

PUBLIKASI PENELITIAN TERAPAN DAN KEBIJAKAN

e-ISSN : 2621-8119

ANALISA BISNIS PAKAN TERNAK DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)* PADA KUB GUNUNG GARE

LIVESTOCK BUSINESS ANALYSIS WITH BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) APPROACH AT KUB GUNUNG GARE

Desri Yesi*

Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Provinsi Sumatera Selatan

*Korespondensi Penulis, email : desriprays03@yahoo.com

Diterima : 06 Juni 2020

Direvisi : 20 November 2020

Diterbitkan : 30 Desember 2020

ABSTRAK

This study aims to determine the business model description of KUB Gunung Gare in terms of 9 aspects of the Business Model Canvas and to determine appropriate business development recommendations to apply to the KUB Gunung Gare. This type of research is a descriptive study using qualitative and quantitative research methods. The results of the study produced an overview of the current business conditions of the KUB Gunung Gare and some recommendations, namely from Customer Segments in the form of adding segmentation to feed sales agents or retailers, the use of social media and websites on Channels, increasing the smoothness of information on Customer Relationship, training for labor and promotional activities on key activities, improving the quality of raw materials, increasing the number of production machines or increasing machine capacity, increasing human resource capabilities, applying for credit or loans and upgrading technology at Key Resources, improving the quality of cooperation at Key Partners, charging fees training on Revenue Stream, and the need for financial accounting in the Cost Structure.

Keywords: *Business Model Canvas, strategy management, animal feed, business development*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran model bisnis KUB Gunung Gare ditinjau dari 9 aspek pada *Business Model Canvas* dan untuk menentukan rekomendasi pengembangan bisnis yang sesuai untuk diterapkan pada KUB Gunung Gare. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Data diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengelola KUB Gunung Gare. Hasil penelitian menghasilkan gambaran tentang kondisi bisnis KUB Gunung Gare saat ini dan beberapa rekomendasi yang disarankan yaitu dari *Customer Segments* berupa penambahan segmentasi pada agen-agen ataupun ritel penjualan pakan, penggunaan *social media* dan *website* pada *Channels*, peningkatan kelancaran informasi pada *Customer Relationship*, pelatihan bagi tenaga kerja (SDM) serta aktivitas promosi pada *Key activities*, peningkatan kualitas bahan baku, penambahan jumlah mesin produksi ataupun peningkatan kapasitas mesin, peningkatan kapabilitas SDM, pengajuan kredit atau pinjaman dan *upgrade* teknologi pada *Key Resources*, peningkatan kualitas kerjasama pada *Key Partner*, penarikan biaya pelatihan pada *Revenue Stream*, serta perlunya pembukuan/ akuntansi keuangan pada segmen *Cost Structure*.

Kata kunci: *Business Model Canvas, animal feed, coffee waste, business development*

PENDAHULUAN

Pakan ternak selalu menjadi permasalahan utama yang muncul dalam usaha peternakan, baik itu peternakan ruminansia maupun non ruminansia. Beberapa literatur menjelaskan bahwa biaya pakan ternak mendominasi biaya produksi peternakan. Umumnya persentase biaya pakan ini adalah berkisar antara 60% sampai dengan 80% (Agustono et al. 2017).

Pada ternak unggas, biaya pakan berkisar antara 60%-70% dari biaya produksi total (Anggitasari, Sjofjan, and Djunaidi 2016). Penelitian lainnya pada ayam ras petelur justru menempatkan biaya pakan ini lebih besar lagi yaitu 77% dari biaya produksi (Tumion et al. 2017).

Untuk ternak ruminansia khususnya sapi, biaya pakan diantaranya sebesar 50,20% dari biaya produksi (Tumober et al. 2014). dan 87,83% pada peternakan sapi potong di Minahasa Utara (Otampi et al. 2017). Biaya yang cukup besar ini bisa direduksi dengan cara efisiensi bahan pakan itu sendiri maupun dengan mencari alternatif solusi dari bahan-bahan yang ada di sekitar peternak. (Nuningtyas 2014).

