

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Unggascare adalah sebuah platform yang menyatukan berbagai elemen dalam dunia unggas, mencakup peternak, penghobi, dokter hewan, hingga *event organizer*. Dengan menjadi daya pendorong, platform ini bertujuan untuk menyatukan berbagai aspek yang sebelumnya terpisah, menciptakan keterpaduan dalam satu kesatuan yang diharapkan dapat memberikan manfaat luas. Seluruh sektor terkait, mulai dari peternakan, produksi pakan, perlengkapan, hingga pelaku lomba dalam event unggas, dapat saling terhubung dan terintegrasi melalui Unggascare. Unggascare membentuk suatu platform yang menghubungkan berbagai pihak terkait dengan dunia unggas, dan hal ini didasarkan pada keyakinan bahwa integrasi tersebut akan memberikan manfaat besar. Pertama, integrasi platform ini dapat memangkas kompleksitas yang terkadang muncul akibat banyaknya hal terpisah, mempermudah akses dan pertukaran informasi antara peternak, penghobi, dokter hewan, dan *event organizer*. Keterpaduan ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dalam operasional sehari-hari. Berikut merupakan logo Unggascare:



Gambar 1. Logo Unggascare

Sumber : Dokumen pribadi

Selain itu, dengan adanya integrasi, platform ini dapat menjadi sumber referensi yang komprehensif bagi pelaku usaha di bidang unggas. Informasi terkait peternakan, produksi pakan, perlengkapan, dan even lomba dapat diakses secara lebih terkoordinasi, membantu para pelaku usaha untuk membuat keputusan yang lebih cerdas dan terinformasi. Dengan terjalinnya keterhubungan antara berbagai sektor dalam dunia unggas, diharapkan juga terjadi sinergi dan kolaborasi yang lebih baik antara pelaku usaha. Hal ini dapat menciptakan peluang-peluang baru, seperti pengembangan inovasi dalam produksi pakan, perbaikan praktik peternakan, atau bahkan penyelenggaraan event unggas yang lebih berkualitas.

1.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi

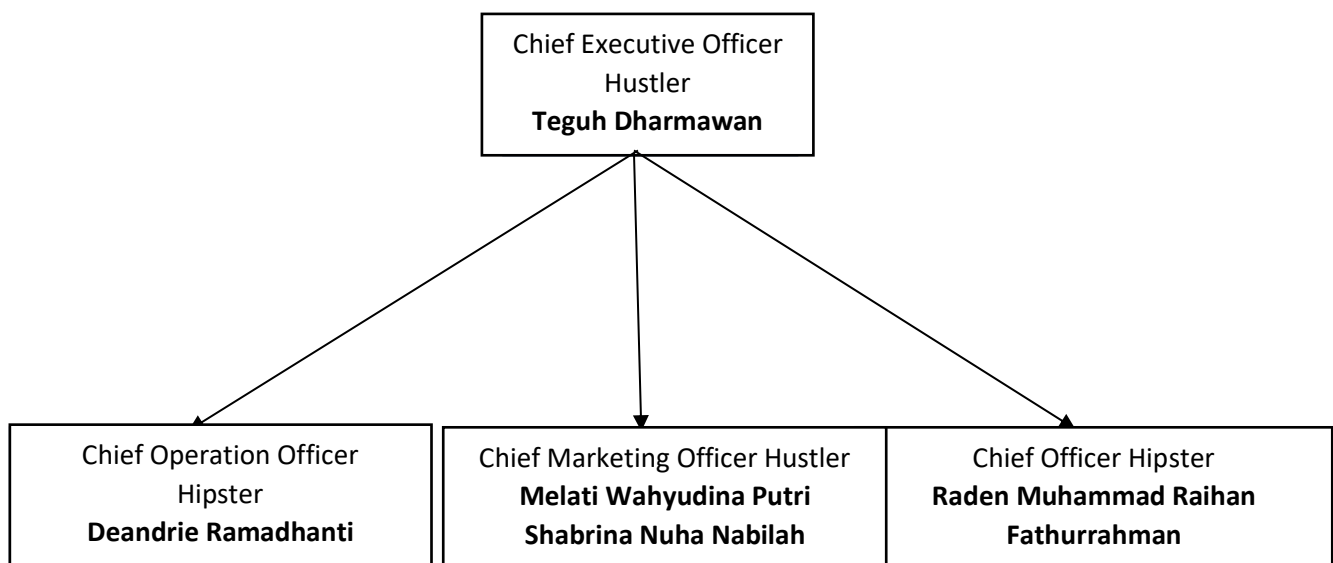
1. Menjadi platform terkemuka dalam transaksi jual beli dan konsultasi kesehatan unggas.
2. Menjadi tempat utama bagi pecinta unggas untuk berbagi informasi.
3. Menjadi sarana untuk membangun sistem ekonomi kerakyatan digital, khususnya untuk pelaku UMKM di sektor unggas.
4. Membuat Unggascare menjadi saluran komunikasi yang efektif bagi pelaku usaha dalam jual beli unggas dan perlengkapan

