

STRATEGI OPTIMALISASI PENERAPAN BIOSECURITY PADA USAHA WARSO UNGGUL GEMILANG MENGGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS*

(The Strategy For Optimizing The Application Of Biosecurity In The Warso Unggul Gemilang Business Uses The Business Model Canvas)

AYUTYAS SAYEKTI¹, CRISTINA SITOMPUL²

^{1,2}Program Studi Manajemen Agribisnis, Sekolah Vokasi IPB Bogor

E-mail : ayutyassa@apps.ipb.ac.id

Diterima : 16 Februari 2023/Disetujui : 7 April 2023

ABSTRACT

Warso Unggul Gemilang is a company engaged in breeding native chickens. The company has a problem in dealing with disease threats, such as avian influenza, which can threaten thousands of farmers. To overcome this problem, Warso Unggul Gemilang needs to improve the implementation of biosecurity by developing biosecurity vehicles and biosafety checklists, as well as providing training to employees. The method used in this research is qualitative and quantitative analysis using BMC (Business Model Canvas) as well as profit and loss analysis and partial analysis. Gap analysis on 3 elements of the Business Model Canvas at Warso Unggul Gemilang, namely the value key resource element, cost structure, and revenue streams. After conducting financial analysis, the results show that the development of biosecurity can increase net profit of Rp 3,132,298,437.00, increase profits to Rp 533,648,000.00 and increase the R / C ratio by 1.57. The optimal development stage takes 143 days and consists of 8 activities. This development is recommended because the financial and non-financial analyses show positive results.

Keywords: Local chicken, biosecurity, business model canvas

ABSTRAK

Warso Unggul Gemilang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pembibitan ayam kampung. Perusahaan memiliki masalah dalam menghadapi ancaman penyakit, seperti flu burung, yang dapat mengancam ribuan peternak. Untuk mengatasi masalah ini, Warso Unggul Gemilang perlu meningkatkan penerapan biosecurity dengan mengembangkan kendaraan biosecurity dan checklist biosafety, serta memberikan pelatihan pada karyawan. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan BMC (Business Model Canvas) serta analisis laba rugi dan analisis Parsial. Analisis gap pada 3 elemen *Business Model Canvas* pada Warso Unggul Gemilang yaitu elemen *value key resource*, *cost structure*, dan *revenue streams*. Setelah melakukan analisis keuangan, hasilnya menunjukkan bahwa pengembangan biosecurity dapat meningkatkan laba bersih Rp 3.132.298.437,00, meningkatkan keuntungan menjadi Rp 533.648.000,00 dan meningkatkan R/C

ratio sebesar 1,57. Tahap pengembangan optimal membutuhkan waktu 143 hari dan terdiri dari 8 kegiatan. Pengembangan ini disarankan untuk dilakukan karena analisis finansial dan non-finansial menunjukkan hasil yang positif.

Kata kunci: Ayam kampung, *biosecurity*, *business model canvas*

PENDAHULUAN

Ayam kampung merupakan unggas yang sudah populer di masyarakat dan dapat ditemukan di seluruh nusantara. Ayam telah beradaptasi dengan kondisi lingkungan pemeliharaan yang sederhana. Komoditas Ayam kampung ini dapat dimanfaatkan telur dan dagingnya. Perkembangan populasi ayam kampung relatif meningkat, termasuk di Jawa Barat. Perkembangan populasi ayam kampung di Jawa Barat dapat dilihat dalam Tabel 1.

Tabel 1 Perkembangan populasi ayam kampung di Jawa Barat

Tahun	Populasi (ekor)
2016	25.842.311
2017	26.166.517
2018	26.712.982

Sumber : Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan. (2018)

Seperti terlihat pada Tabel 1, seiring dengan bertambahnya jumlah ayam kampung di Jawa Barat, maka pengelolaan yang baik dan melakukan kegiatan pencegahan penyakit harus dilaksanakan untuk meningkatkan produktivitas ayam kampung.

Pada tahun 2004-2006, terjadi penyebaran wabah penyakit flu burung di Asia yang dimulai dari Tiongkok dan menyebar ke banyak negara, termasuk Indonesia. Wabah sangat berdampak bagi peternak ayam skala kecil di Indonesia, menyebabkan kematian pada ayam dan juga manusia sebanyak 120 orang. Hal tersebut berdampak pada kerugian ekonomi yang besar sehingga bangkrut. Terdapat 9 langkah strategis untuk pencegahan, pengendalian, dan pemberantasan flu burung, dalam Petunjuk Direktorat Jenderal Bina Produksi Peternakan No. 17/Kpts/PD.640/F/02.04. Salah satu komponen penting dari langkah strategis adalah *biosecurity*. (Syukur 2006). *Biosecurity* adalah semua tindakan yang merupakan pertahanan pertama untuk pengendalian wabah dan dilakukan untuk mencegah semua kemungkinan penularan/ kontak dengan ternak tertular sehingga rantai penyebaran penyakit dapat diminimalkan (Deptan RI 2006).

