



### **Analisis Sistem Agribisnis Hulu ke Hilir Peternakan Goatday di Kecamatan Seyegan Kabupaten Sleman**

Hafiizh Rayhan Wijaya<sup>1</sup>, Siti Azizah<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Brawijaya

E-mail: [raihanhafiizh@gmail.com](mailto:raihanhafiizh@gmail.com)<sup>1</sup>; [siti.azizah@ub.ac.id](mailto:siti.azizah@ub.ac.id)<sup>2</sup>

#### **Abstract**

*Livestock agribusiness is an integral part of agricultural development as a subsector that fulfills society's animal protein needs. This research was carried out at the Goatday Farm located in Seyegan District, Sleman Regency on June 22 - August 20, 2023. This research aims to analyze the upstream-to-downstream agribusiness system of the Goatday farm, analyze the strategies that Goatday has implemented, and analyze the strategies that Goatday can implement in the future. The data sources in this research were obtained from key informants and follow-up informants. The key informant in this research is Mr. Muhammad Farid Akrom the owner of the Goatday farm, while further informants are Mr. Ahmad Fauzi and Mr. Hendri the person in charge of the Goatday farm, and Mr. Hermawan the partner of the Goatday breeder. The analysis used is descriptive analysis, Business Model Canvas (BMC), and SWOT analysis. The result of this research was that Goatday has implemented an agribusiness system on its farms that is integrated. Goatday has also implemented partnerships and has a well-systemized farm. Based on the SWOT analysis, the strategy that Goatday can implement in the future is to create an education-based farm and provide more training to staff and partners regarding efficient maintenance management.*

**Keywords:** BMC; SWOT; Agribusiness; Goat; Sheep; Farming.

#### **Abstrak**

Agribisnis peternakan merupakan bagian integral dari pembangunan pertanian sebagai subsektor pemenuhan kebutuhan protein hewani masyarakat. Penelitian ini dilaksanakan di Peternakan Goatday yang terletak di Kecamatan Seyegan Kabupaten Sleman pada tanggal 22 Juni – 20 Agustus 2023. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem agribisnis hulu hingga hilir peternakan Goatday, menganalisis strategi yang diterapkan Goatday, dan menganalisis strategi yang dapat diterapkan Goatday di masa depan. Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari informan kunci dan informan lanjutan. Informan kunci dalam penelitian ini adalah Bapak Muhammad Farid Akrom selaku pemilik peternakan Goatday, sedangkan informan selanjutnya adalah Bapak Ahmad Fauzi dan Bapak Hendri selaku penanggung jawab peternakan Goatday, serta Bapak Hermawan sebagai mitra peternak Goatday. Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif, Business Model Canvas (BMC), dan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini adalah Goatday telah menerapkan sistem agribisnis pada peternakannya yang saling terintegrasi. Goatday juga telah menerapkan kemitraan dan memiliki peternakan yang tersistem dengan baik. Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang dapat diterapkan Goatday ke depan adalah dengan

menciptakan peternakan berbasis edukasi dan memberikan lebih banyak pelatihan kepada staf dan mitra mengenai manajemen pemeliharaan yang efisien.

**Kata-kata kunci:** BMC; SWOT; Agribisnis; Peternakan; Kambing; Domba.

---

## **PENDAHULUAN**

Pertanian memegang peran strategis dalam pengembangan ekonomi nasional dan berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Data Badan Pusat Statistik (BPS) pada kuartal III 2022 menunjukkan bahwa sektor pertanian menduduki peringkat ketiga sebagai penyumbang PDB sebesar 12,91%. Subsektor peternakan, bagian integral dari pertanian, memiliki potensi besar dalam mendukung perekonomian nasional, khususnya dalam mendukung sektor industri pengolahan dan sektor-sektor terkait lainnya.

Domba, sebagai salah satu jenis ternak yang tersebar luas di seluruh penjuru Indonesia, memiliki peran penting dalam subsektor peternakan. Domba, bersama dengan kambing, termasuk dalam keluarga Bovidae dan memberikan kontribusi ekonomi melalui sumber daya seperti daging, susu, dan serat. Agribisnis adalah sebuah sistem yang melibatkan (1) subsistem perolehan dan distribusi sarana produksi, (2) subsistem kegiatan pertanian, (3) subsistem pengolahan produk pertanian, dan (4) subsistem pemasaran.<sup>1</sup> Agribisnis kambing dan domba mencakup berbagai tahap dalam rantai nilai, dari produksi hingga distribusi, pengolahan, dan pemasaran.

Dalam konteks ini, ditemukan bahwa ternak domba memiliki segmen pasar khusus, seperti dalam penjualan daging yang diminati pada perayaan Idul Adha. Ada tiga pasar potensial yang dapat dimanfaatkan oleh peternak domba: pasar harian, pasar mingguan, dan pasar tahunan. Permintaan akan susu kambing juga meningkat, terkait dengan tren gaya hidup sehat dan konsumen yang mencari alternatif susu yang lebih alami.

Meskipun agribisnis peternakan kambing dan domba memiliki potensi, masih dihadapi sejumlah tantangan, termasuk kekurangan industri perbibitan yang dapat diandalkan, skala usaha yang relatif kecil, dan kendala dalam subsistem hilir. Tantangan dalam agribisnis kambing perah melibatkan aspek kesehatan ternak, ketersediaan dan kualitas pakan, manajemen limbah, dan akses terbatas terhadap teknologi modern.

Salah satu perusahaan yang beroperasi di sektor ini adalah Goatday di Kecamatan Seyegan, Kabupaten Sleman. Goatday bekerja sama dengan peternak lokal untuk mengembangkan usaha peternakan secara bersama-sama, mencakup penyediaan fasilitas

---

<sup>1</sup> Sri Wahyuningsih, "Pengembangan Agribisnis Ditinjau Dari Kelembagaan," *Mediagro* 3, no. 1 (2007): 9–20, <https://publikasiilmiah.unwahas.ac.id/index.php/Mediagro/article/download/537/659>.

produksi, kegiatan budidaya, proses pemasaran, dan layanan pendukung. Meskipun demikian, Goatday juga menghadapi sejumlah permasalahan, seperti tantangan kesehatan ternak dan fluktuasi harga pakan.

Penelitian analisis penerapan manajemen agribisnis dan pemasaran ternak domba pada peternakan rakyat di Kecamatan Kedungpring Kabupaten Lamongan memperlihatkan bahwa penerapan manajemen agribisnis ternak domba di Kecamatan Kedungpring Kabupaten Lamongan, dari perspektif subsistem, mencakup: a) agribisnis hulu dengan distribusi pada sarana prasarana sebesar 60%, bibit 20%, pakan 20%, dan obat-obatan 5%; b) agribisnis *on-farm* dengan tingkat intensifikasi sebesar 75%; c) agribisnis hilir dengan pola penjualan hidup mencapai 100%, penjualan daging sebesar 5%, penjualan produk olahan sebesar 1,7%; dan d) jasa layanan pendukung, di mana kehadiran keswan dan bantuan pemerintah mendapat nilai nol, lembaga keuangan mencapai 8,3%, dan penyuluhan mendapat nilai nol.<sup>2</sup>

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem agribisnis hulu ke hilir peternakan Goatday, mengevaluasi strategi yang sudah diterapkan melalui *Business Model Canvas* (BMC), dan merancang strategi yang akan diterapkan di masa depan melalui analisis SWOT. Dengan memperhatikan latar belakang dan permasalahan yang diidentifikasi, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang mendalam mengenai potensi dan tantangan dalam pengembangan agribisnis peternakan domba dan kambing perah di Indonesia.

