

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pakan ternak merupakan salah satu komponen terpenting dalam menunjang produktivitas usaha peternakan di Indonesia. Ketersediaan pakan yang berkualitas, bergizi, dan terjangkau menjadi faktor utama yang mempengaruhi pertumbuhan dan kesehatan ternak, baik unggas maupun ruminansia. Seiring meningkatnya populasi ternak dan permintaan terhadap produk hewani seperti daging, telur, dan susu, kebutuhan akan pakan yang ekonomis dan bernutrisi juga mengalami peningkatan.

Salah satu permasalahan yang dihadapi peternak, khususnya peternak kecil dan menengah, adalah tingginya harga pakan komersial yang didominasi oleh bahan impor seperti tepung ikan, bungkil kedelai, dan jagung. Ketergantungan terhadap bahan baku tersebut membuat harga pakan menjadi fluktuatif dan membebani biaya operasional peternakan. Oleh karena itu, diperlukan inovasi dalam pemanfaatan sumber daya lokal yang melimpah dan belum dimanfaatkan secara optimal sebagai bahan baku alternatif pakan ternak.

Ikan sapu-sapu (*Pterygoplichthys sp.*) merupakan salah satu jenis ikan invasif yang populasinya sangat tinggi di berbagai perairan Indonesia, termasuk di Kabupaten Soppeng. Keberadaan ikan ini sering dianggap sebagai hama oleh nelayan karena dapat merusak ekosistem dan memangsa telur ikan lokal. Padahal, ikan sapu-sapu memiliki kandungan protein hewani yang cukup tinggi dan dapat diolah menjadi bahan baku pakan ternak apabila dikelola dengan tepat. Pemanfaatan ikan sapu-sapu sebagai bahan baku pakan tidak hanya memberikan nilai tambah ekonomis, tetapi juga berkontribusi dalam pengendalian populasi spesies invasif tersebut.

Melihat potensi tersebut, rintisan usaha produksi dan penjualan pakan ternak berbasis ikan sapu-sapu menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Inovasi ini dapat memberikan alternatif pakan lokal yang lebih murah bagi peternak sekaligus menciptakan lapangan kerja baru dalam proses produksi dan distribusi. Kabupaten Soppeng sebagai salah satu daerah dengan kegiatan peternakan yang cukup aktif, menjadi lokasi yang potensial untuk mengembangkan usaha ini.

Namun, sebagaimana usaha yang baru dirintis, tantangan juga dihadapi dalam aspek pemasaran dan pengelolaan keuangan. Strategi pemasaran digital menjadi pendekatan yang penting untuk menjangkau peternak di berbagai wilayah secara efisien, terutama dengan memanfaatkan media sosial dan platform daring. Sementara itu, aspek keuangan seperti perencanaan modal, pengelolaan arus kas, dan efisiensi biaya produksi perlu dirancang secara matang agar usaha ini dapat tumbuh berkelanjutan.

Melalui penerapan strategi pemasaran digital dan manajemen keuangan yang baik, diharapkan rintisan usaha produksi dan penjualan pakan ternak berbasis ikan sapu-sapu ini mampu menjawab tantangan sektor peternakan sekaligus membuka peluang baru dalam pemanfaatan sumber daya lokal secara inovatif dan berkelanjutan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah pada rintisan usaha ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prospek pemanfaatan ikan sapu-sapu sebagai bahan baku pakan ternak tinggi protein yang memberikan nilai tambah bagi peternak dan lingkungan?
2. Bagaimana cara mengelola dan mengatasi kendala yang muncul pada aspek keuangan dalam manajemen usaha pakan ternak ini?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, rintisan usaha ini bertujuan untuk:

1. Mengkaji prospek pemanfaatan ikan sapu-sapu sebagai bahan baku pakan ternak tinggi protein yang mampu memberikan nilai tambah bagi peternak dan lingkungan.
2. Merumuskan upaya perbaikan formulasi, peningkatan kapasitas produksi, serta penyimpanan dan pengemasan agar usaha *Sucker Max Feed* dapat berkelanjutan dan terus berkembang.

1.4 Manfaat

Beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari rintisan usaha ini, diantaranya:

1. Memberikan solusi pemanfaatan ikan sapu-sapu yang semula dianggap limbah menjadi pakan ternak tinggi protein, sehingga bermanfaat bagi peternak sekaligus mendukung pengelolaan lingkungan perairan.
2. Menjadi rintisan usaha yang berpotensi meningkatkan kemandirian pakan lokal, memperluas peluang usaha, serta mendorong keberlanjutan ekonomi masyarakat.

1.5 Ruang Lingkup

1. Aktivitas promosi dilakukan secara langsung melalui pendekatan *offline* seperti penyebaran brosur, kerjasama dengan peternak lokal, toko pakan ternak, serta melalui jaringan dari mulut ke mulut. Strategi yang diterapkan mencakup pemberian harga khusus untuk pembelian dalam jumlah besar serta sistem kemitraan dengan peternak.
2. Sistem penjualan dilakukan secara langsung di tempat produksi maupun melalui pemesanan melalui saluran komunikasi pribadi seperti telepon atau WhatsApp tanpa memanfaatkan iklan berbayar. Produk dapat diambil langsung oleh konsumen atau kirim ke lokasi tertentu sesuai kesepakatan.
3. Pencatatan keuangan dilakukan secara teratur, meliputi investasi awal, biaya operasional, pendapatan, serta analisis laporan keuangan seperti laporan laba rugi, arus kas, dan analisis titik impas (*Break Even Point/BEP*).

BAB II. PROPOSAL BISNIS/USAHA

2.1 Profil Usaha



Gambar 1. Merk Usaha

Sucker Max Feed merupakan rintisan usaha yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan pakan ternak berbasis ikan sapu-sapu (*Pterygoplichthys* sp.). Usaha ini hadir sebagai solusi inovatif untuk menyediakan alternatif pakan ternak yang lebih ekonomis, bernutrisi tinggi, dan berbasis bahan baku lokal. Melimpahnya populasi ikan sapu-sapu di perairan sekitar Soppeng yang belum termanfaatkan secara optimal menjadi peluang utama dalam pengembangan usaha ini.

