

BAB II

KAJIAN LITERATUR

2.1 Peternakan

Ternak merupakan kegiatan pengembangbiakan dan membudidayakan hewan ternak untuk memperoleh manfaat dan hasil dari kegiatan ini. Tujuan utama dalam peternakan adalah untuk menghasilkan keuntungan dengan menerapkan prinsip-prinsip manajemen pada semua faktor produksi yang telah digabungkan dengan cara yang paling efektif [7].

Berdasarkan ukuran hewan ternak, bidang peternakan dapat dikelompokkan menjadi dua kategori. Kategori pertama adalah peternakan hewan besar seperti sapi, kerbau, kuda, kambing, dan domba. Sementara itu, kategori kedua mencakup hewan kecil seperti ayam, kelinci, dan lainnya. Sub sektor peternakan memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan pertanian. Hal ini berkaitan dengan peningkatan ketahanan pangan untuk memenuhi kebutuhan akan protein hewan, penguatan ekonomi dan juga mendorong perkembangan. Namun, terdapat beberapa tantangan dalam pengelolaan hewan ternak. Salah satu tantangan utama adalah masih kurangnya manajemen peternakan yang baik serta hasil produksi ternak yang tidak maksimal di kalangan masyarakat. Kebanyakan warga masih memiliki pengetahuan yang terbatas tentang cara mengelola peternakan dengan baik, sehingga hasil yang diperoleh belum optimal. Nilai gizi dalam makanan yang berasal dari hewan juga sangat penting. Hal ini dapat membantu masyarakat memahami pentingnya konsumsi gizi yang seimbang [7].

2.2 Platform Digital dan Management Operasional

Platform digital adalah kumpulan teknologi informasi, sistem manajemen, dan proses bisnis yang digabungkan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional suatu organisasi. *Platform digital* memungkinkan berbagai aktivitas, seperti perencanaan, pengawasan, pengambilan keputusan, dan evaluasi kinerja, dilakukan dengan lebih cepat, akurat, dan dapat diukur. Teknologi *digital* juga memungkinkan kerja sama lintas divisi dan mengurangi kesalahan manual [8].

Keberhasilan suatu organisasi tidak hanya kualitas barang atau layanan yang menentukan keberhasilannya, tetapi juga bagaimana proses operasional dikelola secara efektif serta mampu menyesuaikan diri dengan perubahan dalam lingkungan bisnis. Pengambilan keputusan berbasis

platform digital. Dengan melibatkan teknologi seperti *cloud computing*, dan analitik besar, perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan merespons kebutuhan pasar secara lebih cepat [9].

Beberapa *platform digital* populer dalam manajemen operasional, seperti ekosistem *platform digital* korporat, sistem manajemen rantai pasokan (SCM), dan *platform* layanan berbasis *cloud*, dapat membantu organisasi mengelola proses logistik, keuangan, sumber daya manusia, dan produksi dengan lebih efektif. Ini adalah hasil dari sistem yang terintegrasi dan analisis data yang menyeluruh, yang memberikan pemahaman menyeluruh tentang seluruh proses operasional. Dengan kehadiran *platform digital* ini, perusahaan dimotivasi untuk mengadopsi model bisnis yang lebih fleksibel, terbuka, dan inovatif. Pada akhirnya, ini akan menghasilkan peningkatan produktivitas dan keuntungan perusahaan [10].

Platform digital untuk pengelolaan ternak adalah suatu sistem yang diciptakan untuk mendukung peternak dalam menjalankan usaha dengan cara yang lebih terukur dan efisien melalui integrasi data berbasis *cloud*. Fitur utama dari *platform* ini adalah pencatatan data ternak secara elektronik yang mencakup informasi mengenai pakan, kesehatan, dan produktivitas, akses langsung dari berbagai perangkat, serta adanya alat analisis yang dapat mengantisipasi kebutuhan pakan dan waktu panen. Selain itu, sistem ini menawarkan fungsi manajemen operasional, termasuk penjadwalan vaksinasi, pengelolaan kelompok ternak, serta laporan keuangan otomatis yang mempermudah administrasi usaha. Keunggulan lainnya adalah kemampuan untuk terhubung dengan sistem distribusi serta perlindungan data yang terjamin melalui penyimpanan berbasis *cloud* yang dilengkapi dengan enkripsi. Dengan penerapan *platform digital* ini, efisiensi peternakan dapat meningkat secara signifikan karena penghematan waktu, peningkatan akurasi data, dan kemampuan peternak untuk membuat keputusan berdasarkan informasi terkini dan analisis yang tepat. Inovasi ini menjadi langkah penting dalam pergeseran sektor peternakan menuju era *digital* yang lebih modern dan berkelanjutan [11].

