



Perencanaan Bisnis Pengembangan Sapi Bibit Unggul di PT. Masaro Jabar Lestari

Sunardi Sunardi¹, Sunardi Sembiring Brahmana²

¹Universitas Widyatama, Bandung, Indonesia, sunardi.jkmp@gmail.com

²Universitas Widyatama, Bandung, Indonesia, sunardi.brahmana@widyatama.ac.id

Corresponding Author: sunardi.jkmp@gmail.com¹

Abstract: *The livestock sector plays a pivotal role in Indonesia's economy, particularly in providing animal protein, improving community nutrition, and strengthening national food security. Among its subsectors, beef cattle farming is highly strategic, with demand continuously increasing in line with population growth and rising awareness of the importance of animal protein consumption. According to Livestock Statistics 2024, domestic beef production has not yet been able to fully meet national demand, creating a production gap that forces Indonesia to rely on imports. Meanwhile, the population of beef cattle has been increasing year by year, but still falls short of the rapidly growing national demand. This condition highlights the urgent need to develop superior cattle breeding programs to boost local livestock productivity. PT Masaro Jabar Lestari was established with the vision of developing superior cattle breeding as a solution to the limited supply of high-quality breeding stock in Indonesia. Starting with 50 head of superior Metal heifers on 6 hectares of land—expanded to 10 hectares in the second year—the company focuses on producing healthy, productive, and standardized calves for smallholder farmers, cooperatives, and religious institutions. Market analysis indicates strong opportunities for this business, driven by high demand for superior breeding stock, limited domestic supply, and supportive government policies on food security. Marketing strategies based on STP (Segmenting, Targeting, Positioning) and the 7P marketing mix, combined with digital platforms and social media, will enable PT Masaro Jabar Lestari to reach a wider consumer base more effectively. Operationally, the business is supported by self-sufficient feed systems, modern equipment, and skilled labor, further enhanced through human resource management that emphasizes innovation and continuous improvement. Legal compliance, risk management, and business ethics have also been thoroughly assessed to ensure strong foundations for sustainable implementation. Financial analysis demonstrates that the business is both feasible and profitable. With an initial investment of IDR 1.86 billion, projected revenues over five years reach more than IDR 6.4 billion, against operating costs of around IDR 2 billion. Cumulative net profit is estimated at IDR 4.4 billion, with strong financial indicators: an R/C Ratio greater than 2, ROI close to 200%, positive NPV at a 10% discount rate, and IRR above 20%. The payback period is expected to be achieved before the end of the five-year period. To enhance profitability and ensure long-term sustainability, diversification strategies are recommended, such as converting livestock waste into organic fertilizer and organizing superior cattle breeding training for local farmers. These initiatives will not only expand revenue streams but*

also strengthen the company's social contribution. Medium-term expansion to 100 breeding cows is also recommended to accelerate capital recovery and improve operational efficiency. Through this integrated strategy—covering market, operations, finance, and innovation—PT Masaro Jabar Lestari has strong potential to become a key player in the superior cattle breeding industry in West Java. The business model ensures not only economic competitiveness but also significant contributions to food security, reduced reliance on imports, and the empowerment of smallholder farmers toward a sustainable livestock system.

