



ANALISIS USAHA PENGGMEMUKAN DOMBA DI TERNAK KU FARM KABUPATEN LUMAJANG

TUGAS AKHIR



Oleh:

SHAUBIL VIRDIZAL ARDHINE

04.09.21.863

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PETERNAKAN
POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN MALANG BADAN
PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN
KEMENTERIAN PERTANIAN
2025**



ANALISIS USAHA PENGHEMUKAN DOMBA DI TERNAKKU FARM KABUPATEN LUMAJANG

Tugas Akhir sebagai syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan Peternakan (S.Tr.Pt) pada
Politeknik Pembangunan Pertanian Malang

Dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji Program Diploma IV
Program Studi Agribisnis Peternakan
Politeknik Pembangunan Pertanian Malang

Pada tanggal 22 Juli 2025

Oleh:

Shaubil Virdizal Ardhine
04.09.21.86

Lahir: Sumbawa, 19
September 2002



HALAMAN PERUNTUKAN

Dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, saya mempersembahkan karya tulis ini kepada mereka yang memiliki arti penting dalam setiap langkah perjuangan saya:

- 1) Untuk orang tua saya yang luar biasa, yang tak pernah lelah mencurahkan kasih sayang, dukungan, dan doa-doa yang tiada putus. Dalam diam dan peluh, orang tua adalah teladan ketegaran dan cinta sejati. Terima kasih telah menjadi tempat kembali, pelindung di kala lemah, dan sumber kekuatan ketika saya nyaris menyerah. Tanpa orang tua, saya tak akan sampai sejauh ini.
- 2) Untuk keluarga saya, yang senantiasa hadir dalam bentuk dukungan moral, motivasi, dan doa-doa yang tidak pernah absen. Terima kasih atas pengertian, kesabaran, dan kehangatan yang selalu menyertai perjalanan panjang ini.
- 3) Untuk dosen pembimbing dan dosen penguji, yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, ilmu, koreksi, dan arahan selama proses penyusunan laporan ini. Setiap masukan dan motivasi Bapak/Ibu menjadi fondasi penting dalam memperbaiki dan menyempurnakan karya ini.
- 4) Untuk teman-teman yooman saya Bung Diki, Dhan Syam, Saman, & El-Chap yang menemani hari-hari penuh perjuangan ini, terima kasih atas tawa yang menguatkan, candaan yang meringankan beban, dan kebersamaan yang tak tergantikan. Terima kasih atas kebersamaan, kerja sama, dan energi positif yang kalian berikan sepanjang perjalanan akademik ini.
- 5) Untuk Tarita Ciciiii, yang menjadi penyemangat setia dalam setiap langkah saya. Terima kasih telah menjadi sosok yang selalu mengingatkan saya untuk tetap fokus dan lulus tepat waktu, engkau hadir bukan hanya sebagai pendamping hati, tetapi juga penunjuk arah ketika saya hampir kehilangan pegangan. Di tengah lelah dan tekanan, perhatianmu adalah jeda yang menenangkan.

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Saya yang betanda tangan dibawah ini:

Nama : Shaubil Virdizal Ardhine

NIM : 04.09.21.863

Tahun terdaftar : 2021

Program Studi : Agribisnis Peternakan

Jurusan : Peternakan

Dengan ini saya menyatakan bahwa tugas akhir ini adalah hasil karya ilmiah orisinal yang saya susun dan kerjakan sendiri sebagai bagian dari pemenuhan syarat untuk memperoleh gelar akademik di Politeknik Pemnamgunan Pertanian.

Seluruh isi, data, analisis, dan pembahasan dalam tugas akhir ini merupakan hasil kerja saya sendiri, kecuali bagian-bagian tertentu yang secara jelas dinyatakan sebagai kutipan dan telah diberi sumber referensi yang sah. Saya menyadari sepenuhnya bahwa segala bentuk penjiplakan (plagiarisme), baik sebagian maupun keseluruhan isi karya ini dari karya orang lain tanpa mencantumkan sumber secara benar, merupakan pelanggaran terhadap etika akademik dan dapat dikenai sanksi sesuai ketentuan yang berlaku di lingkungan perguruan tinggi. Jika dikemudian hari terbukti bahwa karya ini mengandung unsur plagiarisme, saya bersedia menerima segala konsekuensi akademik, termasuk pencabutan gelar dan pembatalan kelulusan, sebagaimana diatur dalam peraturan akademik kampus.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa paksaan dari pihak manapun, serta dengan penuh tanggung jawab moral dan akademik.

Malang, 22 Juli 2025



Shaubil Virdizal Ardhine

HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR
ANALISIS USAHA PENGHEMUKAN DOMBA DI TERNAKKU
FARM KABUPATEN LUMAJANG

Dipersiapkan dan disusun oleh :

Shaubil Virdizal Ardhine
04.09.21.863

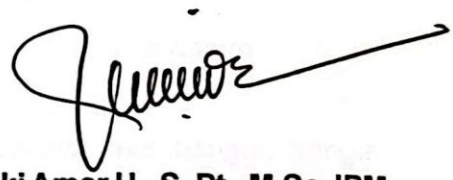
Telah disetujui pembimbing
Pada tanggal: 17 Juli 2025

Menyetujui :

Pembimbing I


Joko Gagung S., SP., M. Agr
NIP. 19680303 199803 1 001

Pembimbing II


Ir. Luki Amar H., S. Pt., M. Sc. IPM
NIP. 19680303 199803 1 001

Mengesahkan:

Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian
Malang



Dr. Ir. Setya Budhi Udrayana, S. Pt., M. Si, IPM
NIP. 19690511 199602 1 001

Mengetahui:

Ketua Program Studi
Agribisnis Peternakan



Dr. Dewi Ratih Ayu D., S. Pt., M. Sc
NIP. 198812112014032002

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR

ANALISIS USAHA PENGEMUKAN DOMBA DI TERNAKKU FARM KABUPATEN LUMAJANG

Dipersiapkan dan disusun oleh:

Shaubil Virdizal Ardhine

04.09.21.863

Telah pertahankan di depan dewan penguji

Pada tanggal, 17 Juli 2025

Susunan dewan penguji :

Joko Gagung S.,SP.,M.Agr

Penguji 1

:

Ir. Luki amar Hendrawati. S.Pt. M.Sc. IPM

Penguji 2

:

Hana Nur. SE, MSA

Penguji 3

:

Tugas akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Serjana Terapan Peternakan (S. Tr. Pt)

Pada tanggal :



Dr. I. Seto Budhi Udrayana. S.Pt, M.Si, IPM

NIP. 19690511 199602 1 001



KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis haturkan kepada Allah Suabhanahuwataala, atas segala rahmat dan hidayahnya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis Usaha Penggemukan Domba Di Ternakku Farm Kabupaten Lumajang” dengan baik dan tepat pada waktunya.

Tugas akhir ini terdiri atas bagian pendahuluan, tinjauan pustaka, metode pelaksanaan, pembahasan, penutup dan lampiran. Atas tersusunya tugas akhir ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada:

1. Dr. Setya Budhi Udayana, S.Pt, M.Si, IPM selaku Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian Malang.
2. Dr. Kartika Budi Utami, SST, MP selaku Ketua Jurusan Peternakan
3. Dr. Dewi Ratih Ayu Daning, MS., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Peternakan
4. Joko Gagung S.,SP,.M.Agr, selaku Dosen Pembimbing I yang telah mengarahkan sehingga tersusun Proposal Tugas Akhir
5. Ir. Luki Amar H., S.Pt., M.Sc selaku Dosen Pembimbing II yang telah mengarahkan sehingga tersusun laporan Tugas Akhir
6. Keluarga Ternakku Farm dan semua pihak yang telah terlibat dalam tersusunya laporan Tugas Akhir.

Oleh karena itu saran dan masukan yang bersifat membangun sangat diharapkan demi perbaikan dan penyempurnaan tugas akhir ini dimasa yang akan datang.

Malang, Juli 2025

Penulis



ANALISIS USAHA PENGHEMUKAN DOMBA DI TERNAKKU FARM KABUPATEN LUMAJANG

INTISARI

SHAUBIL VIRDIZAL ARDHINE

04.09.21.863

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha penghejukan domba di Ternakku Farm, Lumajang, berdasarkan aspek finansial. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus selama satu periode pemeliharaan (3 bulan). Analisis dilakukan terhadap biaya produksi, penerimaan, keuntungan, serta indikator kelayakan usaha seperti R/C Ratio, Return on Investment (ROI), Break Even Point (BEP), dan Payback Period (PP). Hasil penelitian menunjukkan total biaya produksi sebesar Rp34.001.800, penerimaan sebesar Rp45.000.000, dan keuntungan sebesar Rp10.998.200. Nilai R/C Ratio sebesar 1,32 menunjukkan bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan menghasilkan Rp1,32 penerimaan. ROI sebesar 32,35% menunjukkan efisiensi pengembalian modal, dan Payback Period selama 11 bulan mengindikasikan bahwa usaha ini mampu mengembalikan modal dalam jangka waktu yang relatif singkat. Berdasarkan hasil tersebut, usaha penghejukan domba di Ternakku Farm dinilai layak dijalankan secara finansial.

Kata kunci : Ternakku farm, kelayakan usaha, penghejukan domba, R/c Ratio, ROI, Payback Period



BUSINESS ANALYSIS OF SHEEP FATTENING AT TERNAKKU FARM LUMAJANG

ABSTRACT

SHAUBIL VIRDIZAI ARDHINE

04.09.21.863

This study aims to analyze the financial feasibility of a sheep fattening business at Ternakku Farm, Lumajang. The research used a descriptive quantitative method with a case study approach over one production cycle (3 months). The analysis focused on production costs, revenues, profits, and financial feasibility indicators such as the R/C Ratio, Return on Investment (ROI), Break Even Point (BEP), and Payback Period (PP). The results showed that the total production cost was IDR 34,001,800, with revenue of IDR 45,000,000 and a net profit of IDR 10,998,200. The R/C Ratio of 1.32 indicates that every IDR 1 of cost generates IDR 1.32 in revenue. The ROI of 32.35% reflects efficient capital use, and the Payback Period of 11 months shows that the initial investment can be recovered in a relatively short time. These results indicate that the sheep fattening business at Ternakku Farm is financially feasible.

Keywords : Ternakku Farm, ArdhineFarm, business feasibility, sheep fattening, R/C Ratio, ROI, BEP, Payback Period.



RINGKASAN

Shaubil Virdizal Ardhine, NIM. 04.09.21.863. Analisis Usaha Penggemukan Domba Di Ternakku Farm Kabupaten Lumajang. Komisi Pembimbing: Joko Gagung S., SP., M. Agr dan ir. Luki Amar H., S. Pt. M. Sc. IPM.

Permintaan terhadap daging domba di Indonesia terus mengalami peningkatan, terutama untuk kebutuhan konsumsi harian, aqiqah, dan qurban. Hal ini menjadi peluang besar bagi pengembangan usaha penggemukan domba, khususnya di wilayah pedesaan yang memiliki potensi sumber daya pakan lokal seperti limbah pertanian. Ternakku Farm di Kabupaten Lumajang salah satu contoh peternakan yang memanfaatkan limbah pertanian sebagai bahan pakan fermentasi untuk penggemukan domba. Dengan pendekatan ini, peternakan dapat menekan biaya pakan yang biasanya menjadi komponen biaya terbesar sekaligus meningkatkan efisiensi produksi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha di Ternakku Farm serta menyusun *business plan* skala lebih besar yaitu Ardhine Farm.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan pengumpulan data primer melalui wawancara langsung dengan pemilik peternakan, observasi lapangan, dan pencacatan dokumentasi operasional. Data sekunder diperoleh dari literatur ilmiah, jurnal, serta laporan sebelumnya. Analisis data yang digunakan meliputi perhitungan biaya tetap dan variabel, penerimaan, keuntungan, *Break Even Point* (BEP), *Return on investment* (ROI), *Payback Period* (PP), serta *R/C Ratio* untuk mengetahui kelayakan usaha.

Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha penggemukan domba di Ternakku Farm memberikan hasil yang layak secara finansial. Dalam satu periode pemeliharaan 30 ekor domba, peternakan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 45.000.000 dengan keuntungan bersih Rp 12.082.900. Nilai R/C Ratio sebesar 1,36 menunjukkan bahwa usaha tersebut menguntungkan, dengan ROI mencapai 36,7% dan waktu pengembalian modal selama 3,4 tahun.



SUMMARY

Shaubil Virdizal Ardhine, NIM. 04.09.21.863. *Business Analysis of Sheep Fattening at Ternakku Farm Lumajang. Advisory Committee: Joko Gagung S., SP., M. Agr dan ir. Luki Amar H., S. Pt. M. Sc. IPM.*

The increasing demand for sheep meat in Indonesia, particularly for daily consumption, religious ceremonies such as aqiqah and qurban, presents a promising opportunity for the development of sheep fattening enterprises. Ternakku Farm, located in Lumajang Regency, has successfully utilized agricultural waste as fermented feed to reduce production costs and improve operational efficiency. This study aims to analyze the feasibility of the sheep fattening business at Ternakku Farm and to develop a comprehensive business plan for scaling up the operation under the name ArdhineFarm.