## **METODE**

Penelitian ini dilaksanakan di peternakan Goatday yang berlokasi di Kecamatan Seyegan Kabupaten Sleman. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 22 Juni 2023 hingga 20 Agustus 2023. Metode penelitian ini adalah dengan metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif yaitu menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Mustaqim Hamdan, Edy Susanto, and Arif Arya Hertanto, "Analisis Penerapan Manajemen Agribisnis Dan Pemasaran Ternak Domba Pada Peternakan Rakyat Di Kecamatan Kedungpring Kabupaten Lamongan," *International Journal of Animal Science* 2, no. 03 (July 1, 2019): 75–82, <http://animalsciencejournal.unisla.ac.id/index.php/asj/article/view/49>.

<sup>3</sup> Sri Lindawati and Muhammad Hendri, "Penggunaan Metode Deskriptif Kualitatif Untuk Analisis Strategi Pengembangan Kepariwisata Kota Sibolga Provinsi Sumatera Utara," *Seminar Nasional APTIKOM (SEMNASSTIKOM)* 1, no. 1 (2016): 833–837, <https://journal.universitاسbumigora.ac.id/index.php/semnastikom2016/article/view/197>.

Informan dan informan kunci dalam penelitian ini dipilih dengan metode *purposive sampling*. Purposive sampling yaitu pemilihan informan berdasarkan kriteria orang yang mengetahui atau yang bisa dimanfaatkan untuk memberikan informasi serta yang mempunyai banyak pengalaman tentang latar belakang penelitian.<sup>4</sup> Informan dalam penelitian ini merupakan karyawan dan mitra Goatday. Informan adalah individu yang dianggap memiliki penguasaan dan pemahaman terhadap data, informasi, atau fakta terkait suatu objek penelitian. Sedangkan, informan kunci dalam penelitian ini adalah pemilik Goatday karena dianggap memiliki kemampuan dan kapabilitas untuk berbagi informasi dengan peneliti guna menyediakan data yang relevan.

Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan studi dokumentasi terkait sistem agribisnis yang ada di peternakan Goatday. Teknik analisis data Menggunakan tiga tahapan yaitu analisis sistem agribisnis, *business model canvas*, dan analisis SWOT. Metode *business model canvas* berfokus pada elemen-elemen seperti *customer segments, value propositions, channel, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure* untuk mengevaluasi faktor-faktor strategis perusahaan dalam situasi yang ada saat ini. Sedangkan analisis SWOT merupakan metode yang digunakan untuk secara sistematis mengidentifikasi berbagai faktor guna merumuskan strategi perusahaan di masa depan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Peternakan Domba Goatday**

#### ***Sistem Agribisnis***

Agribisnis peternakan merujuk pada suatu sistem pengelolaan ternak yang terintegrasi dan komprehensif, melibatkan seluruh rangkaian kegiatan mulai dari pembuatan dan distribusi sarana produksi ternak, kegiatan budidaya, penyimpanan, pengolahan, hingga penyaluran dan pemasaran produk peternakan. Sistem ini didukung oleh lembaga penunjang seperti perbankan dan kebijakan pemerintah.<sup>5</sup> Goatday yang beroperasi di Kecamatan Seyegan, Kabupaten Sleman, menerapkan mekanisme penyediaan sarana produksi, seperti bibit, pakan, dan obat-obatan, melalui penyediaan sendiri dan kerja sama dengan perusahaan

---

<sup>4</sup> Nurul Ismi and Akmal Akmal, "Dampak Game Online Terhadap Perilaku Siswa Di Lingkungan SMA Negeri 1 Bayang," *Journal of Civic Education* 3, no. 1 (February 17, 2020): 1–10, <http://jce.ppj.unp.ac.id/index.php/jce/article/view/304>.

<sup>5</sup> Adi Sutanto, *Strategi Mengembangkan Agribisnis Dengan Canvas Model* (Malang: Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang, 2022), [https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=p219EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Strategi+Mengembangkan+Agribisnis+Dengan+Canvas+Model&ots=1jBmVdZj60&sig=nhikKA8VtDmp1T8wuJ0IGTPT\\_n4](https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=p219EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Strategi+Mengembangkan+Agribisnis+Dengan+Canvas+Model&ots=1jBmVdZj60&sig=nhikKA8VtDmp1T8wuJ0IGTPT_n4).

luar. Proses pemenuhan kebutuhan bibit domba melibatkan perkawinan alami antara domba betina dengan bobot di atas 25 kg dan pejantan lokal, garut, dan texel. Alat USG (ultrasonografi) digunakan untuk memantau kebuntingan domba betina. Goatday menjalin kerja sama dengan pabrik pakan untuk menyediakan pakan domba, yang merupakan jenis complete feed yang diracik sendiri. Kerja sama juga dilakukan dengan Fetway, Medion, dan Colibat untuk penyediaan obat-obatan.

Goatday mengadopsi pendekatan komprehensif dalam budidaya domba, termasuk pembiakan dan penggemukan, baik secara mandiri maupun melalui kemitraan. Hasil dari penggemukan domba dikategorikan menjadi 2 yaitu dengan berat di atas 25 kg dan dibawah 25 kg. Domba dengan bobot lebih dari 25 kg akan dilakukan *breeding* sedangkan domba dengan bobot kurang dari 25 kg akan disembelih. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mencapai hasil optimal dalam pengelolaan peternakan domba. Goatday menawarkan berbagai produk akhir, seperti daging domba, betina bunting, dan kemitraan penggemukan, yang dipasok ke warung sate, catering, dan pelanggan lainnya. Produk unggulan Goatday adalah daging domba segar, diperdagangkan melalui mitra bisnis seperti warung sate dan catering. Pilihan strategis ini memungkinkan Goatday mencapai pasar yang lebih luas dan menjaga ketersediaan produk mereka di berbagai acara dan restoran.

Salah satu pendekatan unik Goatday adalah kemitraan penggemukan domba, di mana peternak mitra harus membeli bibit, pakan, dan obat-obatan melalui Goatday. Dalam hal ini, Goatday berfungsi sebagai fasilitator pertumbuhan dan pengembangan peternakan domba mitra, membeli hasil penggemukan mereka dengan harga yang telah ditentukan sebelumnya. Pendanaan Goatday berasal dari dua sumber utama: dana pribadi pendiri dan pemilik, serta investasi dari pihak eksternal. Pendanaan ini digunakan untuk berbagai keperluan, mulai dari operasional sehari-hari hingga pengadaan modal. Pendanaan dari dana pribadi dan investor eksternal memungkinkan Goatday untuk merencanakan ekspansi dan menjalankan operasinya dengan efisien.

**Business Model Canvas**

<b>Key Partner</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penyedia Pakan</li> <li>• Penyedia Obat</li> <li>• Peternak Mitra</li> </ul>	<b>Key Activities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Betina bunting</li> <li>• Bibit domba</li> <li>• Penyembelihan domba</li> <li>• Penjualan pakan dan obat</li> </ul>	<b>Value Propositions</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peternakan tersistem</li> <li>• Jaminan kualitas produk</li> <li>• Dukungan pemeliharaan</li> </ul>	<b>Customer Relationships</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Garansi produk</li> <li>• Konten media sosial</li> <li>• Komunikasi melalui media sosial</li> </ul>	<b>Customer Segment</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Warung sate</li> <li>• Katering</li> <li>• Pembeli langsung</li> </ul>
	<b>Key Resources</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alat USG</li> <li>• Pejantan unggul</li> <li>• Juru sembelih halal</li> <li>• Staf berpengalaman</li> </ul>		<b>Channels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Media sosial</li> <li>• Mulut ke mulut</li> <li>• Mitra distribusi</li> </ul>	
<b>Cost Structure</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biaya pakan dan obat</li> <li>• Biaya sembelih</li> <li>• Biaya bibit</li> <li>• Gaji karyawan</li> </ul>		<b>Revenue Streams</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjualan pakan dan obat-obatan</li> <li>• Penjualan bibit domba</li> <li>• Penjualan daging</li> <li>• Penjualan betina bunting</li> <li>• Investasi</li> </ul>		

*Business Model Canvas* merupakan sebuah model bisnis yang menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana sebuah perusahaan menciptakan, menyerahkan, dan menangkap nilai.<sup>6</sup>

**Customer Segments**

Berdasarkan hasil wawancara kepada pihak Goatday, terdapat tiga *jenis customer segments* yaitu warung sate, katering, dan pembeli langsung. Untuk warung sate dan katering Goatday biasanya menyetorkan daging kepada mereka, sedangkan pembeli langsung yaitu Goatday menjual daging secara langsung kepada pembeli yang datang.

