



**BRIN**  
BADAN RISET  
DAN INOVASI NASIONAL

# **Bisnis Hewan** **Kurban** **Domba dan Kambing** *untuk Pemula*

**Panduan *Step by Step* untuk Memulai Usaha Skala 1–100 Ekor  
ala Domba Sakti Farm**



"Buku *Bisnis Hewan Kurban Domba dan Kambing untuk Pemula* sangat bagus. Uraian dan gambar yang disajikan detail dengan bahasa yang mudah dipahami. Untuk pebisnis pemula, buku ini adalah rujukan yang tepat. Apalagi tulisan dalam buku ini merupakan pengalaman nyata penulis dalam menjalani lika-liku bisnis hewan kurban. Inshaallah ilmu dan pengalaman yang ditularkan oleh para penulis akan melahirkan lebih banyak lagi pengusaha (*entrepreneur*) muda dan pemula dalam bisnis hewan kurban domba dan kambing."

Ir. Tri Puji Priyatno, M.Agr.Sc, Ph.D. – Kepala Pusat Riset Peternakan, BRIN

---

**Awistaros A. Sakti, Ayu S. Anggraeni,  
Ahmad Sofyan, & Hendra Herdian**

**Bisnis Hewan**  
**Kurban**  
**Domba dan Kambing**  
*untuk Pemula*

**Panduan *Step by Step* untuk Memulai Usaha Skala 1–100 Ekor  
ala Domba Sakti Farm**

Buku ini tidak diperjualbelikan.



*Diterbitkan pertama pada 2022 oleh Penerbit BRIN*

*Tersedia untuk diunduh secara gratis: [penerbit.brin.go.id](http://penerbit.brin.go.id)*



*Buku ini di bawah lisensi Creative Commons Attribution Non-commercial Share Alike 4.0 International license (CC BY-NC-SA 4.0).*

*Lisensi ini mengizinkan Anda untuk berbagi, mengopi, mendistribusikan, dan mentransmisi karya untuk penggunaan personal dan bukan tujuan komersial, dengan memberikan atribusi sesuai ketentuan. Karya turunan dan modifikasi harus menggunakan lisensi yang sama.*

*Informasi detail terkait lisensi CC-BY-NC-SA 4.0 tersedia melalui tautan: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>*

Buku ini tidak diperjualbelikan.

**Bisnis Hewan**  
**Kurban**  
**Domba dan Kambing**  
*untuk Pemula*

**Panduan *Step by Step* untuk Memulai Usaha Skala 1–100 Ekor  
ala Domba Sakti Farm**

Awistaros A. Sakti, Ayu S. Anggraeni,  
Ahmad Sofyan, & Hendra Herdian

Penerbit BRIN

Buku ini tidak diperjualbelikan.

© 2022 Badan Riset dan Inovasi Nasional  
Organisasi Riset Pertanian dan Pangan

Katalog dalam Terbitan (KDT)

Bisnis Hewan Kurban Domba dan Kambing untuk Pemula: Panduan *Step by Step* untuk Memulai Usaha Skala 1–100 ekor, ala Domba Sakti Farm/Awistaros A. Sakti, Ayu S. Anggraeni, Ahmad Sofyan, Hendra Herdian–Jakarta: Penerbit BRIN, 2022.

xxv+ 194 hlm.; 14,8 x 21 cm




ISBN 978-623-7425-81-6 (e-book)

1. Usaha Ternak
2. Bisnis Ternak Kurban
3. Bisnis Skala Kecil

636.08

*Copy editor* : Emsa Ayudia Putri  
*Proofreader* : Prapti Sasiwi dan Meita Safitri  
Penata isi : Prapti Sasiwi  
Desainer Sampul : Dhevi Enlivena Irene Restia Mahelingga  
Cetakan Pertama : November 2022



Diterbitkan oleh:  
Penerbit BRIN  
Direktorat Repositori, Multimedia, dan Penerbitan Ilmiah  
Gedung B.J. Habibie Lt. 8, Jln. M.H. Thamrin No. 8,  
Kb. Sirih, Kec. Menteng, Kota Jakarta Pusat,  
Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10340  
Whatsapp: 0811-8612-369  
E-mail: [penerbit@brin.go.id](mailto:penerbit@brin.go.id)  
Website: [penerbit.brin.go.id](http://penerbit.brin.go.id)  
 Penerbit BRIN  
 @penerbit\_brin  
 penerbit\_brin

Buku ini tidak diperjualbelikan.



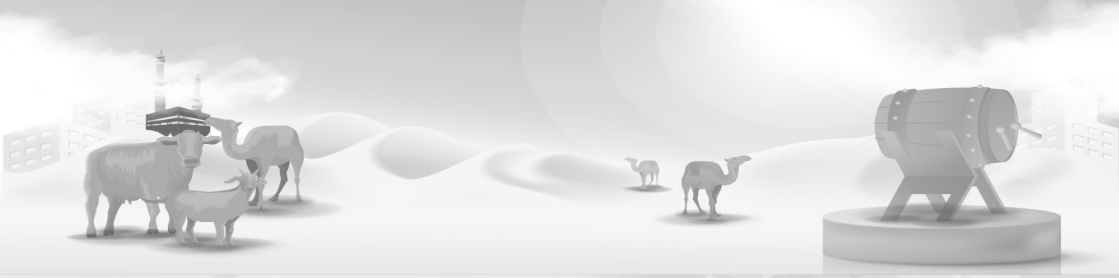
## Halaman Persembahan

Buku ini penulis persembahkan bagi keluarga tercinta dan semua masyarakat serta peternak yang berkeinginan untuk memulai usaha domba dan kambing dalam rangka menyediakan sumber protein hewani bagi generasi lanjut, demi kehidupan peternakan dan masyarakat yang lebih baik.

*“Farming is a profession of Hope”* (Brian Brett)

Buku ini tidak diperjualbelikan.





## Kumpulan Testimoni Buku

“Saat ini referensi populer tentang kambing dan domba yang terbaru (*update*) sangat jarang ditemukan, walaupun banyak penelitian yang dilakukan oleh para ilmuwan, namun belum diramu dan diulas (*review*) secara pengetahuan praktis dan populer agar dapat dibaca oleh kalangan umum, pemula dan pengusaha. Buku ini merupakan buku praktis yang berdasarkan pengalaman dan secara ilmiah dapat dipertanggung jawabkan. Para penulis buku ini merupakan praktisi usaha ternak domba kambing sekaligus peneliti di Badan Riset dan Inovasi Nasional. Dalam buku ini penulis memfokuskan ternak kambing dan domba kaitannya dengan ternak sebagai hewan kurban, sehingga tinjauan sisi ajaran agama juga dikupas. Penulis menjelaskan secara detail proses bisnis dari memulai usaha, proses produksi, strategi dan bauran pemasaran. Buku ini juga secara jelas membahas resiko dan konsekuensi sehingga pelaku usaha dapat mengantisipasi untuk menghindari atau mengurangi kejadian tersebut dalam bisnisnya. Pentingnya layanan purnajual juga menjadi perhatian penulis sehingga pembaca akan diberikan teknik-teknik tersebut agar dapat mempertahankan loyalitas pelanggan. Buku ini sangat direkomendasikan tidak hanya untuk dibaca oleh kalangan para pengusaha pemula dan pelaku bisnis ternak kambing dan domba, tetapi juga mahasiswa dan dosen peternakan.”

**Prof. Ir. Budi Guntoro, S.Pt., M.Sc., Ph.D., IPU., ASEAN Eng.  
Dekan Fakultas Peternakan UGM, Vice President of ASIAN  
Association of Agricultural Colleges and Universities (AAACU),**

Buku ini tidak diperjualbelikan.

**Ketua Umum Perhimpunan Ilmuwan Sosial Ekonomi  
Peternakan Indonesia (PERSEPSI), serta Wakil Ketua Badan  
Kejuruan Teknik Peternakan, Persatuan Insinyur Indonesia (PII)**

“Buku ini sangat bermanfaat untuk kegiatan bisnis hewan kurban domba dan kambing untuk pemula. Buku ini membahas step awal untuk memulai bisnis hewan kurban dalam skala usaha 1–100 ekor ala Domba Sakti Farm yang akan memberikan informasi secara lengkap. Pembahasan buku ini sudah sangat komprehensif mulai dari perkembangan usaha ternak kurban, langkah awal memulai usaha, menentukan lokasi penjualan, tenaga kerja, mendirikan lapak penjualan, pembelian ternak (kulakan), pemeliharaan ternak di lapak penjualan, pemasaran, pengendalian penyakit, strategi pengiriman ternak, layanan purna jual dan analisis keuangan usaha. Semoga buku ini bermanfaat bagi para investor peternakan dan pengusaha dalam berusaha untuk bisnis ternak kurban.”

**Prof. Dr. Ir. Osfar Sjoftan, M.Sc., IPU., ASEAN Eng.  
Guru Besar Fakultas Peternakan, Universitas Brawijaya/Ketua  
Umum AINI (Asosiasi Ahli Ilmu Nutrisi dan Pakan Indonesia)**

“Berbisnis adalah salah satu bentuk usaha produktif yang bisa memberikan keuntungan; tetapi juga memungkinkan adanya resiko kegagalan. Sebelum memulai bisnis, pebisnis atau calon pebisnis harus mengetahui seluk beluk proses bisnis (dengan segala perhitungan *costs & benefits*), harga jual/pasar, pemasaran, juga lingkungan bisnis termasuk persaingan yang ada, target dan besarnya pasar. Buku: “Bisnis Hewan Kurban Domba dan Kambing untuk Pemula” adalah buku praktis yang bisa menjadi referensi tepat dalam berbisnis ternak secara musiman. Dengan khazanah yang lengkap dan praktis mulai dari langkah awal membuat keputusan untuk berbisnis hewan kurban (dengan segala perhitungan bisnis yang disajikan dengan runtut dan mudah dipahami) sampai layanan purnajual, buku ini bisa menjadi acuan utama bagi para pelaku bisnis ternak musiman, khususnya yang baru/hendak memulai. Selain itu, buku ini juga bisa dijadikan

Buku ini tidak diperjualbelikan.

referensi untuk bisnis ternak secara umum, tentu dengan memperhatikan waktu dan skala usahanya. Selamat Membaca! Semoga mendapatkan manfaat praktis dalam menjalankan bisnis hewan kurban yang menguntungkan secara berkelanjutan!”

**Dr. Zamroni Salim**

**Kepala Pusat Riset Ekonomi Makro dan Keuangan BRIN**

“Bisnis hewan kurban saat ini semakin banyak diminati sejalan dengan permintaan hewan kurban di masyarakat yang terus meningkat. Para ‘pedagang musiman’ biasanya memanfaatkan momen Iduladha untuk meraih keuntungan. Namun demikian tidak sedikit para ‘pedagang musiman’ mengalami kerugian akibat tidak memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam bisnis. Buku *Bisnis Hewan Kurban Domba dan Kambing untuk Pemula* sangat cocok dipelajari bagi para calon pebisnis yang akan memulai bisnis hewan kurban. Buku ini ditulis berdasarkan pengalaman yang cukup panjang dalam mengelola bisnis hewan kurban. Buku ini menuntun para pemula dalam berbisnis mulai dari merencanakan usaha, penetapan lokasi penjualan, penyiapan tenaga kerja, pembelian ternak, pemasaran, pengiriman ternak, hingga analisis keuangan usaha. Dalam buku ini juga dibahas tentang strategi pemasaran dan promosi dengan memanfaatkan sosial media atau daring (*online*) sejalan dengan perkembangan teknologi yang berkembang saat ini. Buku ini sangat direkomendasikan bagi pebisnis pemula atau pebisnis yang akan meningkatkan skala usahanya. Buku ini juga sangat tepat digunakan bagi mahasiswa yang belajar memanfaatkan momen Iduladha dalam penyediaan hewan kurban. Selamat membaca dan memulai bisnis hewan kurban.”

**Dr. Ir. Idat Galih Permana, M.Sc.Agr. IPU.**

**Dekan Fakultas Peternakan IPB University**







## Daftar Isi

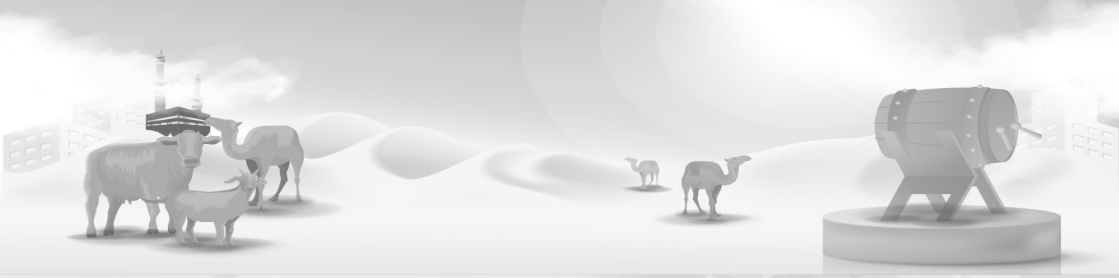
|   |           |
|---|-----------|
| Halaman Persembahan .....                                   | v         |
| Kumpulan Testimoni Buku .....                               | vii       |
| Daftar Isi .....  | xi        |
| Daftar Gambar .....   | xv        |
| Pengantar Penerbit.....                                     | xix       |
| Kata Pengantar .....  | xxi       |
| Prakata .....   | xxiii     |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                               | <b>1</b>  |
| <b>BAB II PERKEMBANGAN USAHA TERNAK KURBAN.....</b>         | <b>7</b>  |
| A. Mengenal Domba dan Kambing di Indonesia .....            | 7         |
| B. Potensi Usaha Domba dan Kambing .....                    | 28        |
| C. Silaturahmi Usaha: Faktor Kunci Keberhasilan Usaha ..... | 30        |
| <b>BAB III LANGKAH AWAL MEMULAI USAHA .....</b>             | <b>33</b> |
| A. Meluruskan Niat dan Menguatkan Mental.....               | 33        |
| B. Mau Sekadar Berdagang atau Berbisnis?.....               | 36        |
| C. Memahami Syarat Sah Ternak Kurban.....                   | 38        |
| D. Memahami Teknis Pemeliharaan Domba dan Kambing.....      | 42        |
| E. Perencanaan Usaha yang Matang.....                       | 43        |
| F. Pencegahan Risiko .....                                  | 44        |
| <b>BAB IV MENENTUKAN LOKASI PENJUALAN .....</b>             | <b>49</b> |
| A. Kedekatan dengan Konsumen.....                           | 49        |

Buku ini tidak diperjualbelikan.

|   |     |
|---|-----|
| B. Ketersediaan Fasilitas Penunjang Ternak dan Tenaga Kerja.....      | 51  |
| C. Ketersediaan Sumber Pakan .....                                    | 53  |
| D. Kemudahan Akses Menuju Lokasi.....                                 | 54  |
| E. Izin Lingkungan dan Rekomendasi Dinas Peternakan .....             | 56  |
| BAB V TENAGA KERJA .....  | 59  |
| A. Biaya Tenaga Kerja Dapat Menjadi Faktor Produksi Paling Mahal..... | 59  |
| B. Tenaga Kerja Bongkar-Pasang Lapak.....                             | 61  |
| C. Tenaga Kerja Kandang.....  | 62  |
| D. Tenaga Kerja Jaga Malam.....                                       | 65  |
| E. Tenaga Kerja Pengiriman.....                                       | 66  |
| F. Dikerjakan Sendiri dengan Keluarga, Mengapa Tidak? .....           | 67  |
| BAB VI MENDIRIKAN LAPAK PENJUALAN.....                                | 69  |
| A. Membuat Tata Letak ( <i>Layout</i> ) Lokasi .....                  | 70  |
| B. Kandang Pameran ( <i>Display</i> ).....                            | 71  |
| C. Kandang Komunal .....  | 76  |
| D. Kandang Karantina.....   | 78  |
| E. Ruang Layanan Pelanggan .....                                      | 79  |
| F. Ruang Tenaga Kerja, Toilet, dan Dapur.....                         | 80  |
| G. Ruang Gudang dan Proses Produksi Pakan .....                       | 81  |
| H. Instalasi Listrik, Air, dan Atap Utama.....                        | 81  |
| BAB VII PEMBELIAN TERNAK (KULAKAN).....                               | 83  |
| A. Pentingnya Jaringan Usaha .....                                    | 83  |
| B. Memilih Ternak yang Berkualitas .....                              | 84  |
| C. Kulakan dari Peternak.....   | 86  |
| D. Kulakan dari Pasar.....  | 88  |
| E. Kulakan dari Pedagang Besar.....                                   | 91  |
| F. Strategi Pembayaran dan Pengiriman Ternak ke Lapak.....            | 93  |
| BAB VIII PEMELIHARAAN TERNAK DI LAPAK PENJUALAN.....                  | 97  |
| A. Perlakuan Ternak yang Baru Datang.....                             | 97  |
| B. Pengolahan Data Ternak .....                                       | 100 |

|  |     |
|--|-----|
| C. Manajemen Pakan .....   | 108 |
| BAB IX PEMASARAN .....   | 119 |
| A. Fasilitas Garansi Penggantian Ternak .....                                | 119 |
| B. Promosi <i>Online</i> dan <i>Offline</i> .....                            | 120 |
| C. Pelayanan Pelanggan secara <i>Online</i> .....                            | 128 |
| D. Pelayanan Pelanggan secara <i>Offline</i> .....                           | 130 |
| BAB X PENGENDALIAN PENYAKIT .....  | 133 |
| A. <i>Biosecurity</i> sebagai Langkah Pencegahan Penyakit.....               | 133 |
| B. Pengobatan Penyakit yang Sering Menyerang Ternak.....                     | 136 |
| BAB XI STRATEGI PENGIRIMAN TERNAK.....                                       | 147 |
| A. Kebutuhan Data Identitas Ternak dan Nama <i>Shohibul</i> .....            | 147 |
| B. Pemetaan Lokasi Kirim .....   | 149 |
| C. Armada Pengiriman .....   | 151 |
| D. Pengiriman dan Penyerahan Ternak .....                                    | 155 |
| BAB XII LAYANAN PURNA JUAL .....   | 159 |
| A. Ucapan Terima Kasih.....  | 159 |
| B. <i>Database</i> Pelanggan dan Silaturahmi Bisnis.....                     | 160 |
| C. Dokumentasi dan Testimoni Pelanggan untuk Pemasaran<br>Berkelanjutan..... | 161 |
| BAB XIII ANALISIS KEUANGAN USAHA.....  | 163 |
| A. Rencana Anggaran Biaya.....   | 163 |
| B. Buku Kas Usaha.....   | 166 |
| C. Analisis Usaha Skala 25 Ekor .....  | 166 |
| D. Analisis Usaha Skala 50 Ekor .....  | 170 |
| E. Analisis Usaha Skala 100 Ekor.....  | 173 |
| BAB XIV PENUTUP DAN PENYEMANGAT.....   | 179 |
| DAFTAR PUSTAKA.....  | 181 |
| INDEKS.....  | 187 |
| BIOGRAFI PENULIS.....  | 191 |





## Daftar Gambar

|   |    |
|---|----|
| Gambar 1. Komoditas Domba .....   | 8  |
| Gambar 2. Domba Ekor Tipis .....  | 11 |
| Gambar 3. Domba Ekor Tipis dengan Spot Hitam .....                                      | 12 |
| Gambar 4. Domba Sapudi .....  | 13 |
| Gambar 5. Domba Garut .....   | 15 |
| Gambar 6. Domba Batur .....   | 17 |
| Gambar 7. Domba Wonosobo .....  | 18 |
| Gambar 8. Kambing Kacang .....  | 20 |
| Gambar 9. Kambing Peranakan Etawah (PE) .....   | 21 |
| Gambar 10. Kambing Bligon .....   | 22 |
| Gambar 11. Motif Kambing Kendit .....   | 23 |
| Gambar 12. Kambing Gembrong .....   | 24 |
| Gambar 13. Kambing Lakor .....  | 25 |
| Gambar 14. Kambing Boerka .....   | 26 |
| Gambar 15. Kambing Kejobong .....   | 28 |
| Gambar 16. Ternak Kambing .....   | 30 |
| Gambar 17. Berbisnis domba dan kambing perlu menguatkan mental<br>sebelum memulai ..... | 35 |
| Gambar 18. Pergantian Gigi Seri Domba dan Kambing .....                                 | 41 |

Buku ini tidak diperjualbelikan.

|  |     |
|--|-----|
| Gambar 19. Ternak yang Sakit dan Perlu Penanganan Cepat.....                                 | 46  |
| Gambar 20. Lokasi Lapak di Tepi Jalan Besar.....   | 50  |
| Gambar 21. Lapak di Halaman Rumah.....   | 52  |
| Gambar 22. Lapak Dekat Sumber Pakan .....  | 54  |
| Gambar 23. Spanduk Penunjuk Lokasi.....  | 55  |
| Gambar 24. Contoh Lahan Parkir Kendaraan yang Mudah Diakses ....                             | 56  |
| Gambar 25. Tenaga Kerja.....   | 61  |
| Gambar 26. Tenaga Kerja Kandang.....   | 64  |
| Gambar 27. Tenaga Kerja Pengiriman .....   | 66  |
| Gambar 28. <i>Layout</i> Lokasi Lapak .....  | 70  |
| Gambar 29. Kandang Panggung Individual.....  | 72  |
| Gambar 30. Kandang Pameran ( <i>display</i> ) Sederhana .....                                | 73  |
| Gambar 31. Lantai Kandang <i>Display</i> dari Kayu Lokal .....                               | 74  |
| Gambar 32. Pagar Keliling dari Lantai Jeruji Kayu .....                                      | 75  |
| Gambar 33. Kandang Komunal.....  | 77  |
| Gambar 34. Ruang Layanan Pengunjung Sederhana .....  | 79  |
| Gambar 35. Bangunan Sederhana untuk Istirahat.....   | 81  |
| Gambar 36. Menjalin Silaturahmi Bisnis.....  | 84  |
| Gambar 37. Pembelian Ternak dari Kandang Peternak Personal.....                              | 87  |
| Gambar 38. Suasana Jual Beli di Pasar Hewan Prambanan, Kabupaten<br>Klaten, Jawa Tengah..... | 89  |
| Gambar 39. Kulakan dari Pedagang Besar.....  | 92  |
| Gambar 40. Proses Pemindahan Ternak Kulakan ke Lapak Penjualan ..                            | 95  |
| Gambar 41. Pengambilan Foto Fisik.....   | 98  |
| Gambar 42. Penimbangan dan Pemotretan Gigi .....   | 99  |
| Gambar 43. Pemberian kode ternak, Vitamin, dan Tetes Mata.....                               | 100 |

|  |     |
|--|-----|
| Gambar 44. Contoh Pengolahan Data Ternak.....  | 104 |
| Gambar 45. Contoh Perbedaan Harga Akibat Perbedaan Penampilan Fisik.....                       | 106 |
| Gambar 46. Brosur Pemasaran Berdasarkan Bobot Badan dan Kualitas Individu.....                 | 107 |
| Gambar 47. Pemberian Ransum Pakan Komplit untuk Menunjang Performa Ternak.....                 | 109 |
| Gambar 48. Campuran Rumput Raja dan Daun Gamal yang Dicacah Kasar.....                         | 111 |
| Gambar 49. Daun Mimba .....  | 115 |
| Gambar 50. Contoh Iklan di Media Sosial Instagram.....   | 123 |
| Gambar 51. Penyebaran Pamflet.....   | 126 |
| Gambar 52. Salah Satu Cara Memperkenalkan Produk Secara Gratis .....                           | 127 |
| Gambar 53. Pemakaian Alas Kandang.....   | 134 |
| Gambar 54. Vitamin B Kompleks dalam Bentuk Tablet .....  | 138 |
| Gambar 55. Jamu Ternak .....   | 140 |
| Gambar 56. Data Identitas Ternak dan <i>Shohibul</i> Kurban Berupa Kalung <i>Nametag</i> ..... | 148 |
| Gambar 57. Contoh Pemberian Kode Ternak dengan Cat yang Tidak Direkomendasikan .....           | 148 |
| Gambar 58. Kartu Tanda Terima dan Dokumentasi Penerimaan Ternak.....                           | 149 |
| Gambar 59. Contoh Pemetaan Titik-Titik Lokasi Pengiriman.....                                  | 150 |
| Gambar 60. Armada Kirim Roda Dua .....   | 152 |
| Gambar 61. Pembuatan Pagar dan Terpal Penutup di Bak Terbuka....                               | 154 |
| Gambar 62. Dokumentasi Saat Pengiriman dan Penyerahan Ternak Kurban. ....                      | 157 |







## Pengantar Penerbit

Sebagai penerbit ilmiah, Penerbit BRIN mempunyai tanggung jawab untuk terus berupaya menyediakan terbitan ilmiah yang berkualitas. Upaya tersebut merupakan salah satu perwujudan tugas Penerbit BRIN untuk turut serta membangun sumber daya manusia unggul dan mencerdaskan kehidupan bangsa sebagaimana yang diamanatkan dalam pembukaan UUD 1945.