A quantitative research method was applied in this study. Primary data were collected through interviews with the farm owner, direct observation of farm operations, and documentation. Secondary data were obtained from scientific literature, journals, and previous research. Data analysis covered fixed and variable costs, revenue, profit, Break Even Point (BEP), Return on Investment (ROI), Payback Period (PP), and R/C Ratio to evaluate business feasibility. The business plan was developed using the Business Model Canvas framework to support future expansion and sustainability.

The results indicate that the sheep fattening business at Ternakku Farm is financially feasible. For one production cycle involving 30 sheep, the farm generated revenue of IDR 45,000,000 with a net profit of IDR 12,082,900. The R/C Ratio of 1.36, ROI of 36.7%, and Payback Period of 3.4 years confirm its profitability.



DAFTAR ISI

HALAMAN PERUNTUKAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR	iv
HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	v
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
INTISARI.....	viii
ABSTRACT	ix
RINGKASAN	x
SUMMARY	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xv
BAB I. PENDAHULUAN.....	16
1.1 Latar Belakang	16
1.2 Rumusan Masalah	19
1.3 Tujuan Penelitian	19
1.4 Manfaat Penelitian	19
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	20
2.1 Penelitian Terdahulu	20
2.2 Landasan Teori.....	22
2.2.1 Analisis	22
2.2.2 Usaha.....	23
2.2.3 Analisis Usaha.....	24
2.2.4 Domba	25
2.2.5. Business plan.....	26



2.3 Kerangka Berpikir.....	29
BAB III. METODE PENELITIAN.....	30
3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	30
3.2 Jenis dan Sumber Data	30
3.3 Metode Pengumpulan data.....	31
3.4 Metode Analisis Data	32
3.5 Parameter Penelitian	32
3.5.1 Biaya Total	32
3.5.2 Penerimaan.....	33
3.5.3 Keuntungan.....	33
3.5.4 Harga Jual Domba.....	34
3.6 Analisis Data.....	35
3.6.1 Break Even Point (BEP)......	35
3.6.2 Return on Investment (ROI)	35
3.6.3 Payback Period (PP).....	35
3.7 Business Plan.....	36
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	38
4.1 Profil Peternakan Penelitian.....	38
4.2 Analisis Usaha Penggemukan Domba	38
4.3 Rencana Usaha (<i>Business Plan</i>).....	43
4.3.1 Ringkasan Eksekutif.....	43
4.3.2 Pendahuluan.....	43
4.3.3 Gambaran Usaha.....	44
4.3.4 Aspek Pemasaran	44
4.3.5 Aspek Organisasi dan Managemen.....	46



4.3.6 Aspek Produk	48
4.3.7 Aspek Keuangan.....	49
4.3.8 Bisnis Model Canva	55
BAB V. PENUTUP	56
5.1 Kesimpulan	56
5.2 Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN	61



DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Biaya Tetap.....	39
Tabel 4. 2 Biaya Variabel.....	39
Tabel 4. 3 Penerimaan.....	40
Tabel 4. 4 Keuntungan.....	40
Tabel 4. 5 Data Simulasi Mekanisme Pemeliharaan	48
Tabel 4. 6 Rencana Kebutuhan Investasi.....	50
Tabel 4. 7 Rencana Kebutuhan Modal Kerja	50
Tabel 4. 8 Penerimaan 1 Periode.....	51
Tabel 4. 9 Tabel Keuntungan 1 periode	51

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan sektor peternakan memiliki peran strategis dalam menunjang ketahanan pangan dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Dalam lingkup pembangunan pertanian secara luas, peternakan tidak hanya berperan sebagai penyedia protein hewani, tetapi juga sebagai penggerak ekonomi pedesaan melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan petani-peternak. Kontribusi subsektor peternakan mencakup penyediaan bahan pangan bergizi, bahan baku industri, serta sumber pendapatan utama bagi rumah tangga (Sudarmanto & Lucky, 2022). Oleh karena itu, pengembangan subsektor ini perlu diarahkan secara terencana dan berkelanjutan agar dapat memberikan dampak yang nyata terhadap kesejahteraan masyarakat dan ketahanan pangan nasional, terutama dalam menghadapi tantangan krisis pangan dan ekonomi global pasca pandemi COVID-19.

Salah satu komoditas ternak yang potensial untuk dikembangkan di Indonesia adalah domba. Domba memiliki karakteristik biologis yang menguntungkan seperti kemampuan adaptasi terhadap lingkungan tropis, siklus reproduksi yang pendek, dan produktivitas yang relatif stabil. Menurut data Badan Pusat Statistik (2024), produksi daging domba di Indonesia mengalami peningkatan signifikan dan mencapai 34.585 ton per tahun. Permintaan yang tinggi terhadap daging domba didorong oleh konsumsi rumah tangga serta kebutuhan musiman seperti qurban dan aqiqah. Selain itu, daging domba juga diminati oleh industri kuliner seperti rumah makan dan katering. Hal ini menciptakan peluang usaha penggemukan domba yang tidak hanya menjanjikan dari sisi pasar, tetapi juga mampu memberikan nilai tambah ekonomi jika dikelola secara profesional dan efisien.

Domba tidak hanya dimanfaatkan dari segi dagingnya, tetapi juga dari sisi kulit dan kotoran yang dapat digunakan sebagai pupuk organik. Secara sosial, domba sering dijadikan sebagai tabungan hidup masyarakat pedesaan yang fleksibel dijual kapan saja. Oleh karena itu, pengembangan usaha penggemukan domba sangat relevan dalam konteks pemberdayaan ekonomi masyarakat dan diversifikasi usaha peternakan. Namun di sisi lain, usaha ini juga memiliki tantangan yang cukup besar, khususnya pada aspek pembiayaan dan efisiensi





produksi. Salah satu komponen terbesar dalam biaya operasional adalah biaya pakan, yang menurut Kumalasari (2024), dapat mencapai lebih dari 70% dari total biaya produksi. Tanpa pengelolaan yang tepat, tingginya biaya pakan dapat menurunkan margin keuntungan bahkan menyebabkan kerugian, terutama bagi peternak kecil yang tidak memiliki cadangan modal yang cukup.

analisis usaha dipilih sebagai fokus utama dalam penelitian tugas akhir ini karena memiliki nilai strategis dalam menilai kelayakan dan keberlanjutan usaha peternakan secara komprehensif. Analisis usaha merupakan alat evaluasi yang tidak hanya menilai untung-rugi dari suatu usaha, tetapi juga memberikan pemahaman menyeluruh terhadap struktur biaya, potensi penerimaan, efisiensi penggunaan modal, hingga proyeksi waktu pengembalian investasi. Dalam era persaingan agribisnis yang semakin kompetitif, peternak dituntut untuk tidak hanya mahir dalam aspek teknis pemeliharaan ternak, tetapi juga memiliki keterampilan manajerial dan kemampuan membaca kondisi finansial usahanya secara presisi.

Pemilihan analisis usaha sebagai fokus kajian juga didasari oleh kebutuhan untuk memberikan solusi nyata dan berbasis data bagi peternak rakyat maupun pelaku usaha pemula. Banyak pelaku usaha penggemukan domba yang memiliki potensi besar, namun gagal berkembang karena tidak memiliki dasar pertimbangan ekonomi yang kuat dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, dengan melakukan analisis usaha, pelaku usaha dapat memperoleh informasi penting seperti titik impas produksi, tingkat efisiensi usaha, hingga seberapa cepat modal dapat kembali, yang semuanya menjadi dasar dalam menyusun strategi pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Seiring berkembangnya skala dan kompleksitas usaha peternakan, analisis usaha menjadi instrumen penting dalam pengambilan keputusan. Analisis usaha digunakan untuk menilai sejauh mana suatu usaha memberikan keuntungan, serta apakah usaha tersebut layak untuk dijalankan, diperluas, atau bahkan dihentikan. Menurut Akbarrizki et al. (2024), analisis kelayakan finansial dalam peternakan domba mencakup aspek biaya tetap, biaya variabel, penerimaan, keuntungan bersih, serta indikator kelayakan seperti *R/C Ratio*, *Break Even Point* (BEP), *Return on Investment* (ROI), dan *Payback Period* (PP). Melalui analisis tersebut, pelaku usaha dapat mengetahui titik impas, tingkat efisiensi investasi, serta waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal awal. Informasi ini sangat penting terutama dalam konteks usaha yang menggunakan modal terbatas dan



menghadapi ketidakpastian pasar.

Hasil dari analisis usaha juga dapat digunakan sebagai dasar perencanaan bisnis jangka panjang. Tidak jarang usaha peternakan yang berjalan baik secara teknis justru gagal karena lemahnya perencanaan bisnis dan manajemen keuangan. Di sinilah peran business plan menjadi krusial. Business plan atau rencana usaha merupakan dokumen strategis yang berisi gambaran menyeluruh tentang usaha yang dijalankan, mulai dari profil usaha, analisis pasar, strategi pemasaran, struktur organisasi, hingga proyeksi keuangan. Ratna Wijayanti et al. (2023) menegaskan bahwa business plan yang tersusun dengan baik dapat membantu pelaku usaha dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan strategis seperti siapa target pasarnya, bagaimana strategi pemasarannya, dan bagaimana struktur pembiayaannya. Selain itu, business plan juga menjadi alat penting untuk menarik investor atau mitra usaha karena menunjukkan kesiapan dan profesionalisme pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya.

Dalam konteks ini, penelitian yang dilakukan di Ternakku Farm bertujuan untuk mengevaluasi secara menyeluruh kelayakan usaha penggemukan domba dan merumuskan rencana pengembangan usaha yang lebih besar yaitu Ardhine Farm. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan analisis data primer dan sekunder untuk menghitung parameter ekonomi dan menyusun business plan berbasis model bisnis canvas. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan agribisnis peternakan domba di Indonesia, baik sebagai referensi akademis maupun sebagai acuan praktis bagi pelaku usaha. Selain itu, kajian ini juga bertujuan untuk mendorong integrasi antara aspek teknis dan manajerial dalam pembangunan peternakan rakyat agar lebih adaptif terhadap tantangan pasar dan lingkungan.



1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana analisis usaha penggemukan domba di Ternakku Farm Kab.Lumajang?
2. Bagaimana menyusun Bisnis Plan penggemukan domba?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui analisis usaha penggemukan domba di Ternakku Farm Kab.Lumajang.
2. Menyusun Bisnis Plan penggemukan domba.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Mendapatkan informasi terkait analisis usaha penggemukan domba di Ternakku Farm Kab. Lumajang
2. Hasil penelitian diharapkan menjadi bahan pembelajaran atau referensi untuk semua orang, khususnya peternak penggemukan domba.
3. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan pembelajaran atau referensi bagi peneliti lainnya yang mengkaji pada bidang yang sama

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Akbarizki, M., dkk. (2024). "Analisis Kelayakan Finansial Usaha Peternakan Domba Kelompok Usaha Bersama (KUB) "Abita Farm" Kabupaten Magelang." Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan serta tingkat kelayakan finansial usaha penggemukan domba pada peternakan Abita Farm. Sampel pada penelitian ini adalah ketua Kelompok Usaha Bersama (KUB) peternakan penggemukan domba "Abita Farm" yang berlokasi Kecamatan Pakis, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode Purposive Sampling. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis kelayakan finansial dengan melakukan perhitungan Pendapatan, Payback Period, Net Present Value (NPV), dan Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio), dan Return Cost Ratio (R/C Ratio). Hasil analisis kelayakan finansial dengan menggunakan DF 11% menunjukkan tingkat pendapatan sebesar Rp. 50.561.657,- per tahun, Payback Period selama 2 periode (tahun ke 2), NPV dengan nilai Rp. 96.609.434,64,- yang menunjukkan $NPV \geq 0$ dimana usaha tersebut layak untuk diusahakan, nilai Net B/C Ratio adalah 3,62 yang menunjukkan $Net\ B/C\ Ratio \geq 1$ dimana usaha tersebut layak untuk diusahakan, dan nilai R/C Ratio adalah 1,14 yang menunjukkan $R/C\ Ratio > 1$ dimana usaha tersebut layak untuk diusahakan. Berdasarkan hasil analisis finansial tersebut KUB "Abita Farm" layak untuk diusahakan/dikembangkan.

Inggrit Nita, dkk. (2016) dengan judul "Analisis Profitabilitas Usaha Ternak Domba Kisar Di Pulau Kisar Kab. Maluku Barat Daya". Penelitian ini bertujuan untuk Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis profitabilitas peternak domba kisar di Pulau Kisar. Peran ternak dalam struktur pendapatan berpotensi penting terutama dalam kesejahteraan peternak setempat. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (purposive) karena hanya Kisar yang memiliki populasi ternak domba kisar. Responden ditentukan secara random sampling. Lokasi yang dipilih adalah tiga desa yaitu Pura-Pura, Oirata dan Wonreli. Responden diambil sebanyak 100 orang yang dipilih secara acak. Data yang terkumpul dianalisis secara deskriptif.





Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan peternak domba kisar sebesar Rp. 202.169,9/tahun untuk skala kecil, Rp. 2.307.475,2/tahun untuk skala menengah dan Rp. 5.391.408,9/tahun untuk skala besar. Berdasarkan hasil analisis, persentase perolehan keuntungan usaha skala kecil sebesar 20,5%, skala menengah sebesar 24,95%, dan skala besar sebesar 58,25%. Dikatakan menguntungkan karena nilai keuntungan usaha tersebut lebih besar dari tingkat bunga kredit perbankan sebesar 5%.