**Value Propositions**

Berdasarkan hasil wawancara *value propositions* yang ditawarkan oleh Goatday yaitu peternakan yang tersistem, jaminan kualitas produk, dan dukungan pemeliharaan. Goatday memiliki peternakan yang tersistem dari hulu hingga hilir. Goatday juga memberikan jaminan kualitas seperti adanya garansi terhadap produk yang mereka jual.

---

<sup>6</sup> Alexander Osterwalder and Yves Pigneur, Business Model Generation (New Jersey: John Wiley and Sons, Inc, 2010), [https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=UzuTAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Business+Model+Generation&ots=yZBRziIc\\_w&sig=ZilACamg0CG1ikRZQYuEmEwQn4I](https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=UzuTAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Business+Model+Generation&ots=yZBRziIc_w&sig=ZilACamg0CG1ikRZQYuEmEwQn4I).

Goatday memberikan dukungan pemeliharaan kepada pembeli atau mitranya yang membeli domba hidup di peternakannya.

### ***Channels***

Berdasarkan hasil wawancara ada tiga cara yang dilakukan Goatday dalam memasarkan produknya yaitu melalui media sosial, mulut ke mulut, dan mitra distribusi. Goatday melakukan pemasaran online melalui Instagram dan Facebook. Setiap pembeli yang datang membeli produk juga selalu ditawarkan produk terbaik untuk direkomendasikan pada kerabat mereka. Goatday juga memiliki mitra distribusi seperti agen dan pengecer dalam memasarkan produknya.

### ***Customer Relationships***

Berdasarkan hasil wawancara Goatday melakukan beberapa cara dalam membangun hubungan dengan pelanggan. Cara pertama yang dilakukan oleh Goatday yaitu dengan memberikan garansi terhadap produk yang dibeli. Goatday memberikan garansi bahwa produk yang mereka jual memiliki mutu yang baik sehingga pelanggan mereka puas. Goatday juga membangun komunikasi melalui media sosial dengan berinteraksi melalui konten yang mereka buat dan berpartisipasi aktif pada kolom komentar.

### ***Revenue Streams***

Berdasarkan hasil wawancara Goatday memiliki beberapa jenis *revenue streams* berupa hasil dari penjualan pakan dan obat, penjualan bibit domba, penjualan betina bunting, penjualan daging, dan investasi dari pihak eksternal. Hal ini menjadi pemasukan utama Goatday untuk membangun dan membiayai operasional usahanya.

### ***Key Resources***

Berdasarkan hasil wawancara Goatday memiliki *key resources* berupa alat ultrasonografi, pejantan unggul, juru sembelih halal, dan staff yang berpengalaman. Goatday memiliki alat USG untuk memastikan kebuntingan domba betina yang telah dikawinkan dengan pejantan unggul miliknya.

### ***Key Activities***

Secara umum aktivitas usaha yang dimiliki Goatday yaitu bergerak di bidang manajemen peternakan. Goatday melakukan aktivitas usaha dari menyediakan betina bunting, bibit domba, penyembelihan domba, dan penjualan pakan dan obat-obatan.

### ***Key Partnerships***

Goatday menjalin kerja sama dengan beberapa pihak dalam menjalankan usahanya. Goatday bekerja sama dengan para petani dan pabrik dalam menyediakan pakan. Goatday

juga bekerja sama dengan perusahaan obat-obatan seperti Medion dan Colibat. Selain itu, Goatday juga membuka kemitraan dalam penggemukan domba.

### Cost Structure

Goatday memiliki beberapa bagian penting dalam pembiayaannya yang berkaitan dengan *key activities*, *key resources* dan *key partnership*. Berdasarkan hasil wawancara maka cost structure dapat diidentifikasi meliputi biaya pakan dan obat-obatan, biaya sembelih domba, biaya bibit domba, dan gaji karyawan.

### Analisis SWOT

<b>IFE</b>  <b>EFE</b>	<b>Kekuatan (S)</b>	<b>Kelemahan (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Jaminan kualitas produk terutama daging dan betina bunting</li> <li>Kerja sama dengan peternak mitra dan berbagai mitra penjualan</li> <li>Pemasaran melalui media sosial dan mulut ke mulut</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Ketergantungan pada pasokan bahan pakan dan obat-obatan</li> <li>Besarnya biaya pakan</li> <li>Terbatasnya lahan atau fasilitas untuk pengembangan peternakan</li> </ol>
<b>Peluang (O)</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap konsumsi daging domba</li> <li>Memperluas pasar untuk meningkatkan penjualan</li> <li>Berinovasi terutama pada produk olahan daging yang praktis</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Menjaga standar mutu produk yang dijual terutama daging dan betina bunting</li> <li>Menjalin kerja sama dengan para pedagang atau tengkulak</li> <li>Menambah produk baru terutama produk olahan dari daging domba.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Memperbaiki sistem manajemen terutama pada bagian distribusi bahan pakan dan obat</li> <li>Pembuatan bahan pakan alternatif</li> <li>Menjalin kemitraan dengan lebih banyak peternak</li> </ol>
<b>Ancaman (T)</b>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>Perubahan cuaca dapat mempengaruhi kedisediaan pakan</li> <li>Persaingan antar usaha</li> <li>Wabah penyakit yang menyerang hewan ternak</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Memberikan pelatihan kepada para staf terutama manajemen pemeliharaan</li> <li>Menjalin kerja sama dengan lebih banyak mitra peternak dan berpartner dengan usaha sejenis</li> <li>Merekrut dokter hewan dan memaksimalkan persediaan obat/vaksin.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan kerja sama untuk produksi pakan dan menjual ke mitra dan usaha sejenis</li> <li>Mencari alternatif pakan dan obat-obatan</li> <li>Membuat kandang isolasi untuk memisahkan ternak yang terkena penyakit</li> </ol>

Analisis SWOT merupakan analisis yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Siti Azizah and Hafidz Budi Handoko, "Analysis of Rabbit Fillet Business with the Business Model Canvas Approach at Azhar Farm," *Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan* 30, no. 3 (December 1, 2020): 237–245, [https://www.researchgate.net/profile/Siti-Azizah-11/publication/346714550\\_Analysis\\_of\\_Rabbit\\_fillet\\_business\\_with\\_the\\_business\\_model\\_canvas\\_approach](https://www.researchgate.net/profile/Siti-Azizah-11/publication/346714550_Analysis_of_Rabbit_fillet_business_with_the_business_model_canvas_approach)

Matriks analisis SWOT menghasilkan empat elemen strategi melalui kombinasi keempat faktor yang telah dianalisis. Elemen tersebut terdiri dari *Strengths-Opportunities* (SO), *Weaknesses-Opportunities* (WO), *Strengths-Threats* (ST), dan *Weaknesses-Threats* (WT). Pertama, strategi SO digunakan untuk memanfaatkan kekuatan internal perusahaan guna memaksimalkan peluang yang ada dan meningkatkan daya saing. Kedua, strategi WO bertujuan untuk mengurangi kelemahan dengan mengambil peluang yang muncul. Ketiga, strategi ST dirancang untuk mengurangi atau meminimalkan ancaman dari luar perusahaan dengan memaksimalkan kekuatan internal. Terakhir, strategi WT merupakan pendekatan bertahan dengan mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.<sup>8</sup>