Upaya pencegahan terhadap penyakit dan pengurangan risiko yang disebabkan oleh orang-orang yang masuk ke dalam kandang, seperti pemilik kandang, tetangga, orang yang melakukan perbaikan, teman, atau pengunjung disebut juga *Biosecurity* (Jubbs dan Dharma 2009). *Biosecurity* dilakukan untuk mencegah terjadinya penyebaran penyakit menular ke dalam area peternakan unggas, baik melalui bibit penyakit yang berasal dari peternakan unggas atau

melalui bibit penyakit yang dibawa dari luar oleh induk ayam. (Fadilah dan Fatkhuroji 2013).

Terdapat tiga tingkatan yang meliputi biosecurity konseptual, biosecurity struktural, dan biosecurity operasional. Biosecurity konseptual adalah dasar dari seluruh program pengendalian penyakit dan memerlukan manajemen lokasi peternakan, jenis dan umur ternak. Sementara itu, biosecurity struktural berkaitan dengan tata letak peternakan, pemisahan batas-batas unit peternakan, perangkat sanitasi, dan instalasi tempat penyimpanan pakan serta peralatan kandang. Pada tingkatan biosecurity operasional, dilakukan implementasi prosedur manajemen untuk mengendalikan penyakit, terutama dalam mengatasi infeksi penyakit menular. (Sudarisman 2004).

Perusahaan Warso Unggul Gemilang (WUG) adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang pembibitan ayam kampung dan telah menerapkan program biosecurity pada peternakannya. Meskipun demikian, terdapat penurunan produktivitas calon telur DOC yang disebabkan kurang optimalnya penerapan biosecurity terutama pada pengendalian lalu lintas orang yang masuk ke dalam kandang. Hal ini dapat menjadi salah satu hambatan bagi perusahaan untuk mengoptimalkan produksi dari perusahaan dan optimalisasi keuntungan. Permasalahan yang ada adalah perusahaan belum dilakukan penerapan *biosecurity* yang sesuai dengan SOP (Standar Operasional Prosedur) yang sudah ada. Biosecurity atau keamanan biologis merupakan salah satu komponen penting dalam langkah strategis pencegahan, pengendalian, dan pemberantasan flu burung. Biosecurity adalah serangkaian tindakan untuk mencegah masuknya penyakit dari luar dan mencegah penyebaran penyakit di dalam suatu wilayah peternakan. Oleh karena itu, kesuksesan program biosecurity memerlukan komitmen yang konsisten dari pemilik dan pekerja peternakan WUG, serta monitoring yang ketat, terjadwal, dan berkelanjutan. Salah satu cara untuk memudahkan proses audit adalah dengan membuat form checklist biosecurity.

Dalam pembibitan ayam kampung, pemilihan sumber daya yang tepat sangatlah penting. Untuk mendukung peningkatan produktivitas dan efektivitas dalam mencegah serta mengendalikan penyakit. Warso Unggul Gemilang (WUG) telah menerapkan form checklist biosecurity dan melatih pekerja di peternakannya. Perlu adanya optimalisasi pada penerapan biosecurity, pengembangan sumber daya melalui pendekatan Business Model Canvas (BMC). Strategi menggunakan analisis BMC dibutuhkan untuk menentukan proporsi nilai yang paling tepat, serta Mengidentifikasi sumber daya kunci dan aktivitas kunci untuk menciptakan nilai tambah, Dengan menggunakan BMC, pengusaha dapat mengidentifikasi dan memahami kekuatan dan kelemahan model bisnis mereka dan mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk mencapai tujuan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji mengoptimalkan penerapan biosecurity pada perusahaan dengan menggunakan pendekatan Business Model Canvas.

