

**Inovasi Pengembangan Produk Murai Batu Jenis Panda
(HilKast BF)**



Oleh:

Nama : Achmad Hilal Ali Mu'minin

Nomor Mahasiswa : 20313325

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2024**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti dimaksud dalam buku pedoman TA Perintisan Bisnis Program Studi Ekonomi Pembangunan FBE UII. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini telah ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 25 Juni 2024

Penulis,



Achmad Hilal Ali Mu'minin

PENGESAHAN
Inovasi Pengembangan Produk Murai Batu Jenis Panda
(HilKast BF)

Nama : Achmad Hilal Ali Mu'minin
Nomor Mahasiswa : 20313325
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 2024
Telah disetujui oleh
Dosen Pembimbing,



Mustika Noor Mifrahi, S.E.I.,M.E.K.

PENGESAHAN UJIAN

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

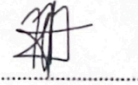
Penangkaran Murai Batu (hilkast BF)

Disusun oleh : ACHMAD HILAL ALI MU'MININ

Nomor Mahasiswa : 20313325

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Senin, 12 Agustus 2024

Penguji/Pembimbing Skripsi : Mustika Noor Mifrahi, S.E.I.,M.E.K.



Penguji : Jannahar Saddam Ash Shidiqie, SEI.,MEK.



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.



ABSTRAK

Inovasi Pengembangan Produk Murai Batu Jenis Panda (HilKast BF)

ACHMAD HILAL ALI MU'MININ

20313325

Bisnis penangkaran burung hias (Murai Batu), menjadi produk bisnis yang menguntungkan. Karena tingkat konsumsi masyarakat yang tinggi, banyak ide bisnis muncul untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. HilKast BF memilih untuk mengembangkan produk Murai Batu berdasarkan temuan survei. Masyarakat Indonesia dan internasional sangat menyukai burung Murai Batu. Ada banyak produk Murai Batu yang membutuhkan inovasi. Anda harus menemukan sesuatu yang baru untuk menarik konsumen dan mendorong pelestarian burung. Usaha ini didirikan dengan nama Penangkaran Murai Batu (HilKast BF) dan kemudian mengembangkannya. Bisnis ini telah memulai pengembangan sejak tahun 2020 dan terus menghasilkan inovasi produk hingga saat ini. Laporan ini membahas berbagai aspek manajemen dan produksi dari perusahaan penangkaran Murai Batu, termasuk pengelolaan keuangan, contoh produksi Murai Batu, pengenalan inovasi produk konsumen, dan perawatan burung. Bisnis Penangkaran Murai Batu (HilKast BF) dinyatakan layak untuk dilaksanakan dan telah berhasil menciptakan pasar potensial. Namun, dalam proses pengelolaan bisnis Penangkaran Murai Batu (HilKast BF), masih diperlukan peningkatan inovasi produk. HilKast BF adalah seorang peternak Murai Batu yang kreatif. Melalui kawin silang dan poligami, mereka menjaga kelestarian jenis Murai Batu dengan mengembangkan jenis baru. Harga Murai Batu berubah sesuai dengan tren pasar dan permintaan pelanggan. HilKast BF menghasilkan jenis Murai Batu baru yang menarik melalui teknik kawin silang dan poligami untuk memenuhi permintaan pasar yang terus berubah. Selain itu, mereka mempertimbangkan kelestarian varietas Murai Batu karena tren pasar saat itu mempengaruhi harganya.

Kata Kunci : Perintisan dan pengembangan bisnis; Murai Batu; Produk

Pendahuluan

Bisnis merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang dilakukan pelaku usaha (individu dan organisasi) untuk menciptakan nilai melalui suatu produk\ barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan. Sukirno (2010), Bisnis adalah kegiatan untuk memperoleh keuntungan. Semua orang atau individu maupun kelompok melakukan bisnis untuk memperoleh keuntungan, bukan untuk mencari kerugian.. Selain berorientasi pada keuntungan, pelaku usaha memiliki tujuan-tujuan tersendiri dengan alasan tersendiri mengapa pelaku bisnis mendirikan bisnis tersebut, ada beberapa faktor utama yang mendorong pelaku usaha untuk mendirikan bisnis yaitu: hobi, lingkungan, melanjutkan bisnis turunan, mendapatkan keuntungan sampingan, dll. Bisnis sendiri telah mengalami perkembangan seiring berkembangnya zaman, hingga saat ini di era industri 4.0 - 5.0 telah banyak terjadi modernisasi bisnis mulai dari bentuk bisnis, penjualan produk, pemasaran pemasaran, hingga hubungan publik.\ Memelihara burung Murai Batu pada awalnya hanyalah hobi dan sekarang dapat menjadi bisnis yang menguntungkan (Sari et al., 2016).