Dimas Puriastuti (2014), dengan judul “Analisa Usaha Penggemukan Domba Ekor Tipis Dengan Menggunakan Pakan Fermentasi”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisa usaha penggemukan domba ekor tipis dengan menggunakan pakan fermentasi. Materi yang digunakan adalah domba ekor tipis sejumlah 120 ekor. Metode penelitian menggunakan metode survei. Data primer diperoleh dengan cara wawancara kepada peternak yang berpedoman pada kuesioner dan pengamatan langsung terhadap proses kegiatan peternakan. Data sekunder merupakan data pendukung data primer yang di peroleh baik dari jurnal, koran ataupun majalah. Variabel yang diamati adalah Titik Impas (BEP) dan Kelayakan Usaha (R/C rasio). Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai BEP harga Rp. 56.944,78 / kg berat hidup, BEP produksi 26,05 kg/ekor, dan R/C ratio 1,24. Disimpulkan bahwa usaha penggemukan domba ekor tipis dengan menggunakan pakan fermentasi layak untuk dilanjutkan.

Fanani Ahmad, dkk. (2018). “Analisa Financial Usaha Pengadaan Domba Jantan Lokal Sebagai Hewan Qurban Di Unit Usaha Penggemukan Domba Potong ‘X Farm’.” Analisa finansial bertujuan untuk melihat sejauh mana kelayakan pelaksanaan usaha ini dari segi keuangan. Analisis finansial dilakukan dengan menggunakan kriteria-kriteria penilaian seperti (*Fixed Cost*), biaya variabel (*Variable Cost*), *Break Event Point* (BEP), *B/C ratio*, dan *R/C ratio*. Hasil yang didapat dalam perhitungan finansial tersebut dapat menentukan bagaimana prospek bisnis pengadaan domba kedepannya. Bisnis pengadaan domba sebagai hewan qurban di ‘X Farm’ jika dilihat dari aspek finansial layak dijalankan karena hasil BEP produksi 6 ekor, BEP harga Rp 2.082.500, B/C ratio 0,35, dan R/C ratio 1.

Ariani Trisna Mukti, dkk. (2021). “Analisa Pendapatan Peternakan Domba Di Kabupaten Lamongan (Studi Kasus Pada Koperasi Kelompok Peternak Gunungrejo Makmur di Desa Gunungrejo Kecamatan Kedungpring Kabupaten



Lamongan). Penelitian ini akan dilakukan selama satu bulan yaitu mulai pada tanggal 01 Juli - 01 Agustus 2019. Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis dan mengetahui pendapatan usaha ternak domba pada Kelompok Peternak Gunung Rejo Makmur di Desa Gunungrejo, Kecamatan Kedungpring, Kabupaten Lamongan. Pengumpulan data dilakukan dengan cara pengamatan dan wawancara langsung terhadap peternak domba yang tergabung dalam Kelompok Peternak Koperasi Gunung Rejo Makmur, Kedungpring, Kabupaten Lamongan sejumlah 93 orang dengan metode Purposive Sampling. Analisa data menggunakan analisa laba rugi, *return cost ratio*, *break even point*, dan *payback period*. Hasil analisa perhitungan 3 tahun terakhir yakni tahun 2017, tahun 2018, sampai dengan tahun 2019 menyatakan bahwa rata-rata pendapatan usaha penggemukan Koperasi Peternak Gunung Rejo Makmur sebesar Rp. 1.983.157.500 per tahun dengan hasil *return cost ratio* > 1 sebesar 2,50 pada tahun 2017, 1,72 tahun 2018, dan 1,8 pada tahun 2019. Perhitungan *break even point* pada tahun 2017 menghasilkan nilai sebesar 226,19/kg untuk produksi dan Rp. Rp 11.674.688/tahun untuk harga. Tahun 2018 didapatkan nilai sebesar 209,5 kg untuk *break even point* produksi, dan Rp 16.024.500/tahun untuk *break even point* harga. *Break even point* produksi dan harga pada tahun 2019 secara berurutan yaitu 275,45 kg serta besaran harga senilai Rp. 2.014.068/tahun. Analisa *payback period* pada tahun 2017 menghasilkan nilai sebesar 3,15, tahun 2018 sebesar 1,28, dan pada tahun 2019 senilai 4,2. Kesimpulan dapat ditarik berdasarkan hasil analisa perhitungan yang semua memenuhi kriteria. Sehingga usaha penggemukan peternakan domba Koperasi Peternak Gunung Rejo Makmur dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut, dan diimbangi dengan pencatatan laporan keuangan yang lebih baik. Agar dapat mengetahui perputaran arus kas keuangan yang lebih akurat.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Analisis

Analisis adalah proses sistematis yang digunakan untuk memecah, mengorganisir, dan menafsirkan informasi atau data agar dapat memahami struktur, hubungan, dan makna yang terkandung di dalamnya juga bisa diartikan proses sistematis untuk memecah suatu masalah, objek, atau fenomena ke dalam



elemen-elemen yang lebih kecil guna memahami hubungan dan pola di antara bagian-bagian tersebut. Dalam konteks penelitian, analisis bertujuan untuk menggali wawasan yang lebih dalam dari data yang dikumpulkan, baik itu data kualitatif maupun kuantitatif, menghasilkan informasi yang relevan dan mendalam untuk pengambilan keputusan atau pengembangan pengetahuan. Proses ini mencakup langkah-langkah seperti pengumpulan data, pengolahan, evaluasi, dan penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2016).

Analisis dapat diterapkan dalam berbagai bidang, termasuk ilmu sosial, bisnis, ekonomi, kesehatan, dan sains. Jenis analisis yang umum digunakan antara lain:

1. Analisis Kualitatif: Fokus pada pengumpulan dan interpretasi data non-numerik untuk memahami fenomena sosial.
2. Analisis Kuantitatif: Menggunakan data numerik dan statistik untuk menguji hipotesis dan menghasilkan temuan yang dapat diukur.
3. Analisis SWOT: Digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari suatu organisasi atau proyek.

2.2.2 Usaha

Usaha adalah setiap kegiatan atau tindakan yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk mencapai tujuan tertentu, terutama dalam konteks ekonomi.

Usaha dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan untuk menghasilkan barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Dalam dunia bisnis, usaha sering kali merujuk pada kegiatan komersial yang melibatkan produksi, distribusi, dan penjualan barang atau jasa.

Usaha dapat dibedakan menjadi beberapa jenis, antara lain:

1. Usaha Mikro: Usaha kecil yang biasanya dimiliki dan dikelola oleh individu atau keluarga.
2. Usaha Kecil: Usaha yang lebih besar dari usaha mikro, tetapi masih beroperasi dalam skala kecil.
3. Usaha Menengah: Usaha yang memiliki skala lebih besar dibandingkan usaha kecil, dengan jumlah karyawan dan modal yang lebih banyak.
4. Usaha Besar: Usaha yang beroperasi dalam skala besar dengan jumlah karyawan dan modal yang signifikan. Usaha juga dapat mencakup berbagai sektor, seperti pertanian, perdagangan, industri, dan jasa (Sukirn, 2015).



2.2.3 Analisis Usaha

Analisis usaha adalah proses evaluasi yang dilakukan untuk menilai kelayakan, potensi, dan risiko suatu usaha atau proyek bisnis. Proses ini melibatkan pengumpulan dan pengolahan data terkait aspek-aspek penting dari usaha, seperti pasar, keuangan, manajemen, dan sumber daya yang tersedia. Tujuan dari analisis usaha adalah untuk memberikan informasi yang diperlukan bagi pengambilan keputusan, baik untuk memulai, mengembangkan, atau menghentikan suatu usaha.

Pada laporan tugas akhir ini, analisis usaha difokuskan pada aspek keuangan, karena aspek inilah yang paling relevan dalam menilai keberlanjutan dan keuntungan dari usaha penggemukan domba. Aspek keuangan memberikan gambaran yang jelas tentang hubungan antara modal yang dikeluarkan dan hasil yang diperoleh, serta indikator-indikator penting yang menunjukkan kinerja usaha secara ekonomi.

Adapun yang dianalisis dalam aspek keuangan ini meliputi:

1. Biaya Tetap: Biaya yang tidak berubah meskipun jumlah produksi mengalami perubahan. Komponen utama dari biaya tetap dalam usaha ini adalah biaya penyusutan aset seperti kandang, kendaraan, dan peralatan.
2. Biaya Variabel: biaya yang berubah tergantung pada jumlah produksi. Dalam usaha penggemukan domba, biaya variabel meliputi pembelian pakan, bibit domba, gaji tenaga kerja, listrik, air, transportasi, dan pemeliharaan.
3. Total Biaya Produksi: penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel dalam satu siklus produksi.
4. Penerimaan: hasil penjualan seluruh domba setelah selesai masa penggemukan, yang dihitung berdasarkan berat domba dikalikan dengan harga jual per kilogram.
5. Keuntungan: selisih antara penerimaan dengan total biaya produksi. Nilai keuntungan menjadi indikator awal apakah usaha menghasilkan margin yang positif.
6. Indikator kelayakan usaha, yang mencakup:
 - Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) untuk mengetahui efisiensi usaha.
 - Break Even Point (BEP) untuk mengetahui titik impas dari jumlah produksi dan harga jual.



- Return on Investment (ROI) untuk mengetahui tingkat pengembalian modal.
- Payback Period untuk mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan agar modal awal kembali.

Melalui analisis keuangan ini, dapat diukur sejauh mana usaha penggemukan domba layak dijalankan secara ekonomi dan berpotensi memberikan keuntungan bagi pelaku usahanya.

2.2.4 Domba

Domba atau biri-biri (*Ovis*) adalah salah satu ruminansia berkaki empat dengan bulu tebal yang menyelimuti tubuhnya. Domba adalah salah satu jenis hewan pertama yang dijinakkan untuk keperluan agrikultural dan dipelihara untuk dimanfaatkan rambut (disebut wol), daging, dan susunya (Wikipedia, 2021). Jenis-jenis domba sangat beragam mulai dari domba merino, domba ekor gemuk (DEG) hingga domba ekor tipis (DET). Domba yang cocok digemukan di daerah Indonesia (tropis) adalah jenis domba lokal. Domba ekor tipis atau disebut juga domba lokal merupakan hewan yang sudah lama dipelihara oleh peternak karena dapat bertahan hidup dan bereproduksi sepanjang tahun di berbagai lingkungan dan sangat cocok untuk berbagai macam hijauan. Menurut Sudarmono dan Sugeng (2008), domba lokal memiliki tubuh yang relatif kecil, tingkat pematangan yang lambat, warna bulu yang tidak seragam, dan karkas yang relatif sedikit.

Manajemen pemeliharaan domba harus dimengerti dalam melakukan usaha penggemukan domba karena untuk meminimalisir penggantian asset atau barang yang dapat memperbesar pengeluaran. Manajemen pemeliharaan dimulai dari perawatan dan pemilihan lokasi kandang. Dalam usaha peternakan, sebaiknya memilih lokasi yang jaraknya jauh dari pemukiman warga untuk menghindari stress ternak dan limbahnya tidak merugikan warga sekitar. Pemilihan model kandang juga sangat berpengaruh dalam melaksanakan usaha penggemukan domba, kandang panggung dengan tinggi 60-100 cm dari tanah baik digunakan karena kotoran langsung jatuh ke bawah tidak menyatu dengan ternak.

Pemberian pakan dan minum yang ad libitum untuk mencukupi kebutuhan ternak. Penerapan biosecurity di area kandang juga perlu dilakukan agar ternak tidak rawan terkena penyakit dari luar maupun menyebar penyakit yang ada di



dalam kandang. Sanitasi kandang adalah perilaku yang dilakukan guna menjaga kebersihan dan mencegah terjadinya penyakit di dalam kandang. Yang terakhir adalah pencegahan penyakit pada ternak dengan memberikan vitamin dan rutin membersihkan badan serta lingkungan sekitar ternak.

2.2.5. Business plan

Business plan adalah dokumen tertulis yang merinci rencana operasional, strategi, tujuan, dan proyeksi keuangan perusahaan. Rencana bisnis biasanya mencakup analisis pasar, struktur organisasi, produk atau layanan yang ditawarkan, strategi pemasaran, serta perkiraan pendapatan dan biaya.