Keywords: *Business Planning, Cattle Development, Superior Seeds*

Abstrak: Sektor peternakan merupakan salah satu pilar penting dalam perekonomian Indonesia karena berperan dalam penyediaan protein hewani, peningkatan gizi masyarakat, serta penguatan ketahanan pangan nasional. Salah satu subsektor strategis adalah peternakan sapi potong, yang permintaannya terus meningkat seiring pertumbuhan penduduk dan kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi protein hewani. Data *Peternakan dalam Angka 2024* menunjukkan bahwa konsumsi daging sapi nasional belum dapat sepenuhnya dipenuhi oleh produksi dalam negeri, sehingga Indonesia masih mengalami gap produksi dan mengandalkan impor untuk menutup kebutuhan. Sementara itu, populasi sapi potong terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, namun belum sebanding dengan lonjakan kebutuhan daging nasional. Hal ini menegaskan pentingnya pengembangan usaha sapi bibit unggul untuk meningkatkan produktivitas peternakan lokal. PT Masaro Jabar Lestari hadir dengan visi mengembangkan usaha pembibitan sapi unggul sebagai solusi atas keterbatasan bibit berkualitas di Indonesia. Dengan memanfaatkan lahan awal seluas 6 hektare yang ditingkatkan menjadi 10 hektare pada tahun kedua serta populasi awal 50 ekor sapi betina bibit unggul jenis metal, perusahaan berfokus pada penyediaan anakan sapi sehat, produktif, dan terstandarisasi bagi peternak rakyat, koperasi, dan lembaga keagamaan. Analisis aspek pasar menunjukkan peluang besar bagi bisnis ini, didorong oleh tingginya permintaan pasar terhadap sapi bibit unggul, terbatasnya suplai bibit lokal, serta kebijakan pemerintah dalam memperkuat ketahanan pangan. Strategi pemasaran berbasis STP (Segmenting, Targeting, Positioning) dan bauran pemasaran 7P, ditunjang dengan digitalisasi dan media sosial, menjadi kunci dalam menjangkau konsumen secara lebih luas. Dari aspek operasional, usaha ini didukung oleh sistem pakan mandiri, penggunaan mesin modern, serta tenaga kerja terampil yang diperkuat dengan manajemen sumber daya manusia berbasis inovasi. Sementara itu, aspek legalitas, manajemen risiko, dan etika bisnis telah dianalisis untuk memastikan kesiapan usaha secara menyeluruh. Analisis keuangan menunjukkan bahwa usaha ini layak dan menguntungkan. Dengan investasi awal Rp1,86 miliar, proyeksi pendapatan selama lima tahun mencapai Rp6,4 miliar lebih, sementara total biaya operasional sekitar Rp2 miliar. Laba bersih kumulatif mencapai Rp4,4 miliar dengan indikator kelayakan yang positif: R/C Ratio sebesar >2 , ROI hampir 200%, NPV positif pada diskonto 10%, dan IRR di atas 20%. Payback period diperkirakan dapat dicapai sebelum akhir periode usaha. Untuk memperkuat keberlanjutan, strategi diversifikasi usaha juga direkomendasikan, yakni pemanfaatan limbah ternak menjadi pupuk organik serta penyelenggaraan pelatihan pembibitan sapi unggul bagi peternak lokal. Diversifikasi ini tidak hanya memperluas sumber pendapatan, tetapi juga meningkatkan peran sosial perusahaan. Ekspansi usaha menuju 100 ekor indukan juga menjadi strategi jangka menengah yang prospektif untuk mempercepat pengembalian modal. Dengan strategi yang terintegrasi dari aspek pasar, operasional, keuangan, hingga inovasi, PT Masaro Jabar Lestari berpotensi menjadi salah satu pelaku utama dalam industri pembibitan sapi unggul di Jawa Barat. Usaha ini tidak hanya berdaya saing secara ekonomi, tetapi juga berkontribusi terhadap ketahanan pangan, pengurangan ketergantungan impor, serta pemberdayaan peternak rakyat menuju sistem peternakan yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Perencanaan Bisnis, Pengembangan Sapi, Bibit Unggul

PENDAHULUAN

Sektor peternakan merupakan salah satu sektor strategis dalam perekonomian Indonesia karena memiliki peran penting dalam penyediaan protein hewani, peningkatan kesejahteraan peternak, serta mendukung ketahanan pangan nasional. Salah satu subsektor yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah peternakan sapi, khususnya dalam bidang pembibitan sapi unggul. Ketersediaan bibit sapi unggul menjadi faktor kunci dalam peningkatan produktivitas, kualitas genetik, serta daya saing industri peternakan nasional. Berdasarkan data *Peternakan dalam Angka 2024* yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik, kebutuhan daging sapi nasional pada tahun 2023 mencapai 696.956 ton, sedangkan produksi domestik baru mencapai 441.290 ton. Kondisi ini menyebabkan terjadinya defisit sekitar 255.666 ton atau 36,7 persen dari total kebutuhan nasional, yang sebagian besar dipenuhi melalui impor sapi bakalan dan daging sapi dari luar negeri. Kesenjangan tersebut menunjukkan adanya urgensi dalam pengembangan usaha pembibitan sapi unggul di dalam negeri.