### **Strategi SO**

Untuk memperkuat posisi dan pertumbuhan Goatday di pasar, sejumlah strategi perlu diterapkan. Pertama, Goatday harus memastikan bahwa standar mutu produk, khususnya daging dan betina bunting, tetap terjaga dengan ketat. Hal ini dapat dilakukan melalui penerapan praktik-praktik terbaik dalam pemeliharaan dan pengolahan, serta implementasi sistem pengawasan kualitas yang ketat. Kedua, Goatday perlu menjalin kerja sama yang erat dengan para pedagang atau tengkulak di pasar. Kerja sama yang dilakukan pedagang lebih didominasi dengan sistem kerja sama yang bersifat saling membantu dan saling menolong dapat terwujud melalui bentuk kerja sama spontan (*Spontaneous Cooperation*).<sup>9</sup> Kerja sama ini dapat mencakup aspek distribusi, promosi, dan penetapan harga yang saling menguntungkan, sehingga Goatday dapat memperluas jangkauan pasar dan memperkuat posisi bisnisnya. Terakhir, diversifikasi produk menjadi langkah strategis dengan menambahkan produk baru, khususnya produk olahan dari daging domba. Hal ini dapat mencakup berbagai inovasi dalam pengolahan daging seperti keju, yogurt, dan produk olahan lainnya. Diversifikasi produk tidak hanya meningkatkan portofolio Goatday tetapi juga memberikan peluang untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas serta meningkatkan daya saing di industri peternakan domba.

---

\_at\_Azhar\_Farm/links/5fcf29c792851c00f85bafa5/Analysis-of-Rabbit-fillet-business-with-the-business-model-canvas-approach-at-Azhar-Farm.pdf.

<sup>8</sup> Ariza Qanita, "Analisis Strategi Dengan Metode SWOT Dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D'Gruz Caffe Di Kecamatan Bluto Sumenep," *Jurnal Ilmiah Manajemen* 1, no. 2 (2020): 11–24, <https://scholar.archive.org/work/3hlm7du4ujhu7hm7otrqp12igq/access/wayback/https://journal.uinsgd.ac.id/index.php/komitmen/article/download/10309/4978>.

<sup>9</sup> Ubaidullah Muayyad, Nuzulul Alief Rifky, and Maksum, "Strategi Kerjasama Pedagang Di Pasar Tradisional Pakong Pamekasan Dalam Meningkatkan Pendapatan," *Al-Musthofa: Journal of Sharia Economics* 6, no. 1 (June 24, 2023): 58–73, <http://ejournal.iai-tabah.ac.id/index.php/musthofa/article/view/1679>.

### **Strategi WO**

Untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat posisinya dalam industri peternakan domba, Goatday perlu menerapkan sejumlah strategi yang terfokus pada peningkatan sistem manajemen. Pertama, perbaikan pada sistem manajemen, terutama dalam distribusi bahan pakan dan obat, perlu menjadi prioritas utama. Hal ini melibatkan optimalisasi proses distribusi, pengelolaan inventaris, dan pemantauan logistik untuk memastikan pasokan yang lancar dan tepat waktu. Kedua, untuk mendiversifikasi pasokan pakan, Goatday dapat mempertimbangkan pembuatan bahan pakan alternatif. Bahan baku lokal yang berpotensi sebagai alternatif pakan ternak dapat diperoleh dari sektor pertanian, seperti bungkil kelapa sawit, ampas sagu, bungkil biji karet, bungkil kelapa, kopra, kulit buah kakao, daun rami, limbah tanaman pisang, limbah singkong, dan dedak padi.<sup>10</sup> Langkah ini tidak hanya dapat meningkatkan ketersediaan pakan dengan memanfaatkan sumber daya lokal, tetapi juga berpotensi mengurangi biaya produksi. Terakhir, strategi penting adalah menjalin kemitraan dengan lebih banyak peternak. Dengan adanya kemitraan dapat menciptakan manfaat sosial ekonomi berupa terciptanya lapangan pekerjaan dari kerja sama kemitraan usaha peternakan, meningkatnya kemampuan peternak dalam pemahaman praktik budidaya, risiko kerugian usaha yang bersifat terbatas, kestabilan harga penjualan produk sesuai dengan perjanjian kontrak, dan adanya jaminan pemasaran adalah faktor-faktor yang mendukung keberhasilan usaha peternakan.<sup>11</sup> Dengan menerapkan strategi ini secara komprehensif, Goatday dapat mengoptimalkan operasionalnya, memperluas sumber daya, dan meningkatkan daya saing di pasar peternakan domba.

### **Strategi ST**

Untuk meningkatkan efektivitas operasional dan memperkuat fondasi bisnisnya, Goatday perlu menerapkan sejumlah strategi yang berfokus pada pengembangan sumber daya manusia, kerja sama dengan mitra, dan optimalisasi kesehatan ternak. Pertama, memberikan pelatihan kepada para staf, khususnya dalam manajemen pemeliharaan, akan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan tim, khususnya dalam praktik-praktik terbaik dalam pemeliharaan domba. Kedua, menjalin kerja sama dengan lebih banyak mitra peternak dan berpartner dengan usaha sejenis adalah strategi yang dapat memperluas jaringan bisnis

---

<sup>10</sup> Wahyu Pamungkas, "Teknologi Fermentasi, Alternatif Solusi Dalam Upaya Pemanfaatan Bahan Pakan Lokal," *Media Akuakultur* 6, no. 1 (2011): 43–48, <http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/ma/article/view/546>.

<sup>11</sup> Rahmi Yuristia and Bambang Sumantri, "ANALISIS PERSEPSI PETERNAK AYAM PEDAGING (BROILER) TENTANG KEMITRAAN DI KECAMATAN PONDOK KUBANG KABUPATEN BENGKULU TENGAH," *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis* 19, no. 1 (March 28, 2020): 219–228.

Goatday. Kolaborasi yang erat dengan mitra peternak dapat memperbesar skala operasional dan menciptakan sinergi yang saling menguntungkan. Terakhir, merekrut dokter hewan dan memaksimalkan persediaan obat/vaksin menjadi langkah strategis dalam memastikan kesehatan optimal dan kualitas ternak. Dokter hewan memiliki pengetahuan dan keahlian dalam menangani penyakit hewan dan memastikan bahwa produk hewani yang dikonsumsi manusia bebas dari kontaminan dan patogen yang dapat menyebabkan penyakit.<sup>12</sup> Dengan penerapan strategi ini secara terintegrasi, Goatday dapat memperkuat tim internalnya, memperluas jaringan mitra, dan menjaga standar kesehatan ternak, semuanya berkontribusi pada keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan.

### ***Strategi WT***

Goatday dapat memperkuat posisinya di industri peternakan domba dengan menerapkan sejumlah strategi kunci. Pertama, melakukan kerja sama untuk produksi pakan dan menjualnya kepada mitra serta usaha sejenis dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan pendapatan dan memperluas pangsa pasar. Kolaborasi ini memungkinkan Goatday untuk memanfaatkan keahlian bersama dan menciptakan rantai pasokan yang lebih efisien. Kedua, mencari alternatif pakan dan obat-obatan menjadi strategi penting untuk mengantisipasi fluktuasi harga dan ketersediaan sumber daya. Dengan mengeksplorasi opsi baru, Goatday dapat meningkatkan ketahanan operasionalnya. Terakhir, membuat kandang isolasi untuk memisahkan ternak yang terkena penyakit dapat menjadi langkah proaktif dalam menjaga kesehatan seluruh ternak dan mencegah penyebaran penyakit. kandang karantina diperlukan untuk menempatkan ternak dan wadah ternak dalam penanganan ketika mengalami gangguan kesehatan.<sup>13</sup> Dengan menerapkan strategi ini secara komprehensif, Goatday dapat memperkuat operasionalnya, meningkatkan fleksibilitas dalam menghadapi tantangan pasar, dan menciptakan lingkungan peternakan yang lebih sehat dan produktif.