Misi

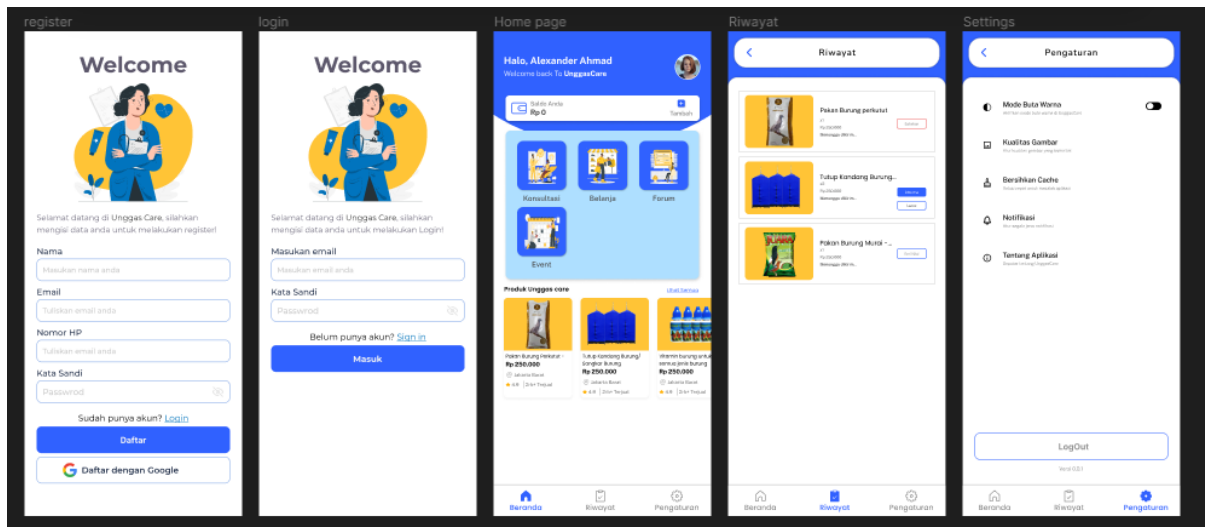
1. Mengintegrasikan platform konvensional ke digital untuk penggiat unggas.
2. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dalam menyediakan kebutuhan unggas.

3. Memberikan konsultasi tentang perawatan dan kesehatan unggas untuk kepuasan konsumen.
4. Menyediakan platform iklan untuk event organizer dalam dunia lomba unggas.
5. Menjadi platform terpercaya dalam jual beli dan konsultasi kesehatan hewan unggas.
6. Menjadi tempat pertukaran informasi untuk pecinta hewan unggas.
7. Mendorong pembentukan sistem ekonomi kerakyatan digital, terutama bagi pelaku UMKM di sektor unggas.
8. Menggunakan Unggascare.id sebagai wadah komunikasi antar pelaku usaha seputar unggas, mengingat keanekaragaman hayati Indonesia.