Buku ini membahas detail terkait keilmuan domba dan kambing serta saran-saran teknis yang ilmiah berdasarkan hasil penelitian yang selama ini dihasilkan penulis. Selain itu buku ini juga mengulas pengalaman usaha Domba Sakti Farm dalam menjalankan bisnis domba dan kambing kurban.

Harapan kami, buku ini dapat menjadi referensi bagi pembaca yang tertarik menjalankan bisnis ternak kurban, khususnya ruminansia kecil seperti domba dan kambing. Buku ini juga diharapkan dapat menjadi rujukan bagi para investor dan pemodal dalam menentukan pilihan berinvestasi untuk bisnis skala kecil.

Akhir kata, kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu proses penerbitan buku ini.

Penerbit BRIN

*Buku ini tidak diperjualbelikan.*





## Kata Pengantar

*Alhamdulillah*, puji syukur ke hadirat Allah Swt. sehingga buku yang telah dinanti banyak pihak ini dapat diterbitkan dan disebarluaskan. Penulis merupakan para periset dalam naungan Organisasi Riset Pertanian dan Pangan, Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN). Buku ini diharapkan dapat menyalurkan manfaat bagi khazanah ilmu pengetahuan tentang bisnis domba dan kambing untuk masyarakat luas, berkontribusi pada pembangunan peternakan Indonesia yang merupakan negara dengan populasi muslim terbesar di dunia.

Indonesia, sebagai negara dengan pasar pangan halal yang besar, cukup logis jika setiap tahunnya lebih dari 1,2 juta ekor domba dan kambing disembelih hanya untuk momen Hari Raya Iduladha, salah satu hari raya besar umat Islam selain Hari Raya Idulfitri. Peluang usaha penyediaan ternak kurban seperti tidak ada surutnya, berkorelasi dengan peningkatan jumlah penduduk dan kesadaran umat muslim untuk menunaikan ibadah sunah menyembelih hewan kurban di hari raya tersebut.

Kesempatan setahun sekali ini tidak disia-siakan bagi mereka yang mampu menangkap potensi pasar penjualan hewan kurban, yang mungkin salah satunya adalah Anda. Buku ini mengulas lengkap tentang langkah-langkah teknis dan strategis untuk memulai usaha penyediaan hewan kurban domba dan kambing. Di bagian awal, akan disampaikan perkembangan usaha ternak kurban untuk membuka wawasan kita tentang pentingnya sektor peternakan ruminansia kecil dalam kehidupan di masyarakat. Di bagian selanjutnya, kita akan

Buku ini tidak diperjualbelikan.

dipandu untuk menjalankan *step by step* langkah awal memulai usaha, dari perencanaan, kegiatan teknis pemeliharaan, promosi dan pemasaran, pengendalian penyakit, hingga pengiriman dan pascakegiatan. Bahkan, terdapat analisis usaha dari skala terkecil 25 ekor hingga 100 ekor, sesuai untuk kita yang masih dalam tahap memulai pengalaman usaha baru di bidang ini.

Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN) sebagai lembaga riset dan inovasi pemerintah satu-satunya di Indonesia, mendorong para periset untuk secara aktif berperan dalam membangun Indonesia di segala sendi kehidupan. Saya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam proses penulisan dan penerbitan buku ini. Semoga melalui buku ini, peningkatan peluang usaha oleh masyarakat di bidang peternakan dapat ditingkatkan dan memberi warna baru dalam bisnis ternak kurban di Indonesia, melalui pengalaman dan keilmuan para periset dan peternak (Domba Sakti Farm) di lapangan.

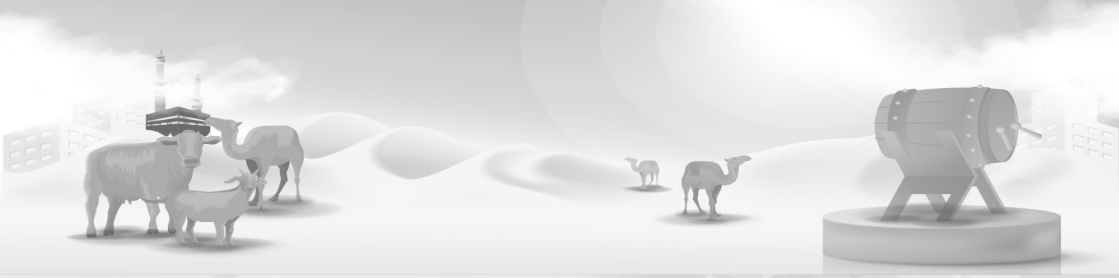
Akhirnya saya ucapkan selamat membaca dan mencoba mengimplementasikannya, serta mari kita bangun perekonomian Indonesia di segala bidang, termasuk sektor pertanian dan peternakan, sesuai dengan kapasitas dan kapabilitas kita masing-masing. Saran dan kritik yang membangun dari pembaca sangat diperlukan untuk perbaikan buku ini ke depan. Jayalah selalu peternak Indonesia.

Bogor, Agustus 2022

Puji Lestari, S.P., M.Si., Ph.D.

Kepala Organisasi Riset Pertanian dan Pangan BRIN

Buku ini tidak diperjualbelikan.



## Prakata

Allah Swt. memberikan keadilan dalam hal rezeki. Demikian pula bagi peternak domba dan kambing yang tidak selalu mendapatkan harga jual yang manis di sepanjang tahun. Khusus hari raya Iduladha, di mana banyak orang menunaikan ibadah kurban, harga ternak akan naik sesuai hukum permintaan dan penawaran. Di hari raya ini pula peternak dapat meraih untung berlipat dan sebagian menyebutnya sebagai musim panen rezeki. Terlebih dengan fakta bahwa Indonesia adalah negara dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia dengan potensi pasar ternak kurban yang sangat tinggi. Tapi apakah usaha penjualan ternak kurban hanya bisa dilakukan oleh peternak? Tentu tidak. Siapapun bisa menjalankan bisnis ini, meskipun tidak mempunyai latar belakang pendidikan peternakan atau minim pengalaman beternak sekalipun. Asalkan mempunyai niat untuk belajar dan berusaha, insya Allah bisa sukses menjalankan bisnis ini.

Penulis merupakan para peneliti di bidang peternakan di Organisasi Riset Pertanian dan Pangan, Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN). Buku ini bukan hanya akan mengulas pengalaman Domba Sakti Farm menjalankan bisnis domba dan kambing kurban sejak 2008 hingga saat ini, tetapi juga akan membahas detail terkait keilmuan domba dan kambing, serta saran-saran teknis yang ilmiah berdasarkan hasil penelitian yang selama ini penulis hasilkan sehingga buku ini bisa menjadi rujukan komplet berisi pengalaman dan keilmuan.

Diketahui, Domba Sakti Farm Indonesia adalah usaha perseorangan dengan skala kepemilikan ternak yang tidak terlalu besar.

*Buku ini tidak diperjualbelikan.*

Bisnis hariannya berasal dari jasa layanan akikah, yang membutuhkan jumlah ternak dalam jumlah kecil saja setiap harinya, tetapi mempunyai siklus keluar masuk ternak yang cepat dan menguntungkan. Selain jasa layanan akikah, Domba Sakti Farm juga bergerak di bidang penyediaan ternak kurban. Jumlah ternak kurban terjual pun dibatasi hanya 100 ekor setiap musimnya, karena lebih mengutamakan kualitas tinggi dari setiap transaksi dibarengi efisiensi produksi, serta berusaha menggunakan modal sendiri.

Ada hal yang lebih penting bagi Domba Sakti Farm dalam menjalankan pekerjaan ini yaitu *nawaitu* untuk membantu umat Rasulullah *shallallahu 'alaihi wasallam* menjalankan ibadah sunahnya melalui penyediaan ternak kurban berkualitas. Kualitas lebih penting dari pada kuantitas dan hubungan baik dengan pelanggan adalah mutlak bagi kesinambungan usaha ini dari tahun ke tahun. Efisiensi usaha dengan skala kecil ini yang perlu kita pelajari dari Domba Sakti Farm, terutama untuk pemula sesuai dengan judul buku ini.

Penulis berharap, buku kecil ini bermanfaat bagi Anda yang tertarik menjalankan bisnis ternak kurban, khususnya ruminansia kecil seperti domba dan kambing. Siapapun Anda, seorang petani, peternak, pedagang, mahasiswa, pelajar, pegawai, karyawan, pensiunan, bahkan ibu rumah tangga sekalipun, insya Allah bisa menjalankan usaha kurban dengan mengikuti *step by step* dalam buku ini. Skala usaha pun bisa dilakukan dengan jumlah yang kecil, mulai dari beberapa ekor saja hingga 100 ekor yang telah penulis siapkan rahasianya dalam buku ini, juga analisis usahanya. Bagi Anda para investor dan pemodal, buku ini bisa jadi rujukan dalam menentukan pilihan berinvestasi untuk bisnis skala kecil.

*Alhamdulillah*, atas rahmat dan rida Allah Swt., pengalaman teknis Domba Sakti Farm dan riset penulis bisa disebarluaskan melalui buku ini. Penulis berterima kasih kepada tim Domba Sakti Farm yang telah berbagi pengalaman untuk dianalisis dan disampaikan ilmunya dalam buku ini, kepada Kepala Organisasi Riset Pertanian dan Pangan BRIN atas dukungan yang diberikan, serta Penerbit BRIN yang telah merealisasikan diterbitkannya buku ini. Penulis membuka komunikasi

melalui email untuk berdiskusi lebih lanjut terkait materi buku ini atau perihal lain yang belum dibahas. Semoga buku ini bermanfaat dan melahirkan pengusaha-pengusaha baru di bidang bisnis ternak kurban yang tidak hanya handal berbisnis, tetapi juga menguasai ilmu beternak ruminansia dan mengutamakan keberkahan sesuai syariat. *Barokallah.*

Yogyakarta, Agustus 2022

Tim Penulis

Buku ini tidak diperjualbelikan.







# BAB I

## PENDAHULUAN

Hari Raya Iduladha di Indonesia merupakan salah satu ibadah keagamaan umat muslim yang seiring pelaksanaannya memunculkan potensi usaha yang bernilai ekonomi tinggi dan memiliki kemaslahatan bagi umat. Laporan Lembaga Riset *Institute for Demographic and Poverty Studies* (IDEAS) tahun 2021 menunjukkan bahwa meskipun proyeksi perekonomian kurban tahun 2021 menurun dibandingkan tahun sebelumnya sebagai akibat dari pandemi Covid-19 yang berkepanjangan, angka proyeksi masih memperlihatkan nilai yang cukup tinggi yaitu berkisar 18,2 triliun rupiah (Muhammad, 2021). Pada laporan yang sama diperkirakan sebanyak 1,26 juta ekor domba dan kambing dibutuhkan sebagai ternak kurban. Proyeksi ini tentunya menciptakan peluang usaha bagi mereka yang berkesempatan memiliki atau berencana memiliki ternak domba-kambing untuk diperjualbelikan sebagai ternak kurban. Pelaksanaan ibadah kurban sendiri salah satunya adalah membawa kemaslahatan dalam penyediaan kesempatan mengonsumsi produk daging yang relatif mahal dan tidak mampu dicukupi oleh sebagian masyarakat yang kurang mampu.

Menangkap peluang ekonomi di hari raya Iduladha dengan menyediakan ternak kurban, memiliki ciri khas tersendiri dalam implementasinya. Selain konsep efisiensi usaha secara ekonomi, pelaku usaha harus mampu memahami syarat sah ternak kurban

sehingga kepuasan yang tinggi akan dicapai oleh *shahibul* kurban apabila ternak yang dibeli sudah terstandar secara syariat Islam dan memiliki kualitas produk dan kesehatan ternak yang baik.

Secara umum, tahapan kegiatan usaha penyediaan ternak kurban meliputi perencanaan, persiapan, pemeliharaan, pemasaran, pengiriman, dan layanan purnajual. Setiap usaha perlu dibekali oleh perencanaan yang matang. Bisnis ternak kurban memerlukan pengetahuan tentang biologi ternak dan syarat syariat. Meskipun waktu pelaksanaan usaha relatif singkat, penting bagi pelaku usaha untuk memahami cara memelihara ternak domba dan kambing, karena kita berurusan dengan makhluk biologi yang memerlukan penanganan khusus yang berbeda dengan mesin buatan manusia. Sebagaimana umumnya proses bisnis, kemungkinan terjadinya kerugian atau kegagalan dalam melakukan usaha selalu ada sehingga perlu diketahui peta risiko usaha yang umum dihadapi dan kiat untuk mengurangi risiko tersebut. Memulai usaha yang baik bukan hanya dibekali oleh kemampuan fiskal dan manajerial yang baik tetapi juga harus memiliki motivasi yang kuat disertai ibadah dalam melakukan usaha ini. Pengetahuan tentang hal-hal ini akan pembaca temukan dengan jelas di bab Perkembangan Usaha Ternak Kurban dan bab Langkah Awal Memulai Usaha.

Umumnya, dalam melakukan usaha penyediaan ternak kurban ini pengusaha mengumpulkan ternak kurban di daerah tertentu yang mendekati calon pembeli. Bagaimana menentukan lokasi yang memiliki keuntungan strategis untuk penjualan, pembuatan ruangan dan denah untuk penempatan ternak yang baik serta untuk pelayanan pelanggan, tempat pakan yang baik, penyediaan air dan listrik merupakan hal-hal yang harus diperhatikan sebagai langkah persiapan untuk memulai usaha ini. Menyusul untuk mengisi tempat *display* ternak yang telah siap, langkah berikutnya adalah penyediaan hewan ternak itu sendiri. Sebagai komoditi utama dari usaha ini maka ternak domba dan kambing yang akan dipelihara untuk dijual sebagai ternak kurban, diadakan bukan hanya melihat harganya yang murah saja

tetapi juga kualitas dan tercapainya syarat-syarat sebagai hewan kurban. Pelaku usaha juga harus mengetahui cara mendapatkan stok ternak dari sumber-sumber penjualan ternak yang umumnya terdapat di daerah, agar memperoleh ternak dengan mudah, murah, dan berkualitas. Masalah penyediaan tenaga kerja juga tak kalah penting untuk mendukung usaha ini. Tahapan ini dapat dibaca pada bab Menentukan Lokasi Penjualan, bab Tenaga Kerja, bab Mendirikan Lapak Penjualan, dan bab Pembelian Ternak (Kulakan).

Tahapan selanjutnya adalah pemeliharaan dan pemasaran. Pada tahap ini pelaku usaha sudah memulai proses pemeliharaan ternak di tempat yang sudah dipersiapkan. Manajemen pemberian pakan adalah hal penting yang harus diperhatikan pada proses ini selain masalah penanggulangan penyakit (hal ini akan dijelaskan pada bab tersendiri dari buku ini). Mengingat domba-kambing dikumpulkan pada suatu lokasi baru dan dalam jumlah banyak maka perlu dilakukan proses pendataan sederhana untuk mencegah terjadinya kesalahan identifikasi ternak. Hal ini sangat berguna apabila ternak sudah dibeli dan dititipkan untuk diantarkan pada hari-hari menjelang pematangan ternak. Proses pemeliharaan ini dijelaskan pada bab Pemeliharaan Ternak di Lapak Penjualan.

Selama masa pemeliharaan sebaiknya sudah diikuti juga oleh proses pemasaran, bahkan jauh-jauh hari sebelum membuka lapak kurban. Pemasaran tidak sekadar melakukan penjualan ternak. Pada masa sekarang, teknik promosi dalam pemasaran memiliki pola yang beragam baik secara konvensional (*offline*) ataupun melalui media internet (*online*). Cara yang tepat mempromosikan ternak kita melalui kedua cara tersebut akan berpengaruh terhadap peningkatan omzet penjualan. Semakin mudah dan murah proses komunikasi dua arah pada saat ini (terutama dengan adanya media internet) menyebabkan calon pembeli dapat menghubungi pelaku usaha untuk sekadar bertanya, komplain, atau bahkan menyampaikan pujian. Pada bab Pemasaran, pembaca akan memperoleh penjelasan tentang teknik pemasaran ini.

Hari-hari menjelang hari raya Iduladha dan beberapa hari setelahnya merupakan puncak dari kegiatan usaha ini. Kita mulai melakukan pengiriman ternak ke konsumen. Bukanlah hal yang mudah untuk mengirimkan sedemikian banyak ternak ke sejumlah alamat. Pada bab Strategi Pengiriman Ternak, permasalahan ini dan penanggulangan setiap problemnya akan dijelaskan lebih rinci. Pelaku usaha yang baik tentunya memiliki visi bahwa usaha yang dilakukan harus dapat berkelanjutan di tahun-tahun berikutnya. Untuk itu, perlu diperhatikan manajemen layanan purnajual yang menjamin bahwa pelanggan betul-betul puas dan berhasrat akan kembali menggunakan jasa kita di tahun selanjutnya, merekomendasikan layanan kita kepada orang lain, dan mempunyai kedekatan emosional yang akan memperpanjang tali silaturahmi. Pembaca dapat mempelajarinya di buku ini pada bab Layanan Purnajual.

Salah satu faktor keberhasilan usaha adalah kemampuan pelaku usaha mencegah, mengendalikan, dan mengatasi setiap penyakit yang menyerang ternak. Hal ini mengingat bahwa komoditas bisnis yang dijalankan adalah berupa makhluk hidup. Apabila terdapat gangguan penyakit maka akan menurunkan harga ternak atau bahkan dapat menyebabkan hilangnya standar sah ternak kurban dan yang paling berat berupa kematian ternak. Permasalahan penyakit dan penanggulangnya diterangkan pada bab Penanggulangan Penyakit.

Sesuai dengan judul buku ini yang menunjukkan bahwa buku diperuntukkan untuk pemula, dengan skala usaha 1–100 ekor ternak maka di bagian akhir buku ini akan mengulas analisis ekonomi di bab Analisis Keuangan Usaha. Pembaca dapat membandingkan analisis keuangan dari contoh perhitungan usaha skala 25–100 ekor ternak sehingga dapat memberi gambaran pada skala mana bisnis akan mulai coba dijalankan.

Akhirnya, semangat dan keberanian pembaca untuk memulai mempraktikkan apa yang telah diulas dari buku ini, menjadi modal terbesar pembaca untuk menjadi seorang pebisnis ternak kurban yang tangguh dan berhasil. Setiap tahun akan ditemukan pengalaman-

Buku ini tidak diperjualbelikan.

pengalaman baru dengan berbagai masalah dan strategi yang baru pula, seperti halnya yang dilakukan Domba Sakti Farm selama musim pandemi Covid-19, yang menuntut strategi khusus menyasati keadaan. Ya tentu saja, jangan lupa untuk berdoa kepada Tuhan Yang Maha Esa di setiap awal kegiatan yang akan kita lakukan.

Buku ini tidak diperjualbelikan.





## BAB II

# PERKEMBANGAN USAHA TERNAK KURBAN

### A. Mengenal Domba dan Kambing di Indonesia

Domba dan kambing termasuk dalam ternak ruminansia pemamah biak berlambung jamak (4 bagian lambung). Kondisi ini berbeda dengan unggas dan mamalia yang hanya mempunyai satu kompartemen lambung. Hal ini menyebabkan ternak ruminansia mampu mencerna serat kasar jauh lebih efisien dibandingkan hewan berlambung tunggal. Salah satu kompartemen lambung ruminansia disebut rumen, yang merupakan bagian terbesar dari bagian yang lain (Moharrery dkk., 2014). Di dalam rumen terjadi proses fermentasi bahan pakan oleh mikrobia rumen, yang menghasilkan nutrisi siap serap. Di sinilah peran mikrobia sangat penting dalam mendukung ternak ruminansia menghasilkan daging dan susu.

Domba berbeda dengan kambing. Dalam bahasa Jawa, domba biasa dikenal dengan istilah *wedhus gembel* yang biasa juga digunakan untuk penyebutan awan panas hasil muntahan gunung berapi, yang menyerupai bentuk rambut domba yang menggumpal (*gembel*). Ya, memang jika tidak dicukur, rambut domba akan tumbuh ikal hingga gimbal jika terkena kotoran dan tidak dirawat dengan baik. Rambut domba ini biasa dikenal dengan istilah bulu wol, di mana di negara-negara subtropis dipintal menjadi benang wol untuk industri pakaian

Buku ini tidak diperjualbelikan.





Ket.: Ternak potensial penghasil daging dan berfungsi sebagai ternak kurban dan akikah  
Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 1.** Komoditas Domba

hangat, seperti halnya domba-domba yang berasal dari Selandia Baru (Wu dkk., 2020).

Berbeda dengan domba, kambing dalam bahasa Jawa lebih dikenal dengan istilah *wedhus jawa* (dibaca: jowo). Ternak ini mempunyai rambut yang lurus mengkilat dan tidak ikal sehingga tampak lebih bersih dan tidak mudah menggumpal ketika terkena kotoran. Adapun perbedaan mendasar dari domba dan kambing ditunjukkan pada Tabel 1.