Tujuannya adalah untuk memberikan nasihat operasional yang jelas kepada pemilik usaha, membantu mereka mengambil keputusan strategis dan menjadi alat penting untuk menarik investasi atau pendanaan dari pihak eksternal seperti nasabah atau investor. Sederhananya, rencana bisnis adalah peta jalan yang menggambarkan bagaimana suatu bisnis akan mencapai tujuan dan pertumbuhannya. Berikut adalah beberapa aspek yang harus ada pada rencana penyusunan bisnis (business plan).

a. Deskripsi perusahaan

Deskripsi perusahaan merupakan bagian penting dari perencanaan usaha yang berfungsi untuk menjelaskan identitas, tujuan, serta aktivitas utama yang dilakukan oleh suatu badan usaha. Seperti sejarah/historis, visi, misi, sasaran dan kepemilikan perusahaan. Menurut (Suryana, 2015) deskripsi perusahaan harus mencerminkan arah strategis dan karakteristik utama usaha agar dapat menunjukkan perbedaan dengan usaha lainnya.

b. Pemasaran

Pemasaran merupakan aspek yang penting pada perencanaan bisnis. Karena untuk mencapai kesuksesan dalam finansial sering bergantung pada kemampuan aspek pemasaran, aspek pemasaran dapat diwujudkan dengan adanya kegiatan manajerial yang meliputi perencanaan, organisasi, koordinasi kerja, dan pengawasan (Wilman M A et al., 2020). Terdapat beberapa komponen pada aspek pemasaran yang perlu diperhatikan sebelum melakukan perencanaan bisnis, seperti segmen pasar, rencana penjualan, hingga strategi pemasaran yang digunakan. Segmen pasar merupakan strategi penggolongan pasar yang dilakukan untuk mempermudah menentukan target pasar. Sejalan dengan



pendapat Kotler & Armstrong, (2008) segmentasi pasar yaitu pembagian pasar menjadi beberapa kelompok pembeli, dengan keinginan, karakteristik serta perilaku yang berbeda. Menurut Berumen Calderón, (2021) penggunaan pendekatan demografis dan psikografis dalam menentukan segmentasi pasar yang optimal untuk lokasi restoran tematik, yang mencerminkan model klasik segmentasi berbasis geografi, perilaku, dan psikologi pelanggan.

Sedangkan rencana penjualan merupakan strategi yang berisi langkah langkah yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan dan target pendapatan suatu bisnis. Pada sektor bisnis, perusahaan membutuhkan perencanaan penjualan sebagai upaya untuk menghindari kerugian dan keberlangsungan bisnis, perencanaan penjualan meliputi anggaran penjualan, penyusunan metode penjualan, syarat penjualan, serta kebijakan perusahaan agar mampu bersaing dengan pasar (Aryansyah, 2019).

Salah satu strategi dalam melakukan pemasaran salah satunya adalah menggunakan marketing mix, menurut Kotler & Armstrong, (2008) marketing mix merupakan struktur variabel pemasaran yang dapat dikendalikan dan disesuaikan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran yang diinginkan. Dapat disimpulkan bahwa strategi marketing mix merupakan komponen komponen yang diperlukan untuk mewujudkan tujuan pemasaran seperti : produk, harga, promosi, tempat, dan pelaku bisnis.

c. Produk dan barang

Produksi merupakan kegiatan mentransformasikan masukan (input) ke bentuk keluaran (output) melalui aktivitas atau kegiatan menghasilkan barang maupun jasa, serta kegiatan lain yang ikut serta dalam mendukung bisnis dalam menghasilkan produk (Assauri, 2008). Aspek produk merupakan komponen penting dalam sebuah perencanaan bisnis. Aspek produk melatarbelakangi pelaksanaan kegiatan produksi dalam suatu bisnis. Adapun beberapa aspek produk meliputi, pemilihan lokasi, tata letak bisnis, proses produksi, tenaga produksi, serta sarana dan prasarana.

d. Organisasi dan manajemen perusahaan

Organisasi merupakan tempat berkumpulnya individu yang mempunyai tujuan yang sama dan disertai dengan komitmen untuk mengikuti setiap kegiatan organisasi (Adriansyah et al., 2020). Sedangkan manajemen merupakan keterampilan dan kemampuan pengaturan dan pengorganisasian yang bertujuan

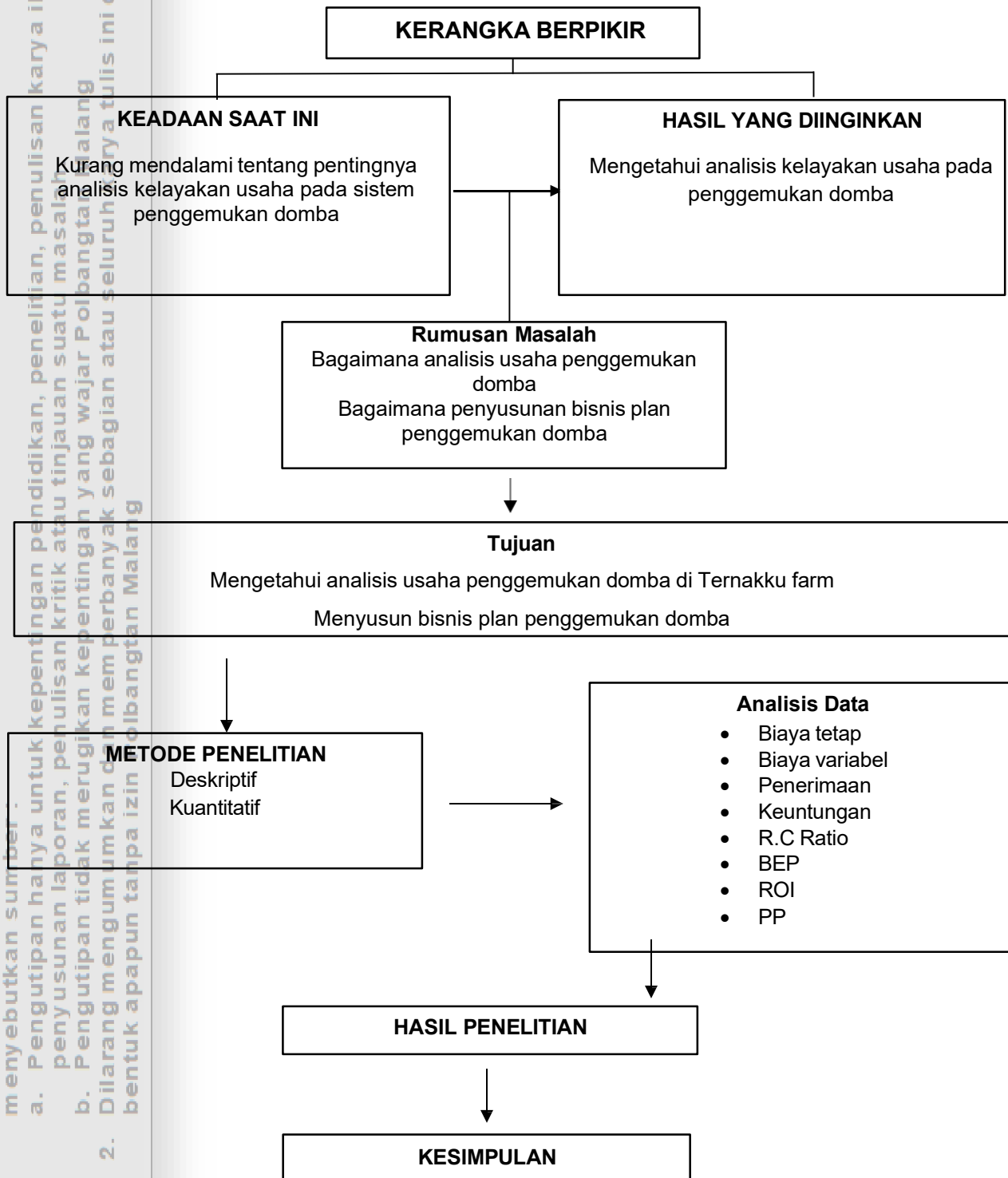


untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien (Zohriah et al., 2023). Dari definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa aspek organisasi dan manajemen berperan penting dalam perencanaan dan pelaksanaan bisnis, sebagai upaya untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi jalannya proses produksi.

e. Analisis finansial dan kelayakan usaha

Dalam bisnis plan, analisis finansial merupakan ujung tombak untuk menilai kelayakan ekonomi usaha. Analisis finansial dapat menjadi dasar perusahaan dalam menentukan kebijakan untuk mengelola keuangannya agar lebih maksimal dan efisien. Analisis kelayakan usaha dapat menentukan apakah usaha yang dijalankan layak atau tidak. Metode perhitungan yang digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha yaitu total biaya, penerimaan, R/C ratio, Break Event Point (BEP), dan Return On Investmen (ROI).

2.3 Kerangka Berpikir



BAB III. METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Penelitian ini akan dilakukan di peternakan penggemukan domba Ternakku Farm Kabupaten Lumajang. Lokasi tersebut dipilih karena telah sesuai dengan fokus penelitian yang akan dilakukan yakni melakukan analisis usaha penggemukan domba, lahan yang luas, populasi ternak yang jumlahnya hingga 200 ekor. Penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan Desember 2024 - Februari 2025.

Ternakku Farm dipilih sebagai lokasi penelitian karena memiliki karakteristik usaha yang sesuai dengan fokus kajian, yaitu penggemukan domba secara intensif. Peternakan ini telah menerapkan sistem pemeliharaan intensif berbasis pakan fermentasi dari limbah pertanian lokal, yang memungkinkan efisiensi biaya pakan dan produktivitas ternak yang stabil. Hal ini sesuai dengan kebutuhan penelitian untuk mengevaluasi aspek teknis dan finansial dari sistem usaha penggemukan domba berbasis sumber daya lokal. Selain itu, Ternakku Farm memiliki kapasitas pemeliharaan ternak yang cukup besar, dengan populasi mencapai lebih dari 100 ekor domba dalam setiap siklus produksi. Skala usaha yang cukup representatif ini memberikan data yang relevan dan mencerminkan realitas usaha peternakan rakyat yang sedang berkembang. Menurut Akbarrizki et al. (2024). Dari segi aksesibilitas, lokasi Ternakku Farm juga mudah dijangkau dan telah memiliki sistem dokumentasi usaha yang baik, sehingga memudahkan proses observasi, wawancara, dan pencatatan data. Peternakan ini juga terbuka terhadap kegiatan penelitian dan pembelajaran, serta pernah menjadi lokasi magang mahasiswa, yang menunjukkan kemitraan aktif dalam pengembangan pendidikan vokasi pertanian dan peternakan.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kuantitatif untuk mengetahui analisis usaha domba. Sumber informasi yang di dapat adalah hasil wawancara, observasi lapangan, dan pencatatan dokumentasi operasional. Sumber data yang di gunakan pada penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.





a. Sumber data primer

Pada penelitian Data primer merupakan data yang diperoleh langsung saat melakukan penelitian. Data primer didapatkan dengan cara melakukan metode pengumpulan data baik observasi, wawancara, dan studi literatur. Hal ini sejalan dengan pernyataan Sugiyono, (2018) bahwa data primer merupakan data yang diperoleh dari kajian secara langsung oleh peneliti. Data primer yang dimaksud dari penelitian ini merupakan dokumentasi dan observasi yang didapatkan di Ternakku Farm Lumajang seperti wawancara dan observasi.

b. Sumber data sekunder

Data sekunder merupakan pencarian data dari sumber lain baik berupa penelitian terdahulu, artikel, situs web, dll. Menurut Chantika Bahtra Dewi & Muhammad Nuruddin, (2024) data sekunder adalah data yang didapatkan dengan metode literatur sebagai proses penyempurnaan penelitian. Data sekunder yang dimaksud pada penelitian ini yaitu data yang didapatkan dari artikel, jurnal, buku, maupun situs web yang berhubungan dengan penelitian, yang kemudian disajikan sebagai pendukung penelitian dan khasanah ilmu pengetahuan. Sumber data sekunder pada penelitian ini di ambil dari sumber pendukung seperti buku, jurnal, dan laporan penelitian terdahulu.

3.3 Metode Pengumpulan data

Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut.

1. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data utama yang terdiri dari serangkaian tanya jawab antara peneliti dan responden dengan menggunakan kuesioner. Dalam penelitian ini, wawancara dilalukan dengan pemilik peternakan untuk mendapatkan data mengenai biaya total, penerimaan, keuntungan, dan informasi terkait lainnya.

2. Observasi

Pengamatan langsung terhadap subjek yang diteliti merupakan dasar dari observasi sebagai strategi pengumpulan data. Observasi telah dilakukan dengan mengunjungi peternakan secara langsung untuk mengumpulkan data tentang kondisi ternak.

3. Pencatatan



Pencatatan adalah metode pengumpulan data dimana informasi yang dikumpulkan dari sumber data dicatat. Dalam penelitian ini, pencatatan digunakan untuk mencatat observasi hasil wawancara, dan dokumentasi, seperti foto dan laporan keuangan, untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan relevan.

3.4 Metode Analisis Data

Metode Metode analisis data merupakan tahapan penting dalam penelitian yang bertujuan untuk mengolah dan menafsirkan data yang telah dikumpulkan agar dapat memberikan kesimpulan yang objektif dan sesuai dengan tujuan penelitian. Dalam laporan tugas akhir ini, metode analisis yang digunakan adalah analisis secara deskriptif kuantitatif. Pendekatan ini digunakan untuk menyajikan data dalam bentuk angka-angka yang menggambarkan kondisi nyata dari kegiatan usaha penggemukan domba di Ternakku Farm, Lumajang

Data yang dianalisis meliputi data primer dan sekunder, seperti jumlah ternak, biaya pembelian bibit, biaya pakan, biaya tenaga kerja, biaya peralatan, biaya penyusutan, dan hasil penjualan. Seluruh data dianalisis menggunakan metode kuantitatif melalui perhitungan matematis dan rumus-rumus yang umum digunakan dalam studi kelayakan usaha peternakan.