Produk utama yang dihasilkan berupa pakan ternak dalam bentuk pellet, crumble, dan mash. Bahan baku utama berasal dari ikan sapu-sapu yang diolah secara higienis dan dikombinasikan dengan jagung giling, dedak padi, mineral, dan minyak. Formulasi ini menghasilkan produk yang kaya protein, serat, dan energi, serta sesuai untuk kebutuhan nutrisi unggas, ikan, dan ruminansia. Usaha ini menyasar peternak skala kecil dan menengah, serta toko-toko pakan ternak yang berada di wilayah Kabupaten Soppeng dan sekitarnya. Selain itu, strategi promosi difokuskan melalui media sosial dan pendekatan langsung ke komunitas peternak, dengan harapan menciptakan penetrasi pasar yang luas dan terjangkau.

Dalam pelaksanaannya, Sucker Max Feed menghadapi tantangan dalam proses pengolahan dan distribusi, terutama dalam menjaga mutu produk saat penyimpanan dan pengiriman. Namun, adaptasi melalui diversifikasi bentuk produk dan penguatan promosi digital berhasil meningkatkan respons pasar dan volume penjualan. Dengan mengusung prinsip keberlanjutan dan pemberdayaan potensi lokal, Sucker Max Feed tidak hanya berfokus pada profit usaha, tetapi juga berkontribusi terhadap ketahanan pangan dan peningkatan ekonomi peternak lokal di daerah.

2.1.1 Nama dan Jenis Usaha

Usaha ini bernama Sucker Max Feed, yang bergerak di bidang produksi dan penjualan pakan ternak berbasis ikan sapu-sapu (*Pterygoplichthys* sp.). Nama "Sucker Max Feed" mencerminkan identitas produk yang berasal dari ikan sapu-sapu (*suckermouth catfish*) dan diformulasikan secara maksimal untuk memenuhi

kebutuhan nutrisi ternak.

Produk awal yang ditawarkan adalah pakan ternak dalam bentuk pelet, yang diolah dari ikan sapu-sapu sebagai bahan utama dan dicampur dengan bahan pendukung lain untuk meningkatkan kandungan protein, serat, dan energi. Produk ini ditujukan bagi peternak unggas, ikan, dan ruminansia, khususnya skala kecil hingga menengah, yang membutuhkan alternatif pakan berkualitas dengan harga yang lebih terjangkau.

2.1.2 Bentuk Kepemilikan Usaha

Sucker Max Feed merupakan usaha yang dimiliki secara perorangan dan masih berada pada skala kecil. Usaha ini didirikan dan dijalankan oleh satu pemilik yang bertanggung jawab penuh terhadap seluruh kegiatan operasional, produksi, pemasaran, dan keuangan. Bentuk kepemilikan ini dipilih karena lebih fleksibel dalam pengambilan keputusan serta sesuai dengan tahap awal pengembangan usaha.

2.1.3 Lokasi Usaha

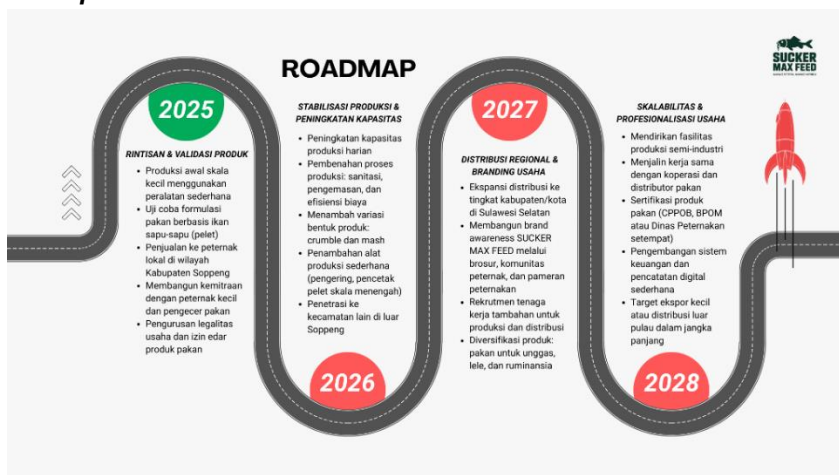
Adapun lokasi usaha Sucker Max Feed bertempat di Jalan Lajarella RT 002, RW 002, Kelurahan Limpomajang, Kecamatan Marioriawa, Kabupaten Soppeng. Lokasi ini dipilih karena strategis dan mendukung kegiatan operasional serta distribusi produk secara langsung ke konsumen.

2.1.4 Legalitas Usaha

Untuk menunjang kegiatan operasional yang sah dan terdaftar secara resmi, usaha Sucker Max Feed telah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan nomor 0312240051248 (Lampiran 2). NIB ini dikeluarkan oleh sistem OSS (*Online Single Submission*) sebagai identitas legal usaha dan menjadi dasar dalam menjalankan aktivitas perdagangan secara legal. Dengan NIB ini, Sucker Max Feed memastikan bahwa kegiatan usahanya berjalan sesuai ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia.

Selain itu, untuk menjamin mutu dan keamanan produk, Sucker Max Feed menggunakan bahan baku dari sumber terpercaya yang telah memiliki standar kelayakan bahan baku seperti ikan sapu-sapu, jagung giling, dedak padi, mineral, dan minyak. Penggunaan bahan-bahan tersebut dilakukan secara higienis dan melalui proses pengolahan yang sesuai prosedur agar produk pakan ternak yang dihasilkan layak edar dan aman bagi ternak. Dengan demikian, Sucker Max Feed berkomitmen menyediakan produk pakan berkualitas yang mendukung pertumbuhan dan kesehatan ternak serta sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.