Tren populasi sapi potong di Indonesia selama beberapa tahun terakhir memang menunjukkan peningkatan, namun belum mampu menutup defisit kebutuhan daging sapi nasional. Data menunjukkan bahwa populasi sapi potong meningkat dari 17,11 juta ekor pada tahun 2019 menjadi 19,15 juta ekor pada tahun 2023, dengan laju pertumbuhan rata-rata 2–4 persen per tahun. Meskipun menunjukkan potensi peningkatan kapasitas produksi, laju pertumbuhan tersebut masih belum mencukupi untuk memenuhi permintaan daging sapi yang terus meningkat. Selain itu, ketersediaan sapi bibit unggul berkualitas juga masih terbatas baik dari segi jumlah maupun standar genetik, sehingga banyak peternak kesulitan memperoleh bibit yang sesuai dengan kebutuhan produksi. Padahal, sapi bibit unggul dengan daya tahan tinggi, laju pertumbuhan optimal, dan tingkat reproduksi yang baik sangat dibutuhkan untuk meningkatkan efisiensi usaha ternak. Oleh karena itu, pengembangan pembibitan sapi unggul menjadi langkah strategis untuk mengurangi ketergantungan impor, meningkatkan produktivitas peternak lokal, dan mendukung program swasembada daging nasional.

PT Masaro Jabar Lestari hadir dengan visi mengembangkan usaha pembibitan sapi unggul berbasis manajemen modern dan teknologi peternakan berkelanjutan. Dengan memanfaatkan lahan seluas enam hektare pada tahap awal dan populasi awal sebanyak 50 ekor sapi indukan, perusahaan berkomitmen membangun sistem pembibitan yang profesional, efisien, dan ramah lingkungan. Strategi pengembangan ini juga diarahkan untuk mendukung kebutuhan peternak rakyat, koperasi, serta lembaga keagamaan yang menjadi bagian penting dalam rantai pasok sapi nasional. Namun demikian, pengembangan bisnis sapi bibit unggul tidak terlepas dari tantangan yang kompleks, seperti fluktuasi harga pakan, manajemen kesehatan ternak, keterbatasan distribusi, hingga tingginya tingkat persaingan industri. Di sisi lain, ketidakpastian regulasi dan daya tawar pembeli juga menjadi faktor eksternal yang perlu diantisipasi secara strategis.

Untuk menjawab tantangan tersebut, diperlukan suatu perencanaan bisnis yang komprehensif dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti pasar, operasional, finansial, sumber daya manusia, legalitas, serta strategi kewirausahaan. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk menganalisis kondisi industri dan menentukan arah strategi bisnis adalah model *Porter's Five Forces*. Teori ini, yang dikembangkan oleh Michael E. Porter pada tahun 1979, menganalisis lima kekuatan persaingan dalam suatu industri yang mencakup ancaman pendatang baru, daya tawar pemasok, daya tawar pembeli, ancaman produk atau jasa pengganti, serta tingkat persaingan antarperusahaan yang sudah ada. Melalui analisis ini,

perusahaan dapat memahami posisi kompetitifnya dan merumuskan strategi untuk memperkuat daya saing di pasar.

Berdasarkan analisis Porter, industri pembibitan sapi unggul menghadapi hambatan masuk yang cukup tinggi karena memerlukan modal besar, keahlian dalam manajemen genetika ternak, serta kepatuhan terhadap regulasi kesehatan hewan. Daya tawar pemasok, terutama penyedia pakan dan obat hewan, juga tergolong tinggi karena kualitas bahan baku sangat memengaruhi produktivitas ternak. Sementara itu, daya tawar pembeli cukup kuat karena mereka memiliki banyak pilihan pemasok, sehingga perusahaan perlu memberikan nilai tambah melalui kualitas genetik unggul dan layanan purna jual yang baik. Ancaman produk pengganti muncul dari sapi lokal berkualitas rendah dengan harga lebih murah serta teknologi inseminasi buatan yang semakin efisien. Selain itu, tingkat persaingan di industri ini juga tinggi, baik dari perusahaan besar maupun peternak mandiri yang telah memiliki reputasi di pasar. Oleh sebab itu, PT Masaro Jabar Lestari perlu fokus pada strategi diferensiasi, efisiensi operasional, serta inovasi dalam layanan pelanggan untuk memastikan keberlanjutan bisnisnya.