1.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan



1.1.4 Fitur di Aplikasi Unggascare



Gambar 2. Tampilan Fitur-Fitur Unggascare

Sumber : Dokumen Pribadi

1. Konsultasi

Salah satu fitur utama yang ditawarkan oleh aplikasi Unggascare adalah layanan konsultasi. Pengguna dapat dengan mudah mengakses informasi terkait perawatan dan pemeliharaan unggas mereka. Fitur ini memungkinkan para peternak dan penghobi unggas untuk mengajukan pertanyaan kepada ahli peternakan, mendapatkan saran kesehatan, dan solusi untuk masalah yang mungkin mereka hadapi dalam beternak unggas. Dengan konsultasi online yang cepat dan responsif, Unggascare membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengguna dalam merawat unggas secara efektif.

2. Belanja

Fitur belanja Unggascare memudahkan pengguna untuk mencari dan membeli pakan serta perlengkapan unggas dengan cepat dan efisien. Pengguna dapat menjelajahi berbagai produk dari UMKM pembuat pakan dan perlengkapan unggas yang telah menjadi mitra Unggascare. Melalui platform ini, pengguna dapat membandingkan harga, membaca ulasan produk, dan

melakukan pembelian langsung. Proses transaksi yang aman dan nyaman membuat pengguna merasa lebih terhubung dengan penyedia produk unggas yang berkualitas.

Forum:

Fitur forum di Unggascare memfasilitasi interaksi antara komunitas pengguna. Pengguna dapat berbagi pengalaman, tips, dan trik terkait beternak unggas. Melalui forum, para perternak, penghobi unggas, dan event organizer lomba unggas dapat saling bertukar informasi, mengajukan pertanyaan, dan membangun jaringan sosial. Forum ini menciptakan ruang virtual yang dinamis dan inklusif, mendukung pertumbuhan komunitas unggas yang solid di platform Unggascare.

Event:

Fitur event di Unggascare menyediakan informasi terkini tentang perlombaan unggas, seminar, dan kegiatan terkait lainnya. Para pengguna dapat melihat jadwal acara, mendaftar untuk berpartisipasi, dan mendapatkan pembaruan tentang perkembangan industri unggas. Dengan adanya fitur ini, Unggascare menjadi sumber informasi terkemuka untuk penghobi lomba unggas dan para event organizer. Dukungan langsung terhadap event melalui platform ini juga membuka peluang bagi para penyelenggara event untuk mempromosikan kegiatan mereka kepada target audiens yang relevan.

1.2 Latar Belakang Penelitian

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, saat ini pengusaha diuntut untuk dapat mengembangkan usahanya supaya berkembang, maju, besar serta menjadi pengusaha yang sukses. Pengembangan usaha yang baik di mulai dari pengusaha yang banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha. Maka

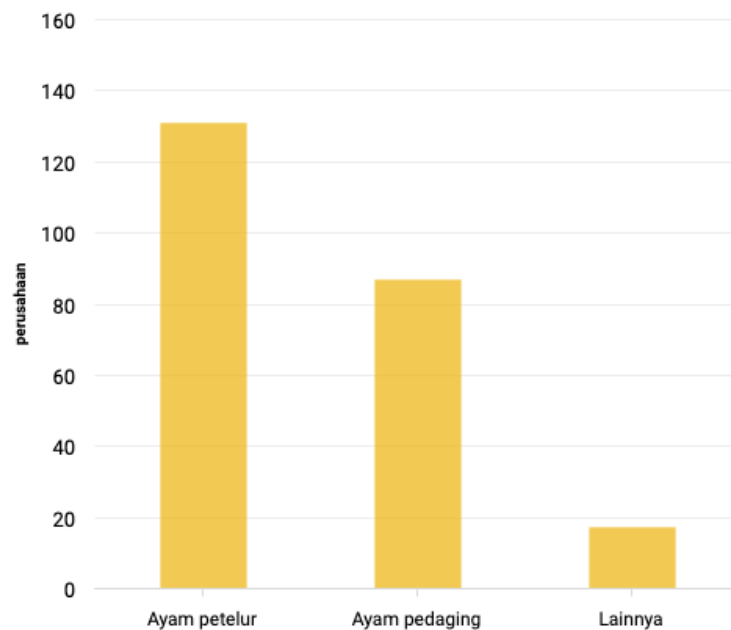
dari itu dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha supaya usaha dapat bertahan lama dan tidak bangkrut. strategi adalah suatu rangkaian tindakan-tindakan terpadu yang menjadi alat untuk meningkatkan keberhasilan dan kekuatan jangka panjang suatu perusahaan dalam mencapai keunggulan bersaing (Nurul & Putri, 2018).