Anda dapat memutuskan untuk menjual domba atau pun kambing. Hal ini disesuaikan dengan keinginan dan kesukaan. Namun, biasanya pelanggan kurban akan bervariasi dalam memilih. Ada yang lebih suka domba, tetapi ada pula yang lebih memilih kambing. Menurut pengalaman Domba Sakti Farm, konsumen di daerah pantura Jawa bagian tengah (Semarang dan sekitarnya) lebih memilih kambing dibandingkan domba. Sedangkan di D.I. Yogyakarta dan sekitarnya, lebih banyak terjual domba dibandingkan kambing.

**Tabel 1.** Perbedaan antara Domba dan Kambing

| No. | Pembeda                                      | Domba   | Kambing  |
|-----|--|---|--|
| 1   | Sebutan lokal                                | <i>Wedhus gembel</i>  | <i>Wedhus jawa</i>   |
| 2   | Spesies                                      | <i>Ovies aries</i>  | <i>Capra hircus</i>  |
| 3   | Jumlah kromosom                              | 60  | 54   |
| 4   | Rambut                                       | Ikal lebat (wool)   | Lurus tidak ikal   |
| 5   | Tanduk                                       | Jantan bertanduk dan tidak.<br>Betina tidak bertanduk<br>kecuali kelainan | Jantan dan betina bertanduk  |
| 6   | Jenis pakan utama                            | Rerumputan  | Dedaunan   |
| 7   | Sifat sosial                                 | Lebih nyaman hidup dalam kelompok (koloni)                                | Soliter, jantan menguasai suatu wilayah  |
| 8   | Sifat individu                               | Cenderung bergerak pasif  | Cenderung lebih aktif  |
| 9   | Cara alami makan                             | Menyenggut di permukaan tanah ( <i>grazing</i> )                          | Memanjat dan menggigit di ranting pohon ( <i>browsing</i> )                            |
| 10  | Pilihan pakan                                | Lebih tidak selektif  | Selektif (pemilih)   |
| 11  | Ekor   | Menjulang ke bawah  | Menjulang ke atas  |
| 12  | Letak kelenjar bau                           | Bawah mata, celah kuku  | Bawah ekor   |
| 13  | Cara kencing                                 | Lebih santun, diarahkan ke tanah  | Dikenakan bagian tubuh dan lingkungan sekitar sebagai penanda kekuasaan dan eksistensi |
| 14  | Bau  | Tidak terlalu menyengat   | Menyengat (prengus)  |
| 15  | Tipe produksi                                | Pedaging, wol, aduan  | Pedaging, perah  |
| 16  | Rambut jenggot                               | Tidak memiliki  | Memiliki di dagu   |
| 17  | Bentuk telinga                               | Tegak ke atas atau samping  | Umumnya panjang terkulai ke bawah, ada bangsa yang pendek tegak                        |
| 18  | Bentuk bibir atas                            | Terdapat celah bibir  | Tidak terdapat celah bibir   |
| 19  | Persentase karkas pada bobot badan yang sama | Lebih sedikit   | Sedikit lebih banyak   |

Di Indonesia, umumnya domba dikembangkan sebagai ternak pedaging, sedangkan kambing bersifat dwifungsi sebagai penghasil daging (kambing pedaging) dan susu (kambing perah). Jenis-jenis bangsa domba dan kambing yang umum di Indonesia adalah sebagai berikut:

## **1. Domba Pedaging**

Domba yang dipelihara di Indonesia umumnya adalah tipe pedaging. Indonesia mempunyai bangsa asli domba sebagai plasma nutfah yang layak untuk dikembangkan. Berbagai penelitian persilangan antar bangsa dilakukan untuk meningkatkan produktivitas ternak, termasuk persilangan dengan domba dari negara lain. Selain pedaging, yang unik di Indonesia adalah adanya domba kelas kontes dan untuk kesenian adu domba yaitu domba Garut. Berikut ini adalah beberapa bangsa domba yang umum digunakan sebagai domba kurban.

### **a. Domba Ekor Tipis (DET)**

Bangsa domba ini adalah domba yang paling umum dijumpai di seluruh wilayah di Indonesia, terutama banyak ditemukan di Jawa Tengah dan Jawa Barat. Ciri-ciri paling umum untuk membedakan DET (*Javanese thin-tailed*) dengan domba lainnya adalah pada ekor, telinga, dan rambutnya. Domba Ekor Tipis tidak mempunyai lemak ekor tebal seperti yang dijumpai pada domba Ekor Gemuk (DEG). Daun telinga domba ini lebar, terbuka, dan tegak ke samping, yang mudah dibedakan dari domba Garut yang mempunyai telinga kecil kerucut. Ukuran tubuh sedang dan cenderung langsing. Tulang tidak terlalu besar dibandingkan domba Merino.

Domba Ekor Tipis seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2 adalah domba lokal Indonesia yang cocok diternakkan dengan cara digembalakan (Somanjaya dkk., 2018). Domba ini sering dijumpai di pedesaan dan menjadi ternak tabungan bagi petani. Harga jual DET cenderung lebih rendah dibandingkan bangsa domba lainnya pada umur yang sama karena faktor tubuh yang cenderung lebih ringan.



Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 2.** Domba Ekor Tipis

Domba jantan dewasa mampu mencapai bobot badan 50 kg per ekornya dengan tanduk kecil hingga besar panjang melingkar, sedangkan betina dewasa mencapai 40 kg dan tidak bertanduk. Namun, paling sering dijumpai adalah pada kisaran bobot badan 20–35 kg. Selain itu, DET juga dapat dikategorikan sebagai domba kurban dengan harga paling minimalis, karena domba dewasa yang cukup umur, cukup banyak dijumpai di bobot badan 18–25 kg yang tentunya mempunyai harga yang lebih terjangkau bagi konsumen.

Domba jenis ini adalah mayoritas domba yang diperjualbelikan sebagai ternak kurban, karena memang populasinya yang lebih banyak dibandingkan domba lainnya dan mempunyai keragaman corak warna tubuh yang unik, seperti spot hitam pada sekitar mata, kepala, kaki, dan tubuhnya. Kelebihan lain adalah tingkat prolififikasi (kemampuan beranak) yang tinggi serta tahan terhadap penyakit, parasit, lingkungan panas, dan kondisi nutrisi pakan rendah (Mulliadi & Arifin, 2010).

Buku ini tidak diperjualbelikan.



Ket.: Spot hitam di sekitar mata, hidung, kaki, dan bagian tubuh lainnya membuat harga jual lebih tinggi dibanding dengan yang putih polos.

Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 3.** Domba Ekor Tipis dengan Spot Hitam

### **b. Domba Ekor Gemuk (DEG) dan Domba Sapudi**

Berbeda dengan DET maka DEG (*Javanese fat-tailed*) mudah dikenali hanya dengan melihat bagian ekornya. Meskipun secara fisik (tanpa melihat ekor) mirip dengan DET, tetapi DEG mempunyai ekor yang besar karena terdapat timbunan lemak. Ekor berlemak tebal ini mampu tumbuh menjuntai dan melengkung ke bawah hingga tungkai kaki belakang yang digunakan sebagai cadangan energi. Bobot ekor setelah disembelih mencapai 2–3% dari bobot hidup ternak (Hasanah dkk., 2019).





Ket.: Keunikan terlihat dari tebalnya lemak di ekor

Sumber: Tengsinhans (2021)

**Gambar 4.** Domba Sapudi

Domba lokal Indonesia ini banyak dijumpai di Jawa Timur dan Madura, terutama di Pulau Sapudi, yang membuatnya sering disebut sebagai domba Sapudi. Sebagian meyakini nenek moyang DEG berasal dari domba Cape/Capstaad dari Afrika Selatan dan Asia Barat Daya yang dikenal sebagai domba penghasil daging dengan kemampuan bertahan hidup yang tinggi di daerah kering. Hal ini bukan tanpa alasan, karena memang domba Cape/Capstaad sangat mirip dengan DEG.

Domba Ekor Gemuk jantan mampu tumbuh hingga mencapai bobot badan 60 kg yang umumnya tidak bertanduk, sedangkan betina mampu mencapai 40 kg yang juga tidak bertanduk. Pemerintah RI melalui Keputusan Menteri Pertanian nomor 2389/Kpts/LB.430/8/2012 telah menetapkan domba Sapudi sebagai salah satu rumpun domba lokal Indonesia dan sebagai kekayaan sumber daya genetik ternak lokal Indonesia yang harus dilindungi dan dilestarikan.

Buku ini tidak diperjualbelikan.

### c. Domba Garut

Bangsa domba lokal ini banyak ditemukan di daerah Priangan dan sekitarnya, di Jawa Barat, yang kemudian menyebar ke seluruh nusantara dengan sebutan domba Garut atau domba Priangan. Domba Garut merupakan persilangan dari tiga bangsa domba berbeda yaitu DET asli Indonesia, domba Capstaad dari Afrika Selatan (awal mula DEG), dan domba Merino. Pemerintah melalui Keputusan Menteri Pertanian nomor 2914/Kpts/OT.140/6/2011 telah menetapkan domba Garut sebagai salah satu rumpun domba lokal Indonesia.

Empat ciri utama domba Garut yang membedakannya dengan domba lainnya adalah bentuk kepala yang cembung, daun telinga kecil mengerucut, penampilan tubuh gagah dengan bahu depan yang besar, dan tanduk besar melingkar bagi domba jantan. Penampilan fisik yang kuat dan gagah ini digunakan oleh sebagian masyarakat Jawa Barat untuk adu ketangkasan domba Garut, yang menjadi kesenian tradisi secara turun temurun. Namun, bentuk telinga yang kecil sering dianggap cacat oleh sebagian orang di Jawa bagian tengah sehingga menjadikan domba Garut kurang disukai.

Domba jantan dewasa mampu tumbuh besar hingga mencapai 80 kg, sedangkan betina mencapai 40 kg. Domba Garut setidaknya dibagi dalam dua kategori berdasarkan fungsinya, yaitu sebagai domba pedaging dan domba ketangkasan (Haya dkk., 2020). Domba yang dianggap kurang bagus sebagai domba ketangkasan, akan digemukkan sebagai penghasil daging. Sedangkan domba yang mempunyai penampilan fisik bagus dan performa tenaga yang mumpuni, dilatih secara khusus dan digunakan sebagai bakalan domba ketangkasan untuk diikuti dalam kontes. Harga domba kontes ketangkasan yang telah menjuarai berbagai kompetisi bisa menjulang tinggi. Biasanya, domba jantan yang tidak lagi digunakan sebagai domba kontes, akan digunakan sebagai pemacek (pejantan) bagi domba betina pembibitan.

Dalam bisnis domba kurban, harga domba Garut jantan berada di kisaran harga tinggi dibandingkan bangsa domba lain yang umum



Ket.: Tubuh gagah berotot dengan tanduk besar yang kuat menjadi ciri khas domba aduan ini  
Foto: Domba Sakti Farm (2022)

**Gambar 5.** Domba Garut

ada di Indonesia. Bobot badan yang mampu mencapai lebih dari 50 kg, menempatkannya pada kelas domba kurban dengan rentang harga tinggi, yang bahkan bisa jauh melebihi harga patungan kurban untuk sapi (1/7 harga sapi). Hanya keturunan domba Merino dan domba DET ukuran jumbo yang mampu menandingi harga domba Garut kurban di pasaran.

Buku ini tidak diperjualbelikan.



#### **d. Domba Merino dan Batur**

Domba Merino yang masuk dalam kategori ukuran besar ini digunakan sebagai domba penghasil daging dan wol. Namun, domba Merino lebih banyak digunakan sebagai penghasil daging di Indonesia, di mana industri benang wol tidak berkembang di negara tropis. Hal ini berbeda dengan merino modern yang dikembangkan di Selandia Baru dan Australia yang memanfaatkan domba ini sebagai domba dual fungsi, pedaging dan wol.

Asal domba Merino masih menjadi perdebatan. Sebagian sumber meyakini nenek moyang merino berasal dari Maroko, sebagian lagi berpendapat dari Spanyol, tetapi tumbuh dan dikembangkan secara genetik di Australia dan Selandia Baru. Indonesia mempunyai bangsa domba yang mirip dengan merino, yang dinamakan domba Batur. Domba Batur merupakan hasil persilangan DET dengan merino dan telah dikembangkan sejak tahun 1974 hingga sekarang di Banjarnegara, Jawa Tengah. Kebanyakan keturunan merino yang beredar di pasaran saat ini adalah domba Batur.

Pemerintah telah menetapkan domba Batur sebagai rumpun domba lokal Indonesia melalui Keputusan Menteri Pertanian nomor 2916/Kpts/OT.140/6/2011 dengan ciri-ciri warna tubuh putih, bulu wol halus dan lebat menutupi hampir di seluruh tubuhnya, serta tidak mempunyai tanduk, baik jantan maupun betina. Bobot badan domba jantan mampu mencapai 108 kg dan betina 82 kg. Rata-rata ukuran tubuh domba batur yang dipelihara petani di Banjarnegara pada tahun 2020 lebih rendah dibandingkan ukuran standar domba Batur yang ditetapkan Kementerian Pertanian sehingga perlu dilakukan perbaikan kualitas genetik untuk keberlanjutan kualitas domba pedaging unggul ini (Ibrahim dkk., 2020).

Harga domba Batur saat musim kurban tergolong tinggi. Harga per kg bobot hidup sebagai penghasil daging pun lebih tinggi hingga 25% dibandingkan harga bangsa domba lainnya. Hal ini karena tingginya persentase karkas yang dihasilkan. Namun, peminat domba Batur di Indonesia masih terbatas pada kalangan tertentu. Menurut



Ket.: Bobot badan domba jantan yang mirip Merino ini mampu mencapai lebih dari 100kg

Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 6.** Domba Batur

pengalaman, pangsa pasar domba batur jantan untuk kurban di sekitar Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah bagian utara hanya mencapai 5% dari total permintaan pasar.

#### **e. Domba Wonosobo**

Domba Wonosobo (Dombos) merupakan salah satu kekayaan sumber daya genetik Indonesia yang tumbuh dan berkembang di daerah Wonosobo, Jawa Tengah. Domba yang mempunyai ciri khusus berupa warna tubuh putih, terdapat totol-totol di wajah, dan tidak bertanduk ini termasuk sebagai domba pedaging yang sangat cocok dikembangkan di daerah dataran tinggi bersuhu dingin, seperti asal mulanya di Dataran Tinggi Dieng.



Sumber: Pertapa (2022)

**Gambar 7.** Domba Wonosobo

Pemerintah melalui Kementerian Pertanian telah menetapkan Dombos sebagai salah satu rumpun domba lokal Indonesia, yang mempunyai keseragaman bentuk fisik dan komposisi genetik melalui Keputusan Menteri Pertanian nomor 2915/Kpts/OT.140/6/2011 tentang Penetapan Rumpun Domba Wonosobo. Dombos merupakan hasil persilangan antara domba Tel yang didatangkan sejak tahun 1957 dengan DET dan atau DEG lokal. Hasil persilangannya telah dikembangkan secara turun temurun sehingga mendominasi bangsa domba di Wonosobo.

Berdasarkan data dalam Kepmentan itu, disebutkan bahwa Dombos jantan mampu tumbuh hingga mencapai rata-rata bobot badan 108 kg dan betina mencapai 82 kg. Tentu ini menjadi pesaing domba ukuran besar dalam konteks perdagangan domba kurban.

Buku ini tidak diperjualbelikan.

## 2. Kambing Pedaging dan Perah

### a. Kambing Kacang

Kambing Kacang adalah salah satu rumpun kambing lokal Indonesia yang penetapannya diatur pemerintah dalam Keputusan Menteri Pertanian Nomor 2840/Kpts/LB.430/8/2012. Kambing ukuran kecil ini diyakini berasal dari Asia Barat yang pada masanya dibawa oleh pedagang ke Indonesia hingga dikembangkan sampai sekarang.

Kambing Kacang mempunyai perawakan kecil dibandingkan kambing lokal jenis lainnya. Ciri-ciri utama selain perawakan yang kecil adalah daun telinganya yang tegak mengarah ke samping. Dominasi warna tubuhnya bervariasi mulai dari hitam, putih, coklat, dan kombinasi ketiganya. Ekor berbentuk pendek, kecil, dan tegak. Pada kambing jantan, terdapat surai panjang dan kasar sepanjang garis leher ke belakang sampai ekor. Kambing Kacang hanya difungsikan sebagai ternak pedaging, bukan sebagai ternak perah.

Karkas kambing Kacang usia 10–12 bulan yang mendapat perlakuan pakan mengandung protein kasar 13–15% dan *total digestible nutrien* (TDN) 70–72% mampu mencapai 32–36% dari bobot hidup saat penyembelihan (Tahuk & Bira, 2020). Hasil penelitian lainnya menunjukkan bahwa dengan pakan serupa mampu mendapatkan karkas 38–43% pada usia kambing Kacang 1,5 tahun ke atas (Mirdhayati dkk., 2014). Tinggi badan yang hanya mencapai maksimal rerata 56 cm dan bobot badan jantan hanya 25 kg, menjadikan kambing Kacang sebagai kambing pedaging penghuni kelas ringan pada daftar harga ternak kurban.

Bagi masyarakat yang kurang memahami jenisnya, kambing dewasa disangka belum layak kurban, tetapi ketika kita lihat gigi serinya ternyata sudah *poel* atau berganti gigi dewasa. Kadang ada juga yang menyangkannya kambing tua yang terhambat pertumbuhannya. Padahal, memang kambing Kacang secara genetik berukuran kecil dan menjadi alternatif berkurban dengan harga yang lebih terjangkau.





Sumber: Alam (2022)

**Gambar 8.** Kambing Kacang

### **b. Kambing Etawah, Peranakan Etawah, dan Kaligesing**

Kambing Etawah adalah kambing asli India yang didatangkan khusus ke Indonesia untuk memperbaiki kualitas kambing lokal. Hasil persilangan antara kambing Etawah dengan Kacang menghasilkan kambing tropis dengan postur tinggi dan panjang yang disebut kambing Peranakan Etawah (PE). Kambing PE yang dikembangkan di daerah Kaligesing, Jawa Tengah dikenal sebagai kambing Kaligesing dengan kemampuan produksi susu yang tinggi.

Kambing PE diatur dalam Keputusan Menteri Pertanian Nomor 695/Kpts/PD.410/2/2013 sebagai rumpun kambing lokal Indonesia. Sementara itu, kambing Kaligesing ditetapkan sebagai kambing PE galur lokal Jawa Tengah berdasarkan Keputusan Menteri Pertanian Nomor 2591/Kpts/PD.400/7/2010. Kambing PE mempunyai ciri muka cembung, telinga panjang terkulai ke bawah, tanduk melengkung ke



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 9.** Kambing Peranakan Etawah (PE)

bawah, jenggot panjang, rambut pada bagian leher dan pinggul lebih panjang terurai.

Kambing PE termasuk jenis kambing tinggi, dengan tinggi pundak mencapai 90 cm dan panjang 70 cm. Kambing jantan sering digunakan sebagai ternak kurban dan pemacek betina perah, sedangkan betina digunakan sebagai ternak perah. Kemampuan produksi susu kambing PE perah mampu mencapai 0,5–3 liter/hari. Semakin panjang lingkaran dada dan panjang badan maka bobot badan kambing PE semakin tinggi pada usia dewasa (Victori dkk., 2016).

### **c. Kambing Bligon**

Guna memperbaiki postur tubuh kambing lokal, dilakukanlah persilangan antara kambing Kacang dan PE yang menghasilkan kambing Bligon. Kambing Bligon mempunyai ciri-ciri di antara penampakan kambing Kacang dan peranakan Etawah. Kambing Bligon mempunyai

Buku ini tidak diperjualbelikan.

postur yang lebih pendek dibandingkan kambing PE, tetapi jauh lebih besar dibandingkan kambing Kacang pada umumnya. Telinga kambing Bligon tidak lagi pendek dan tegak seperti kambing kacang, tetapi juga tidak panjang menggantung dan melipat seperti PE dan Etawah asli. Terkadang warna tubuh dan bentuk tubuh kambing Bligon mirip dengan PE, tetapi dapat dikenali dari daun telinga yang menggantung pendek dan terbuka.

Warna tubuhnya bervariasi perpaduan antara hitam, coklat, dan putih. Ada pula yang berwarna hitam atau coklat di sekujur tubuh, kecuali bagian perut melingkar berwarna putih yang sering dikenal dengan istilah kambing *kendit*. Kambing *kendit* ini bukan bangsa ternak, tetapi hanya variasi warna tubuh yang biasanya banyak ditemukan pada kambing Bligon dan Kacang, sering dimaknai sakral sehingga digunakan dalam ritual adat di beberapa daerah di Indonesia (Ainiyah, 2018).



Ket.: mempunyai perawakan mirip kambing PE tetapi telinga tidak terlipat

Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 10.** Kambing Bligon





Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 11.** Motif Kambing Kendit

Kambing Bligon jantan mampu mencapai bobot 45 kg dan betina 30 kg dan masuk ke rentang harga sedang hingga tinggi untuk ternak kurban. Menurut pengalaman Domba Sakti Farm, kambing Bligon adalah jenis kambing paling diminati konsumen kurban karena paling umum ada di kisaran harga menengah atau setara dengan harga 1/7 sapi kurban ukuran normal. Meskipun mempunyai darah PE, tetapi betina kambing Bligon tidak digunakan sebagai kambing perah.

#### **d. Kambing Gembrong**

Kambing Gembrong merupakan contoh kambing asli Indonesia yang banyak ditemukan dan dikembangkan di Kabupaten Karangasem, Bali dan tersebar di Provinsi Bali dan Jawa Timur. Kambing ini mempunyai ciri-ciri fisik yang unik dan mudah dibedakan dari jenis kambing lainnya yang ada di Indonesia, dan diatur dalam Keputusan Menteri Pertanian Nomor 696/Kpts/PD.410/2/2013 tentang Penetapan Rumpun Kambing Gembrong.





Sumber: Bali Wildlife Rescue Centre (2021)

**Gambar 12.** Kambing Gembrong

Warna rambut kambing didominasi putih, sebagian coklat muda dan hitam. Baik jantan maupun betina, keduanya bertanduk. Rambut lebih panjang dibandingkan jenis kambing lainnya dan bahkan pada bagian kepala kambing jantan, rambut tumbuh hingga menutupi muka dan telinga. Profil muka lurus dan agak cekung dengan ukuran telinga sedang terkulai.

Jantan mampu tumbuh hingga rata-rata 40 kg, sedangkan betina lebih kecil di bobot 25 kg. Bangsa kambing Gembrong lebih banyak dipelihara di Jawa Timur dan Bali, serta jarang ditemukan di daerah lain. Sama halnya dengan kambing Kacang dan Bligon, kambing Gembrong diutamakan sebagai kambing pedaging, bukan sebagai kambing perah. Sayangnya, kambing dengan rambut panjang yang ikonik dengan Pulau Bali ini di ambang kepunahan (Yupardi dkk., 2017) sehingga perlu dilakukan konservasi untuk menjaga eksistensinya sebagai kambing asli Indonesia.

Buku ini tidak diperjualbelikan.