Jika dilihat dari aspek dan peluang pasarnya, bisnis pakan ternak merupakan bisnis yang cukup menjanjikan untuk diusahakan. Sumatera Selatan sebagai daerah penghasil kopi terbesar di Indonesia juga mempunyai sumber bahan baku melimpah untuk pembuatan pakan ternak berbasis limbah kopi ini. Dengan Produksi kopi sebesar 250.913 ton akan dapat dihasilkan pakan ternak sebesar 8782 ton karena 35% dari buah kopi merupakan limbah (BPS Provinsi Sumatera Selatan 2019).

Pemanfaatan limbah kopi sebagai pakan ternak dapat menjadi alternatif yang tepat di daerah penghasil kopi, contohnya Kota Pagar Alam. Di Desa Atung Bungsu Kecamatan Pagar Alam Selatan telah berdiri Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang bernama KUB Gunung Gare yang memanfaatkan limbah kopi sebagai pakan ternak. Untuk menggambarkan bisnis yang telah dijalankan KUB Gunung Gare maka dibuat suatu gambaran bisnis yang dikenal

dengan *Business Model Canvas* (Siregar and Fitria 2016).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran model bisnis KUB Gunung Gare ditinjau dari 9 aspek pada *Business Model Canvas* dan untuk memberikan rekomendasi pengembangan bisnis yang sesuai untuk diterapkan pada KUB Gunung Gare. Aspek-aspek tersebut yaitu : *Value Proposition* merupakan nilai yang ditawarkan kepada konsumen, berupa keunggulan produk yang ditawarkan. *Customer Segments* merupakan target konsumen dari usaha yang dijalankan. *Channels* merupakan cara atau saluran untuk menyampaikan produk ke konsumen. *Customer Relationship* merupakan hubungan antara pengusaha dengan konsumen. *Key activities* yaitu kegiatan-kegiatan utama yang dilakukan dalam menjalankan usaha. *Key Resources* merupakan sumber daya utama dan asset yang dimiliki pemilik usaha. *Key Partners* adalah kemitraan antara pemilik usaha dan pemasok dan mitra terkait. *Revenue Stream* berupa jenis penerimaan yang menjadi sumber pendapatan dalam menjalankan usaha. *Cost Structure* adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha.

Business Model Canvas tidak hanya digunakan untuk memotret model bisnis yang sedang dijalankan oleh suatu perusahaan, namun juga dapat digunakan untuk mengusulkan rancangan model bisnis yang baru. (Herawati, Lindriati, and Suryaningrat 2019).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Menurut Indrawati penelitian deskriptif dilakukan ketika peneliti sudah mengetahui faktor atau variabel untuk mengukur suatu objek atau bidang tetapi belum mengetahui hubungan antara faktor atau variabel tersebut (Aulia and Yulianti 2019).

Pada penelitian ini peneliti menggambarkan faktor atau variabel yang sedang diteliti tanpa melakukan tes hubungan atau pengaruh antar faktor dan variabel penelitian. Penelitian deskriptif bertujuan untuk menggambarkan karakteristik dari suatu grup yang diteliti.

Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang bersifat alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi, digunakan pada fase pengumpulan data dengan wawancara kepada informan. (Surayya 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Value Proposition

Produk Ramah Lingkungan

Pakan ternak dari limbah kopi ini merupakan produk yang ramah lingkungan karena menggunakan bahan baku berupa limbah hasil perkebunan kopi yaitu kulit kopi yang biasanya terbuang cuma-cuma dan bisa menyebabkan pencemaran di lingkungan sekitar baik pencemaran udara berupa bau kulit kopi yang telah membusuk. Pencemaran air oleh buangan akibat pencucian dan pengupasan kopi. Dengan memanfaatkan limbah dari kulit kopi ini, KUB Gunung Gare turut membantu pemerintah setempat dalam menciptakan lingkungan yang sehat untuk masyarakat di sekitar lokasi produksi.