2.2 Roadmap Usaha



Gambar 2. Roadmap Usaha

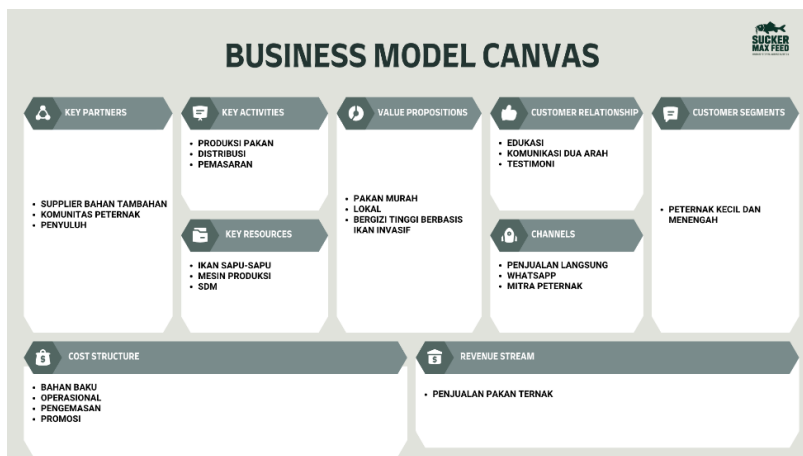
Untuk mendukung arah pengembangan usaha, Sucker Max Feed menetapkan roadmap usaha selama empat tahun ke depan, mulai dari tahun 2025 hingga 2028. Pada tahun 2025, fokus utama adalah pada tahap rintisan dan validasi produk. Aktivitas usaha akan difokuskan pada produksi skala kecil dengan peralatan sederhana, melakukan uji coba formulasi pakan berbasis ikan sapu-sapu, serta melakukan penjualan terbatas kepada peternak lokal di wilayah Kabupaten Soppeng. Pada tahap ini, usaha juga mulai membangun jaringan kemitraan dengan peternak kecil dan pengecer pakan, serta mengurus legalitas dan izin edar produk pakan.

Memasuki tahun 2026, usaha berfokus pada tahap stabilisasi produksi dan peningkatan kapasitas. Kapasitas produksi ditingkatkan secara bertahap dengan perbaikan proses produksi agar lebih efisien dan higienis. Selain itu, produk pakan mulai dikembangkan dalam berbagai bentuk seperti pelet, *crumble*, dan *mash* sesuai kebutuhan pasar. Usaha juga mulai menjangkau pasar yang lebih luas ke kecamatan lain di luar wilayah Soppeng.

Pada tahun 2027, Sucker Max Feed akan memasuki tahap ekspansi distribusi regional dan penguatan *branding* usaha. Penjualan ditargetkan meluas ke beberapa kabupaten/kota di Sulawesi Selatan. Upaya promosi dan penguatan merk dilakukan melalui penyebaran brosur, kerjasama dengan komunitas peternak, serta partisipasi dalam pameran peternakan lokal. Jumlah tenaga kerja mulai ditambah untuk mendukung operasional harian, dan diversifikasi produk dilakukan untuk menjangkau segmen peternak unggas, lele, dan ruminansia.

Selanjutnya, pada tahun 2028, usaha ditargetkan memasuki tahap skalabilitas dan profesionalisasi. Sucker Max Feed merencanakan pembangunan fasilitas produksi semi-industri, menjalin kemitraan lebih luas dengan koperasi maupun distributor pakan, serta mengupayakan sertifikasi produk sesuai standar pemerintah. Sistem keuangan usaha mulai diarahkan ke pencatatan digital sederhana untuk mendukung pengelolaan yang lebih profesional. Dalam jangka panjang, usaha juga mulai menjajaki peluang ekspor terbatas atau distribusi antar-pulau.

2.3 Model Bisnis



Gambar 3. Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) memiliki peran penting dalam mendukung keberhasilan usaha ini karena memberikan gambaran menyeluruh tentang cara bisnis dijalankan. Dengan menggunakan BMC, usaha ini dapat merancang strategi yang lebih tepat dalam membangun hubungan dengan pelanggan, menjalin kemitraan dengan pemasok bahan baku seperti ikan sapu-sapu, serta mengelola aktivitas utama seperti produksi, distribusi pakan, dan pengaturan persediaan agar operasional usaha tetap efisien dan berkesinambungan. BMC dari usaha Sucker Max Feed.

Usaha Sucker Max Feed menargetkan segmen pelanggan yang terdiri dari peternak unggas, peternak ikan seperti lele dan nila, peternak ruminansia seperti kambing dan sapi, serta toko pakan ternak dan koperasi peternak. Nilai utama yang ditawarkan oleh usaha ini adalah produk pakan ternak berbasis ikan sapu-sapu yang berkualitas, ekonomis, dan ramah lingkungan. Penggunaan ikan sapu-sapu sebagai bahan baku utama menjadikan produk ini sebagai solusi inovatif dalam pemanfaatan sumber daya lokal yang melimpah namun kurang dimanfaatkan. Selain itu, produk pakan ini dapat disesuaikan bentuknya sesuai kebutuhan konsumen seperti dalam bentuk pelet, *crumble*, atau *mash*.

Penjualan produk dilakukan melalui saluran distribusi langsung ke peternak, toko pakan ternak, serta melalui jaringan koperasi atau kelompok peternak. Strategi promosi dilakukan dengan pendekatan personal dan komunikasi langsung yang memudahkan pembentukan hubungan baik dan loyalitas pelanggan. Untuk mempererat hubungan dengan pelanggan, usaha ini juga menyediakan layanan purna jual dan sistem langganan rutin, serta diskon pembelian dalam jumlah besar.