### e. Kambing Lakor

Salah satu kambing lokal asli Indonesia adalah kambing Lakor yang banyak ditemukan di Pulau Lakor, Kabupaten Maluku Barat Daya (MBD), Provinsi Maluku. Kambing lokal Indonesia ini ditetapkan sebagai rumpun kambing lokal melalui Keputusan Menteri Pertanian Nomor 2912/Kpts/OT.140/6/2011 yang dikenal mampu tumbuh dan berkembang biak dengan pakan berkualitas rendah dan mempunyai imunitas tinggi terhadap penyakit. Kambing pedaging ini mempunyai warna tubuh polos atau belang kombinasi putih, cokelat, hitam. Warna di sekitar mata umumnya gelap hitam.



Sumber: Maluku Investasi (t.t)

**Gambar 13.** Kambing Lakor

Ciri khusus dari kambing ini adalah mempunyai tanduk ukuran kecil hingga sedang mengarah ke atas dan ke belakang, yang jika dilihat dari depan akan tampak seperti huruf V, yang ditemukan pada kambing Lakor jantan maupun betina. Telinga kambing Lakor menggantung dan terbuka dengan garis muka cembung. Bobot badan kambing Lakor jantan dapat mencapai 70 kg, sedangkan pada betina mencapai 40 kg.

#### f. Kambing Boer, Boerka, dan Boerawa (Saburai)

Kambing Boer adalah jenis kambing pedaging unggul yang bukan asli Indonesia. Kambing Boer didatangkan ke Indonesia dan dikawin-silangkan dengan kambing Kacang betina menghasilkan kambing Boerka (Boerja). Persilangan kambing boer jantan dengan kambing PE betina menghasilkan kambing boerawa atau yang dikenal juga dengan nama kambing Saburai.

Kambing Boerka belum mempunyai surat keputusan (SK) pelepasan dari kementerian pertanian, tetapi telah banyak beredar di pasaran sebagai salah satu jenis kambing pedaging unggul dengan performa di atas kambing lokal. Sementara itu, kambing Boerawa telah ditetapkan sebagai rumpun kambing lokal Indonesia melalui Keputusan Menteri Pertanian Nomor 359/Kpts/PK.040/6/2015.



Sumber: Palgunadi (2020)

**Gambar 14.** Kambing Boerka

Kambing Boerawa banyak tersebar di Kabupaten Tanggamus dan Pesawaran, Provinsi Lampung dengan ciri warna coklat putih, hitam putih, putih, dan coklat. Ciri kambing keturunan Boer adalah

Buku ini tidak diperjualbelikan.

berbadan pendek (kaki pendek tetapi kuat) dan melebar. Kambing Boerawa jantan dewasa dapat mencapai 50 kg, sedangkan tetua Boer asli mampu mencapai 100 kg bahkan lebih, pada usia yang sama (sekitar usia 2 tahun). Harga per kg bobot badan kambing Boer dan keturunannya lebih mahal dibandingkan kambing lokal lainnya.

Kambing Boer dan keturunannya layak dijadikan kambing kurban ataupun produksi daging kambing dengan karkas yang baik. Namun, pangsa pasar kambing Boer masih terbatas karena pada usia *mutsinnah* kurban (syarat umur minimal sebagai ternak kurban), bobot badannya termasuk dalam rentang harga ternak kurban yang tinggi, atau di atas harga 1/7 iuran sapi kurban. Bobot hidup ternak mempunyai korelasi dengan bobot karkas yang dihasilkan (Sakti dkk., 2013). Meskipun kambing Boer mempunyai bobot hidup yang besar, tetapi tidak salah jika kita tetap menyediakan domba besar ini untuk pelengkap stok domba kurban di kandang. Biasanya ada saja pembeli yang menginginkan hasil daging yang besar tanpa memandang harganya yang lebih mahal.

#### **g. Kambing Kejobong**

Kambing Kejobong adalah salah satu kambing lokal yang berkembang di daerah Purbalingga hingga perbatasan Banjarnegara, Jawa Tengah. Populasi kambing Kejobong mencapai 58 ribu ekor pada tahun 2019. Kambing Kejobong yang mulai dikenal masyarakat mulai tahun 1990-an diperkirakan merupakan hasil dari persilangan kambing lokal di Kecamatan Kejobong dengan kambing dari luar wilayah.

Kambing Kejobong secara umum dicirikan dengan warna bulu yang didominasi hitam dan sedikit yang terdapat warna putih melingkar di badannya atau yang biasa disebut kambing kendit, serta warna hitam palang putih. Bentuk kepala berada di antara ciri kambing Kacang dan PE, berukuran sedang. Panjang telinga sekitar 15–20 cm menggantung ke arah luar dan tidak melipat. Kebanyakan tanduk tampak miring ke bawah. Rambut pendek dengan pemanjangan di sebagian bawah leher dan paha kaki, meskipun tidak sepanjang kambing PE dengan ekor yang tampak pendek. Tinggi badan kambing dewasa

betina maupun jantan mampu mencapai 65 cm. Kambing Kejobong merupakan kambing lokal yang banyak dimanfaatkan oleh masyarakat Purbalingga sebagai sumber daging maupun untuk ternak akikah dan kurban. Kambing ini sangat berpotensi sebagai kambing kurban untuk memenuhi kebutuhan hewan kurban masyarakat khususnya di Jawa Tengah.



Sumber: Darmawan (2019)

**Gambar 15.** Kambing Kejobong

## B. Potensi Usaha Domba dan Kambing

Ternak domba dan kambing merupakan ternak yang bermanfaat dalam pemenuhan bahan pangan sumber protein hewani. Selain itu, keunikan dari domba dan kambing adalah fungsi lainnya bagi umat Islam sebagai ternak yang digunakan untuk sarana ibadah akikah dan kurban. Hanya domba dan kambing yang secara syariat dibolehkan untuk akikah, sedangkan dalam kurban dibolehkan juga sapi, kerbau dan unta, selain domba dan kambing.



Sepanjang masih adanya kelahiran bayi dari orang tua muslim maka potensi domba dan kambing sebagai sarana akikah akan selalu dibutuhkan. Sepanjang masih adanya kegiatan berkurban sesuai yang disyariatkan maka kebutuhan domba dan kambing kurban juga akan terus meningkat seiring peningkatan populasi manusia dan umat Islam pada khususnya.

Domba dan kambing juga digunakan dalam acara ritual keagamaan, adat, dan budaya lainnya seperti peringatan seribu hari kematian (*nyewu*) di kebudayaan suku Jawa. Kebiasaan dan preferensi daging domba dan kambing dibandingkan daging sapi dan ayam pada komunitas masyarakat timur tengah yang tinggal di Indonesia, juga kebutuhan karkas domba dan kambing untuk warung sate kambing yang menjamur di Indonesia, menjadikan komoditas ternak ini tidak akan pernah sepi peminat. Bahkan dalam situasi pandemi Covid-19 tahun 2020 dan 2021, Domba Sakti Farm masih saja mampu menjual domba dan kambing kurban yang seolah tidak kehilangan peminatnya di tengah terpuruknya perekonomian Indonesia pada masa pandemi.

Prof. I Gede Suparta Budisatria dalam publikasinya “*Dynamics of Small Ruminant Production: A Case Study of Central Java, Indonesia*” juga mengangkat peran penting domba dan kambing dalam menjaga perekonomian masyarakat, khususnya masyarakat tani di negara berkembang seperti Indonesia, salah satunya melalui fungsi ternak sebagai tabungan (Budisatria dkk., 2007). Menurut pengalaman penulis, ternak domba dan kambing merupakan komoditas ekonomi peternakan yang biaya pakannya (*feedcost*) mampu ditekan hingga mendekati arah nol rupiah. Hal ini karena ternak mampu tumbuh dan berkembang dengan baik hanya dengan mengandalkan sumber daya lokal, limbah pertanian dan perkebunan, serta awetan pakan yang tidak bergantung pada pakan atau pun bahan pakan impor.

Salah satu peternak pembibitan domba skala rumah tangga (indukan 4-5 ekor dengan 1 ekor pejantan) yang pernah penulis temui di Kabupaten Bantul, mengaku menggembalakan ternaknya setiap pagi dan sore masing-masing selama 3 jam di lahan sekitar persawahan dan perkebunan, tanpa memerlukan biaya pakan. Hal

itu ia lakukan setiap hari sembari ia mengolah lahan sawah padi dan perkebunan pisang miliknya.

Biaya pakan konsentrat dapat ia tekan karena memanfaatkan dedak padi hasil penggilingan padi di sawahnya yang dapat disimpan hingga satu musim panen padi. Biaya pakan hanya dikeluarkan saat musim penghujan di mana frekuensi penggembalaan ternak menjadi berkurang sehingga ia merasa perlu memberikan tambahan pakan yang ia beli di toko pakan atau dengan menyempatkan waktu *ngarit* mencari rumput untuk dibawa ke kandang. Momen Iduladha adalah waktu yang penting bagi peternak dan pedagang kurban, karena pada saat itu lah kesempatan terbuka lebar untuk mendapatkan keuntungan yang besar dan berlipat-lipat dibandingkan hari biasa (Sakti, 2018a).



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 16.** Ternak Kambing

### **C. Silaturahmi Usaha: Faktor Kunci Keberhasilan Usaha**

Bukan hanya bagi yang mau memulai usaha, tapi bagi yang sudah lama berkecimpung di dunia usaha ini pun sangat memerlukan silaturahmi bisnis. Menjaga hubungan baik dengan semua pihak, baik itu pelanggan sebagai konsumen, peternak, pedagang ternak, pedagang

pakan ternak, petani pakan ternak, penyedia jasa layanan transportasi, jasa catering, jasa penyembelihan, pengurus masjid, pengurus pondok pesantren, pengurus panti asuhan, pengurus yayasan sosial, pengurus yayasan pengumpul dan penyalur zakat, pedagang peralatan peternakan termasuk pembuat kandang ternak, dokter/mantri hewan di daerah Anda, petugas dari dinas peternakan setempat, dan lain sebagainya, perlu dijaga sebaik mungkin.

Kita tidak bisa menjalankan bisnis seorang diri. Kita perlu menjalin hubungan yang baik dengan seluruh pihak yang terlibat dalam rantai penjualan ternak kurban ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Apalagi jika Anda masih pemula maka berkunjung ke peternak atau pedagang ternak yang sudah berpengalaman menjadi suatu kewajiban. Anda bisa saja belajar dari buku atau internet, tapi wawasan dan ilmu praktis di lapangan tidak bisa Anda dapatkan tanpa mengunjungi pelaku bisnis dan objek usaha mereka secara langsung. Selain manajerial bisnis, kita perlu mendapatkan efek kekuatan sosial untuk menjalankan bisnis di bidang peternakan dengan baik (Sakti, 2016).

Anda perlu sering mengunjungi pasar hewan, meskipun bukan untuk membeli, tetapi untuk melihat dan menambah memori di otak kita tentang apapun terkait domba dan kambing. Bagaimana orang-orang di pasar memperlakukan kambing dan domba, mulai dari cara mengangkut, menuntun, menawarkan ke orang lain, transaksi, dan lain-lain. Bagaimana aktivitas tawar-menawar yang melibatkan *blantik* (perantara), tata cara membayar uang muka dan pelunasan, dan lain sebagainya. Semua aktivitas dan hiruk pikuk di pasar hewan penting, selain untuk menambah pengetahuan, juga untuk menguatkan mental Anda.

Era modern dewasa ini, Anda juga sangat perlu melakukan silaturahmi bisnis secara *online* melalui media sosial. Kita bisa menggunakan grup Facebook dan aplikasi media sosial lainnya untuk bergabung dengan komunitas domba dan kambing di daerah Anda. Hal ini sangat efektif untuk berkenalan dengan pelaku usaha domba dan kambing lainnya, tanpa Anda harus keluar rumah.



Pengalaman penulis selama ini, efektifitas berkenalan, bertemu, hingga *deal* melakukan transaksi kulakan domba dan kambing, lebih banyak diawali secara *online*. Tentu saja, ketika kita akan membeli atau kulakan domba dan kambing dari peternak yang kita jumpai secara *online* maka kita harus mendatangi lokasi dan mengecek langsung kondisi ternaknya. Kecuali, kita sudah mengenal dekat dan sudah sering melakukan transaksi jual beli dengan yang bersangkutan maka boleh lah kita membeli tanpa mendatangi lokasi. Aktivitas kulakan akan dibahas pada bagian ke-6 buku ini.

Silaturahmi bisnis akan menambah pengetahuan teori dan praktik kita secara langsung. Di samping itu, hubungan baik dengan seluruh pihak yang terlibat di usaha ini, akan sangat membantu kita ketika menemukan masalah dan memerlukan solusi. Contoh, ketika ada ternak yang sakit dan kita belum berpengalaman mengatasinya, kita bisa mencari tahu dari rekan yang lebih berpengalaman.

Hubungan baik dengan pelanggan juga menjadi kunci penting dalam kesinambungan usaha. Agar usaha dapat berkelanjutan, layanan purnajual harus dijaga dengan baik, dengan cara rajin menyapa pelanggan pada hari-hari tertentu, misal mengucapkan selamat hari raya Idulfitri dan hari-hari besar lainnya. Data pelanggan disimpan dalam *database* di buku atau komputer kita. Hal ini akan penulis bahas di bagian 11 (Layanan Purnajual). Namun, bagi Anda yang merasa *introvert* dan susah untuk bersosialisasi dengan orang lain secara langsung, jangan khawatir, insyaallah di masa modern dan digital ini Anda tetap bisa sukses berbisnis ternak kurban yang 80% aktivitasnya dilakukan secara *online* dengan minimnya tatap muka. Mari kita baca sampai habis buku ini sebelum Anda memulai beraksi.

Buku ini tidak diperjualbelikan.



## BAB III

# LANGKAH AWAL MEMULAI USAHA

Perencanaan yang baik tidak selalu memberikan hasil yang baik, tetapi setidaknya akan membantu kita dalam menentukan langkah yang harus dikerjakan, sebagai pedoman dari panduan yang sudah kita susun dan landasan menentukan strategi dalam menghadapi masalah. Apa saja langkah awal dalam memulai bisnis kurban ini? Mari kita bahas satu per satu.

### A. Meluruskan Niat dan Memperkuat Mental

Ketika pemilik Domba Sakti Farm memulai usaha ini di tahun 2008, niat pertama adalah mendapatkan laba sebanyak-banyaknya. Dengan begini, faktor kuantitas didorong sebanyak mungkin, yang tanpa sadar mereduksi kualitas layanan. Pokoknya harus untung sebanyak-banyaknya, yang terkadang menomorduakan kualitas dan mengabaikan syarat syariat ternak kurban. Alhasil, beliau mendapat ujian pertama dengan kerugian dan berbagai komplain pelanggan. Hal ini menjadi pelajaran penting bagi Domba Sakti Farm ketika akan memulai usaha selanjutnya, setelah bangkit dari keterpurukan.

Seseorang menasehati beliau untuk memurnikan niat terlebih dahulu dalam melakukan sesuatu, termasuk mengawali langkah usaha. Lalu apa maksud niat yang lurus dalam hal ini? Makna meluruskan niat dalam usaha penjualan ternak kurban, apalagi dalam cakupan

lebih luas yaitu berbisnis ternak kurban, adalah menyadari sepenuhnya bahwa usaha ini *lillahi ta'ala* karena Allah Swt. semata. Kita fokuskan tujuan awal kita adalah untuk membantu sesama muslim menjalankan ibadah sunah kurban dengan lancar, syariat, dan berkah. Kita perlu membayangkan dengan memosisikan diri sebagai pelanggan. Tentu sebagai pelanggan, akan muncul pertanyaan-pertanyaan seperti ini:

- a. Siapa ya yang bisa amanah membantu saya menyediakan ternak kurban tahun ini?
- b. Harga ternaknya *fair* tidak ya? Kemahalan tidak, ya?
- c. Kalau murah, memenuhi syariat kurban tidak, ya?
- d. Wah, ada tidak ya penjual yang ramah, jujur, dan komunikatif?
- e. Jika terpaksa membeli *online* karena saya bekerja di luar kota, bisa dipercaya tidak, ya?
- f. Karena saya awam tentang ternak, bisa tidak ya penjual memberi spesifikasi ternak yang sangat lengkap?

Dan masih banyak pertanyaan lainnya dari sisi pelanggan. Hal ini yang perlu kita respons dengan tindakan nyata. Dengan memosisikan diri di sisi pelanggan maka kita tahu apa yang dibutuhkan pelanggan sebagai konsumen yang mengharapkan kualitas layanan prima. Jika niat awal kita hanyalah untung, untung, dan untung maka berbahaya karena bisa membutakan mata hati kita terhadap kualitas. Anggap saja terjadi transaksi dan pelanggan tidak komplain, tapi ini tidak baik bagi kesinambungan usaha. Jika pelanggan merasa tidak puas terhadap layanan yang kita berikan, tetapi ia hanya diam saja maka tidak ada jaminan dia akan kembali lagi tahun depan. Oleh karena itu, jika diawali dengan niat mulia, insya Allah berkah.

Mental pengusaha harus kuat. Seseorang yang memutuskan berbisnis maka ia harus siap dengan segala risikonya. Perlu diketahui bahwa usaha peternakan adalah salah satu jenis usaha yang tidak semua investor berminat, termasuk perbankan. Bukan karena khawatir besarnya risiko usaha peternakan, melainkan lebih kepada tidak bisa dipastikan apa dan seberapa besar risikonya. Usaha ini

bergelut dengan makhluk hidup, yaitu ternak. Mengelola makhluk hidup tidak semudah mengelola mesin sehingga ada banyak faktor yang bisa menjadi sumber risiko, yang bila tidak ditangani dengan keteguhan hati dan kecerdikan pikiran, risiko ini akan membesar dan menimbulkan kerugian.



Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 17.** Berbisnis domba dan kambing perlu menguatkan mental sebelum memulai.

Allah Swt. menguji hamba-Nya tidak lebih berat dari kemampuan hamba itu. Setiap permasalahan di dunia ini pasti ada solusinya. Demikian juga halnya dengan bisnis ternak kurban. Mental yang kuat akan mendorong seseorang untuk terus berusaha mencari solusi dari setiap permasalahan yang dihadapi. Berbagai cara bisa Anda tempuh untuk menguatkan mental, seperti meminta doa restu orang tua sebelum memulai usaha, meminta dukungan dari pasangan (suami/istri)

Buku ini tidak diperjualbelikan.

dan orang-orang terkasih di sekitar Anda, dan menguatkan jaringan dengan sesama pengusaha ternak yang bisa saling mendukung dan memberi masukan solusi.

Oleh karena itu, luruskan niat dan mantapkan diri Anda di awal sebelum memutuskan memulai bisnis ini. Siapkan diri Anda untuk berhasil atau merugi dengan penuh keberkahan. Keberhasilan atau kegagalan usaha saat ini akan menjadi bahan ajar yang luar biasa berguna bagi bisnis Anda pada tahun-tahun berikutnya.

## **B. Mau Sekadar Berdagang atau Berbisnis?**

Berdagang adalah usaha penjualan suatu produk atau jasa untuk mendapatkan laba. Setiap tahun, ada saja pedagang ternak kurban baru bermunculan, kemudian akan hilang pada tahun berikutnya (tidak berjualan). Ada pembeli yang ketika ditanya membeli domba kurban di mana, ia jawab di selatan perempatan itu, misalnya. Pembeli itu hanya tahu nama penjual yang melayani, tanpa tahu atau tidak mengingat nama *brand* atau merek, atau nama lapak kurban tersebut, karena memang di lapak itu hanya bertuliskan “Sedia Hewan Kurban”.

Apakah cara berjualan tersebut salah? Anggap saja tidak. Karena tujuan penjual itu adalah menjual ternak kurban sebanyak-banyaknya dan laba yang utama. Apakah cara berjualan seperti itu tidak menjamin kualitas ternak kurban? Belum tentu juga. Bisa saja justru kualitas nomor satu dan ternak dijual lebih murah dari lapak lain. Ia mengambil untung sedikit, tapi jumlah ternak terjual lebih banyak dibandingkan lapak sejenis.

Ada juga beberapa pedagang ternak kurban yang mempunyai merek, misalkan saja X farm (nama permisalan). Bahkan mempunyai akun semua media sosial serta membuat situs web (*website*) usaha. Ia juga membangun kandang permanen dengan biaya puluhan juta rupiah untuk menampung ratusan ekor. Semua ini dilakukan karena ia mempunyai modal besar, baik milik sendiri atau pun mempunyai investor. Wah, kalau yang seperti ini pasti bukan sekadar pedagang ya, pasti ia sedang berbisnis. Padahal belum tentu.

Penilaian pribadi penulis bahwa berbisnis adalah cara pandang, lebih dari sekedar cara bekerja. Pebisnis akan memandang usahanya sebagai usaha yang berkelanjutan sehingga ia memelihara semua faktor dengan sebaik mungkin, bukan semewah mungkin, karena ia tahu ini akan tumbuh dan semakin besar, buah dari terpeliharanya semua faktor tersebut dari awal ia memulai.

*Brand* atau merek dalam bahasa Indonesia sangat penting. Kembangkan merek Anda jauh lebih unggul dibandingkan kemampuan Anda menyediakan produk. Banyak *brand-brand* terkenal dari pebisnis di Singapura yang bahkan tidak mempunyai pabrik. Tapi merek yang mereka jual sudah dikenal dan bahkan lebih terkenal dari produsen yang mempunyai pabrik bernilai miliaran dolar.

Anda berbisnis domba dan kambing maka *brand* Anda harus dikenal masyarakat luas. *Brand* bukan sekedar merek/logo/cap, tetapi meluas ke keseluruhan tentang layanan Anda. Orang ketika mendengar *brand* Anda terucap, yang terlintas di benaknya adalah domba dan kambing berkualitas, layanan ramah, garansi kematian ternak, tepat waktu pengiriman, dan lain-lain. Bagaimana kesan mendalam ini dapat tercipta? Dengan iklan dan layanan prima. Tidak cukup hanya iklan menarik saja, tetapi semua yang diiklankan dibuktikan dengan layanan prima. Layanan bukan hanya penjualan saja, tetapi berkelanjutan (purnajual). Karena pelanggan yang datang sekarang kita anggap sebagai keluarga baru yang terus kita jaga hubungannya sampai kapan pun.

Beberapa pebisnis ternak kurban memulai usaha dari *brand* dan jaringan silaturahmi. Semua produk berkualitas ia dapatkan dari mitra-mitra handal yang mempunyai hubungan baik dengannya karena jaringan silaturahmi. Ternak-ternak dijual kembali dengan *brand* yang ia kembangkan, kemudian berhasil meraih konsumen melimpah tanpa harus bersusah payah menurunkan harga jual, membangun kandang mahal, membeli ternak dengan modal ratusan juta, atau menggunakan investor.