Sumber Daya Alam

Pembuatan pakan ternak dari limbah kopi berbahan dasar alami dari sisa kulit buah kopi yang terbuang setelah proses pengelupasan biji kopi, baik kulit bagian luar maupun kulit bagian dalam. Kulit ini mempunyai potensi kandungan protein, lemak dan serat kasar bila dilakukan proses fermentasi dengan penambahan bahan-bahan tertentu.

Murah

Proses produksi pakan ternak dari limbah kopi ini tidak memerlukan biaya besar, alat yang digunakan antara lain adalah mesin penepung/ penghancur, namun dapat diganti dengan tumbukan/ lesung secara manual bila mesin tidak tersedia, alat lainnya yaitu aerator dan alat penyiram/ gembor yang relatif murah dan mudah diperoleh di pasaran.

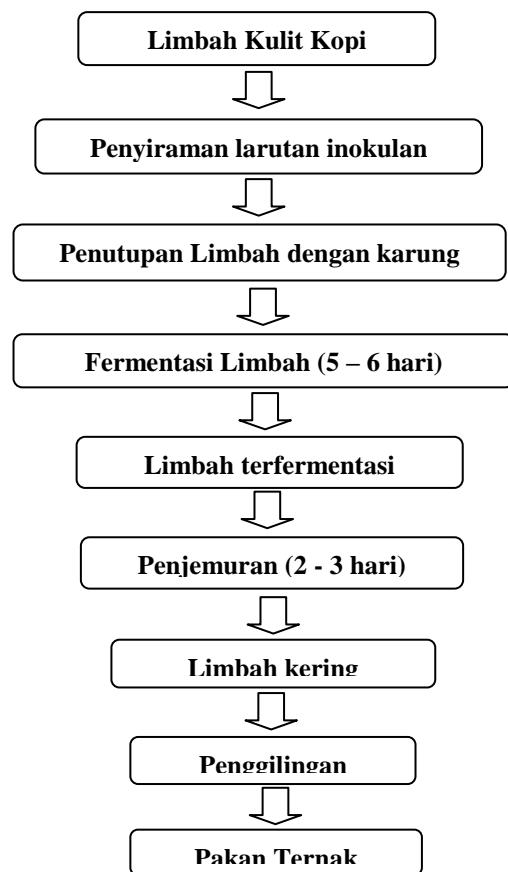
Penggunaan bahan lainnya yaitu *Aspergillus Niger* sejenis jamur mikroskopis yang dapat diganti juga dengan *Trichoderma Viride* dan *Rhizopus* atau ragi tempe sebagai starter, selanjutnya bahan yang digunakan adalah gula, pupuk Nitrogen Pospor Kalium (NPK) dan pupuk Urea. Penggunaan bahan-bahan seperti starter, gula, NPK dan Urea hanya sejumlah 0,5 – 1 % dari larutan fermentor.

Praktis

Selain peralatan dan bahan baku yang sederhana, proses pembuatan pakan ternak dari limbah kopi juga sangat praktis dan tidak memerlukan banyak peralatan kerja, larutan fermentor yang terdiri dari bahan-bahan diatas didiamkan selama 24-36 jam dalam ember atau wadah tertutup, setelah itu larutan fermentor disemprotkan/ diratakan pada kulit kopi, proses selanjutnya penyimpanan ke dalam karung atau wadah tertutup rapat selama 5-6 hari, kemudian hasil fermentasi tersebut sudah dapat dibukaa dan dijemur sampai benar-benar kering. Proses terakhir adalah penghalusan dengan menggunakan mesin penepung. Pakan siap diberikan pada ternak.

Mudah Diadopsi

Kesederhanaan proses produksi menjadikan teknologi ini mudah diadopsi dan direplikasi oleh masyarakat. Tahapan proses produksi antara lain yaitu : aktivasi mikroba, proses penyemprotan, fermentasi, penyimpanan, penjemuran dan penepungan/ penghalusan.