METODE

Penelitian dilaksanakan pada January - April 2022 di Warso Unggul Gemilang yang berlokasi di Jalan Cinagara, Desa Tangkil, Kecamatan Caringin, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Data primer diperoleh dengan melakukan pengamatan, diskusi, dan wawancara dengan pihak perusahaan. Wawancara dilakukan dengan pimpinan, kepala bagian kandang, kepala bagian penetasan, dan bagian administrasi perusahaan. Data sekunder diperoleh dari literatur kepustakaan yang relevan, baik berasal dari perusahaan yang dikaji maupun instansi yang terkait misalnya Badan Pusat Statistik Jawa Barat, perusahaan dan jurnal ilmiah bentuk elektronik. Metode Analisis Kajian yang digunakan untuk merumuskan pengembang bisnis berdasarkan metode kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif berdasarkan analisis Business Model Canvas dan metode kuantitatif meliputi analisis laba rugi dan parsial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Warso Unggul Gemilang memproduksi ayam kampung jenis Sentul, perusahaan menjual DOC (*Day Old Chicken*) dan ayam kampung sebagai produk utamanya, perusahaan ini juga menjual telur afkir, ayam afkir. Terdapat limbah hasil produksi berupa kotoran ayam kampung.

Perusahaan memiliki sepuluh kandang bertipe postal, tiga ruang untuk proses *biosecurity*, satu ruang khusus penetasan yang menggunakan mesin tetas ultramodern *Pas Reform* buatan Belanda, satu ruang pengemasan, dua gudang pakan, satu gudang telur, satu gudang peralatan, satu ruang untuk pemilik sekaligus ruang penyimpanan vaksin. Perusahaan memiliki potensi untuk meningkatkan produksi DOC ayam kampung, karena sudah adanya fasilitas mesin penetasan yang mampu memproduksi DOC ayam kampung yang lebih tinggi jumlahnya, dan juga adanya peternak pembudidaya ayam kampung yang ingin mendapatkan produk DOC ayam kampung asli.

Biosecurity merupakan langkah strategis dalam pencegahan, pengendalian, dan pemberantasan virus. Biosecurity dapat membantu mencegah masuknya penyakit dari luar dan mencegah penyebaran penyakit di dalam wilayah peternakan, sehingga dapat membantu melindungi ternak dan masyarakat dari risiko penyebaran virus. Beberapa tindakan biosecurity yang dapat dilakukan antara lain:

- Menjaga kebersihan dan sanitasi lingkungan peternakan, termasuk pembersihan dan penyemprotan desinfektan secara berkala.
- Menjaga kebersihan alat dan perlengkapan peternakan, seperti kandang, tempat pakan dan minum, dan alat pengangkut ternak.
- Membatasi akses orang yang tidak berkepentingan masuk ke dalam wilayah peternakan.
- Menjaga kebersihan diri dan pakaian sebelum memasuki wilayah peternakan, seperti mencuci tangan dan mengganti pakaian kerja.
- Menjaga kebersihan kendaraan yang digunakan untuk memasuki wilayah peternakan.

Identifikasi Business Model Canvas Warso Unggul Gemilang Potensi

Potensi bisnis (*existing condition*) berisi tentang perkembangan dari waktu ke waktu (*trend*) dan kegiatan bisnis yang dijalankan saat ini. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing elemen *Business Model Canvas*;

Pertama, Customer Segments; konsumen Warso Unggul Gemilang adalah *multi-sided market*. Segmen pasar Warso Unggul Gemilang yaitu peternak ayam kampung, tengkulak, dan konsumen akhir. Produk utama yang dihasilkan berupa DOC ditargetkan kepada para peternak ayam kampung dan produk ayam afkir, dan telur ayam afkir yang bukan produk utama dan berbeda segmen yaitu ke tengkulak, warga sekitar atau konsumen akhir yang melakukan pembelian. Sejalan dengan definisi Segmen pelanggan dapat didefinisikan sebagai suatu perbedaan kelompok orang atau organisasi yang menjadi tujuan dari perusahaan dalam memberikan layanan (Osterwalder dan Pigneur, 2017).

Kedua, Value Proposition; Proposisi nilai yang diberikan jenis ayam kampung asli jenis Sentul. Kini tidak banyak pembibitan ayam kampung dengan menggunakan indukan ayam kampung asli, kebanyakan DOC yang dihasilkan dari persilangan ayam kampung dengan ayam ras, terlebih lagi jenis yang digunakan sebagai indukan yaitu jenis Sentul. Osterwalder *et al.* 2015 menyatakan bahwa value proposition terdiri dari customer profile dan value map yang saling berhubungan sehingga menghasilkan fit yang merupakan proposisi nilai dari suatu usaha.

Kelebihan dari produk adalah ayam kampung pedaging, sehingga memiliki permintaan yang tinggi. Perusahaan memberikan pelayanan bebas biaya ongkir untuk pemesanan di daerah Jabodetabek.

Ketiga, Customer Relationship; Perusahaan menjaga hubungan yang harmonis dengan pelanggannya dengan memberikan pelayanan yang baik dan ramah.

Keempat, Channels; Saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan yang menghubungkan antara bisnis Warso Unggul Gemilang dengan konsumen menggunakan saluran langsung yaitu melalui Word of Mouth (WOM) dan whatsapp.