2.3 Manajemen Operasional

Keuntungan dari peternakan berbasis *digital* tidak hanya terbatas pada peningkatan efisiensi teknis, tetapi juga berkontribusi terhadap kesejahteraan hewan dan penurunan dampak terhadap lingkungan. Sebagai contoh, penggunaan sistem otomatis

Penggunaan teknologi ini sangat penting dalam menghadapi perubahan iklim dan terbatasnya sumber daya [12].

Menurut studi yang dilakukan, penggunaan teknologi *digital* dalam manajemen ternak telah meningkatkan efisiensi dalam hal pakan, tenaga kerja, dan reproduksi. Selain itu, *digitalisasi* memungkinkan pengembangan sistem pengumpulan dan pengolahan data yang lebih akurat, yang memudahkan penilaian komprehensif terhadap kinerja kerja. Hal ini sangat penting untuk pengambilan keputusan manajerial dan produksi jangka panjang [12].

Meskipun demikian, pengembangan manajemen operasional berbasis *digital* di negara berkembang seperti Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan. Keterbatasan infrastruktur *digital*, rendahnya literasi teknologi di kalangan pelaku usaha peternakan, serta minimnya dukungan kebijakan dan pembiayaan menjadi kendala utama dalam implementasi sistem operasional *digital*, khususnya pada peternakan skala kecil. Selain itu, biaya investasi awal untuk perangkat teknologi juga menjadi faktor penghambat adopsi secara luas. Namun, jurnal tersebut menegaskan bahwa dengan dukungan pelatihan, pendampingan, serta sinergi antara pemerintah, akademisi, dan sektor swasta, *digitalisasi* manajemen operasional peternakan berpotensi meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha peternakan nasional [12].

2.4 StartUp

Startup merupakan sebuah perusahaan rintisan yang masih dalam tahap pengembangan untuk menemukan target pasar dan mengembangkan produk. Untuk dapat bersaing, perusahaan ini harus mengembangkan produk dengan cepat dan efektif [13]. Steve Blank, seorang profesor kewirausahaan di Universitas Stanford, mengatakan bahwa *startup* dapat didefinisikan sebagai organisasi tentatif yang dibuat untuk menemukan model bisnis yang dapat diulang dan diukur. Definisi ini juga disesuaikan dengan beberapa penelitian lokal yang menunjukkan bahwa *startup* memiliki sifat yang sangat fleksibel dan eksperimental, dan mereka fokus pada validasi model

dengan bisnis yang memanfaatkan layanan *digital*, internet, serta inovasi teknologi sebagai model operasionalnya. Di Indonesia, *startup* dipahami sebagai perusahaan baru yang mulai berkembang, didukung oleh teknologi *digital*, memiliki struktur kerja yang kecil, dan memerlukan pendanaan untuk mengembangkan usaha. Hal ini sejalan dengan perkembangan industri berbasis internet yang meningkat pesat sejak era *dot-com* pada akhir tahun 1990-an [16].

Sebuah perusahaan dapat disebut sebagai *startup* jika memenuhi kriteria sebagai berikut [16].

1. Berbentuk Perseroan Terbatas (PT)

Startup umumnya menggunakan badan hukum perseroan terbatas karena struktur yang memungkinkan pembagian modal ke dalam saham serta membatasi seluruh tanggung jawab pemilik hanya sebesar nilai saham yang dimiliki, serta dapat menjalankan kegiatan bisnis *digital* secara legal, termasuk dalam penawaran produk atau layanan berbasis teknologi.