Saat ini tidak sedikit pelaku usaha yang menjadikan hobi untuk mendirikan usaha, bermula dari mendalami hobi tersebut lalu mengikuti suatu komunitas hobi yang secara tidak langsung akan mendorong individu untuk melakukan bisnis berlandaskan hobi mereka. Menjalani bisnis melalui hobi memiliki keuntungan tersendiri, pelaku usaha akan menikmati setiap proses pendirian bisnis karena *passion* mereka terhadap

bisnis yang dijalankan. Selain itu kebanyakan pelaku usaha melalui hobi tidak takut untuk mengalami kerugian selama proses perintisan bisnis, karena walau pelaku usaha tersebut mengalami kerugian namun mereka menikmati prosesnya sebagai hobi.

Penangkaran burung merupakan salah satu hobi yang kini marak menjadi ladang bisnis, pengembangbiakan makhluk hidup untuk mencari keuntungan sekaligus menjaga kelestarian makhluk menjadi tujuan pelaku usaha menjalankan bisnis tersebut. Apabila dikelola dengan benar, peternakan Murai Batu dapat menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. (Akdiatmojo, 2017).

Mendirikan usaha menggunakan objek makhluk hidup menjadi produk merupakan bisnis dengan resiko tinggi, karena banyaknya hal yang harus dipahami pelaku usaha sebelum terjun dalam bisnis mulai dari biaya perawatan yang mencangkup : membuat habitat buatan bagi makhluk hidup yang disesuaikan dengan habitat aslinya, memahami jenis pakan, hingga kebiasaan makhluk hidup tersebut sejak masih kecil hingga proses kawin makhluk tersebut. Kesuksesan bisnis ini bergantung pada tingkat keahlian dan keuletan pelaku usaha dalam melakukan penangkaran.

Penangkaran burung khususnya jenis Murai Batu yang mulai langka keberadaannya di alam kini menjadi faktor tingginya nilai estetika dan ekonomi produk tersebut. (Nurkarimah et al., 2019). Hal ini menyebabkan penggemarnya meningkat. Namun disisi lain menjadikan keberadaan burung

Murai Batu di alam liar terancam punah dan ketersediaannya semakin sedikit yang disebabkan oleh perburuan liar sehingga membuat Murai Batu menjadi burung yang langka (Irfan et al., 2020).

Berbagai perkembangan tren pada bisnis ini menjadi daya tarik tersendiri bagi komunitas dan konsumen. Sama halnya dengan produk benda mati, Murai Batu memiliki tren yang terus berganti seiring perkembangan waktu, tingkat permintaan terhadap tren jenis baru juga terus meningkat seiring berkembangnya komunitas dan pemahaman konsumen terhadap Murai Batu tersebut, sehingga bisnis ini mampu menjadi bisnis dengan prospek jangka panjang dengan memahami segala aspek yang diperlukan. Oleh karena itu HilKast BF menjadi salah satu pelopor bisnis penangkaran Murai Batu yang memiliki orientasi terhadap keuntungan dan pelestarian pada Murai Batu itu sendiri yang kini mulai langka keberadaannya di alam liar.

Gambaran Umum Rencana Usaha

1. Lomba

Murai Batu lomba adalah jenis yang dikembangkan khusus untuk kompetisi kicau karena memiliki kualitas kicauan yang unggul. Meskipun tidak memiliki ciri fisik khusus, permintaannya tetap tinggi dan tidak terpengaruh tren.

2. Balak

Murai Batu Balak dibedakan dari jenis Murai Batu lainnya karena memiliki karakteristik suara kicau yang khas dan pola garis-garis atau corak pada bulu punggung dan sayap. Selain itu, Murai Batu Balak memiliki ekor yang sepenuhnya hitam, berbeda dengan jenis

Murai Batu lainnya yang umumnya memiliki corak putih pada ekornya..