Melalui buku ini penulis menyarankan untuk memulai berbisnis dengan berpikir terbalik, dari hilir ke hulu. Kuatkan hilirnya dahulu,

baru pelan-pelan kita kuatkan hulunya sesuai kemampuan finansial. Kuatkan pemasaran dulu tanpa Anda harus membangun kandang mahal. Anda perlu percaya diri, kita buat merek, akun media sosial lengkap, termasuk *website* jika perlu. Gunakan alamat situs web sesuai nama merek Anda, misalkan [www.Xfarm.com](http://www.Xfarm.com), dan hindari penggunaan nama-nama yang menggunakan istilah umum, misal [www.sediakambingkurbanmurah.com](http://www.sediakambingkurbanmurah.com), [www.kurbanmurahjabodetabek.com](http://www.kurbanmurahjabodetabek.com), dan lain-lain. Kita sedang membangun merek, bukan hanya menarik pembeli.

Pertanyaannya, bagaimana kita bisa percaya diri dalam mengembangkan merek jika kandang saja tidak punya, ternak tidak punya, modal terbatas, dan berbagai persoalan lainnya? Silahkan melanjutkan membaca buku ini, akan dibahas lebih luas termasuk layanan purnajual yang akan memupuk usaha ini menjadi usaha besar. Bisnis yang dapat kita turunkan ke anak cucu, karena pelanggan kita pun akan merekomendasikan layanan *brand* kita ke anak cucu, saudara, tetangga, dan orang-orang terdekat mereka. Ketika dari mereka ada yang membutuhkan ternak kurban, pelanggan kita akan langsung menyebut *brand* kita sebagai layanan yang *recommended*, turun temurun.

Seorang pebisnis domba senior yang penulis kenal, memulai bisnis ini dari kakeknya sehingga ia ada di generasi ke-3, dengan kemampuan menjual ternak kurban per musim mencapai lebih dari 1.000 ekor. Pencapaian ini diperoleh bukan hanya dalam waktu yang singkat, tetapi berkat layanan prima purnajual pelanggan yang dipelihara dari generasi pertama. Dari sini kita bisa mengambil pelajaran, mari mulai dengan jumlah kecil, kita beri layanan terbaik, insya Allah tahun depan akan meningkat, terus meningkat dari tahun ke tahun. Jika angka *repeat order* (pesanan berulang) kecil maka kita perlu mengevaluasi kinerja bisnis kita.

### C. Memahami Syarat Sah Ternak Kurban

Usaha penjualan ternak kurban, bukan saja soal untung rugi dalam berbisnis, tetapi juga terdapat tanggung jawab moral di dalamnya.



Hal ini disebabkan karena bisnis ini adalah pekerjaan yang terkait dengan syariat agama Islam. Maka sudah sewajibnya kita sebagai pelaku usaha harus memahami syarat-syarat syariat ternak kurban yang boleh diperjualbelikan.

Kurban (*udhiyah*) pada hari *nahr* (hari raya Iduladha) disyariatkan berdasarkan beberapa dalil, di antaranya ayat dalam Al-Qur'an yang artinya, "Dirikanlah salat dan berkorbanlah" (QS. Al Kautsar:2). Syarat ternak kurban dijelaskan dalam Tabel 2.

**Tabel 2.** Syarat ternak yang dapat digunakan sebagai ternak kurban

| No. | Variabel              | Syarat   |
|-----|-----------------------|--|
| 1   | Jenis ternak          | <i>Bahimatul an'am</i> : sapi, unta, kambing, domba, kerbau, dan <i>kibasy</i> .   |
| 2   | Usia <i>mutsinnah</i> | <i>Al-Jadza'</i> domba usia 6–12 bulan<br><i>Ats-Tsaniy</i> domba dan kambing usia minimal 1 tahun, sapi minimal 2 tahun, dan unta minimal 5 tahun.                                  |
| 3   | Tidak cacat           | Tidak buta sebelah yang tampak, tidak sakit yang tampak jelas, tidak pincang yang jelas, tidak sangat kurus, tanduk tidak terpotong, telinga tidak terpotong, sobek, atau berlubang. |
| 4   | Cara memperoleh       | Ternak bukan hasil curian, uang pembelian halal.   |
| 5   | Status kepemilikan    | Milik sendiri, bukan ternak gadai, bukan ternak warisan yang belum dibagi.   |
| 6   | Jenis kelamin         | Boleh jantan atau pun betina.  |

Pengertian *mutsinnah* adalah usia ternak kurban yang telah cukup untuk dijadikan ternak kurban (Ash-Shiddieqy, 2009) sebagaimana dijelaskan Nabi Muhammad saw. yang artinya "Janganlah disembelih melainkan yang *mutsinnah*, terkecuali jika kamu sukar mendapatkannya, sembelihlah kambing yang berusia satu tahun" (HR. Al-Jama'ah selain Al-Bukhary dari Jabir, An-Nail 5:201) (Ash-Shiddieqy, 2009). Seekor domba atau kambing dapat diniatkan untuk berkorban bagi satu orang atau untuk satu keluarga.

Berdasarkan Tabel 2, pengertian cacat untuk ternak kurban dibagi menjadi 3 yaitu:



1. Cacat yang menyebabkan kurban tidak sah.
  - a. Buta sebelah yang tampak;
  - b. Sakit yang tampak jelas;
  - c. Pincang yang tampak jelas;
  - d. Sangat tua/kurus hingga tidak mempunyai sumsum tulang.
2. Cacat yang menyebabkan makruh.
  - a. Satu atau kedua telinganya terpotong, berlubang, atau sobek;
  - b. Tanduk mengalami retak, patah, terpotong, atau terlepas.
3. Cacat yang dibolehkan tetapi menyebabkan kurban yang kurang sempurna.

Misalnya ompong atau tidak bergigi. Kondisi ini bisa jadi disebabkan bukan karena ternak sakit, melainkan karena ternak sedang mengalami proses pergantian gigi dari gigi seri susu yang baru saja tanggal dan sedang akan diganti gigi dewasa.

Cara memperkirakan umur ternak yang paling ilmiah adalah dengan melihat pergantian gigi seri. Ternak ruminansia (sapi, kerbau, kambing, domba, dan unta) mempunyai 4 pasang gigi seri (8 buah gigi seri) yang terletak hanya di rahang sebelah bawah. Sedangkan pada rahang bagian atas bagian depan tidak terdapat gigi seri. Gigi seri ini berupa gigi susu yang tumbuh sejak ternak kecil hingga mencapai dewasa tubuh.

Domba dan kambing mencapai usia dewasa kelamin setelah memasuki usia sekitar 6–8 bulan yang berbeda-beda di setiap ternak yang dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti genetik, nutrisi pakan, dan lingkungan. Namun, setelah memasuki usia dewasa, kelamin domba dan kambing masih mengalami pertumbuhan tubuh hingga mencapai batas dewasa tubuh pada usia sekitar 10–12 bulan yang di usaha budi daya dianggap sebagai usia tepat untuk dikawinkan. Setelah mencapai dewasa kelamin dan dewasa tubuh, sepasang gigi seri susu paling tengah akan tanggal dengan sendirinya, karena didorong oleh gigi seri dewasa dari dalam gusi. Pada saat itu ternak

tampak ompong akibat kehilangan sepasang gigi seri dan tersisa 3 pasang gigi seri susu di samping kanan dan kiri. Dalam waktu beberapa hari ke depan, sepasang gigi seri dewasa mulai muncul dan tumbuh mengisi kekosongan tersebut. Pada posisi ini, secara ilmiah ternak sudah dikatakan mencapai dewasa tubuh, yang dalam Islam dikategorikan sebagai *mutsinnah* atau cukup umur untuk digunakan sebagai ternak kurban.

Menurut Frandson dkk. (2009), pergantian sepasang gigi seri bagian tengah memberikan petunjuk ilmiah bahwa domba dan kambing sudah memasuki usia 1–1,5 tahun (*poel 1*). Selanjutnya, gigi seri susu di samping kanan kiri akan tanggal dan diganti gigi seri dewasa lagi sehingga menjadi 2 pasang gigi seri dewasa. Pada saat ini, domba dan kambing memasuki usia 1,5–2,5 tahun (*poel 2*). Selanjutnya sepasang gigi seri susu ketiga diganti dengan sepasang gigi seri dewasa sehingga total menjadi 3 pasang gigi seri dewasa. Pada kondisi ini domba dan kambing berumur 2,5–3,5 tahun (*poel 3*). Setelah seluruh gigi seri susu tergantikan oleh gigi seri dewasa maka domba dan kambing telah berumur lebih dari 3,5 tahun (*poel 4*). Istilah *poel* adalah istilah dalam bahasa Jawa yang menandakan perubahan gigi dari gigi susu ke gigi dewasa setiap pasangannya.



Ket.: Urut dari kiri ke kanan yaitu *poel 1*, *poel 2*, *poel 3*, dan *poel 4*

Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 18.** Pergantian Gigi Seri Domba dan Kambing

Pebisnis domba dan kambing kurban perlu memahami berbagai syarat tersebut, yang menjadi acuan ketika kita membeli ternak (kulakan) dan agar kita dapat menerangkan dengan baik jika ada pelanggan yang bertanya tentang syarat sah ternak kurban. Hal ini

sebagai salah satu bentuk pelayanan dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

## D. Memahami Teknis Pemeliharaan Domba dan Kambing

Bagi Anda yang sudah terbiasa berkecimpung dengan kegiatan pemeliharaan domba dan kambing, tentu menjadi modal besar untuk memulai bisnis ternak kurban. Namun, bagi Anda yang masih awam, perlu belajar dan melatih diri tentang pengetahuan dan keterampilan memelihara domba dan kambing. Paling mudah adalah dengan membaca buku pemeliharaan domba dan kambing yang banyak ditemukan di pasaran. Selain itu, bersilaturahmi dengan peternak yang lebih berpengalaman adalah cara jitu dan efektif meningkatkan pengetahuan dan *skill* beternak Anda.

Peternak yang berpengalaman mempunyai cara-cara tersendiri yang mungkin berbeda dengan peternak lainnya. Kita bisa belajar dan membandingkan pengetahuan peternak satu dengan lainnya untuk diterapkan di usaha kita nantinya. Di era milenial sekarang ini, dengan berkembang pesatnya media sosial dan internet maka tidak sulit bagi kita untuk belajar dari berbagai sumber dengan cepat dan mudah. Banyak kanal (*channel*) *YouTube* yang membahas detail tentang dunia peternakan domba dan kambing. Kita juga bisa bergabung dengan grup di Facebook pada komunitas peternak, pengusaha ternak di daerah kita dan juga di daerah lain. Menjalin komunikasi dan menyerap ilmu sebanyak mungkin adalah modal penting untuk memulai usaha penjualan domba dan kambing kurban dengan penuh rasa percaya diri.

Bagi Anda yang mempunyai dana lebih, bisa mengikuti pelatihan manajemen pemeliharaan domba dan kambing yang banyak ditawarkan oleh pengusaha dan instansi terkait. Dalam pelatihan seperti ini, Anda akan mendapatkan materi yang terstruktur dan sistematis, serta praktik langsung yang menjadikan kita tidak hanya paham ilmu dasarnya, tetapi juga penerapannya di lapangan.

Beberapa kampus perguruan tinggi yang mempunyai program studi atau fakultas peternakan, sering mengadakan pelatihan-pelatihan yang terbuka untuk masyarakat umum, seperti halnya kuliah gratis bagi petani peternak yang rutin diadakan oleh Fakultas Peternakan Universitas Gadjah Mada di Yogyakarta. Anda bisa mengikuti kuliah non gelar ini dan mendapatkan ilmu yang padat karena disampaikan oleh para ahli dan terjamin nilai-nilai ilmiah kelimuannya.

Melalui buku ini pula kami akan sampaikan tentang manajemen pemeliharaan domba dan kambing secara utuh khusus untuk usaha penjualan ternak kurban. Anda dapat melebarkan ilmu domba dan kambing yang lebih mendalam melalui buku-buku kami lainnya.

## **E. Perencanaan Usaha yang Matang**

Setiap usaha membutuhkan perencanaan yang matang, yang bisa menjadi panduan kita dalam setiap langkah eksekusinya. Setelah Anda merasa siap dengan niat, mental, dan ilmu yang cukup maka saatnya Anda perlu membuat perencanaan berupa:

1. Menilai kemampuan modal sendiri;
2. Membuat Rencana Anggaran Biaya (RAB);
3. Menentukan lokasi penjualan;
4. Menentukan manajemen tenaga kerja;
5. Membuat rencana kerja harian;
6. Membuat standar pemeliharaan ternak;
7. Membuat rencana strategi pemasaran.

Pengalaman Domba Sakti Farm selama ini, modal uang bukan menjadi faktor utama. Faktor yang paling utama adalah relasi/jaringan/silaturahmi bisnis yang sudah disinggung sebelumnya. Meskipun Anda hanya mempunyai modal dana Rp5.000.000,00 atau setara dengan 2–3 ekor ternak, Anda sudah bisa memulai usaha penjualan ternak kurban. Biasanya di setiap kota, terdapat pedagang senior dengan kapasitas ternak ratusan bahkan ribuan ekor yang siap jual di kandangnya. Banyak pedagang skala kecil atau pemula kulakan dari

pedagang besar tersebut bahkan dengan sistem bayar belakang dan tempo. Anda bisa memanfaatkan hubungan baik dengan pedagang besar ini sebagai salah satu strategi untuk mengukur kemampuan modal Anda.

Anda bisa juga menggunakan mekanisme investasi, yaitu dengan mengajak pihak lain yang dekat dan mengenal kita untuk bergabung dalam usaha kita sebagai pemodal. Agar sesuai syariat, kita bisa menerapkan strategi ini dengan konsep bagi hasil dan atau bagi rugi. Domba Sakti Farm pernah menerapkan konsep ini dengan pembagian laba atau rugi bersih sejumlah 25% pemodal dan 75% bagian untuk kita. Namun, disarankan Anda menggunakan konsep kerja sama investasi berbasis syariah ini setelah Anda mempunyai pengalaman berbisnis ternak kurban setidaknya minimal 3 tahun. Hal ini agar Anda menguasai medan sehingga mampu meminimalkan risiko dan membuat prediksi yang tepat dalam proposal usaha. Jika Anda adalah pemula, disarankan memulai dari kecil, dengan modal seadanya dan insyaallah buku ini akan menuntun Anda memulai dari skala beberapa ekor saja hingga skala 100 ekor.

Rencana Anggaran Biaya (RAB) penting untuk dihitung tetapi tidak wajib. Namun hal ini penting, karena akan memberikan gambaran perkiraan rincian biaya dan totalnya. Contoh RAB dapat Anda lihat di bagian akhir buku ini. Perkiraan biaya yang mungkin Anda keluarkan setidaknya terbagi menjadi biaya pembuatan kandang tampung, honor tenaga kerja, armada pengiriman, operasional tenaga kerja, biaya pakan, obat dan suplemen, dan biaya promosi/iklan.

## **F. Pencegahan Risiko**

Risiko yang mungkin muncul dalam usaha ini antara lain adalah serangan penyakit hingga kematian ternak. Kedua hal teknis ini secara langsung akan mengurangi pendapatan dan menurunkan laba usaha. Keduanya dapat kita cegah dengan pemilihan ternak yang sehat yang berasal dari penyedia ternak yang amanah, serta pencegahan teknis seperti pemberian suplemen kesehatan bagi ternak. Hal ini akan disinggung di bagian pengendalian penyakit.

Bisa saja hingga hari H Iduladha, ada ternak yang belum laku. Oleh karena itu, penting untuk mencegahnya dengan cara melakukan kulakan bertahap. Menurut pengalamannya selama ini, Domba Sakti Farm akan menghentikan aktivitas kulakan dalam jumlah besar sejak H-7 Iduladha. Selama seminggu terakhir jelang pengiriman ke konsumen tersebut, aktivitas lebih banyak untuk menghabiskan sisa stok yang ada.

Alhamdulillah selama ini sisa stok dalam seminggu akan habis. Hal ini didukung oleh strategi kerja sama dengan beberapa takmir masjid yang mempunyai kebiasaan membeli domba dan kambing pada H-2 s.d H-3 Iduladha sehingga stok terakhir ternak disediakan untuk pelanggan terakhir tersebut. Justru lebih seringnya adalah, selama seminggu terakhir, ada pelanggan-pelanggan baru yang memesan dadakan.

Solusi yang biasa dilakukan yaitu dengan kulakan skala terbatas dengan cara membeli domba dan kambing kurban milik rekan pedagang lain yang sisa stok ternaknya masih banyak. Meskipun harga beli tidak lagi serendah jika kulakan dalam jumlah besar, tetapi setidaknya ada dua hal manfaat yang diraih, yaitu pelanggan kita puas karena pesanan terpenuhi dan yang kedua adalah membantu rekan sesama pedagang untuk menghabiskan sisa dagangannya. Sekali lagi faktor silaturahmi bisnis sangat berperan di sini.

Selain itu, biasanya kita akan dihadapkan pada fakta bahwa ada saja ternak yang sakit. Sehingga, ternak ini tidak dapat dijual karena tidak sesuai dengan syariat. Namun, dengan pengetahuan awal pemilihan ternak sehat saat kulakan, umumnya sakit yang menyerang ternak hanyalah sakit ringan, seperti mata berair hingga berwarna putih (*pink eye*), dan diare. Dua penyakit ini yang biasa menyerang. Keduanya dipicu oleh stres pakan, banyaknya debu, dan tingginya tingkat kepadatan ternak di area penjualan, dan dapat disembuhkan dengan cepat meskipun membutuhkan waktu. Jika sampai hari pengiriman (biasanya H-1 Iduladha) ternak sakit belum sembuh maka kita harus segera menghubungi pelanggan dan menggantinya dengan ternak yang sejenis dan senilai.

Buku ini tidak diperjualbelikan.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 19.** Ternak yang Sakit dan Perlu Penanganan Cepat

Ternak yang kurang sempurna ini kemudian dapat dijual murah sebagai ternak penghasil daging kepada rekan rumah potong hewan. Tentu saja, karena sakit ini bukan sakit berbahaya dan dagingnya tetap aman untuk dikonsumsi. Meskipun harga jual akan turun, bahkan di bawah harga beli sekalipun, tetapi strategi ini bisa kita pertimbangkan untuk menekan kerugian yang semakin besar. Jika Anda memiliki kandang sendiri di rumah, artinya Anda tidak perlu buru-buru untuk harus menjual semua ternak maka Anda mempunyai pilihan untuk memelihara dan merawatnya hingga sembuh, misalnya sebelum menjualnya sebagai ternak akikah dengan harga yang wajar dan terhindar dari kerugian.

Risiko lain yang mungkin timbul adalah saat pengiriman ternak yang biasanya dilakukan di H-1 Iduladha. Perlu strategi khusus agar semua ternak dapat terkirim ke lokasi tujuan tepat waktu, tetap sehat, dan diterima konsumen dengan senang. Strategi ini akan dibahas di bagian 10 (Strategi Pengiriman Ternak).



Terkait dengan pembayaran ternak dari konsumen ke kita maka Anda harus memastikan “aturan pembayaran” sudah disampaikan ke konsumen sejak awal. Berilah kemudahan dalam uang muka sehingga pembayaran dapat bertahap. Namun harus dipastikan bahwa ternak akan dibayar lunas maksimal H-3 sebelum pengiriman. Terkadang kita perlu memberi *injury time* pembayaran. Pada H-1 Iduladha atau tepat hari saat dilakukan pengiriman sebagian besar ternak kurban, adalah waktu terakhir bagi pelanggan untuk melakukan pelunasan. Harus diinfokan bahwa jika ternak belum lunas maka ternak tidak akan dikirim. Berbagai strategi yang bersifat luwes bisa diterapkan sesuai dengan masing-masing karakter konsumen, sebagai wujud usaha kita untuk memahami selera konsumen yang berbeda-beda.

Beberapa pengalaman pahit rekan bisnis Domba Sakti Farm dan bahkan mereka sendiri mengalami penundaan bayar dari konsumen. Biasanya karena yang bersangkutan sudah kita kenal atau pelanggan rekomendasi dari kenalan kita, lantas membuat kita percaya begitu saja tentang penundaan pembayaran dari yang bersangkutan. Hal ini menjadi masalah besar ketika yang bersangkutan tiba-tiba menghilang atau menunda-nunda pembayaran hingga waktu yang sulit ditentukan, padahal hari raya Iduladha telah usai dan ternak yang dibeli sudah disembelih.

Penting bagi kita untuk memastikan terkait syarat dan ketentuan dalam pembayaran, termasuk konfirmasi pembayaran bagi pelanggan yang membayar melalui transfer bank. Gunakan nomor rekening yang mempunyai fasilitas *mobile/internet banking* di HP Anda, agar Anda dapat melakukan pengecekan dengan cepat ketika ada pelanggan yang melakukan konfirmasi transfer pembayaran. Jangan sampai karena kita percaya dengan pelanggan dan kita tidak rajin mencatat aktivitas keuangan di buku kas, lantas membuat sebagian transaksi tidak terlacak seperti gagal bayar, pengeluaran tidak tercatat, pembayaran pelanggan tidak tercatat, terjadi *double* tagihan, dan lain lain. Disarankan Anda mencatat apapun aktivitas keuangan yang terjadi selama kegiatan berlangsung.







## BAB IV

# MENENTUKAN LOKASI PENJUALAN

Baiklah, Anda sudah sampai di tahap menentukan lokasi penjualan. Terdapat beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam proses menentukan lokasi penjualan. Jika Anda selama ini sudah beternak domba dan kambing serta mempunyai kandang sendiri di rumah atau bagi Anda yang mempunyai rumah dan halaman yang luas, serta masyarakat sekitar tidak merasa terganggu dengan keberadaan ternak kurban maka ada baiknya Anda cukup menggunakan lahan milik sendiri sebagai tempat berjualan ternak kurban.

Anda tidak perlu khawatir tentang penjualan, meskipun hal ini baru pertama kali Anda lakukan, karena kita berada di jaman kekinian yang semua hal bisa diakses melalui internet seperti halnya media sosial yang terjangkau dan hampir setiap orang menggunakannya. Hal yang perlu Anda lakukan adalah menjalankan setiap tahap demi tahap dengan cermat dan bersemangat.

### A. Kedekatan dengan Konsumen

Jika Anda merasa belum percaya diri dengan sistem pemasaran *online* dan lebih memilih fokus ke pemasaran *offline* maka faktor kedekatan dengan konsumen wajib menjadi perhatian khusus. Dekat di sini artinya adalah tempat penjualan harus strategis dan sebisa mungkin tidak jauh dari pusat pemukiman warga yang menjadi target pasar. Misalkan saja, Anda menyewa sebuah lahan terbuka di tepi

jalan protokol, di mana jalan tersebut menjadi rute utama masyarakat keluar masuk suatu kompleks perumahan besar.