2. Teknologi dan Inovasi *Digital*

Startup diidentifikasi sebagai perusahaan baru jika menggunakan teknologi *digital* sebagai dasar dari operasinya. Aktivitas bisnis dilakukan melalui internet, sistem elektronik, atau *platform digital* sehingga layanan dapat diakses dengan cepat, efisien, dan secara luas oleh publik.

3. Produk Dan Layanan

Startup menawarkan produk atau layanan yang beroperasi melalui media *digital*, seperti aplikasi

2. Perubahan dalam tingkah laku masyarakat semakin membuat mereka tergantung pada teknologi *digital*, seperti perdagangan elektronik dan aplikasi layanan, termasuk peningkatan penggunaan media *digital*.
3. Banyak inovasi dan peluang usaha baru muncul, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah yang mendapatkan dukungan dari *platform digital*, sehingga mereka mampu tumbuh lebih cepat dalam dunia *digital*.

Berdasarkan nilai valuasi atau nilai pasarnya, *startup* terbagi dalam 6 (enam) tingkatan, yaitu [18].

1. *cockroach* merupakan yang paling rendah. Untuk kategori *startup* yang masih sangat baru kamu rintis. Ternyata, penyebutan *kecoak*, untuk level paling rendah ini bukan tanpa alasan. *cockroach* punya semangat luar biasa dan masih sangat giat dalam membuat inovasi maupun kreasi terbaiknya. Tidak heran jenis ini lebih sering investor lirik untuk memberikan modal maupun *venture capital*.
2. *Ponies* Merupakan Sebuah *startup* dikatakan berada pada level *ponies* jika nilai valuasinya sampai Rp140 miliar. Sebagai informasi, valuasi merujuk pada keseluruhan aset dari sebuah perusahaan/usaha. Artinya, nilai tersebut bukan omzet.
3. *Centaurs startup* ditempati oleh *centaurs*, Makin tinggi levelnya, maka nilai valuasi usaha juga semakin besar, pada level usaha *centaurs* ini mencapai Rp1,4 triliun.
4. *Unicorn* yaitu *startup* yang punya nilai valuasi mencapai Rp14,1 triliun. Faktanya, GoJek merupakan *startup* pertama di Indonesia yang tercatat mencapai level ini pada tahun 2016 silam.
5. *Decacorn* dengan nilai valuasi sebesar Rp140 triliun

business plan berfungsi sebagai alat perencanaan strategis, evaluasi kelayakan usaha, serta sarana komunikasi kepada investor dan pihak pemberi dana. Penyusunan *business plan* yang terstruktur memungkinkan pengusaha mengintegrasikan aspek strategis, operasional, dan keuangan secara logis dan terukur.

Business plan memiliki beberapa manfaat penting dalam mengelola dan mengembangkan bisnis, antara lain[19]:

1. *Executive Summary*

Executive summary merupakan ringkasan singkat namun komprehensif dari keseluruhan isi *business plan*. Bagian ini memberikan gambaran umum mengenai usaha yang akan dijalankan, sehingga pembaca dapat memahami inti rencana bisnis secara cepat dan menyeluruh. *Executive summary* memuat informasi utama seperti deskripsi usaha, produk atau jasa yang ditawarkan, keunggulan kompetitif, target pasar, kebutuhan pendanaan, serta ringkasan proyeksi keuangan. Meskipun ditempatkan pada bagian awal, *executive summary* umumnya disusun terakhir karena merangkum keseluruhan rencana usaha.

2. *Business Description*

Identitas dan karakteristik usaha yang akan dijalankan. Bagian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mengenai latar belakang usaha, bentuk usaha, serta konsep bisnis yang mendasari pendiriannya. Business description mencakup visi, misi, tujuan usaha, serta nilai tambah (*value proposition*) yang ditawarkan kepada konsumen. Kejelasan deskripsi bisnis penting karena menjadi dasar dalam penentuan strategi usaha dan perencanaan keuangan.