Kelima, Key Resources; Sumber daya utama untuk mendukung jalannya bisnis meliputi Sumber daya fisik berupa lahan, bangunan, mesin, dan alat-alat pendukung dan karyawan sebanyak 45 orang. Sumber daya finansial yaitu berupa modal, ketika adanya *take over* yaitu sebesar 6,8 miliar rupiah yang berasal dari modal milik pribadi, sedangkan untuk kelanjutan usahanya atau operasional perusahaan berasal dari penerimaan dari usaha yang dijalankan.

Keenam, Key Activities; Aktivitas dalam usaha yaitu pengadaan input yang mendukung berjalannya usaha, kegiatan produksi, penjualan, pendistribusian, dan pencatatan.

Ketujuh, Key Partner; Mitra perusahaan yang menunjang usaha yaitu PT Mensana Aneka Satwa, PT Global Universal Farm, PT Kemasan Indah Sejahterah, Toko Mitra Jaya, Savero, Romindo, dan warung kecil sekitar usaha. Perusahaan tersebut menunjang input yang diperlukan oleh Warso Unggul Gemilang seperti pakan, obat-obatan, vaksin, vitamin, *box* kemasan dan input input lainnya yang diperlukan untuk keberlangsungan kegiatan bisnis.

Kedelapan, Cost Structure; Struktur biaya dalam menjalankan usaha pembibitan ini terdiri dari biaya investasi, biaya penyusutan investasi, biaya tetap, dan biaya variabel. Biaya investasi terdiri dari bangunan, mesin, peralatan, dan kendaraan. Biaya operasional meliputi semua biaya yang menggambarkan pengeluaran untuk menghasilkan produksi yang digunakan pada setiap periode proses produksi yang terdiri dari biaya tetap dan variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak terpengaruhi oleh perkembangan jumlah produksi, berisi biaya tenaga kerja produksi, listrik air, BBM, dan biaya penyusutan investasi. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya selaras dengan perkembangan produksi, berisi biaya bahan baku, biaya kemasan, dan biaya lain-lain.

Kesembilan, Revenue Stream; Sumber penerimaan perusahaan berasal dari penjualan produk utama dan sampingan. Sumber penerimaan utama berasal dari penjualan DOC ayam kampung dan untuk sampingannya yaitu dari penjualan telur afkir dan ayam afkir. Penerimaan terbesar berasal dari produk utama sebesar Rp 7.481.700.000,00 per tahun dengan proporsi 91%, sedangkan sumber penerimaan sampingan sebesar Rp 741.115.000,00 per tahun dengan proporsi 9%

<p>Key Partners</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Penyedia pakan, obat-obatan, dan vaksin ayam kampung 2. Penyedia kardus box dan kertas merang untung packaging DOC ayam kampung 	<p>Key Activities</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengadaan sarana & prasarana 2. Produksi 3. Pendistribusian 4. Penjualan & pencatatan 	<p>Value Proposition</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Ayam kampung asli & berkualitas 2. Gratis ongkos kirim se- Jabodetabek 3. Gratis konsultasi 	<p>Customer Relationships</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Hubungan jangka panjang dengan konsumen berupa konsultasi pasca pembelian 2. Memberikan harga khusus bagi konsumen kontrak 	<p>Customer Segments</p>  <p>Multi Sided-Market</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peternak ayam kampung dan tengkulak 2. Konsumen akhir
<p>Cost Structure</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya penyusutan investasi 2. Biaya tetap 3. Biaya variabel 		<p>Revenue Streams</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan DOC ayam kampung 2. Penjualan ayam afkir 3. Penjualan telur ayam afkir 		

Gambar 1. Business Model Canvas Warso Unggul Gemilang sebelum Pengembangan

Analisis Gap

Analisis gap pada 3 elemen *Business Model Canvas* pada Warso Unggul Gemilang yaitu elemen *value key resource*, *cost structure*, dan *revenue streams*.

Pertama key resource; perusahaan memiliki sumber modal yang baik untuk penerapan teknologi, dan penggunaan program *biosecurity* terhadap keberlangsungan usaha, akan tetapi pesaing yang telah menggunakan teknologi keamanan yang tersistematis untuk menghasilkan produktivitas yang lebih tinggi dan berkualitas.

Kedua *cost structure*; Adanya potensi penghematan biaya tersebut Warso Unggul Gemilang memiliki prospek yang dapat menekan biaya kesehatan pada peternakan. Permasalahannya terdapat pada harga peralatan teknologi untuk program *biosecurity* yang cukup mahal.