Dalam konteks pengembangan sapi bibit unggul di PT Masaro Jabar Lestari, terdapat sejumlah persoalan utama yang harus diidentifikasi dan diatasi. Ketersediaan bibit unggul berkualitas masih terbatas, biaya pakan dan perawatan ternak cenderung tinggi dan fluktuatif, serta tingkat adopsi teknologi di kalangan peternak masih rendah. Selain itu, distribusi produk belum menjangkau seluruh wilayah potensial, dan masih banyak peternak yang belum memahami pentingnya manajemen genetik dalam pembibitan sapi. Di sisi lain, regulasi pemerintah yang kerap berubah juga dapat memengaruhi stabilitas dan arah perencanaan bisnis.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menyusun perencanaan bisnis yang komprehensif dalam pengembangan sapi bibit unggul di PT Masaro Jabar Lestari. Fokus penelitian meliputi analisis strategi pasar, teknis, finansial, dan operasional, serta formulasi strategi bersaing yang berkelanjutan. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan strategi yang efektif untuk mengatasi keterbatasan pasokan bibit unggul, meningkatkan efisiensi biaya produksi, memperluas jangkauan pasar, serta mengoptimalkan penggunaan teknologi peternakan modern.

Penelitian ini juga diharapkan memberikan manfaat bagi berbagai pihak. Bagi praktisi atau pelaku usaha, hasil penelitian ini dapat menjadi acuan dalam merancang strategi bisnis yang efektif, efisien, dan berkelanjutan, serta meningkatkan pemanfaatan teknologi dalam manajemen peternakan. Bagi akademisi, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori manajemen bisnis di sektor peternakan, khususnya dalam konteks pengembangan sapi bibit unggul. Sementara bagi pembuat kebijakan, hasil penelitian ini diharapkan menjadi masukan dalam merumuskan regulasi yang mendukung ketahanan pangan nasional dan pengembangan populasi sapi unggul di Indonesia. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan produktivitas, kualitas genetik, dan daya saing industri peternakan nasional.

METODE

Objek dalam penelitian ini adalah PT Masaro Jabar Lestari, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang peternakan terpadu dengan fokus utama pada aktivitas perencanaan bisnis pengembangan sapi bibit unggul. Penelitian ini menyoroti strategi pengembangan bisnis yang mencakup faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi daya saing serta keberlanjutan usaha. Faktor eksternal yang dikaji meliputi natural environment, societal environment, dan task environment untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam pengembangan sapi bibit unggul. Sementara itu, faktor internal yang mencakup struktur organisasi, budaya perusahaan, dan sumber daya dianalisis untuk menemukan kekuatan serta kelemahan yang dapat dioptimalkan.

Faktor eksternal yang diteliti terdiri dari lingkungan alami, sosial, dan lingkungan kerja. Lingkungan alami berkaitan dengan ketersediaan pakan berkualitas, akses air bersih, potensi lahan hijau, serta pengaruh iklim terhadap produktivitas ternak. Lingkungan sosial mencakup aspek politik seperti regulasi pemerintah dan dukungan program peternakan, aspek ekonomi berupa permintaan pasar serta stabilitas harga, aspek sosial berupa kesadaran masyarakat terhadap kualitas genetik, perkembangan teknologi peternakan seperti inseminasi buatan dan e-tracking, serta aspek hukum yang berkaitan dengan sertifikasi bibit dan standar kesehatan hewan. Sementara itu, task environment berhubungan dengan pelanggan utama (peternak dan koperasi), pesaing yang juga memproduksi bibit unggul, saluran distribusi, serta pemasok bahan baku dan peralatan peternakan.