3.5 Parameter Penelitian

3.5.1 Biaya Total

Biaya total (*total cost*) adalah jumlah dari semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa dalam suatu periode tertentu. Biaya total mencakup dua komponen utama:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*): Biaya yang tidak berubah terlepas dari jumlah barang atau jasa yang diproduksi. Contohnya termasuk sewa gedung, gaji karyawan tetap, dan biaya asuransi.
2. Biaya Variabel (*Variable Cost*): Biaya yang berubah seiring dengan jumlah barang atau jasa yang diproduksi. Contohnya termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya utilitas yang terkait dengan produksi.

Rumus untuk menghitung biaya total adalah:

$$\text{Biaya Total} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}$$



Biaya total sangat penting dalam analisis ekonomi dan manajemen karena membantu perusahaan dalam menentukan harga jual, merencanakan anggaran, dan mengambil keputusan investasi (Mardani & Zainuddin, 2020).

3.5.2 Penerimaan

Penerimaan pada suatu usaha atau bisnis merupakan perkalian antara faktor produksi dengan harga jual produk (Pakage et al., 2018). Menurut (Kakavand et al., 2021), siklus pendapatan melibatkan serangkaian proses bisnis mulai dari penjualan produk hingga pencatatan penerimaan kas, dan menjadi bagian krusial dalam sistem informasi akuntansi perusahaan. Pada penelitian ini, penerimaan didapatkan dari sumber utama maupun sumber yang lain sumber utama dapat berupa hasil dari penjualan domba sedangkan sumber lain dapat berasal dari penjualan limbah peternakan.

Total penerimaan usaha domba yaitu semua pendapatan yang diterima sebagai hasil penjualan produk yang belum dikurang dengan biaya pengeluaran, rumusnya yaitu sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Penerimaan (Rp)

P = Harga domba per kg (Rp)

Q = Kuantitas Produksi (kg)

3.5.3 Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara total pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa dengan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang atau jasa tersebut dalam suatu periode tertentu. Keuntungan merupakan indikator utama dari kinerja keuangan suatu perusahaan dan sering kali digunakan untuk mengevaluasi keberhasilan operasional serta efektivitas strategi bisnis yang diterapkan.

Keuntungan dapat dibedakan menjadi beberapa jenis, antara lain:

1. Keuntungan Kotor (*Gross Profit*): Selisih antara pendapatan penjualan dan biaya langsung yang terkait dengan produksi barang atau jasa (biaya pokok penjualan). {Keuntungan Kotor} = {Pendapatan Penjualan} - {Biaya Pokok Penjualan}



2. Keuntungan Operasional (*Operating Profit*): Keuntungan yang diperoleh dari operasi bisnis utama, setelah mengurangi biaya operasional (seperti biaya pemasaran dan administrasi) dari keuntungan kotor.

$$\{\text{Keuntungan Operasional}\} = \{\text{Keuntungan Kotor}\} - \{\text{Biaya Operasional}\}$$

3. Keuntungan Bersih (*Net Profit*): Keuntungan yang tersisa setelah semua biaya, termasuk pajak dan biaya bunga, dikurangi dari total pendapatan.

$$\{\text{Keuntungan Bersih}\} = \{\text{Pendapatan Total}\} - \{\text{Total Biaya}\}$$

Keuntungan sangat penting bagi perusahaan karena menjadi sumber utama untuk reinvestasi, pembayaran dividen kepada pemegang saham, dan menjaga kelangsungan operasi perusahaan (Sari, R. N., & Prasetyo, E. 2020).

3.5.4 Harga Jual Domba

Harga jual adalah jumlah uang yang ditetapkan oleh penjual untuk barang atau jasa yang ditawarkan kepada pembeli. Harga jual merupakan faktor penting dalam strategi pemasaran dan penentuan profitabilitas suatu produk atau layanan. Penetapan harga jual yang tepat dapat mempengaruhi permintaan, citra merek, dan posisi pasar suatu produk (Sari, R. N., & Prasetyo, E. 2020).

Beberapa faktor yang mempengaruhi harga jual antara lain:

1. Biaya produksi, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Harga jual harus mencakup semua biaya ini agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan.
2. Permintaan dan Penawaran, Jika permintaan terhadap suatu produk tinggi dan penawaran terbatas, harga jual cenderung naik. Sebaliknya, jika penawaran melebihi permintaan, harga jual mungkin turun.
3. Strategi pemasaran, perusahaan dapat menggunakan berbagai strategi harga, seperti penetapan harga skimming (tinggi) untuk produk baru atau penetapan harga penetrasi (rendah) untuk memasuki pasar.
4. Kondisi pasar, persaingan di pasar juga mempengaruhi harga jual. Jika banyak pesaing menawarkan produk serupa, perusahaan mungkin harus menyesuaikan harga jual agar tetap kompetitif.
5. Nilai yang diberikan kepada Pelanggan, Harga jual juga harus mencerminkan nilai yang dirasakan oleh pelanggan. Jika pelanggan merasa produk atau layanan memberikan nilai lebih, mereka mungkin bersedia membayar harga

yang lebih tinggi.

3.6 Analisis Data

3.6.1 Break Even Point (BEP)

(Sigit,1990) menyatakan bahwa Analisa BEP adalah suatu teknik untuk mengetahui kaitan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya variable dan tetap, serta laba rugi. (Riyanto 2013) menyatakan bahwa untuk mencari BEP dapat digunakan rumus sebagai berikut :

- $BEP \text{ Unit} = \text{Biaya tetap} : (\text{Harga Jual} - \text{Harga variable per unit})$
- $BEP \text{ Harga} = \text{Biaya Tetap} : \text{Volume Penjualan}$

3.6.2 Return on Investment (ROI)

Return on Investment atau pengembalian investasi merupakan salah satu parameter penting dalam analisis kelayakan usaha, khususnya dalam usaha peternakan seperti penggemukan domba. ROI digunakan untuk mengukur seberapa besar tingkat pengembalian keuntungan yang diperoleh dari total modal atau biaya yang telah diinvestasikan dalam suatu periode usaha. Dengan kata lain, ROI menunjukkan efektivitas penggunaan modal dalam menghasilkan keuntungan. Secara matematis, ROI dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

- $ROI = \text{Keuntungan} / \text{Total Biaya Produksi} \times 100\%$

Keterangan : Total manfaat yaitu penerimaan yang diperoleh dari penjualan peternak, sedangkan total biaya yaitu modal seluruh investasi yang dikeluarkan dalam usaha tersebut (Ichsan et al., 2019).

3.6.3 Payback Period (PP)

Payback period adalah metrik keuangan yang mengukur durasi yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal dalam sebuah proyek. PP ditentukan dengan membagi jumlah investasi awal dengan arus kas masuk yang diterima setiap bulannya. Waktu pengembalian modal yang lebih pendek akan menghasilkan pengembalian modal yang lebih cepat kepada pemiliknya (Madura, 2018).

$$PP = \frac{\text{keuntungan}}{\text{Nilai investasi}} \times 1 \text{ tahun}$$





3.7 Business Plan

Menurut (Supriyanto, 2012) perencanaan bisnis atau *bussines plan* adalah suatu rencana- rencana tentang apa yang dikerjakan dalam suatu bisnis, dapat meliputi alokasi sumber daya, perhatian pada faktor kunci dan mengolah segala permasalahan dalam peluang yang ada. Penulis membuat *business plan* dengan menggunakan metode *business model canva*.

a. Business Model Canva

Menurut Sitio, 2017 dalam (Pramularso et al., 2022) berpendapat bahwa *business model canva* adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, menilai, memvisualisasikan, dan mengubah model bisnis. Penjelasan kesembilan model menurut Zulkarmain, 2020 dalam (Pramularso et al., 2022) adalah sebagai berikut:

1. **Customer Segment** menggambarkan sekelompok orang atau organisasi yang menjadi target yang dijangkau atau dilayani. Segmentasi pelanggan juga dapat dipilih berdasarkan beberapa kategori seperti, perilaku, umur, profesi, penghasilan, dan geografi.
2. **Channels** adalah cara perusahaan untuk menjangkau konsumen atau cara perusahaan melakukan komunikasi dengan konsumen. *Channel* merupakan perantara di mana pelanggan atau calon mengenal, mencoba, dan mengevaluasi *value proposition* dari layanan atau produk perusahaan
3. **Customer Relationship** yaitu cara yang dilakukan perusahaan untuk membangun suatu hubungan dengan konsumen yang bertujuan untuk mendapatkan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama.
4. **Value Proposition** adalah daya tarik bagi pembeli yang ditawarkan oleh perusahaan sehingga memenuhi kepuasan konsumen.
5. **Key Resource** adalah sumber daya utama yang dimiliki perusahaan dalam membangun bisnisnya. Sumber daya yang dimaksud dapat berupa aset-aset berharga seperti, bangunan, kendaraan intelektual dan tenaga kerja.
6. **Key Partnership** adalah mitra kerja yang dilakukan oleh perusahaan antara dua atau lebih perusahaan untuk menyelesaikan suatu masalah dan mengurangi biaya dan resiko dan memperoleh sumber daya yang tidak dimiliki perusahaan.
7. **Revenue Stream** adalah sumber pemasukan bagi perusahaan yang didapat dari daya tarik yang diciptakan [perusahaan untuk konsumen *supplier*.
8. **Cost Structure** yaitu semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendukung semua aktivitas-aktivitas.

© HAK CIPTA MILIK POLBANG TAN (Politeknik Pembangunan Pertanian) MALANG

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



9. **Key Activities** yaitu aktivitas utama yang terikat dengan produksi di perusahaan yang menunjang keberhasilan suatu usaha.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Peternakan Penelitian

Ternakku Farm Lumajang merupakan sebuah peternakan yang berfokus pada pengembangan dan penggemukan (*breeding dan fattening*) domba Cross Texel. Peternakan ini didirikan pada tahun 2019 oleh Faqih Rosyadi, S.Tr.Pt, dengan memanfaatkan dana hibah dari program PWMP Polbangtan Malang secara berkelompok dan memutuskan berdiri sendiri pada tahun 2022 dan berfokus pada penggemukan domba. Pada awal pendiriannya, Ternakku Farm Lumajang memulai usahanya dengan 30 ekor domba. Berkat manajemen yang baik dan penerapan teknologi peternakan modern, jumlah domba yang dipelihara terus bertambah hingga saat ini telah mencapai lebih dari 100 ekor.

Sistem penggemukan domba yang dipakai oleh peternakan Ternakku Farm yaitu pengambilan bibit domba jantan dengan bobot 12-15kg-an. Pemeliharaan domba secara intensif dengan waktu 3 bulan dapat menghasilkan bobot akhir sekitar 20-25kg dengan capaian target kenaikan bobot sebesar 3 kg/bulan. Angka bobot akhir ini berdasarkan kebutuhan pasar yang menginginkan domba dengan bobot demikian. Omset yang didapatkan dalam satu kali periode penggemukan domba bisa mencapai Rp. 45.000.000. Dalam proses awal pemeliharaan ternak domba dibersihkan dan diberi obat cacing untuk menjaga kesehatan ternak selama masa pemeliharaan. Keunggulan dari perusahaan ini ialah dapat memanfaatkan limbah pertanian menjadi pakan utama domba dengan proses fermentasi sehingga membuat biaya pakannya yang sangat terjangkau.

4.2 Analisis Usaha Penggemukan Domba

Adapun hasil analisis usaha yang diamati yaitu biaya tetap, biaya variable, penerimaan, keuntungan dan kelayakan usaha meliputi *R/C Ratio*, BEP Harga dan produk, ROI dan PP dengan hasil analisis sebagai berikut :

1. Analisis Biaya

Biaya total merupakan biaya yang dikeluarkan peternak selama masa produksi. Biaya total terdiri dari biaya tetap dan biaya variable.



Tabel 4. 1 Biaya Tetap

Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga	Umur Ekonomis	Penyusutan (3 bulan)
Kandang	4	Rp. 1.500.000	6.000.000	10	150.000
Pick Up	1	Rp.32.000.000	32.000.000	8	1.000.000
Tong	20	Rp. 150.000	3.000.000	5	150.000
Alat Kebersihan	1 set	Rp.150.000	150.000	3	12.500
Sekop	2	Rp.120.000	240.000	3	20.000
TOTAL			41.390.000		1.332.500

Sumber : Analisis Data Primer (2025)

Tabel 4. 2 Biaya Variabel

Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)
Pakan 0,6kg x 90 hari x 30 ekor	1.621 kg	Rp. 3.300	Rp. 5.349.300
Bibit @12kg x Rp. 57.000/kg	30 ekor	Rp. 684.000	Rp. 20.520.000
Gaji Karyawan 2 orang x 3 bulan	1 periode	Rp. 1.000.000	Rp. 6.000.000
Listrik (Air, lampu)	1 periode	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Trasportasi	25L	Rp. 10.000	Rp. 250.000
Maintanance	1 periode	Rp. 250.000	Rp. 250.000
TOTAL			32.469.300

Sumber : Analisis Data Primer (2025)

Pada tabel total biaya yang dikeluarkan pada peternakan TernakkuFarm sebesar Rp. 33.801.800. Nilai tersebut adalah nilai minimal yang dikeluarkan untuk satu periode per 30 ekor. Nilai yang dikeluarkan bisa lebih tinggi yang dikarenakan berat bakalan yang tidak sama.