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai strategi dalam berusaha. Namun bisa terjadi seorang pemimpin perusahaan tidak menyadarinya. Strategi merupakan tindakan yang bersifat kontinyu dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Sehingga dibutuhkan kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumsi para konsumen yang didukung oleh kompetensi inti (*core competencies*) perusahaan tersebut. Pelaku usaha membutuhkan kecepatan dalam mengembangkan usaha sehingga dapat memperoleh keuntungan dengan cepat pula. Maka dari itu, Pengembangan usaha pada suatu industri sangatlah diharuskan apabila industri tersebut ingin berkembang menjadi lebih besar. Banyak sekali faktor-faktor yang perlu diperhatikan dan diperbaiki agar perkembangan suatu industri bisa berjalan dengan cepat dan tentunya akan bisa memberikan keuntungan juga nilai tambah pada industri tersebut. Disisi lain usaha yang berkembang akan memberikan daya saing tersendiri sehingga usaha lain yang sejenis akan merasa tersaingi dan tidak akan timbul monopoli produk. Dengan persaingan tersebut maka bisa menghidupkan dunia usaha yang akhirnya sirkulasi ekonomi dan keuangan di masyarakat akan lebih baik dan daya beli masyarakat akan meningkat (Adi, 2018).

Pengembangan usaha dilakukan guna untuk mempertahankan usaha agar tetap produktif serta meningkatkan pendapatan pelaku usaha dalam jangka Panjang. Ada beberapa sektor dalam berusaha yaitu sektor pertanian, peternakan, sektor perkebunan dan usaha kreatif. Sektor peternakan merupakan suatu kegiatan memelihara dan

mengembangbiakan hewan ternak yang bertujuan untuk mendapatkan hasil dan keuntungan dari kegiatan tersebut. Peternakan adalah bagian dari agribisnis yang mencakup usaha-usaha atau tingkah laku bisnis pada usaha pengelolaan sarana produksi peternakan, pengelolaan budidaya peternakan, penanganan pasca panen dan pemasaran. Salah satu hasil nyata dari sektor peternakan yang cukup terlihat adalah tingginya peminat masyarakat Indonesia dalam menyukai dunia unggas.

Gambar 3. Data Jumlah Budidaya Unggas di Indonesia Berdasarkan Kegiatan Usaha Tahun 2021



Sumber : Badan Pusat Statistik, 2021

Berdasarkan laporan dari Badan Pusat Statistik tahun 2021 di atas tercatat bahwa ada 235 perusahaan budidaya unggas di Indonesia pada 2021. Angka itu menurun 18 perusahaan dari 2020 yang jumlahnya sebanyak 253 perusahaan. Berdasarkan kegiatan usahanya, jumlah perusahaan budidaya unggas paling banyak di bidang ayam petelur. Jumlahnya sebanyak 131 perusahaan. Kemudian, terdapat 87

perusahaan budidaya unggas yang bergerak di bidang usaha ayam pedaging alias broiler. Sementara, hanya ada 17 perusahaan budidaya unggas yang bergerak di bidang usaha lainnya. Berdasarkan wilayahnya, Jawa Barat memiliki perusahaan budidaya unggas terbanyak di Indonesia pada 2021. Totalnya ada sebanyak 89 perusahaan. Selanjutnya, Banten dan Jawa Tengah masing-masing juga termasuk provinsi dengan perusahaan budidaya unggas terbanyak di Tanah Air. Banten tercatat memiliki 42 perusahaan dan Jawa Barat 30 perusahaan budidaya unggas. Seperti misalnya burung. Namun meskipun peminat dari unggas di Indonesia cukup tinggi.