3. *Market & Industry Analysis*

Rencana operasional mencakup proses produksi atau penyediaan jasa, sumber bahan baku, fasilitas usaha, teknologi yang digunakan, serta standar operasional prosedur. Perencanaan operasional yang baik mendukung kelancaran usaha dan kualitas produk atau layanan yang dihasilkan.

6. *Management dan Organization*

Management & organization menjelaskan struktur organisasi dan sumber daya manusia yang terlibat dalam usaha. Hal ini bertujuan untuk menunjukkan bahwa usaha dikelola oleh pihak yang memiliki peran dan tanggung jawab yang jelas.

7. *Risk Analysis*

Mengidentifikasi berbagai risiko yang mungkin dihadapi oleh usaha. Risiko dapat berasal dari aspek pasar, operasional, keuangan, maupun persaingan usaha. Hal ini juga menjelaskan langkah langkah mitigasi yang di rencanakan untuk meminimalkan dampak resiko.

8. *Financial Projections*

Financial projections bagian inti dalam business plan karena menunjukkan kelayakan finansial usaha. Bagian ini memberikan gambaran mengenai kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan dan keuntungan..

9. *Funding Requirements*

kebutuhan pendanaan usaha dan rencana penggunaan dana tersebut. Bagian ini mencakup jumlah modal yang dibutuhkan, sumber pendanaan, serta alokasi dana untuk operasional dan pengembangan usaha.

10. *Growth dan Exit Strategy*

menguntungkan untuk mencapai tujuan yang diharapkan mampu menyeimbangkan antara kondisi internal yang direpresentasikan oleh kekuatan dan kelemahan dengan kesempatan dan ancaman dari lingkungan [20].

2.6.1 Faktor Analisis SWOT

dalam menyusun strategi menggunakan analisis SWOT, terdapat dua faktor utama dalam analisis SWOT, yaitu [21]:

1. Faktor internal

Bagian yang termasuk dalam faktor internal meliputi *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan). Identifikasi faktor ini dapat dilakukan berdasarkan pengalaman baik yang berhasil maupun gagal, sumber daya, finansial, serta kelemahan dan kekuatan perusahaan

2. Faktor eksternal

Bagian yang termasuk dalam faktor eksternal meliputi peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*). Faktor ini dapat diidentifikasi melalui lingkungan, peraturan, tren, budaya, ideologi, sosial politik, perekonomian, peristiwa terkini, dan perkembangan teknologi.

2.6.2 Elemen Analisa SWOT



Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.

3. *Opportunities* (peluang) komponen yang dapat melihat sejauh mana faktor- faktor yang menjadi peluang dalam bisnis atau proyek yang sedang di kerjakan. situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan Perusahaan.
4. *Threats* (ancaman) yang dapat diidentifikasi faktor- faktor yang menjadi ancaman dalam bisnis yang di kerjakan. Ancaman- ancaman ini dapat berasal dari berbagai sumber, seperti persaingan yang ketat, perubahan tren pasar, regulasi pemerintah yang ketat, harga bahan baku, atau situasi ekonomi yang tidak stabil. Dengan memahami ancaman ini, langkah- langkah penyesuaian strategi dapat diambil guna mengatasi potensi risiko yang mungkin terjadi dalam bisnis.