Gambar 1. Skema Proses Pengolahan Limbah Kopi Menjadi Pakan Ternak

Nilai Gizi Tinggi

Hasil penelitian memperlihatkan rata-rata kandungan Protein Kasar adalah 17,54 %, Lemak Kasar adalah 0,93% dan Serat Kasar yaitu 28,13% (Tilawati 2016). Dengan perlakuan berbeda, nilai gizi yang dihasilkan dari proses fermentasi juga akan memberikan hasil yang berbeda. Penggunaan dosis inokulum 0,3% pada saat fermentasi selama 48 jam menghasilkan pakan dengan kandungan protein kasar sebesar 16,99% dan kandungan serat kasar sebesar 16,28%. Adapun fermentor yang digunakan pada penelitian ini adalah *Rhizopus Oryzae* dan *Saccharomyces Cerevisiae* (Nuryana, Wiradimadja, and Rusmana 2016).

Dalam penelitian terhadap hasil fermentasi kulit kopi proses kering, dihasilkan kenaikan kadar protein 13,28% dan kenaikan kadar lemak 0,38% , penurunan kadar serat kasar 10,02% (Yesi 2013).



Gambar 2. Pakan Ternak dari Limbah Kopi

Penelitian mengenai pengaruh pertumbuhan berat badan ternak dengan menggunakan pakan dari limbah kopi ini sudah banyak dilakukan oleh beberapa peneliti. Pada ternak unggas, pemberian pakan ini pada anak ayam boiler menghasilkan pertambahan bobot sebesar 15% selama 42 hari (Khalil 2016).

Customer Segments

Customer Segments dari produk pakan ternak ini adalah para peternak yang ada di Kota Pagar Alam, baik peternak unggas maupun ruminansia. Ternak unggas maupun ruminansia di Kota Pagar Alam sangat potensial untuk dijadikan segmen pasar bagi produk pakan ini, mengingat cukup besarnya populasi ternak di daerah ini. Pada tahun 2018 tercatat 17.912 ekor ruminansia, yang terdiri dari sapi, kerbau, kambing dan domba, sedangkan jumlah unggas di tahun yang sama adalah 256.547 berupa ayam, itik dan Itik Manila (BPS Provinsi Sumatera Selatan 2019).

Segmentasi pelanggan didasarkan pada jenis produk yang ditawarkan, dalam hal ini perbedaan antara produk adalah ukuran (mesh) pakan, untuk ternak unggas rata-rata lebih halus ukurannya, hal ini dapat juga disesuaikan dengan permintaan pelanggan. Jadi, produk yang ditawarkan sesuai dengan dua segmentasi diatas yaitu peternak unggas dan peternak ruminansia.

Channels

Kelompok Tani

Kelompok tani merupakan salah satu channel atau saluran yang bisa dimanfaatkan untuk potensi pemasaran pakan ternak, sebagian besar petani berprofesi ganda

sebagai peternak di sela-sela kegiatan pertanian mereka, umumnya ternak yang diusahakan adalah unggas, ikan dan ruminansia.

Kelompok-kelompok tani umumnya secara rutin mengadakan pertemuan baik secara formal maupun nonformal, dalam diskusi dan pertemuan tersebut dapat membahas teknologi dan inovasi-inovasi terbaru di bidang pertanian/ peternakan, termasuk teknologi/ inovasi pakan ternak. Kelompok tani yang terbuka dalam menerapkan teknologi baru akan lebih cepat maju dan berkembang dalam menjalankan usaha taninya (Novyany and Heryanto 2019).

Koperasi

Peran koperasi sebagai sarana pemberdayaan ekonomi masyarakat terutama masyarakat pedesaan mempunyai beberapa kegiatan ekonomi seperti produksi maupun distribusi. Peran ini dapat dimanfaatkan bagi produsen pakan ternak untuk memasarkan produknya.