Ketiga, *revenue streams*; Adanya penerimaan yang beragam tersebut, Warso Unggul Gemilang masih memiliki prospek untuk menambah penerimaan dari hasil produktivitas yang tinggi melalui pengoptimalan penggunaan *biosecurity*. Permasalahannya pesaing menawarkan harga produk yang lebih murah. Perubahan *Business Model Canvas* parsial Warso Unggul Gemilang berdasarkan hasil analisis gap dan analisis akar masalah terhadap key resource, cost structure dan revenue streams adalah :

1. Memberikan pelatihan kerja bagi karyawan dan melaksanakan pendirian *biosecurity* kendaraan. enerapan optimalisasi *biosecurity* pada usaha Warso Unggul Gemilang mengakibatkan penambahan tenaga kerja untuk memonitoring jalannya penerapan pengembangan bisnis serta penambahan modal pada sumber daya finansial.
2. Menyiapkan lokasi penerapan pengembangan *biosecurity* untuk memutus rantai penyakit dalam menekan biaya input kesehatan ayam. Konsep tersebut akan mengurangi jumlah aset fisik yang belum dimanfaatkan oleh perusahaan dengan tujuan menambah produktivitas dan menekan biaya input kesehatan. Menurut Afred Kompudu *National Technical Adivisor Food and Agriculture Organization* (FAO) system penerapan *biosecurity* mampu mengurapi penerapan antibiotik sebesar 40% perbulan
3. Memberikan pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan tenaga kerja terhadap perusahaan.

Pengembangan Bisnis dengan Business Model Canvas

Perubahan *Business Model Canvas* total Warso Unggul Gemilang setelah revisi karena adanya pendirian *biosecurity* kendaraan dan pelatihan kerja seperti ditunjukkan pada Gambar 2.

<p>Key Partners</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Penyedia pakan, obat-obatan, dan vaksin ayam kampung 2. Penyedia kardus box dan kertas merang untung packaging DOC ayam kampung 3. Pemda, konsultan, dan mahasiswa (pengabdian masyarakat) 	<p>Key Activities</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengadaan sarana & prasarana 2. Produksi 3. Pendistribusian 4. Penjualan & pencatatan 5. Pelatihan TK 6. Pengendalian ayam mati & sakit <p>Key Resources</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Fisik : bangunan <i>biosecurity</i>, CCTV 2. Manusia : penambahan TK 3. Finansial: modal pendirian <i>biosecurity</i> 	<p>Value Proposition</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Ayam kampung asli & berkualitas 2. Gratis ongkos kirim se- Jabodetabek 3. Gratis konsultasi 4. Pelayanan edukasi kesehatan ternak 5. Pemasangan spanduk kesehatan di area perusahaan 	<p>Customer Relationships</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Hubungan jangka panjang dengan konsumen berupa konsultasi pasca pembelian 2. Memberikan harga khusus bagi konsumen kontrak 3. Safari dan makan-makan <p>Channels</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Saluran langsung : <i>Word Of Mouth</i> (WOM) dan <i>whatsapp</i> 2. Pameran ayam kampung 	<p>Customer Segments</p>  <p>Multi Sided-Market</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peternak ayam kampung (konsumen baru) dan tengkulak 2. Konsumen akhir
<p>Cost Structure</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya penyusutan investasi 2. Biaya tetap 3. Biaya variabel 		<p>Revenue Streams</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1. Penjualan DOC ayam kampung 2. Penjualan ayam afkir 3. Penjualan telur ayam afkir 		

Gambar 2. Business Model Canvas Warso Unggul Gemilang setelah Pengembangan

Berdasarkan Gambar 8 *Business Model Canvas* total setelah adanya penerapan pengembangan optimalisasi *biosecurity*, pembuatan *form checklist biosecurity*, dan pelatihan kerja terjadi perubahan-perubahan yang dapat mengarah pada efektifitas perusahaan dapat dilihat pada 9 elemennya dan saling berkaitan, yaitu :