3. Blorok

Murai Batu Blorok, yang memiliki bercak putih di kepalanya, awalnya dianggap cacat genetik dan tidak diminati karena merusak estetika. Namun, seiring waktu, di tengah kejenuhan pasar Murai Batu, Blorok justru dilihat sebagai keunikan dan menjadi tren yang banyak diminati.

4. Panda

Murai Batu jenis panda memiliki corak putih yang khas pada sebagian atau seluruh tubuhnya. Jenis ini merupakan jenis baru yang sedang tren dan sangat diminati oleh pecinta burung berkicau. Ciri genetiknya berbeda dari Murai Batu murni maupun hasil persilangan sebelumnya. Karena keunikan dan kelangkaannya, Murai Batu panda diperkirakan akan terus mengalami lonjakan harga jual dalam dua tahun ke depan.

Analisis SWOT

1. Strength (Kekuatan)

Murai Batu Panda sangat populer di kalangan penggemar burung, dengan permintaan pasar yang tinggi, baik domestik maupun internasional. Potensi genetiknya yang unggul menghasilkan keturunan berkualitas, baik dari segi suara maupun penampilan. Karena hal ini, harga jualnya pun cenderung tinggi, memberikan keuntungan besar bagi peternak.

2. Weakness (Kelemahan)

Populasi Murai Batu Panda terbatas di alam liar, memerlukan pelestarian. Bibit berkualitas tinggi mahal, baik dari tangkapan alam maupun ternakan. Persaingan bisnis

peternakan cukup ketat, butuh strategi tepat untuk bersaing.

3. Opportunities (Peluang)

Pengembangan pasar ekspor untuk Murai Batu Panda memiliki potensi yang sangat besar, terutama di negara-negara Asia Tenggara dan Timur Tengah. Selain itu, pengembangan produk turunan seperti pakan khusus, obat-obatan, dan aksesoris kandang juga menjanjikan peluang pasar yang signifikan. Kerjasama dengan komunitas lain, termasuk para peneliti, dapat memberikan kontribusi penting dalam pengembangan teknik pembiakan dan perawatan Murai Batu Panda yang lebih baik.

4. Threats (Ancaman)

Beberapa faktor mengancam kelangsungan hidup Murai Batu Panda. Penyakit dapat berdampak serius pada kesehatan dan kemampuan mereka untuk bertahan hidup. Perubahan iklim juga dapat mengganggu habitat alami mereka dan mengancam keberadaan mereka. Selain itu, perubahan peraturan pemerintah tentang perdagangan satwa liar dapat membatasi bisnis peternakan Murai Batu, yang dapat memengaruhi upaya konservasi dan ketersediaan spesies ini.

Porter Competitive Strategy

Industri penangkaran murai batu, khususnya jenis panda, dipengaruhi oleh lima kekuatan Porter. Ancaman produk pengganti datang dari burung kicau lain atau hobi alternatif. Daya tawar pembeli tinggi jika banyak pilihan penangkaran. Daya tawar pemasok, seperti penyedia pakan dan peralatan, kuat jika penangkar tergantung pada beberapa sumber

utama. Rintangan masuk meliputi modal awal, pengetahuan teknis, dan regulasi. Intensitas persaingan tinggi jika banyak penangkar dengan produk serupa, sehingga inovasi dan branding penting.

Program komplementari, seperti pengembangan varietas baru dan riset, mendukung inovasi. Peran pemerintah dibutuhkan dalam regulasi, terutama terkait perlindungan dan sertifikasi murai batu panda. Pandangan publik terhadap murai batu panda beragam, mulai dari simbol status hingga kekhawatiran akan kelestariannya, dipengaruhi oleh kelangkaan, harga tinggi, dan kebijakan pemerintah.

Business Model Canvas

Segmen pelanggan Murai Batu Panda terdiri dari individu yang tertarik dengan suara kicau burung dan mencari burung dengan penampilan serta suara yang menarik. Kolektor burung langka dan unik juga menjadi bagian dari segmen ini, tertarik pada keistimewaan Murai Batu Panda. Burung ini sangat menarik bagi mereka yang menyukai hewan yang tidak biasa.