Pameran/expo

Pameran/expo bisa dijadikan sarana yang efektif untuk memasarkan produk-produk yang ditawarkan pada konsumen. Penelitian terkait efektivitas penggunaan pameran/ expo sebagai sarana pemasaran menyebutkan bahwa pameran bisa efektif dalam memberikan daya tarik, pemahaman, penerimaan, dan persuasi konsumen terhadap suatu produk. Disamping itu, pameran/ expo yang diselenggarakan oleh pemerintah umumnya memberikan kemudahan dan keringanan bagi peserta.

Pedagang pakan ternak

Pedagang pakan ternak menjadi salah satu channel dalam pemasaran pakan dari limbah kopi, produsen dapat mengenalkan dan menginformasikan keunggulan dari pakan ternak dari limbah kopi, baik dari sisi nilai kandungan gizi maupun harga yang lebih murah dari pakan konsentrat lainnya.

Customer Relationship

Sebenarnya tidak ada kontrak khusus antara KUB Gunung Gare dengan para pelanggan, dimana hanya mengandalkan

kepercayaan satu sama lain, namun dalam upaya menjaga keberlangsungan bisnis dan hubungan dengan pelanggan KUB Gunung Gare bersedia memberikan informasi terkait teknik pemberian pakan pada ternak pada kondisi awal karena umumnya ternak akan perlu penyesuaian dalam menerima pakan yang masih asing di lidahnya. KUB Gunung Gare juga memberikan informasi tentang teknik penyimpanan dan masa simpan pakan.

Key activities

Kegiatan yang dilakukan meliputi pengadaan bahan baku berupa pengumpulan limbah kopi dari petani-petani di sekitar area produksi dan pada unit-unit pengolahan kopi yang banyak menghasilkan limbah, disamping itu juga ada masyarakat yang mengantarkan langsung ke tempat pengolahan pakan untuk dijual dengan harga yang relative murah. Setelah pengumpulan bahan baku, kegiatan selanjutnya adalah menyiapkan bahan dan peralatan pendukung, persiapan mesin serta prasarana produksi, dilanjutkan dengan aktivitas produksi dan pemasaran.

Key Resources

Limbah Kopi

Limbah hasil pengolahan kopi yaitu kulit luar dan kulit dalam merupakan bahan baku utama pembuatan pakan ternak ini.

Mesin dan Peralatan

Mesin dan peralatan yang digunakan adalah mesin penepung, aerator, gembor, ember, gayung dan karung.

Sumber Daya Manusia (SDM)

SDM yang terlibat tidak perlu banyak, Karena proses pembuatan yang sederhana, hanya diperlukan maksimal 5 orang untuk proses produksinya.

Modal

Modal yang ditanamkan relative kecil, hanya mesin penepung sebagai satu-satunya peralatan yang perlu modal lebih besar, yaitu sekitar 5 juta untuk satu mesin.

Teknologi

Tidak ada teknologi canggih yang diperlukan pada proses produksi pakan ini.

Key Partners

Untuk menjamin kelancaran dan keberlanjutan produksi, KUB Gunung Gare menjalin kerja sama dengan petani kopi sebagai pemasok bahan baku utama, Koperasi sebagai mitra pemasaran, dan pemasok bahan baku pelengkap lainnya. KUB ini juga bersinergi dengan pemerintah setempat, terutama dengan Dinas Pertanian, Dinas peternakan, Dinas Koperasi, Dinas Perindustrian dan Badan Perencana Pembangunan Daerah.

Revenue Stream

Pendapatan yang diperoleh oleh produsen adalah dari hasil penjualan pakan ternak itu sendiri, penentuan harga jual telah melalui perhitungan nilai *Break Even Point* atau titik pulang pokok. Dalam melakukan usaha produksi, seyogyanya produsen merencanakan dan menghitung berapa laba yang ditargetkan, untuk itu diperlukan perhitungan *Break Even Point* (Ponomban 2013).