2. Analisis Penerimaan

Peternakan penggemuka domba TernakkuFarm memperoleh penerimaan dengan menjual domba dengan bobot 21-25kg pada perusahaan Catering Aqiqah di Kabupaten Jember. Rincian penerimaan penjualan domba perbulan pada catering Aqiqah sebagai berikut :

Tabel 4. 3 Penerimaan

Uraian	Jumlah	Harga Jual (Rp)	Harga Total (Rp)
Penjualan Domba 25kg x 30	750 kg	Rp. 60.000	Rp. 45.000.000

Sumber : Analisis Data Primer (2025)

Angka penerimaan diatas adalah omset tertinggi yang didapat per periode pada peternakan TernakkuFarm dengan rerata bobot domba 25kg/ekor. Dalam satu tahun terdapat 8 periode maka total keuntungan per tahun adalah Rp. 45.000.000 x 9 = Rp. 405.000.000.

3. Analisis Keuntungan

Keuntungan adalah selisih dari total biaya penerimaan dengan total biaya produksi.

Tabel 4. 4 Keuntungan

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Total Penerimaan	Rp. 45.000.000
2.	Total Biaya Produksi	Rp. 33.801.800
Total Keuntungan		Rp. 11.198.200
Keuntungan per ternak		Rp. 373.273

Sumber : Analisis Data Primer (2025)

Pada tabel 4.4 menunjukkan keuntungan peternakan domba di TernakkuFarm per periode menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 11.198.200 dan



keuntungan per ekor sebesar Rp. 373.273.

4. Analisis R/C Ratio

Nilai *R/C Ratio* = 1,33, artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan Rp 1,33 pendapatan. Secara umum, usaha dianggap layak secara ekonomi apabila nilai *R/C ratio* lebih besar dari 1. Dengan demikian, usaha penggemukan domba ini layak dan menguntungkan, karena memiliki nilai *R/C* yang positif dan berada di atas ambang batas kelayakan minimal. Susanti & Gunawan, (2021) menyatakan bahwa usaha peternakan dikatakan layak secara finansial jika nilai *R/C Ratio* lebih dari 1, karena menunjukkan efisiensi biaya terhadap penerimaan.

5. Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis ini digunakan untuk menentukan titik impas produksi minimal yang harus dihasilkan peternak agar tidak mengalami kerugian. Berikut adalah *Break Even Point* (BEP) Unit :

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \text{Biaya Produksi} : \text{Harga Jual} \\ &= 33.801.800 : 1.500.00 \\ &= 22.53 \text{ ekor} \end{aligned}$$

Agar usaha ini tidak mengalami kerugian, usaha ini harus menjual minimal 23 ekor mencapai titik impas dan tidak mengalami kerugian. Jika jumlah produksi lebih rendah dari angka ini, maka usaha akan mengalami kerugian.

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \text{Biaya Produksi} : \text{Jumlah Produk} \\ &= 33.801.800 : 30 \\ &= \text{Rp } 1.126.727 \end{aligned}$$

Agar usaha ini tidak mengalami kerugian, harga jual minimal yang harus diterapkan adalah Rp 1.126.727 per kg. Jika harga jual lebih rendah dari angka ini, maka usaha akan mengalami kerugian. Menurut Hanafie, (2010) BEP penting untuk mengetahui batas minimum produksi atau harga jual agar usaha tetap berkelanjutan. Jadi ternak domba yang dijual dengan harga Rp. 1.500.000 sudah mengalami keuntungan.

6. Analisis Return on Investment (ROI)

Ratio yang digunakan untuk mengukur profitabilitas perusahaan, dan juga untuk mengetahui efisiensi penggunaan modal, jika rasio ini rendah berarti pelaksanaan agribisnis belum efisien. Berikut adalah nilai ROI pada peternakan penggemukan domba Ternakku Farm :

$$\begin{aligned}\text{ROI} &= (\text{Keuntungan} : \text{Total Biaya produksi}) \times 100\% \\ &= (100.783.800 : 304.216.200) \times 100\% \\ &= 33,1\%\end{aligned}$$

Hasil analisis diatas dapat disimpulkan pengembalian investasi pada Ternakku Farm sebesar 33,1%. Hasil tersebut sejalan dengan pernyataan Margareta dalam Murti *et al.* (2020). ROI adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kapasitas penanaman modal pada aset untuk menghasilkan laba bersih. Semakin tinggi nilai ROI, semakin cepat penanaman modal menghasilkan keuntungan.

7. Analisis Payback Period (PP)

Payback periode adalah analisis yang digunakan untuk menghitung berapa lama pengembalian investasi bisnis. Berikut adalah nilai payback periode pada peternakan TernakkuFarm adalah :

$$\begin{aligned}PP &= \frac{\text{keuntungan}}{\text{Nilai investasi}} \times 1 \text{ tahun} \\ &= \frac{41.390.000}{11.198.200} \times 1 \text{ tahun} \\ &= 3,7 \text{ tahun}\end{aligned}$$

Periode pengembalian modal dihitung sebesar 3,7. Artinya, seluruh modal investasi sebesar Rp 41.390.000 akan kembali dalam waktu 3,7 tahun, menjadikan usaha ini memiliki perputaran modal yang sangat cepat dan efisien. Nilai ini menjadi salah satu indikator kuat bahwa usaha penggemukan domba ini sangat prospektif untuk dijalankan oleh peternak atau investor baru. Menurut (Astuti & Kartika, 2021), usaha peternakan yang memiliki periode balik modal kurang dari 1 tahun sangat menarik bagi peternak kecil dan investor lokal karena risiko kerugian





dapat ditekan.

4.3 Rencana Usaha (*Business Plan*)

Dari hasil analisis usaha penggemukan domba pada TernakkuFarm dengan masa pemeliharaan 3 bulan dan capaian pertambahan bobot bulanan 3 kg dapat memberikan peningkatan bobot badan secara signifikan. Dengan demikian usaha penggemukan domba dengan model tersebut layak untuk dijalankan. Implementasi akan dilakukan pada skala usaha produksi 50 ekor domba/periode.

4.3.1 Ringkasan Eksekutif

Ardhine Farm merupakan usaha yang bergerak dibidang penggemukan domba ekor kecil yang terletak di Kabupaten Sumbawa. Perusahaan ini sendiri memiliki 4 kandang yang setiap kandang bisa menampung 50 ekor domba. Konsep pada peternakan ini diisi 50 ekor perbulan dengan pemeliharaan 3 bulan dan diharapkan panen setiap bulannya setelah masa pemeliharaan (*system all in all out*) dimana itu dapat mengurangi resiko pembengkakan biaya di biaya pakan.

4.3.2 Pendahuluan

a. Latar Belakang

Domba merupakan salah satu ternak yang mempunyai potensi besar untuk dikembangkan di Indonesia, khususnya di wilayah pedesaan. Peranannya cukup besar karena sebagai salah satu sumber pangan protein hewani dan dapat memenuhi kebutuhan daging harian, pedagang sate, aqiqah dan qurban. Pemeliharaan domba adalah salah satu kunci dari keberhasilan usaha penggemukan domba. Domba muda yang sedang di gemukkan membutuhkan protein sebanyak 12-14%. Formulasi pakan domba yang baik adalah memenuhi seluruh kebutuhan gizi domba. Selain memiliki kandungan gizi sempurna, formulasi pakan yang baik juga harus berharga murah dan mudah didapatkan.

b. Visi Misi

Adapun visi misi dari usaha penggemukan domba Ardhine Farm adalah sebagai berikut :

- Visi : Sebagai pemasok pedagang sate, Aqiqah, dan Qurban pada Kab. Sumbawa dan sekitarnya
- Misi : Menjaga kualitas pakan dan Kesehatan ternak , membudidayakan ternak secara intensif dan kontinuitas.



4.3.3 Gambaran Usaha

- **Profil Usaha**

a. Data Perusahaan

Nama Perusahaan	: ArdineFarm
Bidang Usaha	: Peternakan
Jenis Produksi	: Penggemukan Domba (<i>Fattening</i>)
Alamat Perusahaan	: Kab. Sumbawa
Telephone / Hp	081234567890
Email	: ardinefarm00@gmail.com

b. Data Pemilik

Nama	: Shaubil Virdizal Ardhine
Jenis Kelamin	: Laki-laki
TTL	: Sumbawa, 09 Februari 2003
Alamat Perusahaan	: Kab. Sumbawa
Telephone / Hp	081234567890
Email	: ardinefarm00@gmail.com
Peran dalam perusahaan	: <i>Owner</i>

4.3.4 Aspek Pemasaran

a. Segmen Pasar, Target Pasar dan *Positioning*

Segmen pasar adalah pengelompokan pasar menjadi kelompok kelompok kecil berdasarkan karakteristik perilaku dan kebutuhan konsumen. Segmen pasar dalam pemasaran penggemukan domba menggunakan pakan kering dikelompok dalam satu variabel yaitu geografis. Variabel geografis berkaitan dengan daerah potensial dalam hal ini Kabupaten Sumbawa yang sangat banyak limbah pertanian untuk mencukupi kebutuhan pakan ternak dan tingginya permintaan protein hewani.



Target pasar untuk pemasaran domba adalah para pedagang sate, catering aqiqah dan qurban yang membutuhkan daging domba dengan bobot 24-29 kg. Target pasar lain pada peternakan ini adaah menyediakan ternak poel yang sesuai syariat Islam dengan bobot dan harga terjangkau untuk kalangan menengah kebawah. Adapun opsi target pasar jika telah terjadi perjanjian sebelum pemeliharaan seperti pada usaha pasca panen yang memerlukan domba dalam jumlah banyak, dimana perusahaan telah mengajukan perjanjian untuk satu siklus panen bisa dilakukan penerapan system *First In First Out*.

Posisi pasar ternak domba adalah sebagai penyumbang protein hewani yang baik untuk memenuhi kebutuhan manusia. Daging domba juga masih menjadi primadona warga Indonesia termasuk Kabupaten Sumbawa dengan dibuktikannya banyaknya pedagang sate kambing domba dan warung makan yang menyebar di daerah Sumbawa.

b. Perkiraan Permintaan dan Penawaran

Berdasarkan data BPS tentang permintaan daging ruminansia kecil tahun 2020 sebanyak 6.555,16 dan pada tahun 2021 sebanyak 6.719,04 ton/tahun. Dengan hal ini bisa disimpulkan bahwa permintaan daging ruminansia kecil terus meningkat dari tahun ke tahun dan membuat peternak mempercepat masa pemeliharaannya sesuai permintaan pasar.

Pada Kabupaten Sumbawa harga domba berada di angka 60.000 hingga 65.000 per kg. Hal yang mendasari perubahan harga pada harga jual domba adalah momentum yang ada pada saat itu

c. Rencana Penjualan

Rencana penjualan ternak domba ini akan dilakukan dengan 2 cara yaitu penjualan via *online* dan *offline*. Penjualan via online akan memposting atau mempromosikan ternak pada halaman *Facebook*. Penjualan pada media *Facebook* dinilai efektif karena pada fitur *Facebook* menyediakan *Forum Grup Discussion* yang tidak harus berteman dengan orang lain agar promosi kita bisa dilihat atau dijangkau. Penjualan secara *offline* ini ternak akan di bawa ke pasar hewan terdekat untuk dipromosikan melalui *mouth to mouth* dan melihat barang (ternak) secara langsung. Selain itu penjualan secara B2B yang tertuju pada partai besar, rumah makan atau catering Aqiqah. Penjualan via *online* dan *offline* ini memiliki kekurangan dan kelebihan masing-masing. Pada penjualan



online ternak harus diantar ke pada konsumen yang dimana itu dapat menambah *cost*. Sedangkan pada penjualan *offline*, ternak yang terjual langsung dibawa oleh konsumen (*direct selling*).

d. Strategi Pemasaran (*Product, Price, Place, Promosion*)

Product

Produk yang dihasilkan oleh ArdhineFarm adalah domba siap potong yang sehat dengan bobot antara 24-30kg. Domba pada peternakan ini di beri pakan kering (*complete feed*) dengan masa pemeliharaan 3 bulan (90 hari). Pada peternakan ini juga menjual kotoran ternak yang diolah menjadi pupuk oleh konsumennya.

Price

Produk yang ditawarkan pada ArdhineFarm ini dijual dengan harga 60.000/kg pada hari biasa dan 65.000/kg pada hari Raya atau hari besar keagamaan. Selain menjual domba siap potong, peternakan ini juga menjual kotoran domba dengan harga Rp.1000/kg.

Place

Usaha penggemukan domba Ardhine Farm ini dijalankan pada daerah dataran rendah yang tepatnya terletak di Kabupaten Sumbawa. Pada tempat ini dilakukan seluruh kegiatan usaha dari pemeliharaan, pendistribusian, penjualan hingga pembuatan pakan.

