



RINGKASAN

ZUMARI NOPRIZA Pengembangan Unit Bisnis Pupuk Organik Limbah Kotoran Sapi Di Peternakan Rian Puspita Jaya Jakarta Selatan. *Development of Business Unit Organic Fertilizer for Cow Manure at Rian Puspita Jaya Ranch, South Jakarta.* Dibimbing oleh JUNIAR ATMAKUSUMA.

Data penelitian *Sustainable Intensification of Dairy Production in Indonesia* (SIDPI) menyebutkan sebanyak 84% dari 300 orang peternak membuang limbah peternakan berupa kotoran sapi dan air pencucian kandang langsung ke dalam saluran pembuangan umum (SIDPI 2016). Hal tersebut menunjukkan tingkat pencemaran lingkungan di daerah Jabodetabek oleh limbah peternakan masih cukup tinggi. Penanganan yang tidak baik menyebabkan limbah hasil produksi peternakan sapi dapat mencemari lingkungan. Limbah tersebut memiliki andil dalam pencemaran lingkungan karena limbah kotoran ternak dapat menimbulkan masalah lingkungan yang mengganggu kenyamanan hidup masyarakat di sekitar peternakan. Beban nitrogen yang dilepas ke lingkungan dapat menyebabkan eutrofikasi (Sarwanto 2004).

Aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan Rian Puspita Jaya yaitu beternak sapi perah dan sapi potong yang siap untuk di jual. Rian Puspita Jaya bisa menghasilkan limbah kotoran sapi sebanyak 930 kg per hari dari 93 ekor sapi yang ada di perusahaan dan bisa bertambah ataupun berkurang. Rian Puspita Jaya selain menjual sapi perah dan sapi potong, mereka pun kotoran sapi pada masyarakat sekitar dan juga disebar di toko toko bunga terdekat. Berdasarkan hal yang disimpulkan tersebut bahwa ide pengembangan unit bisnis baru pupuk organik dari limbah kotoran sapi pada perusahaan Rian Puspita Jaya dapat memaksimalkan keuntungan dari hasil penjualan pupuk organik tersebut

Tujuan dari pengembangan unit bisnis ini yaitu mengubah limbah kotoran sapi ternak menjadi suatu produk yang bermanfaat dan menghasilkan nilai ekonomis. Menyusun dan mengkaji perencanaan pengembangan bisnis dengan di Perusahaan Rian Puspita Jaya. Alur ide pengembangan bisnis Peternakan Rian Puspita Jaya berdasarkan analisis SWOT dari hasil identifikasi faktor eksternal dan internal perusahaan. strategi alternatif yang dipilih adalah Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*) strategi yang ditujukan untuk meminimalkan kelemahan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat dikembangkan pada Peternakan Rian Puspita Jaya yaitu pengolahan limbah kotoransapi menjadi pupuk organis

Kekuatan yang dimiliki perusahaan dianalisis dari faktor internal yaitu Rian Puspita Jaya bisa menghasilkan limbah kotoran sapi sebanyak 930 Kg per hari dari 93 ekor sapi yang ada di perusahaan dan bisa bertambah ataupun berkurang. Rian Puspita Jaya selain menjual sapi perah dan sapi potong, mereka pun kotoran sapi pada masyarakat sekitar dan juga disebar di toko toko bunga terdekat.

Peternakan Rian Puspita Jaya memiliki limbah hasil kotoran ternak yang belum di manfaat secara maksimal. Kurangnya pemanfaatan limbah organik selaras dengan kurangnya keterampilan tenaga kerja dalam proses pengolahan kotoran menjadi limbah yang memiliki nilai ekonomis. Pendirian unit ini merupakan strategi untuk meminimalkan kelemahan pada peternakan yaitu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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 IPB.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



kotoran sapi yang dihasilkan belum dimanfaatkan dengan baik padahal kotoran yang dihasilkan oleh sapi pada peternakan setiap hari cukup banyak.

Hasil analisis non finansial Perencanaan produk pada pengembangan usaha ini adalah pemanfaatan limbah kotoran sapi menjadi pupuk organik. Pupuk organik diproduksi berbahan dasar limbah kotoran sapi pada Peternakan Rian Puspita Jaya.

. Aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan Rian Puspita Jaya yaitu beternak sapi perah dan sapi potong yang siap untuk di jual. Rian Puspita Jaya bisa menghasilkan limbah kotoran sapi sebanyak 930 Kg per hari dari 93 ekor sapi yang ada di perusahaan dan bisa bertambah ataupun berkurang. Kegiatan promosi yang dilakukan pada pengembangan bisnis ini yaitu dengan menggunakan promosi secara langsung (*personal selling*) untuk mempromosikan pupuk limbah kotoran sapi. Sasaran dari promosi ini adalah distributor yaitu pedagang pengecer dan pedagang olahan. Pegawai kandang akan mendatangi langsung pedagang pengecer dan pedagang olahan yang merupakan target pasar pengembangan bisnis. Calon konsumen akan dijelaskan mengenai keunggulan produk dan diberi tahu bahwa penukaran atau pengembalian dapat dilakukan jika terdapat produk yang rusak saat diterima. Produk yang akan dipasarkan dari sebuah usaha harus melewati produksi yang efektif dan efisien. Proses produksi sebuah usaha harus direncanakan dengan sangat baik untuk menghasilkan proses yang efektif dan efisien sehingga menghasilkan keuntungan yang optimal bagi perusahaan. Rian Puspita Jaya memanfaatkan limbah kotoran sapi ternak. Untuk satu pack dengan berat 5 Kg, dan dapat menghasilkan 1.302 pack per bulan oleh Rian Puspita Jaya. Penjualan pada tahun 1 sebanyak 14.322 pack dikarenakan adanya masa persiapan selama 1 bulan dimulai sejak bulan Januari. Penjualan pada tahun ke 2 dilakukan selama 12 bulan dan memproduksi sebanyak 15.624 pack. Perencanaan kolaborasi yang akan dilakukan oleh kelompok Perhimpunan Peternak Sapi Perah-Sapi Potong (PPSP-SP) Jakarta dalam pengolahan pupuk organik yaitu, bekerja sama dengan pemasok bahan baku, lalu bekerja sama dengan toko pertanian.

Hasil analisis aspek finansial Umur bisnis pengembangan usaha ini adalah 5 tahun didasarkan pada umur bangunan kandang yang merupakan komponen investasi terlama. Biaya investasi yang dikeluarkan untuk pengembangan unit bisnis baru pupuk organik limbah kotoran sapi yaitu sebesar Rp 113.958.000.

Pada pendirian unit bisnis pengolahan pupuk *organic* NPV yang diperoleh sebesar Rp 72.059.673 Nilai tersebut lebih besar dari 0 ($NPV > 0$). Nilai IRR yang diperoleh adalah sebesar 40% yang memiliki arti laju pengembalian modal yang diinvestasikan dalam suatu bisnis sebesar 40%. *Gross B/C* tersebut maka bisnis layak untuk dijalankan. Nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap Rp1 tambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan manfaat sebesar Rp1,11. Nilai *Net B/C* yang diperoleh sebesar 1,99 yang artinya bisnis layak untuk dijalankan. Nilai Payback period pada pengembangan bisnis ini adalah 4 tahun 2 bulan. Batas toleransi maksimal untuk penurunan produksi pengembangan unit bisnis pupuk organik bulan sebesar 23,70% dan batas toleransi maksimal untuk kenaikan harga Molusa sebesar 23,70% agar bisnis tetap layak untuk dijalankan.

Kata kunci : kotoran sapi, limbah organik, peternakan, sapi

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 IPB.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.