Pendapatan utama berasal dari penjualan pakan ternak per kilogram, serta potensi kerjasama dengan koperasi atau program pemerintah di sektor pertanian dan peternakan. Sumber daya utama yang dimiliki meliputi bahan baku ikan sapu-sapu, peralatan produksi seperti mesin pencacah dan pencetak pelet, tempat produksi, tenaga kerja, serta pengetahuan dalam formulasi pakan ternak. Aktivitas utama usaha ini mencakup proses produksi, pengemasan, distribusi, serta evaluasi

kualitas produk secara rutin.

Untuk mendukung operasional, usaha ini menjalin kemitraan strategis dengan nelayan atau penyuplai ikan sapu-sapu, koperasi peternak, toko pakan ternak, serta instansi pemerintah seperti dinas perikanan dan peternakan. Struktur biaya usaha terdiri dari pengadaan bahan baku, biaya operasional produksi, pengemasan, distribusi, serta perizinan dan administrasi lainnya.

2.4 Aspek Pemasaran

Menurut (Solin, 2025), pemasaran merupakan proses sosial di mana individu maupun kelompok berupaya memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka dengan cara menciptakan, menawarkan, serta secara sukarela menukar produk yang memiliki nilai dengan pihak lain.

Dalam mengukur kelayakan suatu usaha, terutama bagi usaha yang baru dirintis, perlu dilakukan evaluasi terhadap berbagai aspek penting. Salah satunya adalah aspek pasar dan pemasaran, karena aspek ini sangat menentukan potensi keberhasilan dan keberlanjutan usaha dalam menghadapi dinamika persaingan bisnis. Dalam hal ini, aspek kelayakan usaha yang paling utama adalah aspek pasar dan pemasaran.

Beberapa hal yang perlu dianalisis di antaranya adalah peluang pasar, pesaing, segmentasi, *targeting* dan *positioning*, serta perkiraan permintaan untuk produk pakan ternak dari Sucker Max Feed.

2.4.1 Peluang dan Potensi

Mengidentifikasi peluang usaha memegang peranan penting dalam proses pengembangan bisnis, karena memungkinkan pelaku usaha memahami serta merespons perubahan tren pasar, perkembangan teknologi, dan dinamika kebutuhan konsumen. Dengan mengidentifikasi peluang, pelaku usaha dapat menemukan segmen pasar yang masih belum terjangkau, merancang solusi inovatif untuk memenuhi keinginan konsumen, serta berpotensi membuka pangsa pasar baru (Siregar et al., 2023).

1. Di Kabupaten Soppeng, bisnis pakan ternak memiliki peluang pasar yang besar, didukung oleh beberapa faktor utama yaitu:
2. Meningkatnya permintaan terhadap produk peternakan seperti ayam dan ikan yang mendorong kebutuhan akan pakan berkualitas.
3. Kesadaran peternak akan pentingnya nutrisi dalam pakan untuk meningkatkan produktivitas ternak.

Minimnya produsen lokal yang menawarkan pakan ternak olahan dengan kualitas terjamin, membuka peluang besar untuk menjangkau pasar dengan produk yang konsisten dan terpercaya.

Potensi pasar utama dari Sucker Max Feed meliputi peternak skala kecil hingga menengah, khususnya yang memelihara ayam pedaging, ayam petelur, maupun ikan konsumsi. Selain itu, pasar juga mencakup toko pertanian dan kios pakan ternak yang membutuhkan suplai secara rutin untuk melayani pelanggan mereka.

2.4.2 Pesaing

Beberapa kompetitor utama dalam bisnis pakan ternak di Kabupaten Soppeng

mencakup toko pertanian, kios pakan ternak, dan distributor besar yang menjual produk pakan dari luar daerah. Salah satu pesaing utama adalah kios tradisional yang menjual pakan pabrikan dalam kemasan, baik untuk ayam, ikan, maupun hewan ternak lainnya. Sebagian besar produk pakan yang dijual di pasaran berasal dari produsen luar daerah dan telah dikenal luas oleh peternak. Merk-merk besar memiliki keunggulan dalam hal distribusi, ketersediaan produk, dan promosi. Meskipun begitu, Sucker Max Feed memiliki peluang untuk bersaing dengan mengandalkan kualitas produk yang baik, layanan yang lebih dekat dan cepat, serta pendekatan personal kepada pelanggan seperti peternak kecil dan menengah.

Potensi tantangan ke depan berasal dari distributor berskala besar yang mampu menawarkan harga lebih rendah karena efisiensi skala produksi. Oleh karena itu, strategi membangun kepercayaan konsumen, menjaga kualitas, dan menjalin relasi yang kuat dengan pelanggan lokal menjadi kunci dalam mempertahankan dan memperluas pasar.

2.4.3 Segmentasi, Targeting dan Positioning

Segmenting, Targeting, Positioning (STP) adalah strategi pemasaran yang digunakan untuk mengidentifikasi, memilih, dan menempatkan produk pada pasar yang tepat. Salah satu tahap penting dalam STP adalah *positioning*, yaitu bagaimana perusahaan menempatkan produk di benak konsumen dengan ciri-ciri khas yang membedakannya dari produk pesaing. *Positioning* tidak hanya tentang promosi, tetapi juga menyangkut bagaimana citra dan persepsi produk dibangun dalam pikiran konsumen melalui kualitas, kemasan, manfaat, harga, hingga nilai emosional yang ditawarkan. Dengan *positioning* yang tepat, perusahaan dapat menciptakan keunggulan kompetitif dan membentuk loyalitas pelanggan terhadap merk secara berkelanjutan.

1. Segmentasi

Usaha Sucker Max Feed menasar pasar berdasarkan tiga pendekatan utama. Dari sisi demografis, konsumen terdiri atas peternak ikan air tawar, peternak ayam, petani yang memiliki ternak, serta pedagang pakan eceran. Secara geografis, usaha ini berfokus di Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng, yang memiliki potensi peternakan cukup tinggi, terutama di wilayah pinggiran dan pedesaan. Secara psikografis, konsumen adalah mereka yang mencari pakan ternak berkualitas, terjangkau, dan mudah diakses untuk menunjang produktivitas usaha ternak mereka.