---

<sup>12</sup> Ardhoeni Absa Syahputri, "Tinjauan Hukum Penerbitan Surat Izin Praktik Dokter Hewan Melalui OSS Khususnya Tenaga Kesehatan Hewan Yang Memberikan Pelayanan Kesehatan Bagi Hewan Berdasarkan Peraturan Perundang-Undang Di Indonesia," *Journal Of Social Science Research* 3, no. 2 (2023): 2147–2160, <http://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/view/556>.

<sup>13</sup> Nabil Fariz Noorrahman et al., "Kajian Studi Sistem Pemeliharaan Ternak Babi Yang Terdampak Asian Swine Fever (ASF) Di Kota Palangka Raya," *VITEK : Bidang Kedokteran Hewan* 13, no. 2 (November 21, 2023): 101–108, <https://vitek-fkh.uwks.ac.id/index.php/jv/article/view/269>.

## **Peternakan Kambing Perah Goatday**

### ***Sistem Agribisnis***

Agribisnis peternakan merujuk pada suatu sistem pengelolaan ternak yang terintegrasi dan komprehensif, melibatkan seluruh rangkaian kegiatan mulai dari pembuatan dan distribusi sarana produksi ternak, kegiatan budidaya, penyimpanan, pengolahan, hingga penyaluran dan pemasaran produk peternakan. Sistem ini didukung oleh lembaga penunjang seperti perbankan dan kebijakan pemerintah.<sup>14</sup> Mekanisme subsistem hulu pada peternakan kambing perah Goatday menjadi inti operasi yang sukses, mencakup produksi bibit kambing berkualitas, penyediaan pakan yang memadai, dan perawatan kesehatan hewan. Goatday melakukan pembiakan dengan mengawinkan pejantan kambing Sanen dengan betina dari berbagai ras untuk menghasilkan keturunan yang diinginkan. Penyediaan pakan melibatkan sumber beragam, termasuk ampas tahu dan pakan fermentasi sendiri, mengurangi ketergantungan pada pasokan eksternal. Kesehatan hewan dijaga dengan kerjasama obat-obatan ternak, vaksin, dan perawatan yang cermat.

Proses budidaya kambing perah Goatday dimulai dari pemilihan pasangan hewan dengan pemahaman genetika yang mendalam. Setelah lahir, anak kambing dipelihara intensif selama satu bulan sebelum dimulainya pemerahan susu. Goatday memastikan teknik pemerahan yang benar dan kebersihan yang ketat, menghasilkan susu berkualitas tinggi untuk diolah atau dijual. Kambing betina terus dipelihara dengan pendekatan independen, mengelola seluruh proses budidaya dari pembiakan hingga pemerahan.

Produk akhir peternakan Goatday berupa susu dan cempe memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan pasar. Susu kambing Goatday memiliki keunggulan nutrisi dan kebersihan, sementara cempe menjadi investasi berharga bagi keberlanjutan produksi susu. Dalam sistem agribisnis, pabrik pengolahan susu dan pembeli langsung menjadi penunjang utama. Pabrik pengolahan memastikan pengolahan susu berkualitas tinggi, sedangkan pembeli langsung memberikan akses pasar yang beragam dan dukungan langsung pada Goatday. Kedua penunjang ini mencerminkan komitmen Goatday pada kualitas, keamanan, dan keberlanjutan operasi peternakan kambing perah mereka.

---

<sup>14</sup> Sutanto, *Strategi Mengembangkan Agribisnis Dengan Canvas Model*.

**Business Model Canvas**

<b>Key Partner</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penyedia Pakan</li> <li>• Penyedia Obat</li> <li>• Blantik</li> <li>• Peternak lain</li> </ul>	<b>Key Activities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjualan pakan dan obat</li> <li>• Pemerahan susu</li> <li>• Pemeliharaan</li> </ul>	<b>Value Propositions</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penyediaan kambing perah berkualitas</li> <li>• Dukungan pemeliharaan</li> </ul>	<b>Customer Relationships</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Garansi produk</li> <li>• Konten media sosial</li> <li>• Komunikasi melalui media sosial</li> </ul>	<b>Customer Segment</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produsen susu</li> <li>• Konsumen dari anak hingga dewasa</li> </ul>
	<b>Key Resources</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Betina unggul</li> <li>• Alat perah susu</li> <li>• Staf berpengalaman</li> </ul>		<b>Channels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Media sosial</li> <li>• Mulut ke mulut</li> <li>• Mitra distribusi</li> </ul>	
<b>Cost Structure</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biaya pakan</li> <li>• Biaya obat-obatan</li> <li>• Biaya bibit</li> <li>• Gaji karyawan</li> </ul>			<b>Revenue Streams</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjualan pakan dan obat-obatan</li> <li>• Penjualan susu</li> <li>• Penjualan cempe</li> <li>• Penjualan kambing perah</li> </ul>	

*Business Model Canvas* merupakan sebuah model bisnis yang menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana sebuah perusahaan menciptakan, menyerahkan, dan menangkap nilai.<sup>15</sup>

**Customer Segments**

Berdasarkan hasil wawancara kepada pihak Goatday, terdapat dua *jenis customer segments* yaitu produsen susu dan pembeli langsung. Goatday menjual susunya ke pada produsen susu untuk dibuat menjadi susu olahan siap minum. Goatday juga menjual susu yang sudah diperah secara langsung kepada pembeli yang datang secara langsung ke peternakan miliknya

**Value Propositions**

Berdasarkan hasil wawancara *value propositions* yang ditawarkan oleh Goatday yaitu penyediaan kambing perah berkualitas dan dukungan pemeliharaan. Goatday memiliki kambing perah berkualitas yang setiap hari diambil susunya. Kambing perah Goatday berjenis kambing sanen. Goatday memberikan dukungan pemeliharaan kepada pembeli atau mitranya yang membeli kambing perah di peternakannya.

<sup>15</sup> Oserwalder and Pigneur, *Business Model Generation*.

### ***Channels***

Berdasarkan hasil wawancara ada tiga cara yang dilakukan Goatday dalam memasarkan produknya yaitu melalui media sosial, mulut ke mulut, dan mitra distribusi. Goatday melakukan pemasaran online melalui Instagram dan Facebook. Setiap pembeli yang datang membeli produk juga selalu ditawarkan produk terbaik untuk direkomendasikan pada kerabat mereka. Goatday juga memiliki mitra distribusi seperti agen dan pengecer dalam memasarkan produknya.

### ***Customer Relationships***

Berdasarkan hasil wawancara Goatday melakukan beberapa cara dalam membangun hubungan dengan pelanggan. Cara pertama yang dilakukan oleh Goatday yaitu dengan memberikan garansi terhadap produk yang dibeli. Goatday memberikan garansi bahwa produk yang mereka jual memiliki mutu yang baik sehingga pelanggan mereka puas. Goatday juga membangun komunikasi melalui media sosial dengan berinteraksi melalui konten yang mereka buat dan berpartisipasi aktif pada kolom komentar.

### ***Revenue Streams***

Berdasarkan hasil wawancara Goatday memiliki beberapa jenis *revenue streams* berupa hasil dari penjualan pakan dan obat, penjualan susu, penjualan cempe, dan penjualan kambing perah. Hal ini menjadi pemasukan utama Goatday untuk membangun dan membiayai operasional usahanya.

### ***Key Resources***

Berdasarkan hasil wawancara Goatday memiliki *key resources* berupa alat perah susu, kambing perah betina unggul, dan staff yang berpengalaman. Goatday memiliki alat perah susu dalam mendukung operasional usahanya agar lebih efisien. Staff Goatday juga diberikan pemahaman tentang manajemen pemeliharaan peternakan yang baik.