Nilai utama yang ditawarkan adalah daya tarik unik burung ini, yang membedakannya dari yang lain. Untuk menjaga kepuasan pelanggan, penting untuk memastikan kesehatan dan kualitas suara burung yang baik, dengan harga yang kompetitif untuk menarik lebih banyak pembeli. Pembelian burung juga berkontribusi pada pelestarian Murai Batu Panda.

Saluran distribusi utama meliputi penjualan langsung di penangkaran atau ke rumah pelanggan, serta melalui platform seperti Tokopedia, Shopee, atau marketplace khusus burung. Pameran burung menjadi kesempatan

untuk memamerkan burung dan bertemu calon pembeli. Bergabung dengan komunitas burung juga dapat membantu memperluas jangkauan pasar. Untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, komunikasi yang efektif melalui media sosial sangat penting.

Program loyalitas seperti diskon pembelian berikutnya juga dapat meningkatkan retensi pelanggan, yang juga dapat diuntungkan dengan konsultasi perawatan burung. Pendapatan utama berasal dari penjualan Murai Batu Panda, namun pendapatan tambahan dapat diperoleh dari penjualan aksesoris, pakan, kandang, serta layanan penitipan burung dan pengobatan. Kunci untuk menjaga kualitas burung adalah fasilitas yang baik, induk berkualitas, serta tenaga kerja berpengalaman dalam penangkaran.

Jaringan pemasok yang handal akan memastikan pasokan pakan dan peralatan yang murah. Aktivitas utama perusahaan meliputi penangkaran, perawatan burung, penelitian pengembangan jenis baru, serta pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan. Selain itu, pengelolaan keuangan dan operasional perusahaan juga merupakan bagian penting. Kemitraan dengan peternak terpercaya sangat penting untuk mendapatkan burung yang sehat dan berkualitas, sementara pemasok Murai Batu Panda yang berpengalaman akan memastikan kualitas burung yang optimal. Biaya utama meliputi perawatan harian burung, makanan, perawatan kesehatan, serta biaya listrik untuk menjaga kondisi kandang tetap optimal.

Metode Pelaksanaan

Proses bisnis penangkaran Murai Batu dimulai dengan menentukan indukan untuk dikawinkan agar menciptakan produk unggulan. Proses perkawinan dapat dilakukan pada saat indukan jantan berusia satu tahun dan indukan betina berusia 10 bulan. Proses perkawinan Murai Batu yang dilakukan akan menyesuaikan dengan permintaan pasar. Produk anakan Murai Batu baru akan dipasarkan saat berusia dua bulan atau setelah anakan Murai Batu sudah bisa mandiri. Harga yang ditetapkan kepada konsumen bervariasi tergantung dengan hasil produk, usia produk, dan tingkat permintaan pada produk tersebut. Pemasaran produk dilakukan melalui kampanye internal komunitas hingga akun sosial media.

Pengemasan produk dilakukan dengan memprioritaskan keamanan, keselamatan, dan kenyamanan produk yang merupakan barang bernyawa. Proses pengiriman produk menyesuaikan dengan permintaan konsumen, pengiriman dapat dilakukan dalam berbagai metode mulai dari *COD (cash on deal)* hingga melalui kargo pesawat. Dalam proses transaksi juga terjadi perjanjian antara penjual dan pembeli sebagai jaminan atas barang transaksi.

Beternak Murai Batu memberikan fleksibilitas bagi penangkar untuk berinovasi, tanpa terikat pada metode konvensional. Beberapa penangkar, seperti HilKast BF, menerapkan poligami dan persilangan genetik untuk menciptakan produk baru. HilKast BF menghasilkan empat jenis produk: lomba, balak, blorok, dan panda, berdasarkan keunikan dan permintaan

pasar. Proses produksi dimulai sejak 2020, dengan dua tenaga kerja tambahan sejak 2021. Setiap induk bertelur delapan kali dalam setahun, dengan siklus produksi enam bulan dan fase mabung selama empat bulan. Untuk mendukung produksi, HilKast BF membutuhkan sarana seperti lahan, kandang, listrik, air, pemasok pakan, vitamin, jasa ekspedisi, serta tenaga kerja berkualitas.