Selain dalam bentuk perusahaan budidaya unggas yang banyak di Indonesia, nyatanya di Indonesia, minat terhadap hobi memelihara unggas juga semakin meningkat, mencakup berbagai jenis seperti ayam, bebek, burung, dan lainnya. Namun, hingga saat ini, belum terdapat data resmi yang menyajikan total pecinta unggas di Indonesia. Meskipun demikian, fenomena ini tercermin dari banyaknya acara komunitas pecinta unggas yang diselenggarakan di berbagai daerah. Berbagai acara komunitas ini menjadi wadah bagi para pecinta unggas untuk berkumpul, bertukar pengalaman, dan mengeksplorasi keunikan masing-masing jenis burung atau unggas yang mereka pelihara. Acara-acara seperti pameran unggas, lomba ayam, dan seminar tentang perawatan unggas seringkali diadakan untuk memperkuat jaringan antarpecinta unggas.

Namun, meskipun telah banyak pecinta unggas dan acara komunitas yang tersebar di seluruh Indonesia, muncul permasalahan bahwa belum ada platform yang secara efektif mewadahi para pecinta unggas tersebut. Terdapat peluang untuk memenuhi kebutuhan yaitu menciptakan suatu wadah yang memungkinkan para pecinta unggas saling bertukar informasi, pengalaman, dan pengetahuan. Selain itu, platform ini juga diharapkan dapat menyediakan berbagai kebutuhan bagi penghobi,

peternak, dari perusahaan pakan hingga dukungan dokter hewan yang spesialis dalam perawatan unggas. Selama ini, dalam industri unggas, transaksi antara peternak dan pihak-pihak terkait dilakukan secara konvensional, melibatkan proses yang cukup kompleks dan memakan waktu. Misalnya, pembelian pakan unggas seringkali melibatkan transaksi tunai atau pembayaran transfer bank langsung antara peternak dan supplier pakan. Begitu pula dengan pembelian breeder, peternak harus melakukan penelusuran sendiri untuk menemukan breeder yang terpercaya, kemudian melakukan negosiasi dan pembayaran langsung. Proses ini seringkali memakan waktu, energi, dan kadang-kadang memunculkan masalah seperti ketidakpastian kualitas produk atau ketidakjelasan identitas breeder. Total uang yang beredar dalam transaksi semacam ini dapat mencapai jumlah yang signifikan, dengan total yang bervariasi tergantung pada volume dan harga transaksi yang terjadi.

Dengan hadirnya platform Unggascare, banyak dari proses tersebut dapat difasilitasi secara lebih efisien. Melalui platform tersebut, peternak dapat dengan mudah menemukan dan memesan pakan unggas dari berbagai supplier yang terpercaya dengan sistem pembayaran yang lebih terstruktur. Demikian pula, pembelian breeder dapat dilakukan dengan lebih transparan dan aman melalui platform Unggascare yang menyediakan daftar breeder terdaftar resmi dengan identitas yang jelas. Selain itu, platform ini juga menawarkan fitur-fitur tambahan seperti pemantauan kesehatan hewan dan saran teknis, yang dapat membantu peternak dalam mengoptimalkan produksi mereka. Dengan penyediaan solusi lengkap dan kemudahan akses yang ditawarkan oleh Unggascare, para konsumen cenderung lebih tertarik untuk beralih dari cara-cara lama karena platform ini menawarkan solusi yang lebih efisien, transparan, dan dapat diandalkan. Selain itu, dengan adanya platform ini, masalah-masalah seperti ketidakpastian kualitas produk dan ketidakjelasan identitas breeder dapat diatasi, yang

membuat para konsumen lebih percaya dan nyaman untuk melakukan transaksi melalui Unggascare.

Dengan adanya platform tersebut, diharapkan komunikasi antarpecinta unggas dapat lebih efisien, saling mendukung dalam menjalankan hobi, dan menjembatani kebutuhan praktis yang dapat meningkatkan kesejahteraan unggas yang dipelihara. Dengan demikian, komunitas pecinta unggas di Indonesia dapat tumbuh lebih besar dan berkembang dengan lebih baik. Salah satu platform yang menyediakan hal-hal di atas yaitu Unggascare. Dalam hal ini Unggascare menjadi sebuah platform khusus dimana platform ini berusaha untuk menyatukan berbagai elemen dalam dunia unggas, mencakup peternak, penghobi, dokter hewan, hingga event organizer.