Promotion

Peternakan ArdhineFarm menerapkan promosi *online*, B2B dan *mouth to mouth*. Promosi *online* dilakukan pada media social *Facebook* dengan membagikan promosi pada halaman *Forum Group Discussion*. Promosi *mouth to mouth* dilakukan disaat sudah mendapatkan konsumen. dengan meberikan pengalam membeli kepada orang sekitar atau *honest review*.

4.3.5 Aspek Organisasi dan Managemen

• **Organisasi Dan Sumber Daya Manusia**

Managemen peternakan ArdhineFarm ini segala urusan peternakan mulai dari pembelian bibit hingga pemasaran di beratkan pada Owner. Tugas dari setiap karyawan adalah bertanggungjawab menghandel per kandang ternak dari ternak masuk hingga panen sesuai SOP yang berlaku.



- **Perijinan**

Perizinan merupakan salah satu aspek yang paling mendasar sebelum mendirikan sebuah industri atau perusahaan di masyarakat. Dengan melakukan perijinan, maka peternakan dapat berjalan dengan baik tanpa dipengaruhi oleh lingkungan sosial dan regulasi dari pemerintah.

- **Konsep Usaha**

Usaha penggemukan domba ArdhineFarm dalam pemeliharannya menggunakan pakan kering (*complete feed*) dengan kandungan protein tinggi. Penggunaan pakan ini dinilai efektif dan efisien karena tidak perlu mengarit atau memberikan rumput. Pakan kering ini setelah diimplementasikan mampu menambah pertambahan bobot badan hingga 100gram/ekor/hari. Penggunaan pakan komplit pada usaha penggemukan domba dapat memangkas biaya ngarit (mencari rumput) dengan digantikan membeli mesin *mixer* (mesin pengaduk) guna untuk mencampur bahan pakan penyusun *complete feed*. Pengadaan *mixer* (mesin pengaduk) dapat dimasukkan dalam biaya investasi yang bisa digunakan hingga 3 tahun masa pemeliharaan. Peternakan ArdhineFarm ini memiliki 4 kandang yang dimana setiap kandang akan diisi 50 ekor domba dengan masa pemeliharaan 3 bulan. Untuk mekanisme produksi peternakan ini menggunakan sistem All in All out, yang berarti domba masuk dan keluar bersamaan. Pada proses produksi nantinya akan memasukkan domba secara bertahap setiap bulan ke dalam setiap kandang mulai dari kandang 1,2,3, 4. Keuntungan menggunakan sistem seperti itu peternakan Ardhine Farm dapat melakukan panen setiap bulan. Dalam 1 tahun peternakan Ardhine Farm akan mengalami 8 periode dari awal domba masuk di awal bulan pertama dan keluar pada awal bulan ke 4. Setelah domba keluar kandang akan dikosongkan selama 1 bulan dan dilakukannya sanitasi kandang dan pembersihan jika ada.



Tabel 4. 5 Data Simulasi Mekanisme Pemeliharaan

No. Kandang	Bulan Ke-											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	M	P	P	PR	B	M	P	P	PR	B	M	P
2	B	M	P	P	PR	B	M	P	P	PR	B	M
3	B	B	M	P	P	PR	B	M	P	P	PR	B
4	B	B	B	M	P	P	PR	B	M	P	P	PR

Keterangan :

- M = Domba Masuk
- P = Pemeliharaan
- PR = Panen Raya
- B = *Break* (Sanitasi kandang/pembenahan)

4.3.6 Aspek Produk

• Kandang

Menurut Jahi dkk (2010), kandang adalah suatu komponen penting dalam proses produksi ternak. Bagi ternak, kandang menjadi tempat tinggal yang melindunginya dari terpaan hujan, sinar matahari dan juga angin. Fungsi lain dari kandang adalah melindungi ternak dari serangan predator. Pembuatan kandang harus membuat ternak nyaman, hal ini dapat meningkatkan produktifitas ternak. Penempatan posisi kandang juga harus diperhatikan untuk menjaga kebersihan di sekitar lingkungan. Syarat untuk mendirikan kandang sebaiknya jauh dari pemukiman warga, dengan dengan sumber air, mudahnya akses transportasi, mendapat cukup sinar matahari dan sejuk.

Pada peternakan Ardhine Farm kandang yang digunakan adalah tipe kandang postal secara koloni. Hal ini didasarkan pada sifat domba yang senang hidup berkelompok. Ukuran kandang yang digunakan yaitu dengan panjang 15 meter dan lebar 5 meter bisa menampung sebanyak 50 ekor dengan posisi



domba saling berhadapan guna mempermudah proses pembersihan kandang dan pemberian pakan.

- **Pakan**

Pakan adalah komponen paling penting dalam usaha bisnis penggemukan domba. Presentase biaya pengeluaran pakan mencapai 60-70%. Dibutuhkan pakan dengan kandungan yang cukup sesuai kebutuhan domba agar biaya pengeluaran pakan bisa digantikan dengan penambahan bobot badan yang signifikan. Peternakan ArdhineFarm menggunakan pakan kering (*complete feed*) dalam pemeliharaannya karena mengandung protein yang cukup tinggi yaitu 12% dan serat yang cukup sesuai kebutuhan ternak. Pemberian pakan dalam bentuk kering juga menjadi sangat efektif dan efisien karena tidak perlu mengeluarkan biaya untuk mengaragit atau membeli hijauan segar. Pakan diberikan 2 kali dalam sehari sebanyak 0,6 kg/ekor/pemberian.

- **Bibit**

Bibit adalah bakalan domba yang akan digunakan dalam masa produksi. Pemilihan bibit yang berkualitas menentukan keberhasilan proses produksi. Bibit yang digunakan dalam penggemukan ini menggunakan bakalan domba berumur 6-8 bulan dengan bobot berkisar antara 15-20 kg. Hal yang mendasari mengambil bakalan pada umur tersebut adalah karena pada umur ini merupakan masa tinggi-tingginya produksi daging pada domba dan menyesuaikan kebutuhan pasar yang tersedia.

- **Peralatan**

Peralatan adalah sarana penunjang dalam masa pemeliharaan domba. Peralatan yang sering digunakan dalam usaha penggemukan ini adalah mesin *chopper*, tong, terpal, sabit, ember, alat kebersihan dan kendaraan pendistribusian pakan ataupun ternak. Pengadaan peralatan biasanya dilakukan ketika awal memulai sebuah usaha. Dalam usaha peralatan ini dimasukkan ke dalam biaya tetap.

4.3.7 Aspek Keuangan

- **Sumber Pendanaan**

Sumber pendanaan ArdhineFarm adalah dari dana pribadi.

- **Rencana Kebutuhan Investasi (Biaya Tetap)**

Tabel 4. 6 Rencana Kebutuhan Investasi

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis	Penyusutan
1.	Kandang	4	3.500.000	14.000.000	10	350.000
2.	Pick Up	1	32.000.000	32.000.000	8	1.000.000
3.	Alat Kebersihan	1 set	150.000	150.000	3	12.500
4.	Chopper	1	4.000.000	4.000.000	5	200.000
5.	Tong	15	150.000	2.250.000	5	112.500
6.	Ember	4	25.000	100.000	1	25.000
7.	Sekop	2	110.000	220.000	3	18.333
TOTAL				52.720.000		1.918.333

Sumber: Data Primer diolah oleh penulis (2025)

Biaya investasi : Rp. 52.720.000

Biaya penyusutan : Rp. 1.918.333

• Rencana Kebutuhan Modal Kerja (Biaya Variabel)

Tabel 4. 7 Rencana Kebutuhan Modal Kerja

Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)
Bibit domba @15kg x Rp.54.000	50 ekor	810.000	40.250.000
Pakan 0,6kg x 90 hari x 50 ekor	2.700 kg	3.300	8.910.000
Gaji Karyawan	4 orang	1.200.000	4.800.000
Listrik	1 periode	150.000	150.000
Transportasi	50 L	10.000	500.000
Maintance	1 periode	200.000	200.000
TOTAL			55.060.000

Sumber : Data primer diolah oleh penulis (2025)



$$\begin{aligned}
 \text{Total biaya produksi} &= \text{Biaya tetap} + \text{biaya variabel} \\
 &= \text{Rp. 1.918.222} + \text{Rp. 50.060.000} \\
 &= \text{Rp. 56.978.333}
 \end{aligned}$$

- **Penerimaan**

Sumber penerimaan dalam usaha penggemukan ini berasal dari penjual ternak domba dengan berat rata-rata 24kg/ekor dan hasil sampingan berupa kotoran domba sebanyak 2.250kg/periode pemeliharaan.

Tabel 4. 8 Penerimaan 1 Periode

Uraian	Jumlah (kg)	Harga Satuan (Rp)	
Penjualan ternak 25kg x 50 ekor	1.250	Rp. 1.500.000	Rp. 75.000.000
Penjualan kotoran 50 ekor x 90	4.500	Rp. 1.000	Rp 4.750.000
Total			Rp 79.750.000

Sumber: Data primer diolah oleh penulis (2025)

- **Keuntungan**

Keuntungan adalah selisih dari biaya penerimaan dengan biaya produksi.

Tabel 4. 9 Tabel Keuntungan 1 periode.

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Total Penerimaan	76.500.000
2.	Total Biaya Produksi	56.978.333
	Total Keuntungan	19.521.667
	Total Keuntungan per ekor	390.433

Sumber: Data primer diolah oleh penulis (2025)





• Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk mengukur nilai uang atau tingkat pengembalian dari investasi yang ditanamkan dalam suatu usaha pada masa yang akan datang. Hal ini harus dilakukan dan dipertimbangkan sebelum implementasi. Jenis Analisa usaha terdiri atas *Break Even Point* (BEP) harga dan unit, *R/C Ratio*, *Return On Investmen* (ROI).

a. *R/C Ratio*

Nilai *R/C Ratio* = 1,39, artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan Rp 1,39 pendapatan. Secara umum, usaha dianggap layak secara ekonomi apabila nilai *R/C ratio* lebih besar dari 1. Dengan demikian, usaha penggemukan domba ini layak dan menguntungkan, karena memiliki nilai *R/C* yang positif dan berada di atas ambang batas kelayakan minimal. Susanti & Gunawan, (2021) menyatakan bahwa usaha peternakan dikatakan layak secara finansial jika nilai *R/C Ratio* lebih dari 1, karena menunjukkan efisiensi biaya terhadap penerimaan.

b. BEP

Break Even Point (BEP) adalah titik impas di mana total biaya produksi sama dengan total penerimaan, sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. BEP penting untuk mengetahui jumlah minimal produk (unit) yang harus dijual agar usaha tidak merugi, serta harga minimal yang harus ditetapkan agar seluruh biaya produksi tertutup.

$$\begin{aligned}\text{BEP Unit} &= \text{Biaya Produksi} : \text{Harga Jual} \\ &= \text{Rp. 56.978.333} : \text{Rp. 1.500.000} \\ &= 38\end{aligned}$$

Agar usaha ini tidak mengalami kerugian, usaha ini harus menjual minimal 38 ekor untuk mencapai titik impas dan tidak mengalami kerugian. Jika jumlah produksi lebih rendah dari angka ini, maka usaha akan mengalami kerugian.

$$\begin{aligned}\text{BEP Harga} &= \text{Biaya Produksi} : \text{Jumlah Produk} \\ &= \text{Rp. 56.978.333} : 50 \\ &= \text{Rp. 1.139.567}\end{aligned}$$



Agar usaha ini tidak mengalami kerugian, harga jual minimal yang harus diterapkan adalah Rp.1.139.567 per ekor. Jika harga jual lebih rendah dari angka ini, maka usaha akan mengalami kerugian. Menurut Hanafie, (2010) BEP penting untuk mengetahui batas minimum produksi atau harga jual agar usaha tetap berkelanjutan. Jadi ternak domba yang dijual dengan harga Rp. 1.500.000 sudah mengalami keuntungan.

c. *Return on Investment (ROI)*

$$\begin{aligned}\text{ROI} &= (\text{Keuntungan} : \text{Total Biaya produksi}) \times 100\% \\ &= (19.521.667 : 56.978.333) \times 100\% \\ &= 34,26\%\end{aligned}$$

Pada Nilai ROI adalah 34,26%, yang menunjukkan bahwa dari total modal yang ditanamkan, investor akan mendapatkan pengembalian sebesar 34,26% dalam satu periode usaha. ROI ini cukup baik, karena berada di atas bunga bank umum atau suku bunga pinjaman, serta menunjukkan bahwa usaha memiliki performa investasi yang menarik secara finansial. Hal tersebut sejalan dengan penelitian oleh Prasetyo & Zulfikar, (2022), ROI peternakan domba dengan pola intensif bisa mencapai 20–30%, terutama jika didukung manajemen pakan dan sanitasi yang baik.

d. *Payback Periode (PP)*

$$\begin{aligned}\text{PP} &= \frac{\text{nilai investasi}}{\text{keuntungan}} \times 1 \text{ tahun} \\ &= \frac{52.720.000}{19.521.667} \times 1 \text{ tahun} \\ &= 2,7\end{aligned}$$

Periode pengembalian modal dihitung sebesar 2,7. Artinya, seluruh modal investasi sebesar Rp 52.720.000 akan kembali dalam waktu 2,7 tahun, menjadikan usaha ini memiliki perputaran modal yang sangat cepat dan efisien. Nilai ini menjadi salah satu indikator kuat bahwa usaha penggemukan domba ini sangat prospektif untuk dijalankan oleh peternak atau investor baru. Menurut

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



(Astuti & Kartika, 2021), usaha peternakan yang memiliki periode balik modal kurang dari 1 tahun sangat menarik bagi peternak kecil dan investor lokal karena risiko kerugian dapat ditekan.