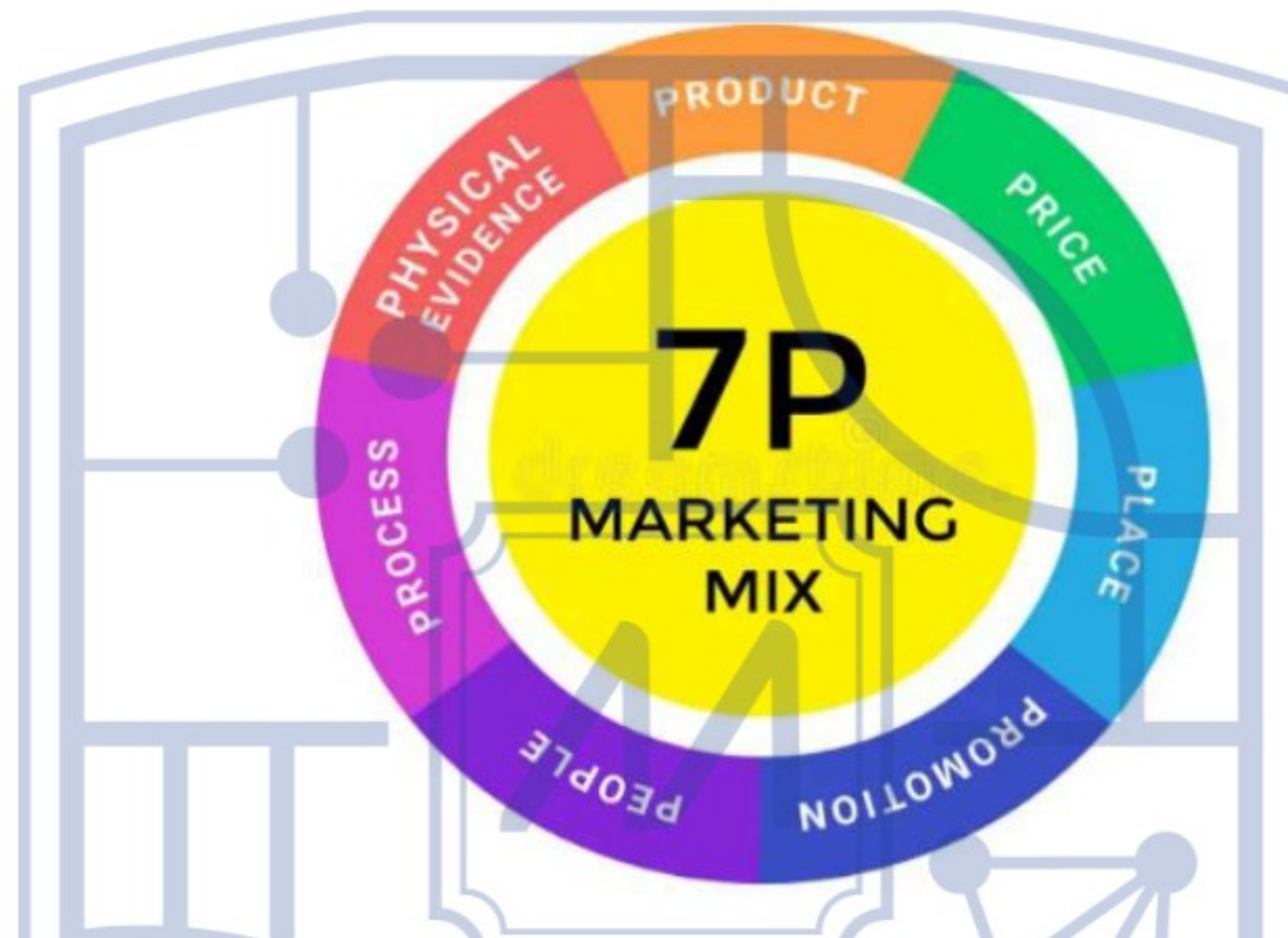
2.6.3 Strategi Analisis SWOT

Untuk langkah-langkah yang strategis dalam penerapan analisa SWOT, diperlukan strategi kombinasi yang menggabungkan 2 (dua) elemen dari SWOT tersebut, diantaranya Adalah [23]:

1. Kekuatan dan Peluang (S-O/ *Strength- Opportunity*): mengambil langkah ofensif dengan menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal.
 2. Kelemahan dan Ancaman (W-T/ *Weakness-Threat*): Mengambil langkah defensif dengan menggunakan kelemahan internal untuk meminimalisir ancaman eksternal.
 3. Kekuatan dan Ancaman (S-T/ *Strength-Threat*): Menggunakan kekuatan internal untuk meminimalisir ancaman eksternal.
 4. Kelemahan dan Peluang (W-O/ *Weakness-Opportunity*): Memperbaiki kelemahan internal agar dapat memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan eksternal.
- </

penambahan tiga unsur, yaitu *people* (orang), *process* (proses), dan *physical evidence* (bukti fisik). Model *marketing mix* 7P memberikan kerangka yang lebih komprehensif dalam menyusun strategi pemasaran karena tidak hanya berfokus pada produk, tetapi juga pada kualitas layanan dan pengalaman konsumen secara menyeluruh [24].