### ***Key Activities***

Secara umum aktivitas usaha yang dimiliki Goatday yaitu bergerak di bidang manajemen peternakan. Goatday melakukan aktivitas usaha dari pemeliharaan, pemerahan susu, hingga penjualan pakan dan obat-obatan.

### ***Key Partnerships***

Goatday menjalin kerja sama dengan beberapa pihak dalam menjalankan usahanya. Goatday bekerja sama dengan para petani dan pabrik dalam menyediakan pakan. Goatday juga bekerja sama dengan perusahaan obat-obatan. Selain itu, Goatday juga bekerja sama dengan blantik dan peternak lain dalam jual beli kambing perah.

**Cost Structure**

Goatday memiliki beberapa bagian penting dalam pembiayaannya yang berkaitan dengan *key activities*, *key resources* dan *key partnership*. Berdasarkan hasil wawancara maka cost structure dapat diidentifikasi meliputi biaya pakan dan obat-obatan, biaya bibit kambing perah, dan gaji karyawan.

**Analisis SWOT**

Analisis SWOT merupakan analisis yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman.<sup>16</sup>

<b>IFE</b> <b>EFE</b>	<b>Kekuatan (S)</b> 1. Permintaan susu kambing meningkat 2. Jenis kambing memiliki produktivitas tinggi 3. Pasar susu kambing perah relatif berkembang	<b>Kelemahan (W)</b> 1. Terbatasnya teknologi untuk pemerahan susu 2. Industri peternakan susu kambing banyak pesaing 3. Biaya pakan kambing yang tinggi
<b>Peluang (O)</b> 1. Produk turunan dari susu yang bermacam-macam 2. Potensi bisnis ekowisata, pendidikan, dan pelatihan peternakan kambing perah 3. Kemitraan dengan sektor kuliner dalam penyediaan susu	<b>Strategi SO</b> 1. Membuat produk turunan seperti yoghurt dan kefir 2. Menjalin kerja sama dengan produsen susu atau restoran 3. Membuat ekowisata peternakan berbasis pendidikan atau <i>leisure farm</i>	<b>Strategi WO</b> 1. Mempelajari teknologi pengolahan dari produk susu 2. Menjalin kerja sama dengan usaha peternakan sejenis 3. Membuat pakan alternatif untuk ternak
<b>Ancaman (T)</b> 1. Perubahan cuaca dapat mempengaruhi kesediaan pakan 2. Rendahnya daya beli masyarakat terhadap produk susu kambing dan produk turunannya 3. Wabah penyakit yang menyerang hewan ternak	<b>Strategi ST</b> 1. Memberikan pelatihan kepada para staf terutama manajemen pemeliharaan kambing perah 2. Melakukan pendekatan tentang variasi produk dan manfaat susu kambing 3. Merekrut dokter hewan dan memaksimalkan persediaan obat/vaksin	<b>Strategi WT</b> 1. Mencari alternatif pakan untuk ternak 2. Menjalin kerja sama dengan pabrik pengolahan susu kambing 3. Mencari sumber obat-obatan alternatif untuk ternak

Matriks analisis SWOT menghasilkan empat elemen strategi melalui kombinasi keempat faktor yang telah dianalisis. Elemen tersebut terdiri dari *Strengths-Opportunities* (SO), *Weaknesses-Opportunities* (WO), *Strengths-Threats* (ST), dan *Weaknesses-Threats*

<sup>16</sup> Azizah and Budi Handoko, "Analysis of Rabbit Fillet Business with the Business Model Canvas Approach at Azhar Farm."

(WT). Pertama, strategi SO digunakan untuk memanfaatkan kekuatan internal perusahaan guna maksimalisasi peluang yang ada dan meningkatkan daya saing. Kedua, strategi WO bertujuan untuk mengurangi kelemahan dengan mengambil peluang yang muncul. Ketiga, strategi ST dirancang untuk mengurangi atau meminimalkan ancaman dari luar perusahaan dengan memaksimalkan kekuatan internal. Terakhir, strategi WT merupakan pendekatan bertahan dengan mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.<sup>17</sup>

### ***Strategi SO***

Untuk meningkatkan diversifikasi produk dan memperluas pangsa pasar, Goatday dapat menerapkan strategi berupa pengembangan produk turunan seperti yoghurt dan kefir dari susu kambing mereka. Selain itu, susu dapat diolah menjadi berbagai produk seperti yogurt, kefir, keju, *Whey Protein Isolate* (WPI), *Whey Protein Concentrate* (WPC), dan produk susu lainnya.<sup>18</sup> Hal ini tidak hanya akan menambah nilai tambah pada produknya tetapi juga memenuhi permintaan konsumen yang semakin meningkat untuk produk susu fermentasi. Selain itu, Goatday dapat menjalin kerja sama dengan produsen susu atau restoran untuk meningkatkan distribusi dan penetrasi pasar. Kemitraan ini dapat membuka peluang baru dalam pemasaran dan meningkatkan visibilitas merek Goatday. Sementara itu, untuk meningkatkan interaksi dengan masyarakat dan menciptakan pengalaman yang unik, Goatday dapat mengembangkan ekowisata peternakan berbasis pendidikan atau leisure farm. Mengajak pengunjung untuk belajar tentang proses budidaya kambing perah sambil menikmati suasana peternakan dapat menjadi cara efektif untuk membangun hubungan yang lebih erat dengan konsumen dan meningkatkan pemahaman mereka tentang industri peternakan kambing perah. potensi untuk mengembangkan peternakannya sebagai destinasi edukatif yang bertujuan memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai manfaat susu kambing, termasuk aspek kesehatan dan nutrisi, serta meningkatkan pendapatan dengan menjual produk olahan seperti susu, yogurt, dan daging kambing kepada pengunjung agrowisata melalui penyelenggaraan tur keliling peternakan, sehingga memberikan pengalaman langsung mengenai proses pemeliharaan dan produksi produk dari kambing perah.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Qanita, "Analisis Strategi Dengan Metode SWOT Dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D'Gruz Caffe Di Kecamatan Bluto Sumenep."

<sup>18</sup> Fitri Suciati and Laras Sirly Safitri, "Pangan Fungsional Berbasis Susu Dan Produk Turunannya," *Journal of Sustainable Research In Management of Agroindustry (SURIMI)* 1, no. 1 (April 22, 2021): 13–19, <https://ejournal.pnc.ac.id/index.php/surimi/article/view/535>.

<sup>19</sup> Mochamad Arief Rizki Mauladi, Mohamad Harisudin, and Mei Tri Sundari, "Strategi Pengembangan Peternakan Kambing Perah Adilla Goat Farm Di Kabupaten Karanganyar Dengan Metode AHP," *AGRISTA* 6, no. 2 (2018): 12–22, <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/73625/>.

### **Strategi WO**

Dalam rangka meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing, Goatday sebaiknya menerapkan strategi mempelajari teknologi pengolahan terkini untuk produk susu. Teknologi pengolahan produk turunan susu meliputi, susu fermentasi, susu bubuk susu pasteurisasi, susu sterilisasi, mentega, permen, dan pembuatan tahu susu. Salah satu contoh teknologi yaitu pembuatan susu bubuk.<sup>20</sup> Hal ini dapat mencakup investasi dalam penelitian dan pengembangan untuk memahami dan mengadopsi inovasi dalam proses pengolahan susu yang dapat meningkatkan kualitas produk. Selain itu, Goatday dapat mempertimbangkan untuk menjalin kerja sama dengan usaha peternakan sejenis guna bertukar pengetahuan dan pengalaman, potensinya menciptakan sinergi dalam pengelolaan peternakan dan pemasaran produk. Dalam upaya diversifikasi sumber pakan untuk ternak, Goatday dapat mengembangkan strategi membuat pakan alternatif yang lebih berkelanjutan dan efisien secara nutrisi. Melalui proses fermentasi bahan pakan dapat dijadikan solusi untuk meningkatkan ketahanan pangan, karena produk fermentasi umumnya mudah diurai dan memiliki nilai nutrisi yang lebih tinggi dibandingkan dengan bahan asalnya.<sup>21</sup> Hal ini dapat mencakup penelitian tentang pakan lokal yang dapat diproduksi secara mandiri untuk mengurangi ketergantungan pada pasokan pakan eksternal dan mendukung prinsip-prinsip pertanian berkelanjutan.