1. *Customer segments*; tujuan utama perusahaan dalam penerapan pengembangan optimalisasi *biosecurity* adalah konsumen baru atau para peternak ayam kampung yang menjadi pelanggan baru dan berkelanjutan bagi perusahaan.
2. *Value propositions*; memberikan pelayanan edukasi kesehatan ternak ke konsumen melalui media buku, spanduk sibeberapa tempat seperti di Kantor, pintu masuk, kandang, dan *hatchery* mengenai pentingnya *biosecurity* pada peternakan, bisa juga melalui konseling secara langsung.
3. *Customer relationship*; Hubungan dengan konsumen setelah pengembangan dikelola dengan cara mengadakan safari perusahaan. Safari perusahaan guna untuk menunjukkan proses produksi secara singkat kepada para peternak ayam kampung bagaimana proses produksi didasarkan dengan pengaplikasian *biosecurity*
4. *Channels*; membuat pameran untuk mengumpulkan para peternak ayam kampung mengenalkan produk DOC ayam kampung asli jenis sentul.
5. *Key Resources*; Sumber daya fisik berupa pendirian *biosecurity* kendaraan dan pemasangan CCTV pada peternakan. Sumber daya manusia berupa penambahan satu tenaga kerja dibagian audit *biosecurity*. Sumber daya keuangan berupa modal yang dikeluarkan untuk pendirian *biosecurity* dan pembelian CCTV. Pengembangan dapat memperbaiki manajemen pemeliharaan dan menurunkan tingkat mortalitas pada peternakan
6. *Key Activities*; memberikan pelatihan kerja kepada karyawan yang akan dilakukan satu tahun sekali.
7. *Key Partners*; Untuk memenuhi keberagaman kebutuhan penerapan pengembangan *biosecurity* maka perusahaan akan bekerja sama dengan Pemerintah Daerah (pemda), konsultan, dan mahasiswa.
8. *Cost structure*; Perencanaan finansial yang akan diperhitungkan memakai biaya investasi, biaya operasional (biaya variabel dan biaya tetap), laporan proyeksi laba rugi, analisis parsial, dan analisis R/C *ratio*. Pengembangan bisnis peningkatan kualitas kandang dengan penggunaan teknologi modern berupa alat pemberian pakan otomatis akan mengakibatkan penambahan biaya yaitu biaya investasi untuk pembelian alat pemberian pakan otomatis. potensi yang saat ini terdapat pada Warso Unggul Gemilang berupa struktur biaya yang terdiri dari biaya investasi, biaya tetap, dan biaya variabel. Biaya investasi untuk peralatan kandang yang dikeluarkan cukup minim karena pada proses pemberian pakan tidak menggunakan teknologi modern. Adanya potensi tersebut, Warso Unggul Gemilang memiliki prospek untuk meningkatkan investasi namun, harga yang cukup mahal menyebabkan

adanya kesenjangan pada biaya. Solusi dari permasalahan tersebut adalah perusahaan perlu meningkatkan biaya investasi dengan membeli alat pakan otomatis sehingga dapat menyebabkan efisiensi tenaga kerja dan peningkatan produktivitas telur. Menurut Afred Kompudu *National Technical Advisor Food and Agriculture Organization (FAO) system* penerapan biosecurity mampu mengurapi penerapan antibiotik sebesar 40% perbulan

9. Terdapat 4 yaitu :
 - a. Biaya Investasi; dikeluarkan pada awal kegiatan dengan total biaya sebesar Rp 40.800.000,00 meliputi bangunan, alat, mesin *biosecurity* dan CCTV.
 - b. Biaya operasional; pengeluaran untuk menghasilkan produksi yang digunakan pada setiap periode proses produksi. Biaya operasional terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya tetap jumlahnya tidak terpengaruhi oleh perkembangan jumlah produksi. Perencanaan biaya tetap Warso Unggul Gemilang terdapat di Tabel 2.

Tabel 2. Biaya tetap Warso Unggul Gemilang

Komponen	Total biaya per tahun	
	Sebelum	Sesudah
Gaji Audit <i>biosecurity</i>		Rp 12.000.000,00
Gaji Pimpinan	Rp 60.000.000,00	Rp 60.000.000,00
Gaji Kepala kendang	Rp 36.000.000,00	Rp 30.000.000,00
Gaji Administrasi penjualan	Rp 30.000.000,00	Rp 36.000.000,00
Gaji Administrasi	Rp 18.000.000,00	Rp 18.000.000,00
Gaji bagian kandang	Rp 192.000.000,00	Rp 192.000.000,00
Gaji bagian penetasan	Rp 84.000.000,00	Rp 84.000.000,00
Gaji bagian inseminasi buatan	Rp 96.000.000,00	Rp 96.000.000,00
Gaji bagian dapur	Rp 21.600.000,00	Rp 21.600.000,00
Gaji supir	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00
Gaji bagian air	Rp 12.000.000,00	Rp 12.000.000,00
Gaji Bagian mekanik	Rp 12.000.000,00	Rp 12.000.000,00
Gaji Bagian keamanan	Rp 36.000.000,00	Rp 36.000.000,00
Gaji Bagian kebersihan	Rp 10.800.000,00	Rp 10.800.000,00
Tunjangan	Rp 52.700.000,00	Rp 53.700.000,00
Bonus		Rp 110.400.000,00
Listrik, air, telepon, WIFI	Rp 360.000.000,00	Rp 363.600.000,00
Pemeliharaan	Rp 48.000.000,00	Rp 49.200.000,00
Penyusutan	Rp 132.569.370,00	Rp 134.729.370,00
Pulsa	Rp 4.800.000,00	Rp 4.800.000,00
Pajak mobil dan PBB	Rp 6.760.000,00	Rp 6.760.000,00
Biaya pelatihan kerja		Rp 5.000.000,00
Spanduk		