Kondisi yang dekat dengan konsumen dan bahkan sering dilalui konsumen ini akan meningkatkan kemungkinan konsumen untuk berkunjung ke lapak penjualan ternak kurban kita. Dikarenakan menyewa lahan, setidaknya Anda menyediakan waktu minimal 2 kali akhir pekan (Sabtu dan Ahad) sebelum hari raya Iduladha. Maksudnya adalah, Anda sudah wajib membuka lapak dan memamerkan domba dan kambing kurban minimal H-14 jelang Iduladha di tempat strategis tersebut. Dua kali akhir pekan ini menurut pengalaman Domba Sakti Farm, menjadi waktu paling ramai bagi konsumen untuk menyempatkan diri berkunjung ke lapak kita. Dua minggu selama hari kerja ini pula adalah waktu yang digunakan konsumen untuk mempertimbangkan mampir ke lapak kita saat akhir pekan nanti. Ingat, bahwa mereka hampir setiap hari melewati lapak Anda ketika aktivitas harian seperti berangkat dan pulang bekerja.



Foto: Domba Sakti Farm (2017)

**Gambar 20.** Lokasi Lapak di Tepi Jalan Besar

Buku ini tidak diperjualbelikan.

Oleh karena itu, faktor kedekatan dengan konsumen menjadi sangat penting, terutama jika Anda memutuskan bergantung pada penjualan secara *offline* dan tidak menjual di rumah. Kekurangan dari konsep menyewa lahan ini tentu saja adalah biaya sewa yang cenderung tidak murah, apalagi jika kita memilih lokasi yang sangat strategis dan dekat dengan kantong-kantong pemukiman warga yang menjadi target penjualan. Selain itu, karena dekat dengan pemukiman, biasanya ada resistensi dari masyarakat sekitar yang tidak ingin berdampingan dengan kandang ternak meskipun hanya 2–3 minggu saja. Terkait dengan izin dari masyarakat sekitar lapak akan dibahas di poin E.

Kekurangan lain jika lapak harus dekat dengan pemukiman adalah susahnya mencari lapak yang boleh disewa untuk berjualan ternak kurban. Oleh karena itu, 2–3 bulan sebelumnya Anda harus sering berkeliling di daerah target, untuk mencari beberapa kemungkinan lokasi yang strategis. Anda bisa menyasar tanah yang diberi penanda dijual, disewakan, atau tanah kosong dan bisa mencari info pemiliknya dari orang-orang di sekitar tanah tersebut. Selanjutnya, kita bicarakan lebih lanjut maksud dan tujuan kita kepada pemilik tanah dan kepada lingkungan setempat, terutama ketua RT wilayah setempat.

## **B. Ketersediaan Fasilitas Penunjang Ternak dan Tenaga Kerja**

Setelah Anda merasa cocok dengan suatu lokasi, sebelum memutuskan lokasi itu sebagai tempat berjualan, Anda perlu mempertimbangkan ketersediaan fasilitas penunjang ternak dan tenaga kerja. Berbagai fasilitas pokok yang penting seperti sumber air, listrik, dan toilet perlu dipikirkan agar seluruh rangkaian kegiatan dapat berjalan dengan lancar. Air mutlak digunakan untuk kebutuhan air minum ternak, memandikan ternak, menyiram tanah agar tidak berdebu, sarana mandi, cuci, kakus bagi tenaga kerja, dan lain-lain. Listrik digunakan utamanya untuk penerangan dan peralatan elektronik tenaga kerja.



Foto: Domba Sakti Farm (2021)

**Gambar 21.** Lapak di Halaman Rumah

Ketika sedang dalam tahap mempertimbangkan suatu lokasi, cek terlebih dahulu apakah kita bisa mengakses air dan listrik. Misal, kita bisa menyalur dari rumah terdekat. Tentu saja kita harus bertamu dan memohon izin untuk menyalur air dan listrik dengan biaya tertentu selama kegiatan berlangsung. Jika pemilih rumah terdekat mengizinkan, alhamdulillah sudah ada titik terang. Toilet menjadi salah satu hal yang tidak kalah penting. Jika lahan yang akan kita gunakan merupakan lahan yang lapang (misalnya, sawah kering) dan jauh dari pemukiman dan sarana umum, kita akan kesulitan mengakses toilet. Biasanya, lapak sengaja dibangun mendekati lokasi stasiun pengisian bahan bakar (SPBU) atau masjid sehingga dapat meminta izin menggunakan toilet sebagai sarana mandi dan buang air.

Fasilitas air, listrik, dan toilet tidak akan terlalu dipikirkan jika kita membuka lapak penjualan di rumah. Anda bisa juga menyewa rumah di tepi jalan yang sekiranya masih mempunyai halaman luas untuk kandang *display*. Bahkan fasilitas lain seperti kamar tenaga kerja, ruang tamu, dan dapur sudah tersedia. Kekurangannya adalah

tentu saja kita harus mengeluarkan biaya sewa rumah yang jauh lebih tinggi dibandingkan menyewa lahan kosong dan sulit mendapatkan rumah berhalaman luas yang boleh disewa dalam waktu singkat (2–3 bulan saja).

### C. Ketersediaan Sumber Pakan

Ternak kurban rentan mengalami stres pakan, terutama jika kita kulakan dari banyak tempat dengan banyak manajemen pakan yang berbeda-beda. Stres ini akan diperparah jika lokasi penjualan terlalu bising (misal di tepi jalan raya yang terlalu ramai), terlalu padat, dan jenis pakan yang berbeda-beda setiap harinya.

Idealnya adalah kita melanjutkan pola pemberian dan jenis pakan seperti yang dilakukan pemilik ternak sebelumnya. Hal ini jelas sulit dilakukan karena ternak berasal dari banyak lokasi yang berbeda-beda pola pemeliharaannya. Cara paling aman adalah kita memberikan jenis pakan yang sama dan stabil sejak ternak datang hingga pengiriman. Misalkan saja, Anda memutuskan memberi pakan utama dalam bentuk rumput gajah/raja segar dan konsentrat berupa *pollard* maka Anda harus menjamin ketersediaan rumput gajah dan *pollard* selama pemeliharaan. Meskipun bisa saja karena kesulitan mendapat rumput gajah, terpaksa suatu hari kita berikan *tebon* jagung (tanaman jagung), dengan risiko ternak perlu adaptasi lagi dan rentan stres pakan yang ditandai dengan penurunan nafsu makan dan diare (menceret).

Oleh karena itu, pemilihan lokasi penjualan yang dekat dengan sumber pakan bisa menjadi pertimbangan Anda saat menentukan lokasi. Ini terkait juga dengan waktu yang dibutuhkan tenaga kerja untuk mendapatkan pakan sehingga efektifitas jam kerja dapat dicapai. Anda bisa membeli pakan harian, membeli tanaman pakan hidup dalam satu petak sawah, atau mengawetkan pakan hijauan. Perihal pakan akan dibahas lebih lanjut di bagian 7.





Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 22.** Lapak Dekat Sumber Pakan

## D. Kemudahan Akses Menuju Lokasi

Lokasi penjualan yang tidak terlalu strategis, misal dengan memanfaatkan rumah sendiri yang notabene berada jauh dari keramaian, tidak akan menjadi soal jika akses menuju lokasi sangat mudah. Pembeli yang akan berkunjung ke lokasi dapat mengikuti spanduk (*banner*) petunjuk arah dari jalan protokol menuju lokasi atau memanfaatkan sarana *google maps* yang kita kirim sebelumnya.

Anda dapat memasang beberapa spanduk petunjuk lokasi pada beberapa persimpangan jalan untuk memudahkan konsumen menemukan lokasi lapak. Spanduk-spanduk ini harus dicabut kembali begitu kegiatan penjualan telah selesai dilaksanakan sehingga tidak menjadi sampah visual di lokasi tersebut yang akan merusak reputasi *brand* ternak kurban kita.



Akses jalan menuju lokasi juga perlu dipertimbangkan. Upayakan jalan menuju lokasi memungkinkan kendaraan roda 4 masuk leluasa, dibandingkan jika hanya dapat diakses kendaraan roda 2.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 23.** Spanduk Penunjuk Lokasi

Jika Anda memutuskan menyewa lahan maka akses menuju lokasi menjadi keharusan, meskipun tidak berada di jalan protokol. Domba Sakti Farm pernah menempatkan ternak kurban di lahan sewa yang jauh dari jalan protokol, tetapi mudah diakses dengan adanya fasilitas jalan aspal dan mobil papasan, serta dapat diakses melalui *google maps* dengan mudah sehingga pembeli dapat menuju lokasi dengan lancar dan mudah.

Hindari memilih lokasi yang hanya bisa diakses kendaraan roda 2 dan lokasi yang tidak mempunyai area parkir memadai. Misalkan di tepi jalan protokol yang mepet dengan trotoar, yang dapat menyulitkan konsumen untuk parkir terutama bagi pengguna kendaraan roda 4. Lokasi yang tidak mempunyai area parkir yang memadai, akan

menyebabkan calon pembeli enggan berhenti meskipun terbilang strategis. Oleh karena itu, pertimbangkan kemudahan akses menuju lokasi dan keberadaan area parkir sebelum memutuskan menggunakan suatu lahan untuk membuka lapak penjualan ternak kurban.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 24.** Contoh Lahan Parkir Kendaraan yang Mudah Diakses

## E. Izin Lingkungan dan Rekomendasi Dinas Peternakan

Usaha peternakan merupakan salah satu usaha yang rentan mendapat kendala sosial, yang biasanya terkait dengan polusi akibat limbah yang dihasilkan dari kandang, seperti bau, keberadaan lalat, dan pemandangan lingkungan yang kurang menarik bagi sebagian orang. Termasuk juga dalam usaha penjualan ternak kurban, meskipun tidak dilakukan dalam waktu yang lama, tetapi bisa menjadi masalah di lingkungan sekitarnya.

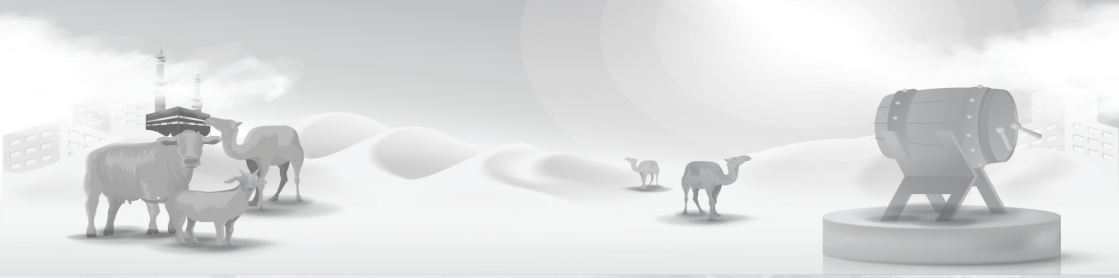
Oleh karena itu, kita perlu meminta izin lingkungan setempat, bahkan sebelum memutuskan mendirikan kandang pameran (*display*)

di tempat tersebut. Menurut pengalaman Domba Sakti Farm, meskipun melakukan pengumpulan stok ternak di lahan milik sendiri, izin lingkungan tetap diperlukan, apalagi jika kita hendak menyewa suatu lahan. Biasanya, kami membuat draf surat persetujuan untuk meminta persetujuan ketua RT setempat. Sedangkan izin dari tetangga sekitar lokasi, bisa dilakukan secara lisan. Pendekatan dengan hati sangat penting, yakni kita datang dengan sikap rendah hati.

Biasanya selain izin lingkungan, pihak berwenang dari Dinas Peternakan kabupaten/kota akan mendatangi lokasi dan melakukan pengecekan menyeluruh, terutama kesehatan ternak. Khusus saat situasi pandemi seperti Covid-19 di tahun 2020 dan 2021, pemeriksaan oleh Dinas Peternakan atau dinas terkait di kabupaten/kota dilakukan juga terkait ketersediaan sarana pendukung bagi tenaga kerja dan konsumen, seperti sarana cuci tangan, ketersediaan sabun, sarana perlindungan diri tenaga kerja seperti masker, kaos lengan panjang, sarung tangan, dan lain-lain. Meskipun ini bersifat anjuran, tetapi penting untuk keamanan bersama.

Anda dapat berinisiatif menghubungi pihak dinas setempat jauh sebelum memulai membuka kandang pameran (*display*). Sehingga, pada saat ternak mulai didatangkan, pihak dinas akan berkunjung dan melakukan pemeriksaan. Lapak penjualan yang menjual ternak yang sehat akan mendapat tanda keterangan sehat dan telah diperiksa yang ditempelkan di tempat strategis di lapak. Hal ini, meskipun tidak wajib (karena penulis mendapati banyak penjual yang luput dari pemeriksaan), tetapi justru baik bagi kita sebagai penjual, karena meningkatkan kredibilitas kita di mata konsumen, bahwa lokasi dan ternak kita sudah mendapat pemeriksaan dari pihak berwenang.





## BAB V

# TENAGA KERJA

Salah satu faktor produksi dalam bisnis ternak kurban adalah tenaga kerja. Mulai dari manajer, tenaga bongkar pasang lapak penjualan, operasional di kandang, pemasaran, pengiriman, dan sebagainya. Sebenarnya Anda dapat mengaryakan diri dan atau anggota keluarga sendiri, terutama jika jumlah ternak yang dijual masih skala kecil. Tetapi, tambahan tenaga kerja akan mutlak diperlukan jika jumlah ternak yang Anda jual mulai banyak, setidaknya di atas 20 ekor sehingga biaya tenaga kerja perlu dipertimbangkan.

### A. Biaya Tenaga Kerja Dapat Menjadi Faktor Produksi Paling Mahal

Domba Sakti Farm mulai mengaryakan orang lain sebagai tenaga kerja saat penjualan per musim Iduladha mencapai minimal 30 ekor. Idealnya, tenaga kerja yang dibutuhkan adalah tenaga pemelihara ternak selama 2–3 minggu lapak dibuka. Minimal tugas kita adalah sebagai manajer yang akan sangat *mobile* untuk kulakan dan aktivitas lainnya sehingga perlu ada yang bertugas fokus di kandang penjualan.

Menurut pengalaman, setiap 50 ekor domba atau kambing mampu dikerjakan oleh satu orang tenaga kandang. Ia bisa sekaligus melayani pelanggan yang datang, serta jaga malam. Kegiatan ini minimal dapat dikerjakan selama 14 hari kerja. Tetapi biasanya, Domba Sakti Farm membagi jam kerja menjadi 3 *shift* yaitu:

- a. *Shift* pagi pukul 06.00-15.00;
- b. *Shift* siang pukul 09.00-18.00 dan;
- c. *Shift* jaga malam pukul 18.00-06.00 keesokan harinya.

Jika Anda sebagai manajer ingin murni terbebas dari beban pekerjaan di kandang dan hanya fokus pada pemasaran dan layanan konsumen maka diperlukan minimal 2 orang yang mengisi 3 *shift* tersebut. Jumlah tenaga kerja yang ideal untuk skala 50–100 ekor domba/kambing adalah 3 orang dan biaya (honor) yang diperlukan tetap sama, kecuali biaya operasional makan yang lebih banyak dibandingkan hanya mengaryakan 2 pekerja saja.

Dalam analisis keuangan usaha di luar biaya pembelian (kulakan) ternak kurban maka biaya tenaga kerja ini mencapai 40–70% biaya produksi. Biaya lainnya adalah biaya operasional, jasa pengiriman/ sewa mobil *pickup*, sewa lahan, pakan, obat-obatan, dan biaya pembangunan lapak yang lebih sedikit nilainya. Oleh karena itu, dapat disebutkan bahwa dalam bisnis domba dan kambing kurban musiman ini, biaya tenaga kerja bisa menjadi faktor produksi paling mahal. Tentu ini tidak terjadi jika Anda dibantu oleh anggota keluarga seperti istri/suami, anak-anak, dan saudara, di mana biaya tenaga kerja bukan dikategorikan sebagai biaya tetap.

Jika jumlah ternak terjual semakin banyak dan dilakukan efisiensi tenaga kerja maka persentase biaya tenaga kerja dibandingkan faktor produksi lain akan menurun. Apalagi jika Anda menggunakan fasilitas pendukung yang mampu mereduksi tugas tenaga kerja seperti penggunaan mesin pencacah pakan dan kandang permanen yang mempunyai pagar bumi keliling, yang mampu mereduksi petugas jaga malam. Setiap pelaku usaha ternak kurban mempunyai strategi masing-masing dalam menyikapi biaya tenaga kerja ini, termasuk fasilitas usaha yang dimiliki.





Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 25.** Tenaga Kerja

## B. Tenaga Kerja Bongkar-Pasang Lapak

Dengan niat untuk menghemat biaya, Anda dapat mendirikan lapak kurban dengan mengaryakan tenaga kandang. Berdasarkan analisis penulis, ini kurang efektif, karena pada dasarnya tidak semua tenaga kandang mahir dalam pekerjaan pertukangan. Pendirian lapak kurban meskipun sederhana, tetapi membutuhkan kemampuan khusus pertukangan, terutama tukang kayu.

Anda bisa menyewa jasa tukang kayu untuk mendirikan tenda dari bambu beratapkan terpal atau menyewa jasa tenda yang sudah termasuk biaya bongkar pasang. Hal ini berlaku jika Anda membuka lapak di rumah maupun di lahan sewa yang strategis. Meskipun Anda sudah mempunyai kandang permanen, biasanya jumlah ternak yang dijual melebihi kapasitas kandang yang Anda miliki (dalam buku ini kita bahas jumlah ternak 1–100 ekor). Kecuali memang luas kandang Anda cukup menampung target ternak yang akan dijual maka pendirian tenda lapak tambahan dirasa tidak diperlukan lagi.

Buku ini tidak diperjualbelikan.



Akan menjadi sangat menguntungkan, jika Anda maupun tenaga kandang yang dimiliki mempunyai kemampuan untuk mendirikan dan membongkar lapak sendiri, seperti yang dilakukan Domba Sakti Farm dalam 3–4 tahun terakhir. Hal ini akan sangat menghemat biaya tenaga kerja dan pekerjaan bisa dicicil sembari kegiatan mendatangkan ternak dan penjualan berlangsung. Apalagi jika kita sudah mempunyai sarana tenda dan kandang sistem *knockdown* (bongkar pasang) yang mudah dirakit dan dibongkar setelah selesai dan bahkan bisa digunakan berkali-kali dari tahun ke tahun. Tentu tidak membutuhkan waktu yang lama karena hanya tinggal merakit saja dan bisa dilakukan tenaga kandang.

### C. Tenaga Kerja Kandang

Tugas utama tenaga kandang adalah bertanggung jawab terhadap operasional pemeliharaan ternak sebaik mungkin di kandang penjualan. Meskipun terdengar simpel, tetapi sebenarnya tenaga kandang mempunyai peran yang sangat krusial. Tenaga kandang bukan mengoperasikan mesin yang bisa dikerjakan persis sesuai *Standard Operating Procedure* (SOP), melainkan mengurus makhluk hidup yang terkadang membutuhkan pendekatan lebih dari sekedar SOP.

Pilih tenaga kandang yang memang sudah berpengalaman atau minimal menyukai hewan, punya etos kerja yang baik, bersemangat, dan mau belajar, meskipun minim pengalaman. Tenaga yang berpengalaman mengurus ternak, misal dia sudah terbiasa memelihara domba dan kambing di rumahnya akan meringankan beban Anda dalam memberikan petunjuk kerja. Pengalamannya juga sangat membantu, terutama bagi Anda yang justru belum berpengalaman di usaha ini.

Tenaga yang belum berpengalaman tetapi mempunyai etos kerja tinggi akan lebih mudah diarahkan dan dibina. Bagi Anda yang memang membutuhkan tenaga kerja karena target penjualan tinggi (tidak cukup dikerjakan sendiri), berikut tips mendapatkan tenaga kerja kandang:

- a. Utamakan lowongan untuk masyarakat sekitar lapak penjualan dan lebih baik jika Anda sudah mengenal dia dengan baik. Dengan mempekerjakan masyarakat sekitar, akan memberikan dampak positif berupa perlindungan sosial lapak Anda di lokasi tersebut. Minimal orang itu bisa membela Anda jika terjadi permasalahan dengan warga sekitar, serta membantu menjaga keamanan selama pelaksanaan usaha.
- b. Merekrut mahasiswa semester akhir bidang pertanian dan rumpun di bidang tersebut yang berminat dan mempunyai waktu luang di luar jam kuliah atau siswa SMK yang mencari peluang praktik kerja. Anda bisa meminta tolong orang di perguruan tinggi yang mungkin Anda kenal dengan berbagai macam cara, termasuk dari media sosial. Banyak mahasiswa semester akhir yang sudah tidak disibukkan dengan kegiatan kuliah dan praktikum yang justru berharap mendapatkan pendapatan lebih sambil mengisi waktu luangnya.
- c. Pilih usia produktif matang, sekitar 25–40 tahun. Usia kurang dari 25 tahun biasanya masih minim pengalaman dan mempunyai emosi yang labil, sedangkan di atas 40 tahun biasanya mempunyai kelemahan dalam hal fisik dibanding dengan tenaga kerja yang lebih muda.
- d. Pilih tenaga kerja yang terbiasa melaksanakan sholat 5 waktu. Dengan demikian, biasanya mempunyai sikap yang baik dan dapat memahami pekerjaan sebagai ibadah, terlebih bisnis ternak kurban terkait erat dengan kegiatan ibadah pelanggan.
- e. Anda bisa juga membuka lowongan bagi anak muda yang tidak terlalu sibuk di pondok pesantren atau panti asuhan di sekitar Anda, yang biasanya mempunyai *attitude* unggul.
- f. Membuat postingan lowongan kerja di grup media sosial, semisal grup Facebook. Hal ini bisa Anda lakukan, tetapi disarankan menjadi langkah terakhir. Proses seleksi yang ketat perlu Anda

lakukan untuk mengetahui latar belakang yang bersangkutan. Pilih orang yang mempunyai rekam jejak baik dan sanggup menaati semua peraturan yang telah kita sampaikan di awal. Anda harus menyampaikan di awal bahwa pekerjaan ini kotor, bau, dan melelahkan, agar ia tidak hanya tergiur dengan gajinya saja.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 26.** Tenaga Kerja Kandang

Tenaga kerja kandang yang terpilih kemudian kita latih dan dampingi selama proses bekerja. Kegiatan bekerja mulai dari pembangunan lapak, kandang pameran (*display*), dan mengurus ternak seperti perlakuan ternak datang, pengolahan pakan, pemberian pakan, obat, suplemen dan vitamin, memandikan ternak, pemberian kode ternak, pembersihan tempat pakan dan kandang, penimbangan ternak, pemotretan untuk pendataan ternak, membaca kode dan daftar harga, dan melayani konsumen. Jika perlu, Anda dapat membuat SOP tertulis sebagai panduan mereka dalam bekerja. Namun jika tidak, Anda dapat membuat grup *chatting* seperti *WhatsApp* dan *Telegram*

Buku ini tidak diperjualbelikan.

khusus tenaga kerja sehingga ketika ada kesulitan atau informasi, dapat disampaikan di grup.