2. Target

Usaha ini menargetkan dua kelompok konsumen utama, yaitu peternak mandiri dan pedagang eceran. Peternak mandiri mencakup peternak kecil hingga menengah yang membutuhkan pakan berkualitas untuk mendukung pertumbuhan hewan ternaknya. Sedangkan pedagang eceran adalah pihak yang membeli dalam jumlah besar untuk dijual kembali kepada konsumen akhir.

3. Positioning

Sucker Max Feed memposisikan produknya sebagai pakan ternak

berkualitas yang terjangkau, mudah diakses, dan cocok untuk berbagai jenis ternak, khususnya ikan dan ayam. Keunggulan produk ini terletak pada kombinasi nilai nutrisi yang seimbang, harga bersaing, serta pelayanan distribusi yang responsif dan tepat waktu. Melalui *positioning* ini, Sucker Max Feed bertujuan membangun citra sebagai mitra terpercaya peternak di daerah Soppeng dan sekitarnya.

Mengacu pada data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Sulawesi Selatan, Kabupaten Soppeng memiliki populasi sekitar 230.000 jiwa, dengan sebagian besar penduduknya berada di sektor pertanian dan peternakan. Kegiatan beternak unggas dan ikan air tawar merupakan salah satu sumber ekonomi masyarakat, dengan kebutuhan pakan ternak yang terus meningkat setiap tahunnya. Meskipun kebutuhan akan pakan ternak tinggi, sebagian besar peternak di daerah ini masih bergantung pada produk pakan komersial berbahan impor yang mahal dan kurang terjangkau. Hal ini membuka peluang bagi hadirnya pakan lokal yang ekonomis, bergizi, dan mudah diakses.

Meskipun kebutuhan akan pakan ternak tinggi, sebagian besar peternak di daerah ini masih bergantung pada produk pakan komersial berbahan impor yang mahal dan kurang terjangkau. Hal ini membuka peluang bagi hadirnya pakan lokal yang ekonomis, bergizi, dan mudah diakses.

Berdasarkan potensi pasar dan kapasitas produksi yang dimiliki, Sucker Max Feed menetapkan target distribusi pakan ternak secara bertahap selama tiga bulan pertama sebagai fase pengenalan produk.

1. Pada bulan pertama, usaha memproduksi dan mendistribusikan sekitar 50 kg pakan sebagai uji pasar.
2. Pada bulan kedua, volume ditingkatkan menjadi 100 kg berdasarkan permintaan awal.
3. Pada bulan ketiga, target distribusi mencapai 150 kg, seiring dengan peningkatan permintaan dari peternak lokal dan mitra toko pakan.

Proyeksi ini bersifat fleksibel dan akan disesuaikan berdasarkan respons pasar, termasuk opsi ekspansi produksi dan reinvestasi keuntungan jika tren pertumbuhan positif terus berlanjut.

1. Penentuan Posisi (*Positioning*)

Produk yang berkualitas dari produsen terpercaya, praktis, dan higienis untuk kebutuhan. Bisnis ini menonjolkan kualitas produk yang unggul, kepraktisan dalam pengolahan dan standar Kebersihan tinggi untuk menjangkau pelanggan yang mencari solusi makan an siap masak yang terpercaya.

2.4.4 Langkah-Langkah Promosi

Untuk memperkenalkan produk pakan ternak Sucker Max Feed kepada calon pelanggan serta meningkatkan volume penjualan, maka dilakukan beberapa strategi promosi yang relevan dan efisien, terutama dengan pendekatan langsung dan relasi sosial. Strategi yang direncanakan antara lain:

1. Edukasi Produk Langsung

Melakukan kunjungan ke peternak dan pengecer pakan untuk

memperkenalkan produk secara langsung, menjelaskan manfaat serta keunggulan nutrisi dari Sucker Max Feed dibandingkan produk lain yang beredar di pasaran.

2. Optimalisasi Whatsapp *Business*

Memanfaatkan fitur katalog pada Whatsapp *Business* untuk menampilkan daftar produk yang tersedia, serta menjaga komunikasi dengan pelanggan untuk kebutuhan pemesanan dan pelayanan informasi secara cepat dan personal.

3. Penawaran Promo

Memberikan harga khusus atau potongan harga kepada pelanggan yang membeli dalam jumlah besar, serta program loyalitas bagi pelanggan tetap guna meningkatkan daya tarik dan retensi pelanggan.

4. Distribusi Selebaran dan Brosur

Membagikan brosur informatif di sentra peternakan, toko pertanian, dan warung makan yang menggunakan bahan dari ternak, untuk memperluas jangkauan informasi secara manual dan langsung.

5. Kolaborasi Komunitas

Bekerjasama dengan komunitas peternak lokal atau mahasiswa peternakan dalam kegiatan seperti penyuluhan, pelatihan, atau konten edukatif sederhana yang membahas pentingnya pakan berkualitas untuk produktivitas ternak.

2.5 Aspek Operasi/Produksi

2.5.1 Produk

Usaha ini menyediakan pakan ternak berkualitas dengan merk Sucker Max Feed yang difokuskan khusus untuk penggemukan berbagai jenis ternak, seperti sapi, kambing, domba, ayam, bebek, kelinci, dan ikan. Produk ini diformulasikan secara khusus dengan kandungan nutrisi tinggi seperti protein, energi, serat, serta vitamin dan mineral yang diperlukan untuk mempercepat pertambahan bobot badan ternak secara optimal dalam waktu relatif singkat.