Adapun faktor internal meliputi struktur organisasi yang mengatur sistem komando dan koordinasi, budaya perusahaan yang mencerminkan komitmen terhadap kualitas dan keberlanjutan, serta sumber daya yang terdiri atas aset fisik, keahlian sumber daya manusia, kompetensi inti, dan pengetahuan regulasi serta pasar. Melalui identifikasi dan analisis faktor-faktor tersebut, penelitian ini bertujuan menyusun strategi bisnis yang berkelanjutan bagi PT Masaro Jabar Lestari, khususnya dalam pengembangan bisnis sapi bibit unggul yang mampu meningkatkan daya saing dan memperkuat posisi perusahaan di pasar agribisnis nasional.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif, yaitu pendekatan yang berupaya memahami fenomena secara mendalam melalui eksplorasi makna, pengalaman, serta perspektif dari subjek penelitian. Pendekatan ini menitikberatkan pada deskripsi, analisis konteks, dan interpretasi data secara menyeluruh, bukan pada perhitungan statistik. Sejalan dengan pendapat Creswell (2013), penelitian kualitatif digunakan untuk memahami masalah sosial atau manusia berdasarkan pola yang muncul dari data yang dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Dalam penelitian ini digunakan Model Timmons sebagai alat penilaian kelayakan usaha. Model ini menilai tiga aspek utama, yaitu pasar dan hal yang terkait, keunggulan kompetitif, serta kreasi nilai dan isu-isu realisasi. Penilaian ini meliputi kriteria seperti kebutuhan konsumen, waktu kembali modal, tingkat pertumbuhan pasar, laba kotor, biaya operasional, jaringan bisnis, serta tingkat pengembalian investasi. Setiap indikator akan dianalisis untuk menilai potensi tinggi atau rendahnya pengembangan usaha sapi bibit unggul di PT Masaro Jabar Lestari.

Sumber data penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari narasumber melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi di lokasi penelitian, sementara data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, laporan perusahaan, serta dokumen resmi lainnya. Informan utama dalam penelitian ini adalah Dr. Ir. Zainal Abidin selaku Komisaris Utama PT Masaro Jabar Lestari, Ira Karmila sebagai bagian Humas, dan Ir. Trihardono yang bertanggung jawab di bagian operasional site perusahaan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu observasi langsung terhadap aktivitas perencanaan bisnis, wawancara mendalam dengan pihak manajemen dan teknisi lapangan, serta studi literatur untuk memperkuat teori dan data empiris. Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), yang meliputi penyusunan tabel IFAS (Internal Factor Analysis Summary) dan EFAS (External Factor Analysis Summary). Melalui teknik ini, kekuatan dan kelemahan internal perusahaan serta peluang dan ancaman eksternal akan diukur untuk menghasilkan strategi pengembangan bisnis yang tepat.

Analisis SWOT menghasilkan empat alternatif strategi, yaitu Strategi SO (Strength-Opportunities) yang berfokus pada pemanfaatan kekuatan untuk meraih peluang, Strategi ST (Strength-Threats) yang menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman, Strategi WO (Weakness-Opportunities) yang memanfaatkan peluang dengan meminimalkan kelemahan,

serta Strategi WT (Weakness-Threats) yang bersifat defensif untuk menghindari ancaman sambil memperbaiki kelemahan internal.

Selanjutnya, penelitian ini juga merancang analisis bisnis yang terintegrasi melalui tahapan-tahapan perencanaan yang mencakup analisis lingkungan, analisis SWOT, formulasi strategi bisnis, analisis aspek pemasaran, operasi, sumber daya manusia, keuangan, serta manajemen risiko. Selain itu, penelitian ini juga membahas inovasi dan kreativitas, aspek legalitas, serta etika bisnis dalam implementasi perencanaan usaha. Rancangan analisis tersebut kemudian diaplikasikan pada teori-teori kewirausahaan, seperti profil perusahaan, design thinking, proses kewirausahaan, dan business model canvas.

Melalui pendekatan yang menyeluruh ini, penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran strategis mengenai perencanaan bisnis pengembangan sapi bibit unggul di PT Masaro Jabar Lestari, serta menjadi dasar pengambilan keputusan dalam upaya memperkuat daya saing perusahaan di sektor peternakan berkelanjutan di Jawa Barat dan Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Industri dan Kondisi Usaha

PT Masaro Jabar Lestari merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak di bidang pembibitan sapi unggul di Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Secara geografis, wilayah ini memiliki potensi tinggi untuk pengembangan peternakan karena ketersediaan hijauan pakan, iklim yang mendukung, serta kedekatan dengan pasar konsumen utama seperti Bandung, dan Jakarta.

Berdasarkan analisis *Porter's Five Forces*, tingkat persaingan industri tergolong sedang-tinggi. Hambatan masuk cukup besar karena kebutuhan modal awal tinggi, namun peluang pasar tetap terbuka lebar karena ketersediaan sapi bibit unggul nasional masih rendah. PT Masaro Jabar Lestari memiliki keunggulan pada efisiensi biaya pakan, pengalaman tenaga kerja, dan sistem produksi berkelanjutan.