Nilai BEP pada penjualan pakan ternak ini adalah senilai Rp 800,- per kilogram.

Cost Structure

Biaya yang terjadi dalam usaha ini antara lain biaya tenaga kerja, biaya bahan baku, mesin dan peralatan produksi, transportasi, biaya *overhead*, pemasaran, penyimpanan serta biaya penyusutan.

Usaha Perbaikan Bisnis KUB Gunung Gare

Value Proposition

Nilai yang ditawarkan pada segmen ini sudah baik yakni berupa produk ramah lingkungan, *sumber daya alam*, murah, praktis dan mudah diadopsi dan bernilai gizi tinggi. Namun KUB ini perlu mencari value lainnya yang dapat ditonjolkan sebagai pembeda dengan produk pakan ternak lainnya sehingga mampu meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan di pasaran, terutama dalam hal jaminan kualitas dan tampilan produk/ kemasan yang menarik.

Customer Segments

Saat ini *customer segments* dari usaha pakan ternak KUB Gunung Gare baru terbatas pada peternak ruminansia dan unggas. Rekomendasi pada segmen ini adalah sebaiknya KUB menambah segmentasinya pada agen-agen ataupun ritel penjualan pakan baik yang ada di wilayah produksi maupun luar wilayah dengan melakukan pendataan calon *customer* baru dengan memberikan tawaran kerjasama baik berupa sistem bagi hasil

Channels

Pada segmen *channels* ini direkomendasikan penggunaan *social media* dan *website* untuk meningkatkan layanan dan memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk memesan serta mendapatkan informasi lengkap tentang produk. Saat ini peran *social media* atau medkos sangat berpengaruh besar dalam menjaring *customer*, pemanfaatan medkos pun sudah hampir menyeluruh ke pelosok tanah air, semua lapisan masyarakat menjadi pengguna yang potensial untuk dilirik sebagai calon pembeli. Medkos tersebut bisa *facebook*, *instagram*, *twitter*, *whatsapp* dan lain sebagainya.

Penggunaan sosmed diharapkan meningkatkan *customer* secara signifikan yang berimplikasi pada peningkatan jumlah penjualan serta bisa mencapai keuntungan yang lebih besar.

Customer Relationship

Dengan adanya rekomendasi pada *channels* berupa pemanfaatan sosmed dan *website* maka diharapkan hubungan dan interaksi antara KUB dengan *customers* akan semakin dekat dan efektif karena adanya peningkatan kelancaran informasi, baik pemesanan, pelayanan, maupun complain dari *customer*.

Key activities

Pada segmen ini aktivitas yang menonjol meliputi pengadaan bahan baku, proses produksi dan pemasaran. Perlu aktivitas tambahan yaitu pelatihan bagi tenaga kerja (SDM) serta aktivitas promosi.

Key Resources

Rekomendasi yang dapat diberikan pada segmen ini terkait dengan pengadaan bahan baku limbah kopi yaitu peningkatan kualitas bahan baku, terutama kebersihannya. Kebanyakan limbah kopi tersebut telah bercampur dengan kotoran maupun pasir atau batu.

Dari segi mesin dan peralatan yang digunakan harus dilakukan maintenance secara teratur untuk menjaga kontinuitas produksi, jika memungkinkan dapat dilakukan penambahan jumlah mesin produksi ataupun peningkatan kapasitas mesin.

SDM atau tenaga kerja yang terlibat juga perlu peningkatan kapabilitas dalam bekerja sehingga diperlukan pelatihan atau training yang bisa menambah keterampilan dan wawasan pekerja.

Modal merupakan salah satu kunci utama peningkatan skala dan kualitas produksi, dapat direkomendasikan dengan pengajuan kredit atau pinjaman lunak kepada *stakeholder* terkait, misalnya koperasi dan Bank Perkreditan Rakyat

Teknologi sederhana yang diterapkan dapat disesuaikan dengan kondisi yang ada, jika terjadi peningkatan penjualan dan pemesanan yang cukup signifikan, direkomendasikan untuk melakukan *upgrade* teknologi sehingga aktivitas produksi bisa meningkat secara kualitas dan kuantitasnya.