Struktur Organisasi



Keterangan:

—————: Garis Komando

-----: Garis Koordinasi

Pemilik usaha di HilKast BF bertanggung jawab untuk mengambil keputusan dan mengarahkan kegiatan bisnis penangkaran. Bagian produksi menangani pembuatan jadwal, kontrol kualitas, dan evaluasi produk, dengan fokus pada produk hidup yang memiliki risiko lebih tinggi. Bagian pemasaran berfokus pada promosi produk, baik secara online melalui media sosial (WhatsApp dan Facebook) maupun offline melalui komunitas internal, seperti saat kompetisi gantangan. Bagian keuangan bertugas mencatat arus keuangan, menyusun anggaran, dan membuat proyeksi laba rugi untuk menjaga stabilitas finansial. Pemilik usaha juga memastikan koordinasi yang baik antar bagian agar semua kegiatan bisnis berjalan lancar dan terencana.

Perkembangan Dan Realisasi Bisnis

Pemilihan indukan Murai Batu Panda di penangkaran HilKast BF memerlukan waktu sekitar satu hingga dua minggu. Pemilihan induk yang berkualitas sangat penting untuk memastikan kualitas produk yang dihasilkan. Penangkaran ini menggunakan dua metode perkawinan, yaitu perkawinan silang (berbeda genetik) dan perkawinan murni, termasuk perkawinan poligami. Selama proses perkawinan, pemantauan rutin sangat penting karena ada empat kemungkinan yang dapat terjadi: pertama, kedua indukan menunjukkan birahi; kedua, hanya salah satu indukan yang birahi; ketiga, keduanya tidak menunjukkan birahi; dan keempat, jantan menyerang betina karena kesiapan indukan yang belum optimal. Kesiapan Murai Batu untuk kawin tidak hanya bergantung pada usia, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti kondisi mabung, habitat, cuaca, dan nutrisi. Jika perkawinan berhasil, indukan betina akan bertelur dalam waktu 10 hari setelah kawin, namun jika gagal, kawin ulang dengan indukan lain akan dilakukan.

Keberhasilan perkawinan ditunjukkan oleh betina yang membuat sarang dengan bahan pinus kering yang disediakan oleh penangkar. Selama fase ini, penangkar dianjurkan untuk memberikan suplemen vitamin dan hormon estrogen serta testosteron sebagai penunjang. Penangkar HilKast BF bekerja sama dengan OmKicau untuk menyediakan suplemen, seperti Testo Bird untuk indukan jantan, Estro Bird untuk betina, dan Bird Mature jika perkawinan berjalan lancar, guna

meningkatkan efektivitas perkawinan. Masa pengeraman berlangsung sekitar 10-14 hari, bergantung pada indukan. Meskipun sebagian besar pengeraman terjadi secara alami, jika indukan enggan mengerami telur, penangkar dapat menggunakan inkubator untuk menetas. Inkubator dilengkapi dengan pengaturan suhu otomatis dan tempat air untuk menjaga kelembapan.

Kondisi pengeraman alami ditandai dengan betina yang terus berada di sarang untuk menjaga kehangatan telur, hanya keluar untuk makan. Selama fase ini, penangkar harus memantau asupan nutrisi indukan betina dengan hati-hati, karena setelah bertelur, indukan betina bisa kehabisan nutrisi dan cenderung memakan telurnya sendiri untuk memenuhi kebutuhan nutrisi. Nutrisi penting yang diperlukan termasuk protein tinggi, yang bisa diberikan melalui kroto dan suplemen vitamin atau nutrisi tambahan.

Tabel 1. Produktivitas Reproduksi Indukkan Jenis Panda

Σ Telur	Σ Tetas	Durasi Mengaram (hari)	Daya Tetas	Lama Bertelur kembali (hari)
41	38	15	92.68	30

Penangkaran HilKast BF mencatat produktivitas indukan Murai Batu Panda dari tahun ke tahun, dengan peningkatan jumlah telur yang dihasilkan, tingkat keberhasilan penetasan, dan durasi pengeraman yang semakin baik. Pada tahun-tahun tersebut, produktivitas induk meningkat secara progresif, dengan rata-rata siklus pengeraman selama 14 hari dan interval bertelur sekitar satu bulan,

memungkinkan setiap indukan bertelur hingga delapan kali setahun, meskipun ada periode mabung selama empat bulan.