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi pengembangan usaha sapi bibit unggul di PT Masaro Jabar Lestari.

Tabel 1. Analisis SWOT PT Masaro Jabar Lestari

Faktor	Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weaknesses)
Produksi & SDM	Tenaga kerja berpengalaman, sistem pakan mandiri	Keterbatasan modal dan sarana transportasi
Manajemen	Struktur organisasi efisien	Belum optimal dalam pemasaran digital
Operasional	Kandang modern dan sistem biosekuriti	Kapasitas produksi terbatas
Keuangan	Manajemen biaya efisien	Ketergantungan pada pembiayaan internal
Faktor	Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threats)
Pasar	Kebutuhan sapi bibit nasional tinggi	Persaingan harga antar-peternak
Teknologi	Dukungan riset dan inovasi pakan	Adopsi teknologi masih rendah di peternak rakyat
Regulasi	Program swasembada daging pemerintah	Fluktuasi kebijakan impor sapi
Sosial	Dukungan masyarakat terhadap pangan lokal	Risiko penyakit hewan menular

Sumber: Data riset

Dari analisis SWOT diperoleh strategi pengembangan utama dengan pendekatan SO (Strength–Opportunity), yaitu mengoptimalkan sumber daya internal (SDM, teknologi pakan, kandang modern) untuk memperluas pangsa pasar melalui kemitraan strategis dengan peternak rakyat dan lembaga pendidikan vokasi.

Business Model Canvas (BMC)

Analisis Business Model Canvas digunakan untuk menggambarkan elemen utama model bisnis PT Masaro Jabar Lestari.

Tabel 2. Business Model Canvas PT Masaro Jabar Lestari

Elemen BMC	Deskripsi
Customer Segments	Peternak rakyat, koperasi, lembaga pendidikan, dan institusi keagamaan
Value Proposition	Sapi bibit unggul berkualitas tinggi dengan layanan pelatihan dan pendampingan teknis
Channels	Penjualan langsung, pameran ternak, platform digital, dan marketplace agribisnis
Customer Relationships	Komunikasi berkelanjutan melalui komunitas peternak mitra dan layanan konsultasi daring
Revenue Streams	Penjualan sapi bibit, pupuk organik, dan jasa pelatihan peternak
Key Resources	Lahan peternakan, tenaga ahli, kandang modern, teknologi pakan mandiri
Key Activities	Produksi bibit unggul, pelatihan peternak, penelitian pakan alami
Key Partners	Pemerintah daerah, koperasi, lembaga riset, dan peternak mitra
Cost Structure	Investasi awal, biaya pakan, tenaga kerja, serta operasional tahunan

Sumber: Data riset

Model bisnis ini memperlihatkan integrasi antara efisiensi produksi, nilai tambah produk, dan digitalisasi pemasaran.

Analisis Kelayakan Finansial

Kelayakan finansial dianalisis menggunakan indikator R/C Ratio, ROI, IRR, NPV, dan Payback Period.

Tabel 3. Analisis Kelayakan Finansial PT Masaro Jabar Lestari

Komponen	Nilai (Rp)	Keterangan
Investasi Awal	1.860.000.000	Pembelian sapi, kandang, dan sarana produksi
Total Pendapatan (5 tahun)	6.400.000.000	Penjualan sapi bibit dan produk turunan
Total Biaya Operasional	2.000.000.000	Pakan, tenaga kerja, dan perawatan
Laba Bersih Kumulatif	4.400.000.000	Setelah dikurangi seluruh biaya
R/C Ratio	2,2	Layak (>1)
ROI	190%	Sangat menguntungkan
IRR	23%	Di atas tingkat diskonto 10%
NPV	Positif	Usaha layak secara finansial
Payback Period	< 5 tahun	Modal kembali cepat

Sumber: Data riset

Dari hasil analisis, usaha ini sangat layak dijalankan karena mampu menghasilkan tingkat pengembalian investasi yang tinggi dan periode pengembalian modal yang cepat.

Manajemen Risiko

Kegiatan usaha pembibitan sapi unggul memiliki risiko dari aspek produksi, finansial, pasar, dan lingkungan.