Key Partners

Key partners yang telah terjalin sudah cukup bagus, KUB Gunung Gare telah melakukan kerjasama dengan banyak pihak dan lintas sektor. Hal yang perlu mendapat perhatian adalah peningkatan kualitas kerjasama yang telah ada.

Revenue Stream

Pada segmen ini, satu-satunya pendapatan yang diperoleh KUB Gunung Gare adalah dari hasil penjualan pakan ternak itu sendiri, rekomendasi yang dapat diberikan berupa pemberian pelatihan kilat kepada *customer* melalui penarikan biaya pelatihan kepada peserta tentang metode pemberian pakan kepada ternaknya.

Cost Structure

Pada segmen ini direkomendasikan adanya peningkatan efisiensi untuk mereduksi biaya yang terjadi, kemudian diperlukan pembukuan/ akuntansi keuangan secara sederhana sehingga adanya pecatatan serta pembukuan yang baik.

KESIMPULAN

Model Bisnis yang sedang dijalankan oleh KUB Gunung Gare saat ini tergolong masih sangat tradisional dalam hampir seluruh elemen. Gambaran model bisnis KUB Gunung Gare cukup tertinggal jika ditinjau dari aspek-aspek *Business Model Canvas* yang telah dianalisa.

SARAN

Beberapa rekomendasi yang disarankan untuk KUB Gunung Gare yaitu dari *Customer Segments* berupa penambahan segmentasi pada agen-agen ataupun ritel penjualan pakan, penggunaan *social media* dan *website* pada *Channels*, peningkatan kelancaran informasi pada *Customer Relationship*, pelatihan bagi tenaga kerja (SDM) serta aktivitas promosi pada *Key activities*, peningkatan kualitas bahan baku, penambahan jumlah mesin produksi ataupun peningkatan kapasitas mesin, peningkatan kapabilitas SDM, pengajuan kredit atau pinjaman dan *upgrade* teknologi pada *Key Resources*, peningkatan kualitas kerjasama pada *Key Partner*, penarikan biaya pelatihan pada *Revenue Stream*, serta perlunya pembukuan/ akuntansi keuangan pada segmen *Cost Structure*.

DAFTAR PUSTAKA

Agustono, Bodhi, Mirni Lamid, Anwar Ma'ruf, And Muhammad Thohawi Elziyad. 2017. "IDENTIFIKASI LIMBAH PERTANIAN DAN PERKEBUNAN SEBAGAI BAHAN PAKAN INKONVENTSIONAL DI BANYUWANGI." *Jurnal Medik Veteriner* 1 (1): 12–22.