Pakan Sucker Max Feed tersedia dalam beberapa bentuk, seperti pelet, crumble, maupun tepung, yang disesuaikan dengan jenis dan kebutuhan fisiologis masing-masing ternak. Proses produksi dilakukan dengan standar kebersihan dan formulasi yang tepat agar menghasilkan pakan yang tidak hanya bergizi tinggi tetapi juga aman dikonsumsi. Produk ini sangat cocok untuk peternak yang menjalankan usaha penggemukan, baik skala kecil maupun besar, yang mengutamakan efisiensi biaya pakan dan hasil pertambahan bobot ternak yang maksimal.

2.5.2 Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan faktor penting yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dalam konteks pakan ternak, kualitas yang tinggi tidak hanya meningkatkan efisiensi pertumbuhan hewan ternak, tetapi juga menjamin keberlanjutan usaha peternakan secara keseluruhan. Oleh karena itu, Sucker Max Feed berkomitmen menjaga mutu produk dengan memperhatikan standar bahan baku, proses produksi, serta sistem penyimpanan.

Beberapa aspek yang diperhatikan dalam menjaga kualitas produk pakan ternak Sucker Max Feed meliputi:

1. Pemilihan Bahan Baku Berkualitas: Sucker Max Feed menggunakan bahan utama seperti ikan sapu-sapu, jagung giling, dedak padi, mineral, dan minyak. Semua bahan dipilih berdasarkan kandungan nutrisi yang dibutuhkan untuk penggemukan seluruh jenis ternak.
2. Proses Produksi Higienis: Proses pencampuran dan pengolahan dilakukan dengan peralatan bersih serta mengikuti prosedur sanitasi yang ketat guna menghindari kontaminasi silang yang dapat menurunkan kualitas pakan .
3. Pengujian Kandungan Nutrisi: Setiap batch pakan diuji untuk memastikan kandungan protein, lemak, serat, dan mineral sesuai dengan kebutuhan standar pakan penggemukan ternak.
4. Penyimpanan Terjaga: Produk disimpan di ruang dengan ventilasi baik dan kelembaban terkontrol agar kualitas tetap stabil hingga ke tangan konsumen.

Dengan menjaga aspek-aspek tersebut, Sucker Max Feed dapat memastikan bahwa produk yang dihasilkan layak, aman, dan mendukung pertumbuhan ternak secara optimal.

2.5.3 Lokasi Produksi/Usaha

Usaha Sucker Max Feed berlokasi di Lajarella RT 002, RW 002, Kelurahan Limpomajang, Kecamatan Marioriawa, Kabupaten Soppeng. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan strategis karena letaknya yang dekat dengan sumber bahan baku utama. Lokasi ini memudahkan proses pengadaan bahan baku seperti ikan sapu-sapu, jagung giling, dedak padi, mineral, dan minyak, sekaligus memperlancar distribusi pakan ke berbagai peternak di wilayah Soppeng dan sekitarnya. Akses yang mudah juga memungkinkan respon cepat terhadap permintaan, baik dari peternak kecil maupun usaha penggemukan berskala menengah hingga besar.

2.5.4 Pengembangan Produk

Dalam aspek produksi, Sucker Max Feed berkomitmen untuk terus mengembangkan produk pakan ternak sesuai dengan kebutuhan pasar dan target segmen, khususnya peternak penggemukan berbagai jenis hewan ternak. Kapasitas produksi akan ditingkatkan secara bertahap seiring dengan permintaan pasar, dengan tetap menjaga efisiensi dan kualitas produk. Pengembangan meliputi:

1. Inovasi Formula Pakan
Peningkatan kualitas dilakukan dengan menyempurnakan komposisi bahan baku seperti ikan sapu-sapu, jagung giling, dedak padi, mineral, dan minyak. Penyesuaian nutrisi akan disesuaikan dengan jenis dan fase pertumbuhan ternak (sapi, kambing, ayam, dll.) guna meningkatkan efektivitas pertumbuhan dan efisiensi pakan .
2. Diversifikasi Produk
Selain pakan utama untuk penggemukan, akan dikembangkan varian produk seperti pakan starter, pakan *breeding*, hingga pakan

tambahan berbasis kebutuhan spesifik peternak. Hal ini bertujuan untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memenuhi berbagai skenario pemeliharaan ternak.

3. Kemasan dan *Branding*

Pengembangan kemasan menjadi salah satu fokus, dengan desain yang lebih praktis, tahan lembab, dan mencantumkan informasi nutrisi secara jelas. Kedepannya juga direncanakan pengemasan dalam berbagai ukuran (5 kg, 10 kg, 20 kg) untuk memenuhi kebutuhan peternak kecil hingga besar.

4. Keberlanjutan dan Kemandirian Bahan Baku

Untuk menjaga keberlanjutan usaha, Sucker Max Feed akan menjalin kerjasama dengan nelayan lokal dan petani jagung serta penggilingan padi, guna memastikan pasokan bahan baku utama selalu tersedia dan harga tetap stabil.

2.6 Aspek Organisasi dan SDM

Struktur organisasi merupakan susunan yang menggambarkan keterkaitan antar posisi dan fungsi dalam suatu usaha, yang mencerminkan alur tanggung jawab, wewenang, serta hubungan kerja antar bagian. Penyusunan struktur ini dilakukan dengan mempertimbangkan pembagian tugas yang efektif, sesuai dengan keahlian masing-masing anggota, guna menunjang pencapaian tujuan usaha secara optimal (Andina & Ali, 2024). Struktur organisasi juga menjadi pedoman dalam membagi, mengelompokkan, dan mengkoordinasikan pekerjaan secara formal agar operasional berjalan sistematis dan terarah.

Pengorganisasian sendiri merupakan salah satu fungsi manajemen yang berperan dalam menyusun dan mengelola sumber daya, termasuk sumber daya manusia, untuk menunjang pelaksanaan aktivitas usaha. Dalam konteks Sucker Max Feed, pengorganisasian ini penting untuk memastikan seluruh proses, mulai dari pengadaan bahan baku (seperti ikan sapu-sapu, jagung giling, dedak padi, mineral, dan minyak), produksi, hingga distribusi pakan ternak dapat berjalan secara efisien dan efektif (Muljawan, 2019).

