offline</li> <li>Mau menerima kritik dan saran</li> <li>Membangun loyalitas terhadap pelanggan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Peternak di Kecamatan Waru, Khususnya di Desa Waru Timur</li> </ol>
	<b>Key Resources</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Modal</li> <li>Tenaga kerja</li> <li>Lahan budidaya rumput</li> <li>Gudang penyimpanan</li> <li>Kendaraan</li> <li>Peralatan produksi</li> </ol>		<b>Channel</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Media Online (WA, IG, FB)</li> <li>Kelompok Tani</li> <li>Banner</li> </ol>	
<b>Cost Structure</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Biaya pelatihan karyawan</li> <li>Biaya budidaya rumput</li> <li>Biaya alat dan bahan baku</li> <li>Biaya gaji tenaga kerja</li> <li>Biaya produksi pakan fermentasi</li> <li>Biaya promosi</li> <li>Biaya transportasi</li> </ol>		<b>Revenue Streams</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Penjualan pakan ternak fermentasi</li> <li>Pendapatan jasa pelatihan kepada peternak tentang teknik pemberian pakan kepada ternak.</li> </ol>		

Gambar 1. Business Model Canvas Usaha Pakan Ternak BUMDes Waru Timur

Setelah melakukan riset pasar, dilakukan penyusunan *Business Model Canvas* (BMC) seperti pada Gambar 1. Terdapat sembilan elemen BMC yang akan digunakan BUMDes, dijelaskan sebagai berikut:

### Customer Segments

Segmentasi pelanggan menggambarkan sekumpulan orang yang akan menjadi target penjualan perusahaan. BUMDes tidak akan membagi segmentasi pelanggan berdasarkan usia, jenis kelamin, pendidikan, dan pendapatan. BUMDes akan menjual produk pakan ternaknya ke peternak di Desa Waru Timur sebagai konsumen utama. Seperti halnya pada penelitian Yesi (2020) yang menargetkan konsumennya hanya pada peternak karena peternak butuh produk tersebut. Lalu peternak di Desa Waru Barat sebagai konsumen tidak tetap, dan hanya akan dijual terbatas jika ada yang berminat. Hal itu dikarenakan pembentukan sebuah usaha pakan ternak fermentasi ini sebagai salah satu solusi untuk mengatasi kekurangan pakan ternak di Desa Waru Timur sehingga lebih difokuskan kepada para peternak disana. Selain itu, usaha tersebut juga sebagai bentuk usaha pemerintah desa melalui BUMDes untuk mengembangkan Desa Waru Timur itu sendiri supaya lebih baik lagi ke depannya. Berdasarkan informasi yang didapat dari riset pasar primer, terdapat 11% konsumen yang potensial untuk membeli pakan ternak yang dijual BUMDes, dan sisanya merupakan konsumen yang cukup potensial. Konsumen potensial disini merupakan konsumen yang memiliki jumlah hewan ternak yang lebih banyak sehingga kebutuhan akan pakan ternaknya juga semakin banyak. Kemudian hasil riset menunjukkan bahwa peternak di Desa Waru Timur membutuhkan pakan ternak sapi sebanyak 30 kg/ekor/hari. Itu artinya kebutuhan pakan ternaknya akan semakin banyak karena tiap

peternak disana rata-rata memiliki 2 ekor sapi. Oleh karena itu, keberadaan pakan fermentasi sangat dibutuhkan untuk menghemat pakan dan memenuhi kebutuhan pakan saat musim kemarau tiba.