Total	Rp 1.237.229.370,00	Rp 1.303.173.370,00
-------	---------------------	---------------------

Biaya variabel; biaya yang besar kecilnya selaras dengan perkembangan produksi. Perencanaan biaya variable pada perusahaan ada yang mengalami kenaikan dan penurunan dikarenakan asumsi jika telah diterapkannya biosecurity secara optimal akan mengarah kepada efektifitas dan efisiensi pada perusahaan. Perencanaan biaya variabel dalam pengembangan bisnis yang tertera pada Tabel 3.

Tabel 3. Biaya Variabel Warso Unggul gemilang

Komponen	Total biaya per tahun			
	Sebelum		Sesudah	
Pakan	Rp	3.568.005.000,00	Rp	3.658.005.000,00
Vaksin, vitamin, & obat-obatan	Rp	480.000.000,00	Rp	288.000.000,00
Desinfektan	Rp	22.950.000,00	Rp	24.786.000,00
Box kemasan	Rp	78.240.000,00	Rp	80.536.000,00
Kebutuhan kantor	Rp	6.000.000,00	Rp	7.200.000,00
Biaya transportasi	Rp	216.000.000,00	Rp	216.000.000,00
Total	Rp	4.371.195.000,00	Rp	4.184.527.000,00

c. Laporan Proyeksi Laba Rugi; Asumsi-asumsi dasar yang digunakan dalam analisis finansial pada rencana pengembangan bisnis ini adalah sebagai berikut; Modal yang digunakan adalah modal sendiri, Harga input dan output adalah harga yang berlaku di perusahaan, Jumlah produksi DOC ayam setelah penerapan pengembangan sebanyak 1.026.900 ekor dengan harga jual Rp 7.500,00, Umur ayam hingga afkir 88 minggu, jumlah ayam produksi sebanyak 18.400 ekor, Pajak penghasilan usaha menurut Undang-Undang No.23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan untuk pendapatan bruto dibawah Rp 4,8 milyar adalah sebesar 0,5% dari omset yang diperoleh, Proyeksi laba/rugi dan anggaran parsial dibuat selama satu tahun.

Tabel 4. Proyeksi Laba rugi Warso Unggul Gemilang

Uraian	Laba rugi per tahun			
	Sebelum		Sesudah	
Total Penerimaan	Rp	8.222.815.000,00	Rp	8.635.739.000,00
Biaya tetap	Rp	1.237.229.370,00	Rp	1.303.173.370,00
Biaya variabel	Rp	4.371.195.000,00	Rp	4.184.527.000,00
Total biaya	Rp	5.608.424.370,00	Rp	5.487.700.370,00
EBIT	Rp	2.614.390.630,00	Rp	3.148.038.630,00
Bunga	-		-	
EBT	Rp	2.614.390.630,00	Rp	3.148.038.630,00
Pajak 0,5%	Rp	13.071.953,00	Rp	15.740.193,00

Laba bersih (EAT) Rp 2.601.318.677,00 Rp 3.132.298.437,00

Setelah penerapan pengembangan bisnis ini keuntungan meningkat menjadi Rp 3.132.298.437,00. Artinya pengembangan ini layak dilakukan oleh perusahaan. Analisis parsial; anggaran parsial dalam ide pengembangan bisnis optimalisasi penerapan biosecurity pada usaha Warso Unggul Gemilang secara ringkas dapat dilihat dalam Tabel 5.