1. Struktur organisasi dalam Sucker Max Feed dirancang secara sederhana namun fungsional, mencakup beberapa posisi kunci seperti:
2. Pemilik Usaha / Manajer Umum, bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis dan pengawasan keseluruhan operasional.
3. Bagian Produksi, bertugas mengolah bahan baku menjadi produk pakan sesuai standar kualitas.
4. Bagian Pemasaran dan Penjualan, berfokus pada promosi, penjualan, dan hubungan dengan pelanggan (terutama peternak).
5. Bagian Keuangan, mengelola pencatatan keuangan, arus kas, serta pengeluaran dan pendapatan usaha.
6. Bagian Logistik dan Distribusi, memastikan proses pengemasan dan pengiriman produk ke pelanggan berjalan lancar.

Dengan struktur organisasi yang jelas dan pengelolaan SDM yang tepat, Sucker Max Feed mampu meningkatkan produktivitas, meminimalkan kesalahan

kerja, serta memperkuat daya saing usaha di pasar pakan ternak, khususnya untuk segmen penggemukan.

2.6.1 Identifikasi dan Pemenuhan Kebutuhan Jumlah Karyawan

Usaha Sucker Max Feed dirintis dan dikelola secara mandiri oleh satu orang mahasiswa tingkat akhir. Dengan skala usaha yang masih mikro, seluruh kegiatan operasional mulai dari pengolahan bahan baku (ikan sapu-sapu, jagung giling, dedak padi, mineral, dan minyak), pengemasan, distribusi, hingga pemasaran dijalankan langsung oleh pelaku usaha secara menyeluruh.

Pemenuhan kebutuhan tenaga kerja disesuaikan dengan kapasitas pelaksana dan volume produksi yang masih dapat ditangani secara mandiri. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan menekan biaya operasional, tetapi juga memberikan fleksibilitas dalam memahami setiap aspek bisnis secara menyeluruh. Pada tahap ini, efisiensi dan efektivitas kerja menjadi prioritas utama, sembari mempersiapkan sistem kerja yang dapat dikembangkan jika usaha mengalami peningkatan skala dan membutuhkan tambahan tenaga kerja di masa mendatang.

2.7 Aspek Keuangan

Aspek keuangan memiliki peran penting dalam menilai kelayakan suatu usaha, khususnya dalam memperkirakan kebutuhan pendanaan dan arus kas. Pengelolaan keuangan yang efektif sangat dibutuhkan agar usaha dapat berjalan dengan optimal. Hal ini mencakup bagaimana usaha memperoleh dana, mengalokasikan sumber daya keuangan secara tepat, hingga akhirnya mampu meningkatkan nilai usaha serta memberikan kesejahteraan bagi pemiliknya. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang terencana dan terstruktur menjadi kunci untuk mencapai kinerja usaha yang maksimal (Sri Lestari, 2021).

Dalam usaha Sucker Max Feed, pengelolaan keuangan difokuskan pada pencatatan yang rutin dan terperinci, termasuk perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui titik impas penjualan. Langkah ini penting agar usaha dapat menilai kinerja keuangan secara objektif, menentukan target produksi dan penjualan yang realistis, serta menyusun strategi pengembangan yang berkelanjutan. Dengan menjaga arus kas yang stabil, usaha dapat meminimalkan risiko kerugian dan memaksimalkan potensi keuntungan, sehingga keberlangsungan usaha dapat terjamin di tengah persaingan industri pakan ternak, khususnya pakan penggemukan berbagai jenis ternak.

2.7.1 Rencana Anggaran Biaya

Untuk mengetahui kebutuhan modal dan biaya yang diperlukan dalam memulai usaha ayam marinasi maka perlu rencana anggaran biaya. Rencana anggaran biaya menjadi acuan utama dalam perencanaan keuangan, serta membantu pemilik usaha memperkirakan modal yang harus disiapkan agar kegiatan usaha dapat berjalan lancar.

2.7.2 Sumber Dana

Dalam menjalankan usaha Sucker Max Feed, dana menjadi salah satu faktor krusial yang menentukan kelancaran operasional serta arah pengembangan usaha ke depan. Pada tahap awal perintisan ini, seluruh kebutuhan pendanaan bersumber dari modal pribadi yang dimiliki oleh pendiri usaha, yaitu seorang mahasiswa tingkat

akhir. Dana tersebut dialokasikan secara mandiri untuk memenuhi berbagai kebutuhan, mulai dari pengadaan bahan baku, peralatan produksi, pengemasan, hingga biaya operasional awal. Pendanaan pribadi ini mencerminkan komitmen tinggi dalam membangun usaha secara berkelanjutan dan bertanggung jawab.

2.7.3 Perencanaan Nilai Harga Jual Produk

1. Perhitungan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual produk pakan ternak Sucker Max Feed, strategi yang digunakan adalah penambahan margin keuntungan (markup) dari total biaya produksi per kilogram. Setelah memperhitungkan seluruh biaya bahan baku, tenaga, dan operasional lainnya, harga pokok produksi ditetapkan, dan markup diterapkan untuk memastikan usaha memperoleh margin yang memadai. Dalam rencana usaha ini, harga jual ditetapkan sebesar: Harga Jual = Rp12.000/kg. Harga tersebut telah mempertimbangkan biaya produksi serta margin keuntungan yang layak, dengan tetap memperhatikan daya beli pasar sasaran (peternak skala kecil dan menengah).

2. Perkiraan Target Omzet

Dengan kapasitas produksi awal sebesar 500 kg per bulan, maka potensi pendapatan bulanan dapat dihitung sebagai berikut:

Harga Jual per Kg : Rp 12.000
 Volume Penjualan : 500kg/bulan
 Target Omzet per Bulan : $500 \text{ kg} \times \text{Rp } 12.000 = \text{Rp } 6.000.000$

Target omzet ini dijadikan acuan awal dalam menilai performa penjualan, serta dasar evaluasi untuk pengembangan usaha kedepannya, baik dari sisi produksi maupun pemasaran.