Adapun dalam penelitian penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh tentang strategi dari Unggascare itu sendiri. Menurut Dian Jingga (2013:310) untuk dapat melihat peluang bisnis diperlukan suatu analisis tentang peluang bisnis yang ada dengan dibantu oleh pendekatan model bisnis yang mutakhir yang nantinya akan menggambarkan secara jelas tentang elemen-elemen yang saling terkait terhadap bisnis. Dalam konteks ini perusahaan dapat memperbaiki posisi persaingannya sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lainnya untuk mendapatkan konsumen yang semakin loyal (Permana, 2013).

Menurut Dian Jingga (2013:311) proses pembuatan model bisnis adalah bagian dari strategi bisnis yang dipakai dalam membentuk suatu inti dari suatu bisnis untuk membangun berbagai aspek seperti proses operasional, strategi, apa yang bisa ditawarkan, maksud dan tujuannya, infrastruktur dan lainnya (Jingga, 2013). Perusahaan perlu menggambarkan secara detail seperti apa model bisnis yang dimiliki dengan

menggunakan *framework Business Model Canvas*. *Framework* ini akan mempermudah dalam menggambarkan rumusan dari model bisnis yang dimiliki. Penggunaan *Business Model Canvas* dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis perusahaan dan hubungan yang terjadi antar-blok dengan cara yang lebih atraktif. Sembilan *Business Model Canvas* yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnership* dan *cost structure*.

Penulis menggunakan *Business Model Canvas* sebagai suatu alat untuk membantu MxD untuk melihat model bisnis yang sedang dijalani dan membantu pemilik dalam melihat bisnis secara umum yang kemudian dapat menyusun strategi untuk membuat Unggascare terlihat berbeda dari pesaingnya. Oleh karena itu dengan *Business Model Canvas*, penulis ingin meneliti bagaimana strategi Unggascare melalui *Business Model Canvas* dengan menggunakan analisis SWOT. Hal ini digunakan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan yang akhirnya diharapkan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada. Berdasarkan hal ini pula maka penulis tertarik untuk membuat penelitian dengan judul “**Analisis Model Business Canvas (BMC) sebagai Pengembangan Startup Unggascare**”

1.3 Fokus Penelitian

Pada penelitian ini penulis melihat penelitian mengenai bisnis dan unggas masih minim. Bahkan belum ada penelitian yang membahas mengenai strategi bisnis untuk di sektor ini. Maka dari itu penulis dalam penelitian ini befokus untuk meneliti strategi bisnis Unggascare melalui BMC. Hal ini mengingat bahwa Unggascare menghadapi beberapa tantangan yang perlu diidentifikasi untuk meningkatkan kinerja dan keberhasilannya sebagai platform unggas. Pertama, terdapat tingkat pengetahuan terbatas di kalangan

pelaku usaha unggas, seperti peternak dan penghobi, yang mungkin belum sepenuhnya memahami manfaat dan potensi platform ini. Kedua, keterlibatan pengguna, baik dalam hal interaksi dengan platform maupun partisipasi aktif dalam komunitas, masih belum mencapai tingkat yang diharapkan, yang dapat mengurangi efektivitas Unggascare dalam membangun komunitas yang solid. Selain itu, kendala dalam integrasi digital mungkin membatasi kemudahan akses dan pertukaran informasi di antara pengguna. Kurangnya kesadaran tentang kesehatan unggas juga menjadi masalah, menghambat pengguna dalam mengoptimalkan manfaat dari konsultasi kesehatan yang ditawarkan oleh Unggascare. Selanjutnya, tantangan dalam membangun sistem ekonomi kerakyatan digital, termasuk pembayaran online dan manajemen operasional secara digital, dapat menjadi kendala bagi pelaku UMKM di sektor unggas. Terakhir, untuk membangun platform iklan bagi event organizer dalam dunia lomba unggas, Unggascare mungkin perlu mengatasi kesulitan dalam menarik perhatian mereka, memerlukan strategi khusus untuk menjadi pilihan utama.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Bagaimana gambaran model bisnis Unggascare saat ini dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC)?
2. Bagaimana strategi yang tepat, sesuai dan dapat diterapkan pada Unggascare dengan menggunakan sembilan block BMC?