### ***Value Propositions***

Keunggulan sebuah produk memang akan mencuri perhatian konsumen untuk membeli. BUMDes Wartim Masalah akan menggunakan bahan baku yang berkualitas dan pastinya akan melalui proses sortir. Bahan baku utamanya adalah rumput gajah yang akan dibudidaya sendiri nantinya sehingga kualitasnya terjamin. Berbeda dengan penelitian Yesi (2020) yang lebih memilih bahan baku limbah kopi karena dianggap lebih ramah lingkungan dan murah. Padahal pakan rumput lebih mudah didapatkan dan dibudidaya dalam kondisi apapun. Lalu kualitas wadah pakannya akan dipilih yang terbaik agar mampu menyimpan pakan ternak dengan baik. Wadah pakan ternaknya juga akan disediakan dalam ukuran 60L dan 120L sehingga konsumen bisa membeli sesuai dengan kebutuhannya. Salah satu manfaat dari pakan ternak fermentasi ini adalah mampu memenuhi kebutuhan nutrisi yang dibutuhkan oleh ternak. Kandungan protein, vitamin, lemak, dan karbohidrat di dalamnya mampu membantu ternak dalam masa pertumbuhan sehingga ternak tumbuh lebih sehat. Kemudian pakan ternak fermentasi ini juga mampu mengatasi masalah pencernaan pada ternak yang mengakibatkan ternak menjadi tidak sehat dan kurus. Lalu untuk pelayanannya, pihak BUMDes akan menerapkan sistem pesan antar (*online*) agar lebih memudahkan dan membantu konsumen dalam membeli karena tidak semua konsumen sempat untuk membeli langsung ke outlet. Apalagi tidak semua akses jalan yang dilewati itu mudah untuk dilewati. Akan tetapi sistem pesan antar ini akan memberikan sedikit biaya tambahan untuk biaya transportasinya. Pihak BUMDes akan membangun usaha pakan ternak fermentasi ini karena melihat peluang yang ada dan sedikitnya pesaing. Satu-satunya pesaing yang diketahui adalah usaha pakan ternak fermentasi milik pemerintah desa Waru Barat. Namun, menurut narasumber pihak Desa Waru Barat hanya mengkonsumsi pakan ternak tersebut sendiri dalam kata lain tidak dijual untuk umum. Sehingga hal itu mampu memberikan peluang untuk BUMDes Wartim Masalah untuk memperluas pemasarannya.

### ***Customer Relationships***

Hubungan pelaku usaha dengan pelanggan harus bisa dibangun sebaik mungkin, karena hubungan baik tersebut bisa menjadi kunci suksesnya sebuah usaha. Cara membangun hubungan baik dengan pelanggan yang akan diterapkan pihak BUMDes Wartim Masalah adalah dengan memberikan pelayanan yang terbaik, baik secara online maupun secara offline. Misalnya dengan memberikan informasi terkait teknik pemberian pakan ternak fermentasi untuk pertama kalinya pada ternak supaya bisa menyesuaikan diri. Sejalan dengan penelitian Aula et al. (2018) yang juga memonitoring peternak supaya puas dengan pelayanan dan produk yang ditawarkan. Kemudian BUMDes akan melayani pembelian melalui pesan antar maupun pembelian langsung di outlet. Selain itu, sebagai pelaku usaha yang baru akan merintis usahanya, pihak BUMDes harus mau menerima kritikan dan saran dari konsumen terkait produknya maupun layanannya supaya usaha pakan ternaknya bisa lebih baik lagi. Lalu pihak BUMDes juga harus membangun loyalitas terhadap pelanggannya. Hal itu bisa dilakukan dengan cara memberikan kualitas produk yang baik, mempertahankan dan meningkatkan pelayanan yang diberikan, dan memberikan solusi atas kendala yang dihadapi konsumen terkait produk pakan ternak fermentasi tersebut.

### ***Channel***

Pemanfaatan media memang sangat diperlukan untuk memperluas pemasaran produk. Pihak BUMDes Wartim Masalah akan memanfaatkan media sosial untuk memperluas pemasarannya. Media sosialnya terdiri dari WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Adanya media sosial tersebut akan sangat membantu dan mempermudah perusahaan dalam menjangkau konsumen. Belum lagi dampaknya bisa meningkatkan penjualan produk sehingga BUMDes bisa mendapatkan laba yang lebih besar. Selain itu, saluran pemasaran lainnya bisa melalui kelompok tani yang ada. Hal ini sesuai dengan hasil riset pasar bahwa sebagian besar petani juga beternak sehingga memudahkan BUMDes dalam memperjual-belikan produk pakan ternaknya. Sejalan dengan penelitian Yesi (2020) yang mengatakan bahwa kelompok tani menjadi saluran yang berpotensi untuk membantu memasarkan produk pakan ternak. Kemudian banner juga bisa menjadi media promosi yang efektif. Pihak BUMDes bisa meletakkan banner di tempat yang strategis dan bisa dilihat oleh semua orang. Sehingga media banner tersebut bisa membantu menyalurkan informasi penjualan pakan ternak fermentasi milik BUMDes Wartim Masalah.