- Anggitasari, Septiani, Osfar Sjofjan, And Hadji Djunaidi. 2016. "Pengaruh Beberapa Jenis Pakan Komersial Terhadap Kinerja Produksi Kuantitatif Dan Kualitatif Ayam Pedaging." *Buletin Peternakan* 40 (3): 187–96.
- Aulia, Ananda Rizki, And Ai Lili Yulianti. 2019. "PENGARUH CITY BRANDING 'A LAND OF HARMONY' TERHADAP MINAT BERKUNJUNG DAN KEPUTUSAN BERKUNJUNG KE PUNCAK, KABUPATEN BOGOR." *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)* 1, 3 (3): 67–75. <Https://Doi.Org/10.31955/Mea.Vol4.Iss1.Pp67>.
- BPS Provinsi Sumatera Selatan. 2019. "Provinsi Sumatera Selatan Dalam Angka 2019." BPS Provinsi Sumatera Selatan.
- Herawati, Novitha, Triana Lindriati, And Ida Bagus Suryaningrat. 2019. "Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng." *Jurnal Agroteknologi* 13 (01): 42. <Https://Doi.Org/10.19184/J-Agt.V13i01.8554>.
- Khalil, Muhammad. 2016. "PENGARUH PEMBERIAN LIMBAH KULIT KOPI (Coffea Sp.) AMONIASI SEBAGAI PAKAN ALTERNATIF TERHADAP PERTAMBAHAN BOBOT AYAM BROILER." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Biologi* 1 (1): 119–30.
- Novyany, Gherhana, And Mahra Arari Heryanto. 2019. "Analisis Perilaku Anggota Kelompok Tani Katata Dalam Program Pengembangan Pasar Menggunakan Pendekatan Outcome Mapping." *Jurnal Penyuluhan* 15 (1): 24–33.
- Nuningtyas, Yuli Frita. 2014. "PENGARUH PENAMBAHAN TEPUNG BAWANG PUTIH (*Allium Sativum*) SEBAGAI ADITIF TERHADAP PENAMPILAN PRODUKSI AYAM PEDAGING." *Ternak Tropika* 15 (1): 65–73.
- Nuryana, Riki Saumi, Rachmat Wiradimadja, And Denny Rusmana. 2016. "PENGARUH DOSIS DAN WAKTU FERMENTASI KULIT KOPI (*Coffea Arabica*) MENGGUNAKAN *Rhizopus Oryzae* DAN *Saccharomyces Cerevisiae* TERHADAP KANDUNGAN PROTEIN KASAR DAN SERAT KASAR."
- Otampi, Ricky S., F. H. Elly, M. A. Manese, And G. D. Lenzun. 2017. "PENGARUH HARGA PAKAN DAN UPAH TENAGA KERJA TERHADAP USAHA TERNAK SAPI POTONG PETANI PETERNAK DI DESA WINERU KECAMATAN LIKUPANG TIMUR KABUPATEN MINAHASA UTARA." *Jurnal Zootek* 37 (2): 483–95.
- Ponomban, Christine Praticia. 2013. "ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. TROPICA COCOPRIMA." *Jurnal EMBA* 1 (4): 1250–61.
- Siregar, Zulham Husein, And Sisca Eka Fitria. 2016. "ANALISIS BISNIS MODEL DENGAN PENDAKATAN BUSINESS MODEL CANVAS TERHADAP USAHA MIKRO AGRI BISNIS" 3 (1): 222–27.
- Surayya, Rahmi. 2018. "Pendekatan Kualitatif Dalam Penelitian Kesehatan." *Jurnal Kedokteran Dan Kesehatan Malikussaleh* 1 (2): 75. <Https://Doi.Org/10.29103/Averrous.V1i2.415>.
- Tilawati. 2016. "KANDUNGAN PROTEIN KASAR, LEMAK KASAR DAN SERAT KASAR LIMBAH KULIT KOPI YANG DIFERMENTASI MENGGUNAKAN JAMUR ASPERGILUS NIGER Dan TRICHODERMA VIRIDE." UNIVERSITAS HASANUDDIN MAKASSAR.

Tumion, Brian, V.V.J. Panalewen, A. Makalew, And B. Rorimpandey. 2017. “PENGARUH BIAYA PAKAN DAN TENAGA KERJA TERHADAP KEUNTUNGAN USAHA AYAM RAS PETELUR MILIK VONY KANAGA DI KELURAHAN TAWAAN KOTA BITUNG (Study Kasus).” *Jurnal Zootek* 37 (2): 207–15.

Tumober, Jimmy CH, A.Makalew, A H S Salendu, And E K M Endoh. 2014. “ANALISIS KEUNTUNGAN PEMELIHARAAN TERNAK SAPI DI KECAMATAN SULUUN TARERAN KABUPATEN MINAHASA SELATAN.” *Jurnal Zootek* 3 (2): 18–26.

Yesi, Desri. 2013. “Teknologi Pengolahan Limbah Kopi Secara Fermentasi Untuk Pakan Ternak Di Kota Pagar Alam.” *Sumber Daya Utama Dan Teknologi* 2 (1): 30–43.