Setelah telur menetas, fase perawatan anak burung dimulai. Indukan merawat anak burung selama dua minggu pertama, dan penangkar harus memastikan ketersediaan kroto sebagai sumber protein utama. Setelah dua minggu, anakan dipindahkan ke inkubator dan dirawat dengan pakan seperti kroto kering, jangkrik, dan voer basah untuk memenuhi kebutuhan nutrisinya. Pada usia empat minggu, anakan mulai makan mandiri, meskipun penangkar tetap membantu pelolohan untuk memastikan kecukupan gizi. Murai Batu Panda mulai menunjukkan ciri khas bulu putih pada tubuhnya, berbeda dengan Murai Batu non-Panda yang cenderung memiliki corak hitam dan coklat.

Pada fase mabung, yang terjadi pada usia 1,5 hingga 2 bulan, burung mengganti bulunya, dan penangkar harus memberikan nutrisi yang cukup serta menggunakan suplemen seperti Bird Molt-Pre dan Bird Molt-Post untuk mendukung proses tersebut. Ada beberapa anjuran dan larangan yang perlu diikuti penangkar selama fase mabung untuk memastikan hasil yang maksimal.

Penjualan produk dilakukan setelah anakan mencapai usia dua bulan dan lepas dari fase mabung, dengan penangkaran menggunakan sistem pre-order atau inden. Pemesanan dimulai saat telur menetas, dan kampanye dilakukan melalui media sosial, blog, dan komunitas burung. Pembayaran DP 50% di awal

memberikan kepastian bagi konsumen untuk memilih anakan yang diinginkan. Penangkar juga menyediakan pengiriman domestik dan internasional, dengan risiko pengiriman ditanggung konsumen. Setelah pengiriman, penangkar terus memantau perkembangan anakan dan memberikan layanan konsultasi gratis, baik melalui chat maupun secara langsung, untuk memastikan konsumen dapat merawat burung dengan baik. Melalui transparansi informasi dan edukasi, HilKast BF berupaya berkontribusi pada pelestarian Murai Batu dan menjaga kualitas perawatan burung bagi para pemiliknya.

Realisasi Anggaran

Tabel 2. Biaya Investasi

Keterangan	Biaya
Lahan 6M x 8M	182.400.000
Bangunan	45.000.000
Kandang	8.000.000
Indukkan Jenis Panda	100.000.000
Utilitas	18.000.000
Total	353.400.000

Selain biaya investasi untuk menjalankan bisnis, penangkar HilKast BF memiliki biaya variabel yang terdiri dari biaya operasional dan beban. Biaya variabel tersebut akan menjadi modal yang dikeluarkan pembisnis pada setiap periode, kebutuhan akan biaya variabel meliputi pakan, obat dan vitamin, sangkar kirim, jasa ekspedisi, krodong, dan biaya lain-lain sebagai biaya operasional. Adapun tenaga kerja, listrik, dan air merupakan beban yang wajib dibayarkan pemilik bisnis HilKast BF.

Tabel 3. Biaya Variabel dalam Satu Bulan

Keterangan	Biaya
	2023
Kroto	185.000
Jangkrik	57.500
Ulat Hongkong	31.750
Ulat Kandang	75.000
Voer	38.000
Obat dan Vitamin	1.200.000
Tenaga Kerja	5.200.000
Listrik	390.000
Air	128.000
Sangkar Kirim	120.000
Jasa Ekpedisi	480.000
Krodong	60.000
Biaya lain-lain	7.000.000
Total / Bulan	14.965.250

Bisnis penangkaran HilKast BF telah berjalan lebih dari satu tahun sehingga, dalam bisnis ini terdapat biaya penyusutan yang dialami beberapa variabel meliputi bangunan, kandang, dan indukkan dengan rincian seperti tabel dibawah.

Tabel 4. Biaya Penyusutan

Ket	Nilai Awal	Besar Susut	Nilai susut
Bangunan	38.581.875	5%	1.929.094
Kandang	5.359.375	12.5%	669.922
Indukkan Lomba	66.992.188	12.5%	8.374.024
Total	57.339.687		10.973.040

Adapun laporan keuangan lain yang diperlukan dalam bisnis adalah pendapatan. Pendapatan bisnis penangkaran HilKast BF berfokus pada penjualan anakan Murai Batu pada

setiap jenis yang diperjualbelikan oleh penangkaran HilKast BF.