### ***Revenue Streams***

Pendapatan yang diperoleh oleh BUMDes Wartim Masalah dalam usaha pakan ternaknya ini berasal dari hasil penjualan produk pakan ternak fermentasi itu sendiri. Sebelum proses produksi dilakukan, pihak BUMDes sudah harus merencanakan dan menghitung besaran laba yang ingin dicapai. Proyeksi pendapatan dari penjualan pakan pada awal tahun berjalan diproyeksikan sebesar ±Rp43.407.212. Rencana pendapatan lainnya juga berasal dari penawaran jasa pelatihan kepada peternak terkait teknik pemberian pakan kepada ternaknya supaya mampu menyesuaikan diri dengan jenis pakannya yang baru. Namun, pendapatan jasa ini masih belum bisa dipastikan akan dilaksanakan atau tidak, mengingat harus adanya orang yang profesional dalam bidangnya agar tidak salah saat

mempraktikkannya pada peternak. Rencana pendapatan lainnya, menurut penelitian Darwin et al. (2021) bisa didapatkan dari hasil penjualan pupuk dan penjualan produk hewan ternak lainnya seperti vitamin ternak.

### **Cost Structure**

Biaya yang terjadi dalam usaha pakan ternak BUMDes Wartim Masalahah antara lain ada biaya pelatihan karyawan, biaya budidaya rumput, biaya alat dan bahan baku, biaya gaji tenaga kerja, biaya produksi pakan, biaya promosi, dan biaya transportasi. Besaran proyeksi biaya variabel tersebut pada awal tahun berjalan bisa mencapai ±Rp932.077.488 dan proyeksi biaya tetap kurang lebih sebesar Rp61.200.000/tahun. Sedikit berbeda dengan rincian biaya variabel pada penelitian Musrifin & Pahlevi (2022) yang terdiri dari biaya konsentrat, biaya jamu hewan, dan biaya vitamin. Hal itu dikarenakan pakan yang diberikan masih berupa pakan tradisional atau pakan tanpa proses fermentasi sehingga masih tergolong sangat sederhana. Rencananya semua biaya yang terjadi pada usaha pakan ternak BUMDes ini akan dibuatkan pembukuan secara sederhana supaya mempermudah dalam pencatatan dan evaluasi keuangan setiap bulannya. Tujuannya agar proses pencatatan keuangan tersebut bisa dikontrol dan mengurangi potensi kerugian.

### **Key Partnerships**

Kemitraan yang menjadi partner kerjasama dengan usaha pakan ternak milik BUMDes Wartim Masalahah terdiri dari penyuplai bahan baku, pemerintah setempat, dan kelompok tani Desa Waru Timur. Pihak penyuplai bahan baku tersebut terdiri dari penyuplai bahan baku untuk fermentasi, dan penyuplai wadah pakan ternaknya. Bahan yang akan disuplai antara lain molase, EM4 peternakan, dedak, plastik silase, karet/tali rafia dan wadah pakan. Rencananya pihak BUMDes akan mencari penyuplai bahan-bahan tersebut di daerah Madura, Surabaya dan sekitarnya. BUMDes juga akan bersinergi dengan pemerintah setempat, utamanya pemerintah Desa Waru Timur dan Pemerintah tingkat Kecamatan Waru. Kelompok tani Desa Waru Timur akan dijadikan sebagai mitra pemasaran produk pakan ternaknya. Berbeda pada penelitian Aula et al. (2018) yang membuka peluang kerjasama dengan lembaga penelitian, universitas, bank, dan asuransi sehingga *networking*-nya lebih luas.