### **Strategi ST**

Dalam upaya untuk meningkatkan kualitas dan efisiensi operasional, Goatday sebaiknya menerapkan strategi pelatihan intensif kepada para staf, terutama manajemen pemeliharaan kambing perah. Pelatihan ini dapat mencakup pemahaman mendalam tentang praktik pembiakan, perawatan kesehatan, dan manajemen ternak secara efektif. Perkembangan peternakan sangat bergantung pada kontribusi dari individu-individu yang terlibat di dalamnya.<sup>22</sup> Selain itu, Goatday dapat mengadopsi strategi pendekatan yang edukatif terhadap konsumen tentang variasi produk dan manfaat susu kambing.

---

<sup>20</sup> Nurwulan Purnasari, Ilhamza Hadijah Rusdan, and Moh Taufik, *Teknologi Pengolahan Susu* (Bogor: Guepedia, 2021), <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=MNIMEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA3&dq=Teknologi+Pengolahan+Susu&ots=phPzaBmvqR&sig=wgsLqZssIIuMZMTgt5i3yN-rWBQ>.

<sup>21</sup> Pamungkas, "Teknologi Fermentasi, Alternatif Solusi Dalam Upaya Pemanfaatan Bahan Pakan Lokal."

<sup>22</sup> Rustam Ahmad, Maria Yasintha Luruk, and Ulrikus L Lole, "Strategi Pengembangan Ternak Kerbau Di Kabupaten Manggarai Barat," *Jurnal Agribisnis Terpadu* 13, no. 2 (2020): 222–245, [https://www.researchgate.net/profile/Ulrikus-Lole/publication/347337215\\_Strategi\\_Pengembangan\\_Ternak\\_Kerbau\\_Di\\_Kabupaten\\_Manggarai\\_Barat/links/61a08aa96b9a6f096705d128/Strategi-Pengembangan-Ternak-Kerbau-Di-Kabupaten-Manggarai-Barat.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Ulrikus-Lole/publication/347337215_Strategi_Pengembangan_Ternak_Kerbau_Di_Kabupaten_Manggarai_Barat/links/61a08aa96b9a6f096705d128/Strategi-Pengembangan-Ternak-Kerbau-Di-Kabupaten-Manggarai-Barat.pdf).

Mengedukasi pasar tentang nilai gizi dan keunggulan produk susu kambing dapat meningkatkan apresiasi konsumen dan memperluas pangsa pasar. Untuk mendukung kesehatan hewan, Goatday perlu merancang strategi perekrutan dokter hewan yang kompeten dan memastikan persediaan obat dan vaksin selalu maksimal. Kolaborasi dengan ahli hewan dapat membantu mengidentifikasi dan mencegah penyakit, meningkatkan kesejahteraan hewan, serta memastikan produksi susu yang sehat dan berkualitas.

### ***Strategi WT***

Dalam rangka meningkatkan keberlanjutan operasional dan mengurangi ketergantungan pada sumber daya eksternal, Goatday sebaiknya menerapkan strategi mencari alternatif pakan untuk ternak. Bahan pakan alternatif memiliki potensi sebagai solusi utama ketika terjadi penurunan kualitas pada bahan pakan utama, seperti rumput dan konsentrat. Selain itu, bahan pakan alternatif dapat berfungsi sebagai pengganti atau pelengkap bagi bahan pakan utama yang ada.<sup>23</sup> Selain itu, Goatday dapat mempertimbangkan strategi menjalin kerja sama yang erat dengan pabrik pengolahan susu kambing. Kemitraan ini dapat memberikan akses ke teknologi pengolahan terkini, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperluas jangkauan produk susu. Selanjutnya, dalam upaya menjaga kesehatan ternak secara holistik, Goatday dapat mengembangkan strategi mencari sumber obat-obatan alternatif yang lebih alami dan ramah lingkungan. Kolaborasi dengan ahli herbal atau praktisi pengobatan alternatif dapat membantu memperkenalkan solusi yang lebih berkesinambungan untuk perawatan kesehatan ternak.

## **KESIMPULAN**

Goatday telah berhasil menerapkan sistem agribisnis secara komprehensif di peternakannya, mencakup subsistem hulu, budidaya, dan hilir. Dalam subsistem hulu, Goatday fokus pada pemenuhan kebutuhan pakan, bibit, dan obat-obatan, yang telah dijalankan dengan efektif. Pada subsistem budidaya, Goatday melibatkan pemeliharaan, produksi, dan monitoring dengan kesuksesan. Goatday juga menjalankan subsistem hilir dengan penjualan produk dari peternakannya, membuktikan keberhasilannya dalam menjalankan operasi bisnis peternakan. Dukungan dari investor dan mitra juga menjadi pilar penting dalam mendukung keberlanjutan bisnis peternakan milik Goatday. Goatday telah

---

<sup>23</sup> Novi Mayasari et al., "Pembuatan Ransum Komplit Dengan Pemanfaatan Indigofera Zollingeriana Dan Mineral Anorganik: Peningkatan Kesehatan Dan Produktivitas Sapi Perah Pada Kelompok Ternak Sapi Perah KSU Tandangsari, Kecamatan Tanjungsari, Kabupaten Sumedang." . Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 2, no. 4 (2018): 375–378, <http://journal.unpad.ac.id/pkm/article/view/19630>.

menerapkan berbagai strategi untuk menjaga keberlangsungan usahanya. Dengan menerapkan kesembilan elemen dari *Business Model Canvas* Goatday telah menunjukkan kesiapan mereka dalam mengelola aspek strategis bisnis. Salah satu langkah strategis yang signifikan adalah pembukaan kemitraan pada peternakan domba, dimana strategi ini tidak hanya bertujuan untuk memperbesar produksi domba tetapi juga untuk meningkatkan efisiensi usaha secara keseluruhan. Kemudian, Goatday juga memiliki peternakan yang tersistem dengan baik dari hulu hingga hilir. Peternakan tersistem juga merupakan salah satu komitmen penerapan sistem manajemen yang baik. Goatday dapat menjajaki strategi ekowisata peternakan berbasis pendidikan atau *leisure farm* dan memberikan pelatihan kepada staff dan mitra mengenai manajemen pemeliharaan. Melalui peternakan berbasis pendidikan, Goatday dapat memberikan pemahaman yang lebih baik tentang praktik pertanian kepada masyarakat sekitar. Strategi ini juga dapat membantu dalam mempromosikan Goatday kepada masyarakat lebih luas, menciptakan hubungan positif dengan komunitas, dan membangun citra positif sebagai perusahaan yang peduli terhadap pendidikan dan lingkungan. Kemudian pelatihan kepada staff dan mitra juga dapat meningkatkan kapasitas mitra dalam hal pemeliharaan. Hal ini dapat menjadikan staff dan mitra lebih optimal dalam mengelola peternakan.