Tabel 4. Identifikasi dan Strategi Manajemen Risiko PT Masaro Jabar Lestari

Kategori Risiko	Potensi Risiko	Dampak	Strategi Mitigasi
Produksi	Penyakit ternak, kegagalan reproduksi	Penurunan produktivitas dan kerugian	Biosekuriti ketat, vaksinasi rutin, pelatihan teknis
Finansial	Fluktuasi harga pakan dan biaya operasional	Penurunan margin keuntungan	Diversifikasi pendapatan, efisiensi penggunaan pakan
Pasar	Penurunan permintaan, persaingan impor	Penurunan penjualan	Inovasi produk, promosi digital, kemitraan jangka panjang

Lingkungan	Bencana alam, kebijakan impor	Gangguan produksi dan harga jual	Asuransi ternak, pengelolaan limbah ramah lingkungan
------------	-------------------------------	----------------------------------	--

Sumber: Data riset

Pendekatan manajemen risiko ini menjaga stabilitas bisnis, meningkatkan kepercayaan mitra, dan mendukung keberlanjutan usaha jangka panjang.

Strategi Inovasi, Evaluasi, dan Rekomendasi

a. Strategi Inovasi

Strategi inovasi yang diterapkan PT Masaro Jabar Lestari meliputi: a) Inovasi Produk: pengembangan sapi bibit unggul berbasis seleksi genetik dan penerapan pakan alami berbahan lokal; b) Inovasi Proses: penerapan teknologi *smart farming* seperti sensor suhu dan kelembaban kandang; c) Inovasi Pemasaran: pemanfaatan media sosial dan e-commerce agribisnis untuk menjangkau pasar nasional; d) Inovasi Kemitraan: kolaborasi dengan lembaga pendidikan vokasi dan koperasi peternak untuk transfer teknologi.

b. Evaluasi

Evaluasi dilakukan melalui tiga dimensi: a) Operasional: kinerja produksi meningkat 18% setelah penerapan biosekuriti dan efisiensi pakan; b) Finansial: rasio keuntungan bersih meningkat 12% dibandingkan proyeksi awal; c) Sosial: terjadi peningkatan pendapatan peternak mitra sebesar 15% akibat program kemitraan sapi bibit unggul.

c. Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian, direkomendasikan: a) Penguatan manajemen keuangan dan pembentukan unit usaha mikro pakan mandiri; b) Peningkatan pelatihan SDM dalam aspek kewirausahaan dan pemasaran digital; c) Pengembangan sistem informasi peternakan berbasis data untuk mendukung pengambilan keputusan; d) Pengajuan kemitraan strategis dengan pemerintah daerah untuk program penguatan bibit lokal dan asuransi ternak.

Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan ini menunjukkan bahwa PT Masaro Jabar Lestari memiliki prospek bisnis yang sangat baik dan dapat menjadi model pengembangan sapi bibit unggul yang berkelanjutan serta berdaya saing tinggi di tingkat nasional.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa perencanaan bisnis pengembangan sapi bibit unggul di PT Masaro Jabar Lestari layak dijalankan baik dari aspek pasar, operasional, maupun keuangan. Analisis menunjukkan bahwa strategi pengembangan berbasis inovasi, kemitraan, dan efisiensi menjadi kunci keberhasilan perusahaan.

Saran: 1) PT Masaro Jabar Lestari perlu memperkuat promosi digital dan memperluas jaringan kemitraan; 2) Pemerintah daerah disarankan memberikan dukungan insentif bagi pengusaha pembibitan lokal; 3) Penelitian lanjutan dapat difokuskan pada aspek pembiayaan mikro dan dampak sosial terhadap peternak mitra.

REFERENSI

- Adolph, S. (2016). *Design Thinking: Integrating Innovation and Strategy*. Springer.
- Alfredo, R. (2023). *Strategi Pengembangan Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Peternakan dalam Angka 2024*. Jakarta: BPS.
- Foeh, N. (2020). *Perencanaan Bisnis: Aplikasi dalam Bidang Sumberdaya Alam*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hermiyanty, & Wandira, A. B. (2017). *Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Deepublish.

Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy*. Harvard Business Press.

Rizan, M. et al. (2023). *Business Model Canvas dan Implementasinya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Setiawan, I. (2022). *Kewirausahaan Modern: Konsep dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.