#### D. Tenaga Kerja Jaga Malam

Tenaga operasional di kandang dapat dikaryakan sekaligus sebagai tenaga jaga malam. Khusus jaga malam, diusahakan minimal dua orang yang bisa terdiri dari Anda dan satu tenaga kerja, atau keduanya adalah tenaga kerja. Tenaga jaga malam bertugas mengawasi ternak kurban sepanjang malam. Gangguan seperti kaki terjepit, ternak saling serang hingga membuat gaduh, adanya binatang liar pengganggu, gangguan keamanan dari pencuri harus diperhatikan para penjaga malam. Terkadang terdapat pelanggan yang ingin melihat ternak di malam hari karena aktivitasnya yang padat di siang hari sehingga tidak memungkinkan berkunjung di jam kerja. Tenaga jaga malam bertugas rangkap melayani pelanggan yang datang.

Honor tenaga jaga malam lebih murah 25% dibandingkan tenaga kerja pada shift pagi dan siang. Dua orang yang bertugas bisa bergantian tidur sepanjang 12 jam jaga malam. Misal satu orang berjaga di setengah malam awal, sedangkan satu orang sisanya berjaga di setengah malam akhir. Tenaga kerja yang bertugas jaga di setengah malam akhir diberi jeda untuk tidak bekerja di shift pagi. Minimal ia mendapat giliran kerja di *shift* ke-2 (siang) sehingga ada waktu bagi yang bersangkutan untuk istirahat.

Anda bisa juga mempekerjakan tenaga jaga malam yang berbeda dengan petugas kandang *shift* pagi dan siang. Dengan demikian, petugas jaga malam tidak dibebani kegiatan pagi hingga sore hari. Ia dikhususkan fokus untuk menjaga keamanan ternak dan lingkungan lapak sepanjang malam. Tenaga jaga malam yang dipilih dari masyarakat sekitar lapak lebih diutamakan karena telah mengenal dan menguasai medan sekitar lapak.

Petugas jaga malam juga sebaiknya tetap digunakan meskipun Anda membuka lapak di rumah atau lahan sendiri dan bahkan mempunyai pagar tembok yang tinggi. Hal ini karena keamanan yang

dijaga bukan hanya soal aman dari pencurian, tetapi juga aman dari kecelakaan ternak di lokasi lapak sepanjang malam akibat ternak saling berkelahi, kaki terjepit lantai kandang, dan serangan hewan liar.

## E. Tenaga Kerja Pengiriman

Tenaga kandang dapat pula merangkap sebagai tenaga pengiriman. Jika Anda menggunakan jasa angkut untuk pengiriman ternak, dimana sopir sudah tersedia dan masuk dalam paket harga sewa maka tenaga kandang dapat dikaryakan sebagai petugas yang mendampingi sopir. Tenaga kirim ini berfungsi memastikan ternak terkirim ke alamat yang dituju, mendapatkan tanda terima penerimaan ternak, foto dokumentasi, dan bertugas mengatur naik turunnya ternak dari mobil *pickup*/truk pengangkut ternak.



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 27.** Tenaga Kerja Pengiriman

Jika Anda memutuskan menggunakan sarana motor dalam pengiriman maka tenaga kandang dapat dikaryakan. Namun, mengingat risiko yang cukup besar, pengiriman menggunakan motor tidak disa-

rankan. Penggunaan motor dalam pengiriman ternak juga menguras tenaga, kecuali dalam jarak dekat dan hanya 1–2 titik kirim saja.

Anda juga dapat menyewa jasa angkut (*pickup*). Biasanya mereka sudah mengajak satu atau dua tenaga pendamping dan mengirim ternak kita berdasarkan paket-paket kiriman yang sudah kita tentukan sehingga kita tidak perlu menggunakan tenaga kerja tambahan. Sementara itu, tenaga kandang yang ada bisa difokuskan untuk persiapan ternak jelang pengiriman.

## F. Dikerjakan Sendiri dengan Keluarga, Mengapa Tidak?

Betul, Anda dapat melibatkan diri sendiri secara total dalam usaha ini dibantu dengan keluarga, semisal istri/suami, anak-anak yang sudah mampu melakukan, dan saudara. Selain sudah saling mengenal, komunikasi menjadi lebih mudah dan biaya tenaga kerja lebih ringan. Rekrutmen tenaga diperlukan jika memang Anda sendiri merasa tidak mampu mengurus sendiri semuanya atau dukungan keluarga kurang mampu mengatasi.

Penulis beberapa kali mendapati mitra peternak yang mampu menjual 20–30 ekor ternak dalam satu musim kurban yang semua halnya dikerjakan sendiri, dibantu istri dan satu anak yang sudah remaja. Karena hemat biaya tenaga kerja, margin pendapatan yang diperoleh jauh lebih besar.

Rekrutmen tenaga kerja akan semakin diperlukan bilamana usaha Anda terus berkembang dari tahun ke tahun dengan jumlah ternak terjual yang terus bertambah. Peran Anda dan keluarga lebih kepada kegiatan manajerial, bukan lagi teknis praktis di lapangan. Namun, bagi Anda yang baru saja akan memulai usaha ini, ada baiknya Anda mengutamakan diri sendiri dan keluarga untuk menekan risiko pembengkakan anggaran usaha, di samping Anda sedang dalam tahap belajar.







## BAB VI

# MENDIRIKAN LAPAK PENJUALAN

Bagi Anda yang memang sudah mempunyai kandang domba dan kambing dengan skala yang cukup untuk target penjualan di satu musim Iduladha maka pendirian lapak penjualan tambahan tidak diperlukan. Misalkan Anda sudah mempunyai kandang kapasitas 10 ekor dan Anda tahun ini hanya menargetkan 10 ekor penjualan saja maka Anda tidak perlu menambah bangunan lapak. Tetapi jika targetnya adalah 20 ekor maka tentu Anda harus membangun lapak dengan anggaran seminimal mungkin untuk menampung 10 ekor ternak tambahan dengan layak dan sehat.

Bagi Anda yang tidak mempunyai kandang tetap dan ingin berbisnis domba dan kambing kurban dalam satu musim Iduladha maka pembangunan lapak penjualan mutlak diperlukan. Seperti yang sudah disinggung di bagian sebelumnya tentang pemilihan lokasi maka pendirian lapak penjualan menyesuaikan kondisi di lokasi yang Anda tentukan, baik itu *layout*, bentuk kandang, dan lain-lain. Pada prinsipnya, lapak penjualan yang bersifat tidak permanen ini harus mampu menampung ternak, sarana pemeliharaan, dan tenaga kerja dengan nyaman, sehat, dan dengan biaya seminimal mungkin.

Pengalaman Domba Sakti Farm menggunakan bahan-bahan yang dapat digunakan kembali pada musim kurban tahun selanjutnya. Seperti tiang bambu yang digunakan sebagai bangunan utama penopang atap terpal yang dapat digunakan bertahun-tahun. Alas kandang

pameran (*display*) yang terdiri dari kayu-kayu reng yang kuat, juga mampu bertahan bertahun-tahun. Jika penjualan sudah selesai, kita bisa membersihkan dan menyimpannya di suatu tempat penyimpanan (gudang) yang aman dan terhindar dari rayap dan bocoran air hujan.

## A. Membuat Tata Letak (*Layout*) Lokasi

Setelah Anda menentukan lokasi mana yang akan digunakan sebagai kandang penjualan, langkah selanjutnya adalah membuat *layout* atau alur dan denah lokasi berdasarkan situasi dan kondisi di lokasi tersebut. Contoh denah dan alur lokasi ditunjukkan pada Gambar 28.



Foto: Domba Sakti Farm (2021)

**Gambar 28.** *Layout* Lokasi Lapak

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pembuatan denah lokasi ini adalah:

1. Lokasi parkir motor, mobil pelanggan, dan mobil pickup/truk selama proses *loading* naik turun ternak.
2. Lokasi kandang pameran (*display*) sebagai etalase memamerkan ternak terbaik kepada konsumen yang mudah dilihat pengunjung dan mempunyai alur pengunjung yang jelas dan bersih sehingga pengunjung merasa nyaman melihat-lihat ternak yang ditawarkan.
3. Lokasi kandang komunal untuk ternak yang sudah laku dan kandang karantina untuk ternak yang sakit. Kandang ini tidak

wajib, tetapi penting bagi Anda yang mempunyai ternak di atas 50 ekor karena akan sangat menghemat tempat. Kandang komunal ditempatkan pada lokasi yang agak ke belakang dibandingkan kandang pameran (*display*), sedangkan kandang terjauh adalah kandang karantina untuk mencegah penularan penyakit.

4. Ruang gudang pakan dan proses pakan yang digunakan sebagai lokasi penampungan bahan pakan, proses pencampuran pakan konsentrat, dan pencacahan hijauan pakan.
5. Pilih ruang terbuka yang bersih sebagai kantor dan ruang layanan pelanggan, tempat di mana kita akan melayani pelanggan secara administratif. Sebaiknya lokasi berada di bagian depan lapak.
6. Alur jalan kaki pengunjung harus jelas dan membuat nyaman.
7. Area pribadi bagi kita seperti ruang tidur tenaga kerja dan jaga malam, dapur, dan toilet.

## **B. Kandang Pameran (*Display*)**

Sebaik-baiknya kandang display yang ideal adalah yang memudahkan calon pembeli mengamati ternak kurban yang ditawarkan dengan leluasa, dan dapat melihat seluruh tubuh ternak dari segala sisi. Kandang panggung individual yang biasa digunakan peternak, misal dari kayu yang berpetak-petak rapat akan terasa aman dan nyaman untuk ternak, tetapi tidak bagi calon pembeli yang kesulitan melihat tubuh ternaknya. Sehingga, bagi Anda yang menjual ternak kurban di kandang seperti ini yang sudah Anda miliki di rumah, biasanya perlu mengeluarkan ternak agar lebih leluasa dilihat calon pembeli dari segala sisi.



Foto: Sakti (2017)

**Gambar 29.** Kandang Panggung Individual

Kandang pameran (*display*) yang dibangun di lapak penjualan dapat dibuat dengan sederhana tetapi tetap menjaga kebersihan dan yang paling penting adalah dapat awet digunakan kembali pada tahun-tahun mendatang. Dengan demikian, biaya penyusutan pembuatan kandang menjadi lebih ringan setiap tahunnya karena dapat digunakan dalam jangka waktu yang relatif lama (rata-rata 5 tahun). Usahakan ternak tidak langsung berdiri di atas tanah. Anda perlu membuat lantai jeruji dari kayu reng misalnya atau dari plastik modern yang tampak bersih dan menarik.

Domba Sakti Farm berinvestasi dengan membuat lantai jeruji portabel yang terbuat dari kayu lokal yang murah. Ukuran total lantai setiap setnya adalah panjang 2 m dan lebar 1 m. Kayu terdiri dari kayu kaso dengan ukuran ketebalan 5 x 7 cm sebagai pertulangan dan kayu reng ukuran ketebalan 2 x 3 cm sebagai alas lantai. Kayu reng

Buku ini tidak diperjualbelikan.

dipaku pada setiap kayu kaso yang berjarak 50 cm sehingga dalam satu set lantai jeruji dibutuhkan 5 x 1 m kayu kaso dan sekitar 20 x 2 m kayu reng. Jarak antar kayu reng adalah sekitar 1,5 cm sehingga kotoran ternak dapat jatuh di sela-sela reng, tetapi kaki ternak tidak terjerembab atau terjepit di celahnya.



Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 30.** Kandang Pameran (*display*) Sederhana

Lantai ini dapat dibersihkan dan disimpan kembali untuk digunakan pada tahun-tahun selanjutnya. Lantai portabel ini dapat dipakai hingga 5–7 tahun tergantung jenis kayu yang Anda gunakan. Untuk lama waktu 5 tahun, cukup menggunakan kayu lokal seperti durian, nangka, dan pinus. Domba Sakti Farm menghindari menggunakan kayu sengon karena terlalu ringan dan tidak tahan lama menahan beban berat ternak di atasnya dan cepat lapuk terkena urin dan kotoran. Anda wajib mencuci hingga bersih seluruh lantai dan menyimpan di tempat yang aman terlindung dari rayap dan air hujan, agar awet dan tetap kokoh. Biasanya pada tahun ke-3, mulai

Buku ini tidak diperjualbelikan.



ada beberapa batang reng yang lapuk sehingga dapat diganti hanya pada bagian yang rusak saja.



Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 31.** Lantai Kandang *Display* dari Kayu Lokal

Lantai jeruji kayu ini mudah dibongkar pasang. Anda perlu memberikan alas berupa bata merah, batako, atau paving block di setiap ujung kayu kaso agar ada jarak antara lantai jeruji kayu dengan tanah. Jarak ideal adalah sekitar 15 cm. Jarak ini mampu menampung kotoran ternak selama 2–3 minggu dan menghindarkan lantai kayu dari kontak langsung dengan tanah sehingga meminimalkan risiko diserang rayap. Usahakan dalam pemasangan rangkaian set lantai jeruji ini, Anda menarik seutas benang dan menggunakan *waterpass* agar lantai tampak datar dan terlihat rapi memanjang.

Buku ini tidak diperjualbelikan.

Lantai jeruji ini bukan saja digunakan sebagai alas kandang pameran (*display*), tetapi juga kandang lainnya termasuk kandang koloni dan karantina. Bahkan, lantai jeruji ini juga dapat digunakan untuk membuat gazebo sederhana sebagai alat tidur tenaga kerja yang dipasang setinggi satu meter di atas tanah. Selain itu, lantai jeruji kayu juga digunakan sebagai pagar mobil *pickup* pada saat pengiriman. Hal ini sebagai langkah antisipatif karena tidak semua mobil *pickup* yang dapat disewa memiliki pagar besi mengelilingi bak terbuka.



Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 32.** Pagar Keliling dari Lantai Jeruji Kayu

Selain lantai, Anda perlu menyiapkan tempat pakan yang dibuat sederhana dengan material yang murah tetapi kokoh, seperti halnya bambu dan kayu. Tinggi tempat pakan 25 cm dari lantai dengan lebar menyesuaikan, sekitar 25–35 cm. Tempat pakan ditopang oleh tiang bambu yang kokoh di setiap lebar 50 cm dan dipaku pada kayu kaso lantai jeruji. Tiang ini juga digunakan sebagai tiang pancang tali ternak sehingga setiap jarak 50 cm terdapat satu ekor ternak terikat.



Kemudian dari arah ternak menuju tempat pakan, dipasang bambu penghalang yang melintang sebanyak 2 batang dengan ketinggian dari lantai adalah 35–40 cm (bambu pertama) dan 60 cm (bambu kedua). Keduanya digunakan sebagai penghalang ternak agar tidak menerobos ke bawah tempat pakan dan atau menaikinya.

Untuk membuat alas tempat pakan dapat digunakan lembaran karpet talang yang tebal. Lembaran ini dapat bertahan hingga 5 tahun. Tidak disarankan menggunakan karpet talang yang tipis, karena mudah sobek dan tidak tahan lama. Anda juga bisa menggunakan papan cor yang murah sebagai alas tempat pakan, kemudian melapisinya dengan karung bekas kemasan pakan konsentrat. Metode ini cukup menekan biaya. Papan cor dapat dibongkar pasang dan mampu bertahan hingga 5 tahun, tetapi karung bekas hanya mampu bertahan maksimal 2 musim saja. Apapun bahan yang Anda gunakan, tentunya disesuaikan dengan apa yang mudah Anda dapatkan dan terjangkau. Untuk tempat minum, biasanya digunakan ember kecil yang diletakkan di tempat pakan di antara 2 ekor ternak. Ember air minum dapat diturunkan jika ternak tidak merasa haus, supaya tidak tumpah akibat diseruduk ternak.

### C. Kandang Komunal

Kandang komunal digunakan untuk menampung ternak secara berkelompok tanpa diikat. Kandang ini cukup efektif untuk menampung ternak dalam jumlah banyak pada lahan yang terbatas. Sebagian besar penjual ternak kurban menggunakan jenis kandang komunal untuk menampung ternaknya dibanding dengan membuat kandang *display* yang mempunyai kapasitas terbatas.

Namun, penggunaan kandang komunal bukan tanpa masalah. Perihal yang umum dijumpai adalah adanya ternak yang dominan menguasai area sehingga sering menimbulkan kegaduhan dan tak jarang perkelahian antarternak. Kandang komunal juga tidak cocok digunakan untuk ternak kambing yang umumnya bersifat soliter. Jika pun digunakan kandang komunal, kambing biasanya diikat dan diberi

jarak minimal satu meter antar ternak, sementara domba dibiarkan lepas tanpa diikat.

Risiko penularan penyakit bisa lebih tinggi terjadi di kandang komunal. Oleh karena itu, penulis tidak menyarankan penggunaan kandang komunal sebagai kandang utama. Selama ini, Domba Sakti Farm menggunakannya untuk menampung ternak yang sudah laku sejak H-7 hingga H-1 jelang pengiriman saja. Itu pun jika dirasa kandang *display* sudah tidak lagi dapat menampung jumlahnya.



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 33.** Kandang Komunal

Kandang komunal dapat dibuat sederhana menggunakan tiang-tiang bambu setiap 1–2 m. Agar lebih hemat, alas kandang dapat menggunakan *bedding* berupa jerami padi kering dengan ketebalan 5–10 cm untuk mengurangi risiko ternak kotor. Ukuran kandang komunal 4 m<sup>2</sup> (2 x 2 m) mampu menampung 8–10 ekor domba jantan kurban ukuran 20–30 kg. Tempat pakan dapat dibuat sama seperti

kandang *display*. Tetapi, perlu diperhatikan luas atau panjangnya agar setiap ternak dapat mengakses tempat pakan sehingga tidak menimbulkan kegaduhan saat pemberian pakan. Ember air minum dapat digantung di salah satu sudut dan disediakan setiap saat.

Ketika menggunakan kandang ini, Anda perlu intens memperhatikan aktivitas dan kesehatan ternak. Jika terdapat domba yang dominan maka ia perlu diikat agar tidak mengganggu domba yang lain. Ketika ditemukan satu ekor ternak yang sakit, misal pada matanya (*pink eye*) sebagai risiko padatnya kandang maka harus segera dikeluarkan dan ditempatkan di kandang karantina.

#### D. Kandang Karantina

Kandang karantina tidak wajib disediakan, sedangkan yang wajib adalah lokasi karantina. Cukup menggunakan satu tiang pancang saja untuk mengikat ternak, asalkan diberi atap peneduh dan terletak minimal 5 m dari kandang ternak sehat, ini sudah dapat dikatakan sebagai kandang karantina. Anda perlu memikirkan hal tersebut, karena umum dijumpai ternak kita sakit selama pemeliharaan di kandang. Domba dan kambing yang berasal dari berbagai lokasi dan pola pemeliharaan berbeda, tentu sulit dikontrol penyakit bawaan yang mereka bawa dari tempat asal.

Penyakit paling umum menyerang adalah mata berair, memerah hingga memutih (*pink eye*), diare karena stres pakan, stres perjalanan, dan serangan mikrobial dan atau parasit penyebab diare pada ternak. Penyakit ini adalah penyakit menular dan ternak yang terinfeksi harus segera dikarantina. Oleh karena itu, kandang karantina sudah sewajarnya ditempatkan terpisah dan jauh dari kandang utama. Hal ini juga agar kita lebih mudah melakukan perawatan dan mempercepat proses penyembuhan ternak. Usahakan lokasi kandang karantina tidak terlihat oleh pelanggan yang datang, agar tidak menimbulkan kegelisahan karena terdapat ternak yang sakit. Jika pun pelanggan tahu, kita bisa menjelaskan bahwa lapak kita menerapkan prosedur ketat untuk ternak yang sakit yang harus dikarantina sehingga ternak yang dijual di kandang *display* benar-benar ternak yang sehat.

## E. Ruang Layanan Pelanggan

Kita sedang memasarkan suatu produk, bukan sekadar menjual, meskipun skala usaha masih kecil (1–100 ekor). Di dalam pemasaran, salah satu faktor penting adalah kesinambungan usaha. Keberlanjutan pelanggan menggunakan jasa kita ditunjukkan dari *repeat order* dari tahun ke tahun, yang bahkan mereka merekomendasikan layanan kita kepada orang lain. Semua ini dapat tercapai bila kita memuaskan pelanggan dari setiap titik layanan kita, mulai dari pemesanan, pendampingan di lokasi, hingga pasca-penjualan.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 34.** Ruang Layanan Pengunjung Sederhana

Salah satu faktor yang sering diabaikan adalah kenyamanan pelanggan di lokasi penjualan. Ketiadaan ruang khusus layanan menjadi nilai minus dari pelayanan. Oleh karenanya, jika memungkinkan dapat kita sediakan ruangan khusus pelanggan dengan bentuk dan bahan menyesuaikan kemampuan kita, asalkan rapi, bersih, dan membuat pengunjung nyaman.

Jika Anda menggunakan area rumah untuk berjualan maka ruang tamu di rumah Anda atau rumah yang Anda sewa dapat digunakan sebagai ruang layanan pelanggan. Atau jika menyewa lahan untuk lapak kurban maka perlu dibuat ruangan khusus untuk melayani konsumen. Ruangan khusus yang tidak harus tertutup ini berisi meja dan kursi, yang kita gunakan untuk mengurus segala macam administrasi mulai dari pembayaran, pembuatan nota, dll.

## F. Ruang Tenaga Kerja, Toilet, dan Dapur

Meskipun dianggap bukan utama, tetapi nyatanya ketiga ruang ini sangat mendukung kinerja tenaga kerja selama menjalankan pekerjaannya. Tentu saja penyediaan ruang tidur, toilet, dan dapur tidak menjadi masalah jika Anda menggunakan rumah pribadi atau menyewa, karena terdapat cukup tempat yang representatif.

Namun, jika Anda menyewa lahan terbuka untuk mendirikan lapak kurban maka kebutuhan ruang tenaga kerja (ruang tidur, istirahat), toilet, dan dapur sangat dibutuhkan. Jika lokasi lapak Anda berdekatan dengan fasilitas umum seperti SPBU, masjid, atau pun kantor desa misalnya maka Anda dapat memanfaatkan fasilitas toilet dari tempat tersebut, dengan izin tentunya. Tetapi jika jauh dari lokasi maka Anda dapat menyewa toilet dari rumah penduduk terdekat atau membuat toilet portabel khusus untuk mandi dan buang air kecil, sedangkan untuk buang air besar harus pergi ke tempat yang menyediakan fasilitas toilet umum.

Satu ruang di lapak penjualan difungsikan sebagai dapur bagi seluruh tenaga kerja. Anda bisa menata sedemikian rupa dan menempatkan sarana memasak seperti meja, kompor, dispenser air galon, peralatan memasak, alat menanak nasi, dan sebagainya. Dengan adanya ruang dapur, tenaga kerja menjadi lebih nyaman dan dapat memenuhi kebutuhan makan dan minumnya dengan baik.

Di lain sisi, Anda perlu menata satu ruang khusus sebagai kamar tidur tenaga kandang. Ruang ini dapat berupa bangunan sederhana panggung setinggi satu meter dari permukaan tanah, dengan dinding



semi terbuka sehingga mirip seperti bangunan gasebo yang dapat digunakan untuk tidur, istirahat, dan berjaga malam.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 35.** Bangunan Sederhana untuk Istirahat

## G. Ruang Gudang dan Proses Produksi Pakan

Ruang gudang dan proses pakan dibutuhkan untuk menempatkan mesin pencacah rumput (jika ada), peralatan operasional tenaga kerja, gudang pakan konsentrat dan hijauan, dan perlengkapan pendukung lainnya. Jika Anda menggunakan rumah sendiri, tentu ini bukan menjadi masalah. Lain halnya jika Anda membuka lapak di lahan terbuka maka Anda perlu membuat ruang khusus untuk gudang dan proses pakan, meskipun tidak terlalu luas dan tidak tertutup rapat.