Tabel 5. Total Pendapatan Usaha Murai Batu Jenis Panda

Ket.	Penjualan		
	Harga	Produk	Omset
Jantan	40.000.000	26	1.120.000.000
Betina	20.000.000	12	240.000.000
Total			1.360.000.000

Tabel 6. Laporan Laba Rugi Penjualan Satu Tahun

Pendapatan		
Penjualan		1.360.000.000
HPP	(353.400.000)	
Beban		
Beban Penyusutan	(10.973.040)	
Beban Lain-lain	(179.583.000)	
Labarugi		816.043.960

Kendala dan Solusi

Penangkaran Murai Batu HilKast BF menghadapi beberapa kendala, antara lain kesehatan burung yang rentan terhadap penyakit akibat cuaca ekstrim dan lingkungan yang kotor. Untuk mengatasinya, HilKast BF rutin memberikan vitamin, obat, serta pemeriksaan kesehatan. Kendala kedua adalah pasar yang jenuh akibat persaingan ketat, terutama setelah pandemi COVID-19. Inovasi produk melalui persilangan genetik diperlukan untuk menghindari kejenuhan pasar. Selain itu, investasi besar dibutuhkan untuk infrastruktur, pakan, dan perawatan kesehatan burung, dengan pengelolaan keuangan yang matang untuk keberlanjutan bisnis.

Perawatan khusus bagi Murai Batu, seperti makanan khusus dan lingkungan bersih, memerlukan tenaga kerja terampil dan prosedur ketat. Edukasi dan layanan konsultasi gratis kepada konsumen juga penting, terutama untuk pemula, agar mereka dapat merawat burung dengan baik. Terakhir, harga produk yang fluktuatif memerlukan diversifikasi produk dan jaringan dengan penangkar lain untuk menjaga permintaan pasar tetap stabil.

Kesimpulan Dan Rekomendasi

Konsumen pasar Murai Batu yang terus berubah memaksa HilKast BF untuk terus berinovasi. Dengan memanfaatkan teknik persilangan genetik dan poligami, HilKast BF berhasil menciptakan variasi baru yang menarik minat konsumen dan mempertahankan relevansi produk di pasar. Selain itu, HilKast BF juga berkomitmen menjaga kelestarian spesies Murai Batu dengan memastikan populasi yang stabil melalui praktik pemuliaan yang bertanggung jawab. Harga produk dipengaruhi oleh permintaan pasar, sehingga HilKast BF secara aktif memantau tren dan menyesuaikan harga untuk tetap kompetitif.

Rekomendasi untuk HilKast BF adalah melakukan inovasi secara berkala untuk menciptakan produk baru, menjaga permintaan yang stabil, dan mendorong partisipasi komunitas dalam pengembangan spesies Murai Batu.

DAFTAR PUSTAKA

- Akdiatmojo, S. (2017). Panduan Menangkarkan Murai Batu. AgroMedia Pustaka.
- Eno, G., Dengen, N., & Budiman, E.

- (2019). Aplikasi Manajemen Stok Barang Pada Usaha Kecil Menengah Kebab Inidia Berbasis Web. *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Komputer Dan Teknologi Informasi*, 4(1), 16–19.
- Irfan, M., Agustian, D., & Hiroyuki, A. (2020). Gambaran Kesejahteraan Burung Murai Batu (*Copsychus malabaricus*) di Anafi Bird Farm, Cirebon, Jawa Barat. *Indonesia Medicus Veterinus*, 9(5), 683–694. <https://doi.org/10.19087/imv.2020.9.5.683>
- Nurkarimah, Z., Mulyantomo, E., & Suryawardana, E. (2019). MENGUAK SUKSES WIRUSAHA PETERNAKAN BURUNG LOVEBIRD (Study Kasus Usaha Heli Lovebird di Cinde Raya Timur Semarang). *Solusi*, 17(2), 95–112. <https://doi.org/10.26623/.v17i2.1458>
- Nurrohim, H., & Anatan, L. (2009). Efektivitas Komunikasi dalam Organisasi. *Jurnal Manajemen*, 7(4), 1–9.
- Sari, A., Liman, & Muhtarudin. (2016). Supporting of Agricultural By Product as Ruminant Feed in District Pringsewu Regency. *Jurnal Ilmiah Peternakan Terpadu*, 4(2), 100–107.
- Sukirno Sadono. (2010). Makroekonomi: Teori Pengantar. Edisi Ketiga. PT. Raja Grasindo Perseda. Jakarta