Tabel 1. Perkiraan Target Omzet

Bulan	Target Jual	Harga Jual/Kg (Kg)	Total Penjualan (Kg)
1	500 Kg	12.000	6.000.000
2	750 Kg	12.000	9.000.000
3	1.000 Kg	12.000	12.000.000
4	1.250 Kg	12.000	15.000.000
5	1.500 Kg	12.000	18.000.000

Sumber: Data diolah (2025)

Tabel 1 menunjukkan perkiraan target omzet penjualan pakan ternak Sucker Max Feed selama lima bulan pertama. Target penjualan disusun secara bertahap mulai dari 500 kg pada bulan pertama, hingga mencapai 1.500 kg pada bulan kelima. Dengan harga jual tetap sebesar Rp12.000 per kg, maka potensi pendapatan bulanan diproyeksikan meningkat dari Rp6.000.000 hingga Rp18.000.000.

Strategi peningkatan penjualan ini didasarkan pada hasil uji pasar dan permintaan yang terus berkembang dari peternak unggas, ikan, dan ruminansia skala kecil dan menengah di Kabupaten Soppeng dan sekitarnya. Kenaikan target distribusi tiap bulan mencerminkan optimisme usaha terhadap respons pasar yang

positif serta kemampuan produksi yang dapat ditingkatkan secara bertahap.

Penetapan target penjualan yang terukur ini juga menjadi dasar dalam perencanaan kebutuhan bahan baku ikan sapu-sapu, logistik distribusi, serta strategi pemasaran digital yang lebih terarah dan efisien. Dengan pendekatan yang terstruktur, Sucker Max Feed berupaya memperluas jangkauan pasar sekaligus memastikan keberlanjutan usaha jangka panjang.

2.7.4 Proyeksi BEP

Break Even Point (BEP) atau titik impas adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. BEP menjadi indikator penting untuk mengetahui jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Perhitungan BEP pada usaha Sucker Max Feed sebagai berikut:

Rumus:

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \text{Biaya Tetap} / (1 - \text{Biaya Variabel per Unit} / \text{Harga Jual per Unit})$$

Diketahui:

- Biaya Tetap = Rp 32.409.000
- Harga Jual per kg = Rp 12.000
- Biaya Variabel per kg = Rp 6.369

Perhitungan:

1. BEP Unit

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \text{Rp } 32.409.000 / (\text{Rp } 12.000 - \text{Rp } 6.369) \\ &= \text{Rp } 32.409.000 / \text{Rp } 5.631 \\ &= 5.755 \text{ kg (dibulatkan)} \end{aligned}$$

2. BEP Rupiah

$$\begin{aligned} \text{BEP Rupiah} &= \text{Rp } 32.409.000 / (1 - (\text{Rp } 6.369 / \text{Rp } 12.000)) \\ &= \text{Rp } 32.409.000 / (1 - 0,53) \\ &= \text{Rp } 32.409.000 / 0,47 \\ &= \text{Rp } 68.955.319 \text{ (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Kesimpulan:

Agar usaha Sucker Max Feed mencapai titik impas, diperlukan penjualan minimal sebesar 5.755 kg pakan ternak, atau setara dengan Rp 68.955.319. Setelah melewati angka ini, usaha akan mulai menghasilkan keuntungan. Proyeksi ini penting sebagai dasar pengambilan keputusan produksi dan strategi pemasaran ke depan.

2.8 (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) SWOT

Analisis SWOT merupakan alat strategis yang berguna untuk menggambarkan kondisi usaha dari empat dimensi utama: *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman) (Jannah et al., 2024). Dengan menggunakan SWOT, pelaku usaha dapat menyusun strategi

yang lebih terarah dan fokus berdasarkan faktor internal maupun eksternal. Analisis SWOT juga membantu dalam menyusun kebijakan bisnis yang adaptif dan realistis terhadap peluang dan tantangan yang dihadapi (Sylvia & Hayati, 2023). Berikut adalah analisis SWOT dari usaha Sucker Max Feed:

1. Kekuatan (*Strengths*)

- a. Bahan baku utama seperti ikan sapu-sapu mudah diperoleh dan bernilai ekonomis rendah.
- b. Formulasi pakan kaya protein dan bernutrisi, cocok untuk penggemukan ikan konsumsi.
- c. Produk dibuat dari bahan alami dan bebas bahan kimia tambahan.
- d. Biaya produksi relatif murah karena mengolah bahan lokal dan limbah bernilai.
- e. Struktur usaha sederhana memudahkan koordinasi dan pengambilan keputusan.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

- a. Skala produksi masih terbatas sehingga belum mampu memenuhi permintaan besar.
- b. Belum memiliki izin edar resmi (pada tahap rintisan).
- c. Kurangnya pengalaman dalam manajemen distribusi dan pemasaran pakan ikan.
- d. Pengujian laboratorium kandungan nutrisi produk masih terbatas.

3. Peluang (*Opportunities*)

- a. Kebutuhan pakan ikan terus meningkat seiring berkembangnya budidaya perikanan air tawar.
- b. Dukungan pemerintah terhadap UMKM bidang pertanian dan perikanan.
- c. Potensi kerjasama dengan kelompok tani ikan atau koperasi nelayan.
- d. Meningkatnya kesadaran petani ikan terhadap pakan lokal yang lebih murah dan terjangkau.

4. Ancaman (*Threats*)

- a. Masuknya produk pakan pabrikan dengan skala besar dan promosi agresif.
- b. Fluktuasi harga bahan baku (seperti jagung atau dedak) di pasaran.
- c. Risiko kerusakan bahan baku (ikan sapu-sapu) jika tidak segera diolah.
- d. Keterbatasan akses pemasaran digital atau jangkauan distribusi luar daerah.