1.5 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan antara lain:

1. Menjelaskan dan menganalisis bagaimana gambaran model bisnis Unggascare saat ini dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC)

2. Menganalisis strategi yang tepat, sesuai dan dapat diterapkan pada Unggascare dengan menggunakan sembilan block BMC

1.6 Kegunaan Penelitian

1.6.1 Kegunaan Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan bisnis Unggascare dan para pelaku usaha sejenis. Dengan pemahaman yang lebih mendalam terhadap strategi bisnis melalui penerapan *Model Business Canvas* (BMC), Unggascare serta pelaku usaha lainnya bisa dapat secara langsung mengidentifikasi dan mengatasi tantangan operasionalnya, memperkuat proposisi nilai, dan meningkatkan kemitraan strategis serta alokasi sumber daya secara lebih efisien.

1.6.2 Kegunaan Teoritis

Dari segi kegunaan teoritis, penelitian ini diharapkan bisa memberikan sumbangsi ilmu pengetahuan bagi ilmu terkait khususnya dalam memberikan pemahaman mengenai penerapan *Model Business Canvas* (BMC). Dengan menganalisis BMC, penelitian ini diharapkan dapat mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan dalam elemen-elemen kunci bisnis, seperti proposisi nilai, sumber daya, dan kemitraan strategis.

1.7 Waktu dan Periode Penelitian

Tabel 1.3 Waktu dan Periode Penelitian

Rencana Kegiatan	Waktu Pelaksanaan							
	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei
Persiapan								
a. Pengajuan Judul	X							
b. Persiapan Judul	X							
c. Persetujuan Judul		X						

Pelaksanaan								
a. Bimbingan BAB I								
b. Bimbingan BAB II								
c. Bimbingan BAB III								
d. Seminar Proposal								
e. Revisi Proposal								
f. Pengumpulan Data								
Pengelolaan Data								
a. Bimbingan BAB IV								
b. Bimbingan BAB V								
c. Bimbingan BAB VI								
Sidang								
a. Pendaftaran								
b. Penyerahan Draf Skripsi								
c. Persiapan Sidang								
d. Sidang Skripsi								

1.8 Profil Perusahaan

Unggascare merupakan suatu platform inovatif yang menyatukan elemen-elemen krusial dalam dunia unggas. Dengan Melati Wahyudina Putri dan Teguh Dharmawan sebagai Hustlers utama, perusahaan ini memiliki pemimpin yang mampu menjual ide ke investor, melakukan pitching produk ke konsumen, membentuk jaringan kemitraan, dan fokus pada manajemen perusahaan. Keberhasilan Unggascare sangat bergantung pada visi dan kepemimpinan mereka.

Di sisi kreatif dan desain, Deandrie Ramadhanti dan Raden M Raihan Fathurahman, sebagai Hipsters, membawa cita rasa yang tinggi ke dalam perusahaan. Mereka tidak hanya mencitrakan Unggascare sebagai merek yang berkualitas, tetapi juga memastikan tampilan website dan aplikasi brand ini memiliki daya tarik visual yang kuat dan ramah pengguna. Dengan pandangan desain yang unik, mereka memberikan identitas visual yang membedakan Unggascare di pasar.

Teknologi perusahaan dikelola dengan cermat oleh Shabrina Nuha Nabilah, seorang Hacker yang bertanggung jawab atas pengembangan teknologi yang mendasari platform Unggascare. Perannya sangat penting dalam menciptakan dasar teknologi yang handal untuk mengembangkan bisnis. Dengan keahliannya dalam dunia teknologi, Shabrina memastikan bahwa Unggascare tetap menjadi pemain utama dalam penyatuan dan integrasi berbagai elemen di dunia unggas.

Unggascare, di bawah kepemimpinan ketiga peran utama ini, menjadi lebih dari sekadar platform. Ia menjadi kekuatan penghubung yang menggabungkan peternak, penghobi, dokter hewan, event organizer, serta seluruh sektor terkait dalam ekosistem unggas. Dengan keyakinan bahwa integrasi ini akan memberikan manfaat besar, Unggascare menciptakan keterpaduan yang tidak hanya memangkas kompleksitas, tetapi juga meningkatkan efisiensi operasional sehari-hari di seluruh lapisan industri unggas.