Model *Marketing mix* 7P memberikan kerangka yang lebih komprehensif dalam menyusun strategi pemasaran, khususnya pada bisnis jasa dan usaha yang berorientasi pada pengalaman pelanggan.



Gambar 2.3 *Marketing Mix* 7P

Teknik *marketing mix* 7P, dapat dirincikan sebagai berikut [24]:

1. *Product* (Produk)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk menarik perhatian, diperoleh, digunakan, atau dikonsumsi guna memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk tidak hanya terbatas pada barang fisik, tetapi juga mencakup jasa, ide, orang, tempat, organisasi, serta kombinasi dari unsur

3. Menunjukkan tanggung jawab setiap divisi atau entitas
4. Melihat hubungan dan interaksi antar bagian organisasi
5. Menjadi dasar analisis, audit, dan perancangan ulang proses bisnis

Beberapa aturan penting dalam *process map*:

1. Dibaca dari kiri ke kanan
2. Setiap aktivitas ditempatkan pada divisi yang melaksanakannya
3. Persegi panjang menunjukkan aktivitas, bukan dokumen
4. Panah menunjukkan alur informasi atau dokumen
5. Garis penuh memisahkan divisi, garis putus-putus memisahkan subfungsi

Process map berperan penting dalam dokumentasi sistem karena:

1. Memberikan gambaran menyeluruh tentang proses bisnis
2. Membantu akuntan dan auditor memahami sistem yang berjalan
3. Memudahkan identifikasi aktivitas yang tidak perlu atau berulang
4. Menjadi acuan dalam perbaikan dan rekayasa ulang proses bisnis [26].

Berikut adalah simbol – simbol yang digunakan untuk membuat peta proses:

Tabel 2.1 Simbol dalam peta Proses

Simbol	Nama	Fungsi

4. Laporan Perubahan Modal

Dalam operasional perusahaan, modal awal dapat mengalami perubahan sesuai kinerja perusahaan. Laporan ini berfungsi untuk mengetahui seberapa besar perubahan modal beserta penyebabnya. Data yang diperlukan untuk membuat laporan perubahan modal adalah modal awal, pengambilan dana dari periode tertentu, dan total laba/rugi bersih yang diperoleh. Laporan ini disusun setelah laporan laba rugi selesai dibuat.

5. Catatan atas Laporan Keuangan

Catatan atas laporan keuangan disusun berdasarkan penjelasan terinci yang berkaitan dengan jenis laporan keuangan neraca, laba/rugi, perubahan modal dan arus kas. Catatan ini umumnya disusun oleh Perusahaan berskala besar untuk menyajikan informasi yang memadai dalam laporan keuangannya. Dokumen pada laporan ini berisi tentang informasi tambahan mengenai kondisi perubahan, termasuk memaparkan penyimpanan atau anggapan inkonsisten didalamnya, sehingga memberikan pemahaman yang lebih lengkap terhadap laporan keuangan lainnya.

Adapun contoh laporan *Neraca* keuangan triwulan 3 tahun 2024 dari PT. Unilever Indonesia Tbk, yaitu sebagai berikut:

ROA menunjukkan kemampuan perusahaan dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba setelah pajak.

Rumus : $\text{Return on Assets} = \frac{\text{Laba sebelum pajak dan Bunga}}{\text{Penjualan Aset}}$

Perhitungan

$$ROA = \frac{220.000.000}{1.000.000.000} = 22\%$$

Menunjukkan bahwa perusahaan mampu memanfaatkan seluruh aktiva secara efektif untuk menghasilkan laba.

d. *Return On Investment* (ROI)

Rasio ini yang menunjukkan hasil (Return) atas aktiva yang digunakan dalam perusahaan.

Rumus : $\text{Return on Invesment} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total aktiva}}$

Perhitungan

$$ROI = \frac{180.000.000}{1.000.000.000} = 18\%$$

ROI sebesar