## REFERENSI

- Ahmad, Rustam, Maria Yasintha Luruk, and Ulrikus L Lole. "Strategi Pengembangan Ternak Kerbau Di Kabupaten Manggarai Barat." *Jurnal Agribisnis Terpadu* 13, no. 2 (2020): 222–245. [https://www.researchgate.net/profile/Ulrikus-Lole/publication/347337215\\_Strategi\\_Pengembangan\\_Ternak\\_Kerbau\\_Di\\_Kabupaten\\_Manggarai\\_Barat/links/61a08aa96b9a6f096705d128/Strategi-Pengembangan-Ternak-Kerbau-Di-Kabupaten-Manggarai-Barat.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Ulrikus-Lole/publication/347337215_Strategi_Pengembangan_Ternak_Kerbau_Di_Kabupaten_Manggarai_Barat/links/61a08aa96b9a6f096705d128/Strategi-Pengembangan-Ternak-Kerbau-Di-Kabupaten-Manggarai-Barat.pdf).
- Azizah, Siti, and Hafidz Budi Handoko. "Analysis of Rabbit Fillet Business with the Business Model Canvas Approach at Azhar Farm." *Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan* 30, no. 3 (December 1, 2020): 237–245. [https://www.researchgate.net/profile/Siti-Azizah-11/publication/346714550\\_Analysis\\_of\\_Rabbit\\_fillet\\_business\\_with\\_the\\_business\\_model\\_canvas\\_approach\\_at\\_Azhar\\_Farm/links/5fcf29c792851c00f85bafa5/Analysis-of-Rabbit-fillet-business-with-the-business-model-canvas-approach-at-Azhar-Farm.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Siti-Azizah-11/publication/346714550_Analysis_of_Rabbit_fillet_business_with_the_business_model_canvas_approach_at_Azhar_Farm/links/5fcf29c792851c00f85bafa5/Analysis-of-Rabbit-fillet-business-with-the-business-model-canvas-approach-at-Azhar-Farm.pdf).
- Hamdan, Mustaqim, Edy Susanto, and Arif Arya Hertanto. "Analisis Penerapan Manajemen Agribisnis Dan Pemasaran Ternak Domba Pada Peternakan Rakyat Di Kecamatan Kedungpring Kabupaten Lamongan." *International Journal of Animal Science* 2, no. 03 (July 1, 2019): 75–82. <http://animalsciencejournal.unisla.ac.id/index.php/asj/article/view/49>.

- Ismi, Nurul, and Akmal Akmal. "Dampak Game Online Terhadap Perilaku Siswa Di Lingkungan SMA Negeri 1 Bayang." *Journal of Civic Education* 3, no. 1 (February 17, 2020): 1–10. <http://jce.ppj.unp.ac.id/index.php/jce/article/view/304>.
- Lindawati, Sri, and Muhammad Hendri. "Penggunaan Metode Deskriptif Kualitatif Untuk Analisis Strategi Pengembangan Kepariwisata Kota Sibolga Provinsi Sumatera Utara." *Seminar Nasional APTIKOM (SEMNASSTIKOM)* 1, no. 1 (2016): 833–837. <https://journal.universitاسbumigora.ac.id/index.php/semnastikom2016/article/view/197>.
- Mauladi, Mochamad Arief Rizki, Mohamad Harisudin, and Mei Tri Sundari. "Strategi Pengembangan Peternakan Kambing Perah Adilla Goat Farm Di Kabupaten Karanganyar Dengan Metode AHP." *AGRISTA* 6, no. 2 (2018): 12–22. <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/73625/>.
- Mayasari, Novi, Lia Budimulyati Salman, Endang Yuni Setyowati, and M. Rifqi Ismiraj. "Pembuatan Ransum Komplit Dengan Pemanfaatan Indigofera Zollingeriana Dan Mineral Anorganik: Peningkatan Kesehatan Dan Produktivitas Sapi Perah Pada Kelompok Ternak Sapi Perah KSU Tandangsari, Kecamatan Tanjungsari, Kabupaten Sumedang." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2, no. 4 (2018): 375–378. <http://journal.unpad.ac.id/pkm/article/view/19630>.
- Muayyad, Ubaidullah, Nuzulul Alief Rifky, and Maksum. "Strategi Kerjasama Pedagang Di Pasar Tradisional Pakong Pamekasan Dalam Meningkatkan Pendapatan." *Al-Musthofa: Journal of Sharia Economics* 6, no. 1 (June 24, 2023): 58–73. <http://ejournal.iai-tabah.ac.id/index.php/musthofa/article/view/1679>.
- Noorrahman, Nabil Fariz, Robertho Imanuel, Ria Anjalani, and Ayulia Steffani. "Kajian Studi Sistem Pemeliharaan Ternak Babi Yang Terdampak Asian Swine Fever (ASF) Di Kota Palangka Raya." *VITEK : Bidang Kedokteran Hewan* 13, no. 2 (November 21, 2023): 101–108. <https://vitek-fkh.uwks.ac.id/index.php/jv/article/view/269>.
- Oserwalder, Alexander, and Ywes Pigneur. *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley and Sons, Inc, 2010. [https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=UzuTAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Business+Model+Generation&ots=yZBRziIc\\_w&sig=ZilACamg0CG1ikRZQYUemEwQn4I](https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=UzuTAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Business+Model+Generation&ots=yZBRziIc_w&sig=ZilACamg0CG1ikRZQYUemEwQn4I).
- Pamungkas, Wahyu. "Teknologi Fermentasi, Alternatif Solusi Dalam Upaya Pemanfaatan Bahan Pakan Lokal." *Media Akuakultur* 6, no. 1 (2011): 43–48. <http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/ma/article/view/546>.
- Purnasari, Nurwulan, Ilhamza Hadijah Rusdan, and Moh Taufik. *Teknologi Pengolahan Susu*. Bogor: Guepedia, 2021. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=MNIMEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA3&dq=Teknologi+Pengolahan+Susu&ots=phPzaBmvqR&sig=wgsLqZssIIuMZMTgt5i3yN-rWBQ>.
- Qanita, Ariza. "Analisis Strategi Dengan Metode SWOT Dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D'Gruz Caffe Di Kecamatan Bluto Sumenep." *Jurnal Ilmiah Manajemen* 1, no. 2 (2020): 11–24. <https://scholar.archive.org/work/3hlm7du4ujhu7hm7otrql2igq/access/wayback/https://journal.uinsgd.ac.id/index.php/komitmen/article/download/10309/4978>.

- Suciati, Fitri, and Laras Sirly Safitri. "Pangan Fungsional Berbasis Susu Dan Produk Turunannya." *Journal of Sustainable Research In Management of Agroindustry (SURIMI)* 1, no. 1 (April 22, 2021): 13–19. <https://ejournal.pnc.ac.id/index.php/surimi/article/view/535>.
- Sutanto, Adi. *Strategi Mengembangkan Agribisnis Dengan Canvas Model*. Malang: Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang, 2022. [https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=p219EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Strategi+Mengembangkan+Agribisnis+Dengan+Canvas+Model&ots=1jBmVdZj60&sig=nhikKA8VtDmp1T8wuJ0IGTPT\\_n4](https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=p219EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Strategi+Mengembangkan+Agribisnis+Dengan+Canvas+Model&ots=1jBmVdZj60&sig=nhikKA8VtDmp1T8wuJ0IGTPT_n4).
- Syahputri, Ardhoeni Absa. "Tinjauan Hukum Penerbitan Surat Izin Praktik Dokter Hewan Melalui OSS Khususnya Tenaga Kesehatan Hewan Yang Memberikan Pelayanan Kesehatan Bagi Hewan Berdasarkan Peraturan Perundang-Undang Di Indonesia." *Journal Of Social Science Research* 3, no. 2 (2023): 2147–2160. <http://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/view/556>.
- Wahyuningsih, Sri. "Pengembangan Agribisnis Ditinjau Dari Kelembagaan." *Mediagro* 3, no. 1 (2007): 9–20. <https://publikasiilmiah.unwahas.ac.id/index.php/Mediagro/article/download/537/659>.
- Yuristia, Rahmi, and Bambang Sumantri. "Analisis Persepsi Peternak Ayam Pedaging (Broiler) Tentang Kemitraan di Kecamatan Pondok Kubang Kabupaten Bengkulu Tengah." *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis* 19, no. 1 (March 28, 2020): 219–228. <https://ejournal.unib.ac.id/index.php/agrisep/article/view/9670>.