Tabel 5. Analisis Parsial Warso Unggul Gemilang

Kerugian (Rp)		Keuntungan (Rp)	
Biaya tambahan	Rp 5.608.424.370,00	Biaya dihemat	Rp 5.487.700.370,00
Penerimaan yang hilang	Rp 8.222.815.000,00	Penerimaan tambahan	Rp 8.635.739.000,00
Total kerugian	Rp 2.614.390.630,00	Total keuntungan	Rp 3.148.038.630,00
	Keuntungan Tambahan		Rp 533.648.000,00

- d. Analisis R/C Ratio; Perhitungan analisis R/C ratio penerapan pengembangan bisnis optimalisasi penerapan biosecurity pada usaha Warso Unggul Gemilang dapat dilihat pada Tabel 6. R/C Ratio digunakan untuk mengevaluasi kinerja keuangan suatu perusahaan dengan membandingkan laba yang dihasilkan dengan modal yang diinvestasikan. Rasio ini memberikan gambaran tentang seberapa efektif perusahaan dalam menggunakan modal yang tersedia untuk menghasilkan keuntungan. Dapat dilihat dari hasil Tabel 6 bahwa sebelum pengembangan bisnis, setiap Rp 1 yang dikorbankan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 1,47 dan sesudah adanya pengembangan bisnis setiap Rp 1 yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 1,57. Maknanya kegiatan pengembangan bisnis ini dapat dikatakan layak atau menguntungkan, karena nilai R/C Ratio >1.

Revenue streams; Pengembangan yang dilakukan perusahaan untuk menambah penerimaan baru yaitu melalui peningkatan produktivitas pada calon telur DOC ayam. Perencanaan penerimaan dengan membandingkan produksi yang dihasilkan dari peningkatan produksi telur sebelum dan sesudah penerapan pengembangan bisnis optimalisasi biosecurity. Penerimaan sebelum pengembangan sebesar Rp 8.222.815.000,00. Penerimaan setelah pengembangan sebesar Rp 8.635.739.000,00

Tabel 6. Analisis R/C pada Warso Unggul Gemilang

Uraian	R/C ratio	
	Sebelum Pengembangan Bisnis	Setelah Pengembangan Bisnis
Total penerimaan (TR)	Rp 8.222.815.000,00	Rp 8.635.739.000,00

Total pengeluaran (TC) Rp 5.608.424.370,00	Rp 5.487.700.370,00
R/C rasio	1,47

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dipetakan dengan Business Model Canvas untuk mengoptimalkan penerapan biosecurity pada perusahaan didapatkan analisis *key resource* perusahaan dapat melakukan pengembangan berupa pendirian *biosecurity*, pembuatan *form checklist biosecurity* dan pelatihan tenaga kerja untuk dapat meningkatkan manajemen pemeliharaan peternakan. Hasil kajian pengembangan bisnis pendirian *biosecurity* dapat menekan biaya obat-obatan sebesar 40% dan peningkatan produktivitas sebesar 5, dan penerapan pengembangan bisnis akan meningkatkan keuntungan menjadi Rp 3.132.298.437,00, artinya pengembangan ini layak dilakukan oleh perusahaan. Pengembangan ini disarankan untuk memperbaiki manajemen pemeliharaan dan menurunkan tingkat mortalitas pada peternakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Chandra, Sukmawati LP, Syafitri A, Dyah U. 2011. Analisis kesenjangan pengetahuan (knowledge GAP) karyawan PT Aneka Tambang Tbk, unit Geomin [Internet]; 123456789/51285. Tersedia pada: <https://repository.ipb.ac.id/jspui/handle/123456789/51285>.
- [DEPTAN] Departemen Pertanian Republik Indonesia. 2006. Restrukturisasi Sistem Perunggasan Di Indonesia. Jakarta (ID).
- [DEPTAN] Departemen Pertanian Republik Indonesia. 2008. Rencana Strategis Nasional Pengendalian Avian Influenza pada Hewan 2009-2011.
- [Ditjen Peternakan] Direktorat Jenderal Peternakan. 2005. Bagaimana Terhindar dari Flu Burung (Avian Influenza). Jakarta (ID).
- Fadilah, R. dan Fatkhuroji. 2013. Memaksimalkan Produksi Ayam Ras Petelur. Agromedia Pustaka. Jakarta (ID).
- Jubb, T dan D. Dharma. 2009. Biosecurity Risk Management Planning. A Training Course Manual Book.
- Kasmir, Jakfar. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta (ID): Prenadamedia Group.
- Nurmalina R, Sarianti T, Karyadi A. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis*. Bogor (ID): PT Penerbit IPB Press.
- Osterwalder A, Pigneur Y. 2018. *Business Model Generation*. Jakarta (ID): PT Elex Media Komputindo.
- Sudarisman. 2004. Biosekuritas dan Program Vaksinasi, ASA Poultry Refresher Course. 25 – 27 April 2000. Di dalam Zainuddin D dan Wibawan WT. 2007. *Biosekuriti dan Manajemen Penanganan Penyakit Ayam Lokal* www.peternakan.litbang.deptan.go.id/attachments/biosekuriti_ayamlokal.pdf.
- Syukur DA. 2006. *Situasi Penyakit Flu Burung*. <http://www.disnakeswanlampung.go.id>. 19.07.2008.