### **Key Activities**

Kegiatan utama yang penting dalam menjalankan usaha pakan ternak BUMDes ini yang pertama adalah pelatihan kerja karyawan kepada orang yang ahli dalam bidang fermentasi pakan ternak. Yang kedua adalah menyiapkan lahan. Lahan yang dibutuhkan adalah lahan untuk budidaya rumput dan lahan produksi serta penyimpanan hasil produksi. Lahan yang akan dijadikan tempat usaha pakan ternak ini perkiraan seluas 36m x 25m. Lokasi lahannya berada di sekitar Dusun Kendal, Desa Waru Timur atau Balai Desa Waru Timur. Yang ketiga adalah penyediaan alat dan bahan baku yang dibutuhkan. Mulai dari benih rumput, alat pertanian dan produksi seperti ember, celurit, cangkul, mesin pencacah, plastik silase, karet/tali rafia, terpal, wadah pakan fermentasi dan bahan baku produksi seperti cairan EM4 peternakan, dedak, air, dan molase. Keempat adalah kegiatan budidaya rumput sampai kegiatan panen rumput. Mulai dari penggemburan tanah, penanaman rumput, pemupukan, penyiraman rutin, sampai rumput sudah siap panen kira-kira setelah 3 bulan lamanya. Kelima adalah proses produksi pakan ternak fermentasinya. Tahap awal produksi pastikan kadar air dalam rumput gajah berkurang menjadi 60%. Lalu letakkan rumput gajah yang sudah dicacah di atas terpal sebagai alas pembuatan pakan. Setelah itu tambahkan dedak, molase, air secukupnya, cairan EM4, dan aduk secara merata. Selanjutnya masukkan pakan campuran tersebut ke dalam plastik silase dan ikat dengan karet/tali rafia supaya udara tidak masuk ke dalamnya lalu masukkan pakan ke dalam wadah, tutup rapat, dan diamankan selama 2 minggu. Setelah 2 minggu pakan sudah siap digunakan dan bisa dibuka untuk dipindahkan langsung ke dalam wadah pakan ukuran 60L dan 120L. Bahan baku yang digunakan tidak sejalan dengan penelitian Mashur et al. (2021) yang menggunakan jerami padi. Penggunaan jerami padi ini untuk mengatasi kesulitan penyediaan pakan saat musim kemarau karena mengingat petani tidak menanam padi saat musim kemarau. Oleh karena itu, jerami padi dijadikan salah satu pilihan bahan baku utama pakan fermentasi untuk mengurangi limbah pertanian. Akan tetapi, untuk pemberian molase dan EM4 perbandingannya sama yaitu 1:1. Kemudian dilanjut dengan proses promosi melalui media sosial berupa WhatsApp, Instagram, Facebook dan pemasangan banner di wilayah strategis dan pemasaran produk secara langsung melalui kelompok tani di Desa Waru Timur. Lalu yang terakhir adalah pelayanan konsumen berupa penerimaan kritik dan saran atau keluhan konsumen terkait produk.

### **Key Resources**

Ketersediaan aset-aset atau sumber daya sangat dibutuhkan untuk mendukung berjalannya usaha pakan ternak BUMDes Wartim Masalahah. Sumber daya yang pertama adalah modal. Modal yang dibutuhkan disini cukup besar, utamanya untuk membayar pelatihan kerja karyawan agar usaha yang dijalankan bisa berjalan. Karna tanpa pelatihan kerja, usaha yang dijalankan hasilnya tidak akan maksimal. Sejalan dengan penelitian Aula et al. (2018) yang mengatakan bahwa pelatihan karyawan itu penting supaya perusahaan memiliki karyawan yang terampil. Berdasarkan hasil proyeksi, modal atau investasi yang harus dikeluarkan BUMDes Wartim Masalahah ±Rp328.960.000. Sumber daya yang kedua adalah tenaga kerja itu sendiri. Sumber daya manusia yang terlibat tidak

perlu terlalu banyak, karena proses produksi usaha pakan ternak ini tergolong sederhana. Tenaga kerjanya juga akan diambil dari masyarakat Desa Waru Timur sendiri. Sumber daya yang ketiga ada sumber daya lahan yang terdiri dari lahan untuk budidaya dan lahan untuk gudang penyimpanan sekaligus tempat produksi. Sumber daya selanjutnya adalah kendaraan untuk membantu dalam bidang transportasi seperti pembelian bahan baku dan proses pesan antar produk. Sumber daya yang terakhir yaitu peralatan produksi seperti alat pertanian, karung, mesin pencacah rumput, ember, dan lainnya.