4.3.8 Bisnis Model Canva

Key Partner	Key Activities	Value Propotions	Customer Relationship	Customer Segments
1. Supplier bahan pakan 2. Catering Aqiqah 3. Pengepul pupuk kandang 4. Komunitas peternak 5. Dinas terkait (untuk legalitas)	1. Pemeliharaan domba 2. Produksi pakan fermentasi 3. Sanitasi Kandang 4. Pemasaran 5. Distribusi Ternak	1. Domba siap potong dengan bobot 24-30 kg 2. Pakan Berkualitas dari limbah pertanian 3. Sistem pemeliharaan efisien 4. Pupuk organik dari limbah	1. Pelayanan langsung 2. Promosi dari mulut ke mulut	1. Pedagang sate 2. Penyedia qatering aqiqah dan qurban 3. Konsumen individu di Kabupaten Sumbawa
	Key Resource 1. Kandang 2. Bibit domba 3. Pakan complete feed 4. Alat kebersihan 5. Kendaraan operasional 6. Tenaga Kerja		Channels 1. Penjualan Langsung 2. Media Sosial 3. Iklan Offline (baliho)	
Cost Structures		Revenue Streams		
1. Biaya pembelian bibit 2. Biaya Pakan 3. Biaya tenaga kerja 4. Biaya alat produksi 5. Maintenance		1. Penjualan domba 2. Penjualan kotoran ternak		



BAB V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis usaha yang telah pada usaha penggemukan domba di ternakku Farm, adapun kesimpulannya sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisi usaha penggemukan domba di Ternakku farm dapat disimpulkan bahwa:
 - Usaha penggemukan domba menghasilkan pendapatan Rp. 45.000.000 per periode dengan populasi 30 ekor domba
 - Keuntungan bersih yang diperoleh sebesar Rp. 11.198.200 per periode, atau sekitar Rp. 402.763 per ekor.
 - Nilai R/C Ratio sebesar 1,33, Maka dengan itu usaha penggemukan domba TernakkuFarm layak untuk dijalankan.
 - Return of invesment (ROI) mencapai 33,1% menunjukan efisiensi penggunaan modal yang baik.
 - Payback period (PP) adalah 3,7 tahun, artinya usaha peternakan yang memiliki periode balik modal kurang dari 1 tahun sangat menarik bagi peternak kecil dan investor lokal karena risiko kerugian dapat ditekan.

Dengan demikian usaha penggemukan domba TernakkuFarm sangat layak untuk dijalani karena membawa keuntungan yang signifikan.

2. Penyusunan Bisnis Plan pada usaha penggemukan domba Ardhine Farm dilakukan sebagai pengembangan dari hasil analisis usaha di Ternakku Farm. Beberapa poin penting dari rencana usaha yang disusun antara lain:
 - Skala Usaha : Menggunakan sistem pemeliharaan sebanyak 50 ekor domba per periode dengan *all-in-all-out*.
 - Sistem Produksi : Menggunakan pakan kering (*complete feed*) dengan kandungan protein 12-14% yang diformulasikan dari limbah pertanian.
 - Lokasi dan kandang : Usaha dijalankan di Kabupaten Sumbawa, dengan kandang model postal koloni yang menampung 50 ekor per kandang.
 - Strategi Pemasaran : Menggabungkan penjualan online (Media Sosial) dan offline (aqiqah, qurban dan rumah makan).
 - Penerimaan dan Keuntungan : Total penerimaan per periode sebesar Rp.





76.500.000, dengan keuntungan bersih per periode sebesar Rp. 19.521.667

- Analisis Kelayakan Usaha : R/C Ratio sebesar 1,34, ROI 34,26%, *Payback Period* 2,7 tahun.

Dengan perencanaan yang matang dan strategi operasional yang efisien, usaha Ardhine Farm dinilai layak untuk dijalankan karena membawa keuntungan yang signifikan.

5.2 Saran

Disarankan untuk memperluas saluran pemasaran agar tidak hanya bergantung pada pembeli dari catering aqiqah. Usaha dapat mencoba menjual langsung ke masyarakat, menggunakan media sosial atau marketplace online, serta menjalin kerja sama dengan rumah makan dan mitra bisnis lainnya. Langkah ini akan memperluas pasar dan mengurangi risiko jika salah satu segmen mengalami penurunan permintaan dan setelah mengimplementasikan *business plan* untuk melanjutkan menyusun rencana bisnis secara detail termasuk rencana operasional, keuangan dan pemasaran. Hal tersebut akan membuat system yang terstruktur dan menciptakan manajemen perusahaan yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, dkk. (2021). "Analisis Usaha Peternakan Domba Di Kelurahan Loktabat Selatan Kota Banjarbaru (Studi Kasus Usaha Domba Bapak Masdarmaji)."
- Adriansyah, M. A., Sintara, I. D., Pramujie, G. V. C., & Salsabila, A. (2020). Meningkatkan Komitmen Organisasi Melalui Pelatihan Manajemen Diri. *Jurnal Plakat*, 2(1), 81–89.
- Akbarrizki, M., Andanawari, S., Zulfikhar, R., Khamid, M. N., & Cahyani, A. P. (2024). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Peternakan Domba Kelompok Usaha Bersama (KUB) "Abita Farm" Kabupaten Magelang. *AGROMEDIA: Berkala Ilmiah Ilmu-ilmu Pertanian*, 42(2), 272-287.
- Alfath, M. A. (2024). Analisis Usaha Peternakan Domba di CV Angkasa7 Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur.
- Ariani Trisna Mukti, dkk. (2021). "Analisa Pendapatan Peternakan Domba Di Kabupaten Lamongan (Studi Kasus Pada Koperasi Kelompok Peternak Gunungrejo Makmur di Desa Gunungrejo Kecamatan Kedungpring Kabupaten Lamongan)
- Aripah, A. N. (2023). Analisis Usaha Penggemukan Domba di Sabiluna Farm Kecamatan Mojogedang, Kabupaten Karanganyar.
- Aryansyah, F. (2019). Pelaksanaan Pengendalian Penjualan Melalui Optimalisasi Perencanaan Penjualan. 7(November), 99–106.
- Assauri, S. (2008). *Manajemen Produksi Dan Operasi*. Jakarta.
- Athoillah, A., Sugiarto, M., Wakhidati, Y. N., & Nur, S. (2018, December). Analisis pendapatan usaha ternak domba batur di Kabupaten Banjarnegara serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. In *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Agribisnis Peternakan (STAP)* (Vol. 6, pp. 99-104).
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan 2024*. Jakarta.
- Berumen Calderón, M. F. (2021). *Model to assess the selection of the optimal location for a restaurant: A quantitative approach*. *Journal of Foodservice Business Research*, 24(2), 113–129. <https://doi.org/10.1080/15378020.2020.1870786>.
- Budiarsana, I. G. M., Wibowo, B., & Priyanto, D. (2016). Produktivitas dan rantai pasok ternak kambing dan domba (KADO) studi kasus di kabupaten tegal. *Jurnal Ilmu Ternak*, 16(2), 35-42.
- Chantika Bahtra Dewi, & Muhammad Nuruddin. (2024). Implementasi Media Terhadap Respon Siswa Dalam Pengembangan Kartu Bergambar Kreatif Pada Topik Transformasi Energi Di Sekitar Kita Pada Siswa Kelas 4 Di Sdn Dukuh Pundong



2 Jombang. Jurnal Ilmiah Penelitian Mahasiswa, 2(1), 25–30.
<https://doi.org/10.61722/jipm.v2i1.38>.

Devendra, C. 1993. Kambing dan Domba di Asia. Dalam: Produksi Kambing dan Domba di Indonesia. Woszika-Tamanszwska., I.M. Mastika., A. Djajanegara., S. Garniner dan. T. R. Wiradarya (Eds.). Sebelas Maret University Press, Surakarta.

Domba Batur di Kabupaten Banjarnegara. *Jurnal Litbang Provinsi Jawa Tengah*.

Fanani Ahmad, dkk. (2018). "Analisa Financial Usaha Pengadaan Domba Jantan Lokal Sebagai Hewan Qurban Di Unit Usaha Penggemukan Domba Potong 'X Farm'."

Kasmir dan Jafkar. (2012). "Rencana bisnis yang baik harus mencakup analisis aspek internal dan eksternal perusahaan.

Kasmir (2014). Analisis Kelayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Kumalasari, L. M. (2024). Analisis Usaha Pemeliharaan Domba di Peternakan Lemoo Farm, Pule, Kedunggupit, Sidoharjo, Wonogiri.

Kuncoro, A. A. (2024). Analisis Usaha Penggemukan Domba di Kandank D'Mumtaz. Manik, S. B., Santosa, S. I., & Sumekar, W. (2015). Analisis Finansial Usaha Ternak.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). Prinsip-prinsip pemasaran (Vol. 1, Issue 2)). Jilid.

Mardani, A., & Zainuddin, Z. (2020). "Analisis Biaya Total dalam Pengambilan Keputusan Manajerial." *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 15(1), 23-34.

Jahi, A.(2010). Pengaruh Pengkomunikasian Cara Membuat Kandang Domba yang Sehat pada Peningkatan Pengetahuan Peternak Domba Garut di Desa Ciomas dan Kawung Girang Kabupaten Majalengka, Jawa Barat *Jurnal Ilmiah Inovasi*, 17(3). Marisa, J. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Usaha Penggemukan Domba Potong Di Kelurahan Bandar Senembah Kota Binjai. *J. Anim. Sci. Agron. Panca Budi*, 4(1), 16-23.

Maukenu, M. B., Tulalessy, A. H., Tatipikalawan, J. M., & Tomatala, G. S. J. (2024). ANALISIS PENDAPATAN USAHA TERNAK DOMBA KISAR YANG DIPELIHARA SECARA SEMI INTENSIF DI PULAU KISAR PROVINSI MALUKU. *JURNAL HUTAN PULAU-PULAU KECIL*, 8(2), 125- 136.

NRC. 1985. Nutrient requirement of sheep. 6th ed. Washington DC (US): National Academy Press

Nuryadi, D., & Yuliandri, L. A. (2024). Analisis Kontribusi Usaha Ternak Domba Terhadap Pendapatan Peternak di Kecamatan Kertajati Kabupaten Majalengka. *Tropical Livestock Science Journal*, 2(2), 84-96.





- Perwitasari, F. D., & Bastoni, B. (2019). Analisis Pendapatan Usaha Ternak Domba Secara Intensif Di Kabupaten Cirebon. *Jurnal Peternakan Indonesia*, 21(1),
- Puriastuti, D. P. (2014). Analisa Usaha Penggemukan Domba Ekor Tipis Dengan Menggunakan Pakan Fermentasi. *Jurnal Cendekia Vol*, 12(2).
- Rahmawaty, S. (2016). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Domba PT Alam Desa Tapos di Kecamatan Tenjolaya Kabupaten Bogor.
- Ratna Wijayanti, Siska Riyani, & Achmad Affandi. (2023). Analisis Segmenting, Targeting, Positioning, Dan Marketing Mix Dalam Meningkatkan Penjualan Pada House Of Elena Fashion Wonosobo.
- Sajid, R. K. (2022). ANALISIS USAHA DOMBA DI BAROKAH FARM DESA LAWU KECAMATAN NGUTER KABUPATEN SUKOHARJO JAWA TENGAH.
- Sari, R. N., & Prasetyo, E. (2020). "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota X." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Sudarmanto, B., & Lucky, R. S. E. (2022). Respons Peternak Domba terhadap Penyuluhan Inovasi Aplikasi Analisis Usaha dan Recording Ternak Domba.
- Sugiyono. (2016). Metode Analisis Data dalam Penelitian Ekonomi
- Sugiyono, S. (2018). "Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R & D." Alfabeta.
- Suryana. (2015). Kewirausahaan: Kiat dan Proses menuju Sukses.
- Welerubun, I. N., Ekowati, T., & Setiadi, A. (2016). Analisis Profitabilitas Usaha Ternak Domba Kisar Di Pulau Kisar Kabupaten Maluku Barat Daya. *Mediagro*.
- Wilman M A, Muhammad Amir Mahfuzh, Muhammad Ervan Firdaus, Muhammad Fithyan, Maolana, & Muhammad Rifqi Muzakki. (2020). Analisis Aspek Pemasaran Segmentation, Targeting, Brand Positioning Dan Bauran Pemasaran Pada Coccoes Indonesia. *AKSELERASI: Jurnal Ilmiah Nasional*, 2(1), 28–43. <https://doi.org/10.54783/jin.v2i1.105>.
- Zohriah, A., Faujiah, H., Adnan, A., & Nafis Badri, M. S. M. (2023). Ruang Lingkup Manajemen Pendidikan Islam. *Jurnal Dirosah Islamiyah*, 5(3), 704–713. <https://doi.org/10.47467/jdi.v5i3.4081>.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Polbangtan Malang
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Polbangtan Malang



LAMPIRAN