## PENUTUP

### Simpulan

*Primary Market Research* memberikan informasi terkait kondisi pasar yang sesungguhnya. Sekitar 86% peternak di Desa Waru Timur berminat untuk melakukan pembelian pakan ternak fermentasi yang ditawarkan oleh BUMDes Wartim Maslahah. Kualitas pakan yang baik, harga terjangkau, besarnya manfaat produk, dan kemudahan mendapatkan produk menjadikan peternak semakin tertarik untuk membelinya. Berdasarkan hasil BMC, segmentasi pelanggannya adalah peternak di Desa Waru Timur dan sekitarnya. Lalu kelompok tani akan ikut andil dalam pemasaran produknya. BUMDes akan fokus dalam bentuk pelayanannya yang baik dan kualitas produk yang akan melalui tahap seleksi bahan baku yang bermutu. Konsep BMC ini diharapkan mampu berpengaruh dalam menjalankan usaha pakan ternak BUMDes di masa yang akan datang supaya dapat meningkatkan pendapatan BUMDes dan menyejahterakan Desa Waru Timur.

### Saran

Saran untuk BUMDes yaitu BUMDes perlu melakukan pelatihan karyawannya terlebih dahulu sebelum menjual pakan fermentasinya. Selain itu, BUMDes juga perlu mengadakan sosialisasi kepada Peternak Desa Waru Timur terkait pentingnya kualitas pakan yang diberikan. Lalu saran untuk penelitian selanjutnya jika usaha pakan ternak BUMDes sudah berjalan maka perlu dilakukan analisis SWOT untuk menentukan strategi yang tepat, evaluasi BMC, dan menganalisis keuangan yang lebih pasti.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aliwinoto, C., Hedyani, M., & Malinda, M. (2022). Analisis Business Model Canvas Usaha Mikro Kecil Menengah Toko JIF Bandung, Indonesia. *Seminar Nasional Pariwisata Dan Kewirausahaan (SNPK), 1*, 173–182.
- Aula, M., Nasution, A. H., & Ardiantono, D. S. (2018). Perancangan Model Bisnis Berbasis Circular Economy. *Jurnal Sains Dan Seni ITS, 7*(2), D135–D140.
- Badan Pusat Statistik. (2022a). *Populasi Sapi Potong menurut Provinsi Tahun 2019-2021*.
- Badan Pusat Statistik. (2022b). *Produksi Sapi Potong menurut Provinsi Tahun 2019-2021*.
- Badan Pusat Statistik. (2021). *Populasi Ternak Menurut Kabupaten/Kota dan Jenis Ternak di Provinsi Jawa Timur (ekor), 2019 dan 2020*.
- Budiari, N. L. G., & Suyasa, I. N. (2019). Optimalisasi Pemanfaatan Hijaun Pakan Ternak (HPT) Lokal Mendukung Pengembangan Usaha Ternak Sapi. *Pastura, 8*(2), 118–122.
- Darwin, F. M., Hasun, F., & Idawicaksakti, M. D. (2021). Evaluasi dan Perancangan Model Bisnis Peternakan Jasinga dengan Menggunakan Business Model Canvas. *E-Proceeding of Engineering, 8*(5), 6972–6981.
- Grant, D. (2023). *Primary Market Research: What Is It and Why Is It Important*. Diakses pada 2 Juli 2023 dari <https://g.co/kgs/VFxA4j>
- Indey, S., Saragih, E. W., & Santoso, B. (2021). Karakteristik Peternak Sapi di Sentra Produksi Ternak Potong di Kabupaten Sorong. *Jurnal Ilmu Peternakan Dan Veteriner Tropis, 11*(3), 245–256. <https://doi.org/10.46549/jipvet.v11i3.257>
- Irmayanti, I., & Keri, I. (2021). Strategi Penerapan Business Plan Dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Akunsyah: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Syariah, 1*(2), 65–80.
- Kabeakan, N. T. M. B., Alqamari, M., & Yusuf, M. (2020). Pemanfaatan Teknologi Fermentasi Pakan Komplet Berbasis Hijauan Pakan Untuk Ternak Kambing. *IHSAN: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2*(2), 196–203.
- Karimuna, S. R., Bananiek, S., & Jumiati, W. Al. (2020). Potensi Pengembangan Komoditas Peternakan di Sulawesi Tenggara. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Peternakan Tropis, 7*(2), 110–118.
- Maftahah, R., Wijyantini, B., & Setianingsih, W. E. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC). *Inovator: Jurnal Manajemen, 11*(2), 300–310.
- Mashur, M., Oktaviana, D., Ilyas, M. A., Hunaepi, H., & Setiawan, S. (2021). Diseminasi Teknologi Pembuatan Haylage Plus untuk Mengatasi Kesulitan Pakan Sapi Potong pada Musim Kemarau. *Lambung Inovasi: Jurnal*

*Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 22–30.

- Mauludyani, A. V. R., Pratinda, W. N. A. S., Ramdan, A. M., Yusuf, A. M., Ipangka, I., Sulaeman, M. S., Maulana, R., Azhar, S. S., Lestari, S., Supiandi, U., & Palisu, V. H. (2020). Pelatihan Pembuatan Pakan Fermentasi di Desa Muaradua Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*, 2(1), 11–19.
- Musrifin, M., & Pahlevi, R. W. (2022). Analisis Usaha Tami Farm dengan Analisis Kanvas Bisnis Model. *Journal Competency of Business*, 6(2), 141–152.
- Nurlaila, S., & Zali, M. (2020). Faktor Mempengaruhi Peningkatan Populasi Sapi Madura di Sentra Sapi Sonok Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Peternakan Tropis*, 7(1), 21–28.
- Pangaribuan, G. R., Windarto, A. P., Mustika, W. P., & Wanto, A. (2019). Pemilihan Jenis Sapi bagi Peternak Sapi Potong dengan Metode SMART. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Informatika*, 3(1), 30–37.
- Puradireja, Herlina, & Arief. (2021). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Daging Sapi di Provinsi Lampung. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 7(2), 1439–1448.
- Rida'i, A. R., & Umar, M. (2022). Estimasi Bobot Hidup Ditimbang Yang Dibandingkan Dengan Formula Bobot Hidup pada Sapi Madura. *MADURANCH*, 7(2), 93–98.
- Riwukore, J. R., Purwanto, B. P., Yani, A., Priyanto, R., Abdullah, L., Fuah, A. M., Susanto, Y., & Habaora, F. (2020). SWOT Analysis Developing Pasture Agroekosistem of Bali Cattle in Indonesia (Case Study in Fatuana Pasture of North Central Timor District). *International Journal of Multidisciplinary Research and Publications*, 2(11), 24–30.
- Utari, A. (2018). Pemanfaatan Limbah Kulit Buah Aren Sebagai Pupuk Kompos terhadap Evaluasi Nutrisi Silase Rumput Gajah pada Ternak Ruminansia. *EKSAKTA: Jurnal Penelitian Dan Pembelajaran MIPA*, 3(1), 9–24.
- Yanuartono, Y., Indarjulianto, S., Nururrozi, A., Purnamaningsih, H., & Raharjo, S. (2018). Review: Peran Pakan pada Kejadian Kembang Rumen. *Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan*, 28(2), 141–157.
- Yesi, D. (2020). Analisa Bisnis Pakan Ternak Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) pada KUB Gunung Gare. *Publikasi Penelitian Terapan Dan Kebijakan*, 3(2), 59–67.