## H. Instalasi Listrik, Air, dan Atap Utama

Sumber air dapat berasal dari keran air langsung atau melalui selang yang dipanjangkan jika sumber air keran cukup jauh dari lokasi lapak kurban. Air digunakan untuk pemberian minum ternak, *komboran* (konsentrat basah), memandikan ternak, dan kebutuhan sehari-hari

tenaga kerja. Menurut pengalaman Domba Sakti Farm, kita perlu menyediakan tampungan air untuk cadangan bilamana terjadi kekurangan air. Kita bisa menggunakan drum atau ember untuk membuat tampungan cadangan air. Jangan sampai aktivitas terganggu karena terjadi kekurangan air bersih saat sumber air mengalami gangguan.

Sumber listrik didapatkan dengan cara menyambung kabel dari rumah terdekat, jika lokasi lapak kurban jauh dari pemukiman. Anda dapat memberikan biaya listrik kepada pemilik sumber listrik. Listrik mutlak diperlukan untuk menyalakan lampu sebagai penerangan di malam hari dan menyalakan peralatan lapak yang menggunakan sumber listrik seperti mesin *chopper* rumput listrik, timbangan listrik, mesin-mesin pertukangan untuk membangun lapak. Selain itu, juga mendukung aktivitas tenaga kerja yang menggunakan listrik seperti memasak nasi, *charging* handphone, televisi, dan pelayanan konsumen seperti menyalakan laptop/komputer dan printer.

Seluruh kandang yang dibangun beserta instalasi pendukungnya, harus aman dari terik matahari dan hujan. Oleh karena itu, penempatan seluruh bagian yang sudah disebutkan, harus disertai rencana pembangunan atap utama sehingga menjadi satu kesatuan bangunan yang aman dan nyaman untuk ternak dan manusia. Anda dapat menggunakan tiang bambu, galvalum, besi, atau penopang lainnya. Gunakan atap terpal untuk biaya yang lebih murah dan cepat dalam pemasangan. Namun, Anda dapat pula menggunakan seng, galvalum, dan karpet tenda sebagai atap.

Sebagian pengusaha menyewa tenda komersial untuk memayungi lapaknya sehingga pemasangan dan pembongkaran dilakukan oleh pemilik usaha sewa tenda. Namun tentu saja, pilihan ini akan membengkakan biaya. Anda dapat berkreasi sesuai kemampuan dan kondisi di lapangan terkait atap utama ini untuk mendapatkan nilai fungsi perlindungan yang optimal, serta tetap indah dipandang bagi pengunjung yang datang.





## BAB VII

# PEMBELIAN TERNAK (KULAKAN)

Setelah Anda menyelesaikan pembangunan lapak sesuai keinginan Anda, saatnya Anda melakukan kulakan. Proses kulakan atau pembelian ternak untuk dijual lagi membutuhkan keterampilan. Tentunya yang kita harapkan adalah sesuai prinsip ekonomi, mendapatkan komoditas berkualitas dengan harga serendah mungkin dan dapat menjualnya kembali dengan harga wajar semaksimal mungkin. Tentu saja harga maksimal penjualan ini disesuaikan dengan kondisi ternak.

### A. Pentingnya Jaringan Usaha

Kekuatan jaringan silaturahmi dan pengalaman Anda menggeluti usaha domba dan kambing akan sangat menentukan keluwesan Anda dalam berbisnis. Jika Anda berada pada level telah berpengalaman beternak domba dan kambing, serta sudah mempunyai banyak relasi peternak dan pemasok ternak maka Anda perlu menjaga hubungan baik dengan setiap orang dari mereka agar kemudahan mendapatkan pasokan ternak berkualitas dengan harga yang tepat dapat dipertahankan sepanjang tahun. Hal ini menjadi penting, karena sekali lagi usaha domba dan kambing kurban ini adalah usaha yang perlu dijaga kesinambungannya dari tahun ke tahun.

Jika Anda baru saja akan memulai usaha domba dan kambing kurban, ada baiknya Anda berkenalan dengan beberapa pemasok

sebelum musim Iduladha ini tiba. Mereka bisa saja pedagang kecil, pedagang besar, peternak, atau pun sekedar pengepul ternak yang dapat Anda nantikan perannya sebagai pemasok ternak kurban yang akan Anda jual.

Seperti yang sudah dibahas sebelumnya, Anda dapat lebih aktif mengikuti grup peternak di media sosial, berkunjung ke kandang peternak-peternak yang lebih berpengalaman, menjadi anggota asosiasi peternak di wilayah Anda, dan mencoba mengikuti grup jual beli atau *marketplace* domba dan kambing. Anda perlu juga menguatkan mental dan menambah pengalaman dengan sering mengunjungi pasar ternak setiap hari pasaran.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 36.** Menjalin Silaturahmi Bisnis

## B. Memilih Ternak yang Berkualitas

Ternak yang akan Anda beli untuk di jual lagi, bukan hanya harus sehat, tetapi juga memenuhi syarat kurban dan berkualitas. Ciri-ciri domba dan kambing yang baik dan layak dipilih antara lain:

1. Berdiri tegak, punggung tidak melengkung ke bawah.
2. Nafsu makan bagus dan perut tampak penuh terisi.
3. Bersuara dengan lantang tanpa terdengar gangguan di pita suaranya.
4. Kepala mampu diangkat tegak, sorot mata tajam dan pastikan kedua mata bersih dan sehat, tidak ada air mata dan kotoran yang merembes ke luar, dan tidak ada sisa-sisa kotoran seperti bekas sakit mata.
5. Hidung bersih, tidak pilek, dan cenderung lembap tetapi tidak berair.
6. Rambut di sekujur tubuh tampak bersih dan mengilat.
7. Telinga kanan dan kiri utuh, tidak ada lubang bekas *ear tag* atau bekas luka tersayat.
8. Jika bertanduk maka kedua tanduk simetris kanan dan kiri, tidak retak dan tidak menunjukkan tanda bekas terpotong.
9. Bagian ekor, pangkal ekor, dan rambut di sekitar ekor bersih, tidak ada bekas kotoran menempel yang menandakan bersih dari diare.
10. Pilih ternak yang cara berjalannya normal, tidak pincang, dan kokoh.
11. Buka bibir ternak dan pastikan ternak sudah berganti gigi (poel) untuk keamanan jaminan syari. Hindari ternak yang ompong meskipun sehat.
12. Pilih ternak yang gemuk di kelasnya, hindari memilih ternak yang kurus. Anda dapat melihat dan meraba di tumpukan daging sepanjang punggung hingga pangkal ekor, serta dengan mengecek ketebalan daging di paha belakang.
13. Utamakan ternak yang mempunyai corak warna menarik, misalkan spot hitam di sekitar mata, hidung, kaki, dan bagian lainnya yang menjadikannya berbeda dari ternak lainnya.

### C. Kulakan dari Peternak

Pengalaman penulis, kulakan dari peternak langsung yang memang telah lama memelihara domba atau kambing adalah pilihan tepat. Anda dapat mengikuti grup jual beli domba dan kambing di media sosial. Jika ada yang menjual dengan harga cukup terjangkau, ada baiknya Anda segera menghubungi dan berkunjung ke kandangnya.

Kelebihan membeli dari peternak langsung antara lain:

- a. Kualitas ternak umumnya lebih bagus dan terawat, karena dipelihara dalam jangka waktu yang tidak singkat. Peternak memelihara dalam jumlah sedikit sehingga ternak menjadi lebih *kopen* (terpelihara) dengan baik, dan mendapatkan asupan pakan yang cukup.
- b. Ternak lebih sehat dan tidak stres, karena sudah cukup beradaptasi di kandang peternak.
- c. Harga beli terendah, karena kita membeli tanpa perantara.
- d. Bisa mendapatkan fasilitas pemeliharaan sampai H-1 atau bahkan diantar langsung ke konsumen kita. Artinya adalah kita bisa bersepakat menentukan harga ternak termasuk biaya titip ternak tersebut di kandang itu sampai saat yang tepat kita ambil, atau mereka antar, atau malah diambil langsung oleh konsumen kita. Sehingga, tanpa memindah ternak ke lapak kurban kita pun, Anda masih dapat memasarkannya, misal kita peroleh data bobot badan dengan cara menimbang di lokasi dan diambil fotonya, kemudian dipasarkan secara *online*.
- e. Cara dan pola pemeliharaan ternak oleh peternak dapat kita pantau. Misalkan terkait manajemen pemberian pakan, kebersihan kandang, penanganan penyakit, kondisi kesehatan ternak yang akan kita beli, dan kondisi kesehatan ternak lainnya di kandang yang sama. Dengan mengetahui pola pemeliharaan, dapat menjadi referensi bagi kita untuk menentukan apakah akan membeli atau tidak. Ternak yang dipelihara dengan baik, umumnya lebih sehat sehingga jaminan kesehatan ternak bagi pelanggan kita

lebih terjaga. Hindari membeli ternak dari peternak yang pola pemeliharaannya tidak bersih, yang memungkinkan ternak mudah terkontaminasi bibit penyakit seperti cacing hati, cacing lambung, dan penyakit kulit. Jangan sampai ternak yang disembelih di hari raya Iduladha terindikasi mengalami kerusakan hati akibat cacing atau hasil pola pemeliharaan yang kurang baik. Hal ini tentu saja memberi rasa kecewa bagi pelanggan kita.

Tips dari Domba Sakti Farm dalam membicarakan harga, yaitu lakukan proses pembelian dengan cara yang santun, tanpa memberikan komentar negatif sedikit pun terhadap ternak yang akan kita beli, agar hubungan baik antara kita dengan peternak dapat terjaga dan bahkan akan menjadi saudara dekat. Jika sudah demikian maka peternak akan merasa tidak enak hati memberikan harga yang tinggi.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 37.** Pembelian Ternak dari Kandang Peternak Personal

Tips berikutnya adalah sebaiknya Anda tidak menawar. Ya, ini yang dilakukan Domba Sakti Farm sejak 2008 dan hasilnya luar biasa. Dari banyaknya ternak yang sudah dijualbelikan sejak 2008 sampai saat ini, bisa dihitung dengan jari kapan tim Domba Sakti Farm menawar harga. Pernah suatu saat menawar, karena yang bersangkutan memasang harga terlalu tinggi. Cara menawar pun tidak dilakukan secara konvensional atau malah ekstrim, tetapi dengan cara menunjukkan berapa nilai uang yang kita miliki untuk membeli ternak tersebut. Biasanya peternak akan menurunkan sendiri harganya.

Kedua tips tersebut diterapkan Domba Sakti Farm selama ini. Alhamdulillah, setiap tahun hampir pasti selalu kulakan lagi dari peternak tersebut. Setiap jelang musim Iduladha, peternak-peternak mitra itu yang sering kali berinisiatif menghubungi, untuk menawarkan koleksi ternak kurban terbaik mereka untuk dibeli dan dijual kembali oleh Domba Sakti Farm. Setiap tahun pula, perlu ditambah silaturahmi dengan peternak-peternak baru yang baru dikenal, dengan penerapan tata krama kulakan tersebut, alhamdulillah terjalin hubungan saling menguntungkan dan rasa nyaman bermitra.

#### D. Kulakan dari Pasar

Setiap kabupaten/kota biasanya terdapat pasar hewan khusus ruminansia (sapi, kambing, domba, dan kerbau). Masing-masing pasar terutama di Pulau Jawa yang penulis ketahui, tidak setiap hari mengadakan kegiatan jual beli. Biasanya adalah satu kali *sepasar* (lima hari sekali dalam kalender Jawa) atau dua kali. Misal suatu pasar hewan mengadakan kegiatan pada hari *Legi*, sedangkan pasar hewan lainnya di kabupaten tetangga aktif pada hari *Kliwon*. Akibatnya, lumrah ditemui pedagang pasar yang berpindah-pindah tempat menyesuaikan hari *pasar*an suatu daerah.





Foto: Domba Sakti Farm (2017)

**Gambar 38.** Suasana Jual Beli di Pasar Hewan Prambanan, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah

Bagi Anda yang belum pernah berkunjung ke pasar hewan maka ada baiknya Anda sering menyempatkan diri berkunjung tanpa membeli terlebih dahulu. Anda hanya perlu mempelajari budaya-budaya di pasar tersebut yang mungkin berbeda antara pasar hewan di suatu daerah dengan daerah lain. Hal paling penting adalah menjalin perkenalan dengan para pelaku usaha di pasar tersebut dan melatih mental kita dalam pembicaraan terkait komoditas domba dan kambing.

Di dalam pasar hewan, Anda akan menemukan berbagai orang dengan peran yang berbeda-beda, mulai dari pemilik ternak, *blantik* (perantara), pembeli personal, pembeli partai besar (biasanya pemilik rumah potong hewan (RPH) atau pemotong ternak), pengunjung biasa yang hanya ingin melihat-lihat, penyedia jasa layanan transportasi ternak, jasa salon ternak, petugas pasar, dan peran lainnya.



Kelebihan membeli ternak di pasar hewan antara lain:

- a. Dapat membeli dalam jumlah banyak, karena banyak penjual dari berbagai daerah yang berkumpul dalam satu tempat sehingga Anda dapat lebih menghemat waktu, tenaga, dan biaya transportasi.
- b. Pilihan ternak sangat banyak. Anda dapat memilih dengan leluasa dan hanya menawar ternak yang Anda nilai layak dibeli.
- c. Mempunyai banyak kesempatan untuk membandingkan harga dan kualitas antara ternak satu dengan ternak lainnya.
- d. Biasanya dalam suatu pasar ternak, disediakan pula sarana pendukung dari pengelola pasar seperti timbangan ternak dan Anda sekaligus dapat membeli aneka kebutuhan peternakan dari pedagang perlengkapan ternak yang banyak berjualan di pasar ternak.
- e. Anda dapat berkenalan dengan banyak orang dari berbagai profesi, mulai dari pemilik peternakan, pedagang, *blantik*, dan lain-lain.

Namun, *kulakan* di pasar hewan juga tak luput dari kekurangan, dan kekurangan ini penting untuk Anda pertimbangkan sebelum membeli.

Kekurangan membeli ternak di pasar hewan antara lain:

- a. Menurut pengalaman penulis, membeli ternak di pasar hewan harus kuat mental, karena ketika kita sedang melihat-lihat suatu ternak maka akan banyak orang datang dan memainkan perannya masing-masing. Kalimat-kalimat persuasif akan sering Anda dengar, yang bila Anda tidak pada pendirian sendiri, akan mudah dipengaruhi orang lain terutama dalam hal menentukan harga.
- b. Cukup sulit didapatkan harga yang baik, jika kita hanya membeli dalam jumlah kecil. Hal ini tak lepas juga dari adanya perantara sehingga pemilik ternak perlu memikirkan harga yang di dalamnya termasuk *fee* untuk perantara dan untuk orang-orang yang terlibat.

- c. Menawar adalah suatu keharusan. Tips yang penulis sampaikan terkait kulakan di peternak, tidak dapat diterapkan disini, kecuali Anda sudah sangat mengenal si penjual dan bertemu di pasar, itu lain soal.

Membeli di pasar hewan disarankan bagi Anda yang memang sudah cukup berpengalaman dan atau bermental kuat. Jika Anda adalah pemula di bisnis ini, disarankan Anda kulakan di peternak atau di pemasok/pedagang besar.

## E. Kulakan dari Pedagang Besar

Anda perlu menjalin hubungan baik dengan pedagang besar yang amanah dan bisa bekerja sama dengan baik. Pedagang besar adalah pedagang ternak kurban dengan skala besar, yang biasanya sudah berpengalaman bertahun-tahun bahkan usaha yang dilakukannya adalah usaha turun-temurun puluhan tahun, dan bermodal besar.

Di setiap daerah, biasanya terdapat beberapa orang yang dikategorikan pedagang besar. Jalin hubungan baik dengan mereka dan Anda bisa mendapat manfaat kerja sama saling menguntungkan. Salah satunya adalah Anda dapat membeli ternak kurban dalam jumlah puluhan ekor sesuai kemampuan Anda menjual dari satu sumber ini. Jika Anda sudah dikenal dan berhubungan baik dengan pedagang besar ini, biasanya ia akan memberikan kemudahan berupa harga rendah sebagai harga kulakan dan pembayaran tempo. Ini akan sangat meringankan kita.

Anda mendapat manfaat dari efisiensi kulakan dan pembayaran tempo, sedangkan ia mendapat manfaat dari pembelian skala besar yang Anda lakukan. Bahkan, keuntungan lain yang bisa Anda dapatkan adalah biasanya pedagang besar dapat menerima kembali ternak yang tidak terjual karena sakit atau sisa (tidak laku). Keuntungan ini sangat berguna bagi Anda yang masih pemula dan tidak mempunyai kandang permanen. Ternak yang tersisa di H-1 pengiriman dapat Anda kembalikan ke pedagang besar dengan perjanjian sebelumnya sehingga Anda dapat meminimalkan risiko ternak tersisa atau tidak terjual.

Buku ini tidak diperjualbelikan.

Biasanya, pedagang besar mempunyai pelanggan dalam jumlah besar pula sehingga berapa pun jumlah ternak yang ada akan habis terjual. Meskipun ada sisa pun tidak masalah karena kemampuan modal yang besar sehingga masih mampu menanggung ternak sisa. Pun ketika ada ternak yang tidak layak jual sebagai ternak kurban karena sakit, misal kaki pincang akibat terkilir, pedagang besar mempunyai akses untuk menjual atau membelinya sebagai ternak pedaging untuk warung sate dan kuliner lain. Maknanya adalah kemampuan besar dalam mengelola risiko yang dimiliki pedagang besar, dapat pula Anda rasakan.

Anda dapat mengenal lebih dari satu pedagang besar, dan menilai kelebihan serta kelemahan masing-masing pengusaha ternak tersebut. Tips yang sama yang saya sampaikan untuk kulakan di peternak individual, dapat diterapkan dalam hubungan dengan pedagang besar ini. Bahkan dapat dikatakan bahwa silaturahmi bisnis dengan pedagang besar dan senior di daerah Anda ini, sangat wajib dan penting untuk kesinambungan usaha dan mengangkat nama atau merek (*brand*) usaha Anda pula, di samping Anda dapat belajar banyak dari mereka yang jauh lebih berpengalaman.



Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 39.** Kulakan dari Pedagang Besar

## F. Strategi Pembayaran dan Pengiriman Ternak ke Lapak

Meskipun kita sudah menyiapkan lapak kurban yang sudah kita singgung di bagian sebelumnya, namun tidak serta merta setiap kulakan harus selalu buru-buru ternak kita bawa atau dikirim ke lapak. Ada beberapa strategi yang dapat Anda terapkan untuk meminimalkan biaya, efisiensi pemasaran, dan menekan risiko. Strategi pembayaran dan pengiriman ternak kulakan antara lain:

- a. Lokasi kulakan yang memungkinkan Anda melakukan pendataan ternak, seperti mengambil foto dan video fisik, potret gigi, dan penimbangan ternak, serta bolehnya titip ternak dan sewa kandang maka sebaiknya Anda menitipkan ternak hasil kulakan itu di kandang tersebut;
- b. Data ternak yang dititipkan tersebut, dapat Anda pasarkan secara *online* ke konsumen target Anda. Jika konsumen sudah percaya dan merasa tidak perlu melihat ternak secara langsung maka Anda dapat menitipkan ternak tersebut di peternak hingga saatnya nanti pengiriman. Namun, jika calon konsumen ingin melihat langsung ternak tersebut dan menghendaki berkunjung ke lapak kurban Anda maka Anda wajib membawa ternak tersebut dari kandang pemilik sebelumnya ke lapak kurban yang telah Anda siapkan. Anda bisa saja mengajak pelanggan Anda mengunjungi kandang peternak, tetapi ini dianggap merusak kredibilitas kita sebagai pebisnis ternak yang semestinya mempunyai “kantor” sendiri;
- c. Pada saat pembelian di peternak atau di pedagang besar, selalu tanyakan opsi terkait harga apakah sudah termasuk biaya titip sampai saatnya pengiriman (biasanya sampai H-1) dan apakah sudah termasuk pula biaya pengiriman?
- d. Jika iya, bahkan, jika tipe konsumen Anda adalah pembeli *online* yang tidak ingin melihat langsung ternak kurbanannya maka Anda dapat mempercayakan pengiriman ternak ke konsumen tersebut, melalui peternak atau pedagang besar yang bersangkutan. Anda cukup menitipkan nota pembelian yang dikemas dalam amplop

tertutup serta kode ternak dan dokumen konsumen. Tentunya ini harus ada kesepakatan kerja sama dengan peternak/pedagang besar tersebut. Strategi ini nyaris mustahil jika dilakukan di pasar hewan;

- e. Biasanya, konsumen Anda akan memberikan sejumlah uang muka terhadap ternak yang akan ia beli, kemudian pelunasan beberapa hari jelang pengiriman. Atau bisa juga konsumen langsung membayar lunas. Karena perbedaan cara bayar konsumen ini maka Anda bisa melobi peternak dan pedagang besar tempat Anda kulakan, agar Anda bisa membayar dengan cara tempo atau memberikan uang muka terlebih dahulu sama seperti yang konsumen Anda terapkan. Menurut pengalaman penulis, para peternak dan pedagang besar tidak masalah dengan sistem pembayaran uang muka mau pun pelunasan tempo;
- f. Jika Anda membeli di peternak yang memang tidak menyediakan layanan penitipan ternak dan atau pengiriman maka mau tidak mau Anda harus segera membawa ternak hasil kulakan tersebut ke lapak yang sudah Anda siapkan sebelumnya.

Oleh karena itu, ada beberapa strategi yang bisa Anda terapkan. Penitipan ternak yang dijual *online*, memungkinkan kita untuk menghemat tempat di lapak yang sudah Anda siapkan. Bukan hanya menghemat tempat, tetapi juga menghemat biaya pakan, beban tenaga kerja di lapak, beban risiko sakit/mati, dan bahkan biaya pengiriman. Beban risiko ternak sakit/mati juga bisa ditekan dengan maksimal, karena ternak terhindar dari risiko stres akibat pemindahan lokasi, di mana pemindahan ini berakibat pada perubahan pola pemeliharaan, jenis dan frekuensi pemberian pakan, perbedaan lokasi dan jenis kandang, serta stres akibat perbedaan situasi kandang.



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 40.** Proses Pemindahan Ternak Kulakan ke Lapak Penjualan

Sistem pembayaran kulakan disarankan memakai pola uang muka hingga pelunasan secara tempo sehingga usaha ini tetap layak dijalankan oleh Anda yang mempunyai modal terbatas. Bahkan dengan modal minimal lima juta rupiah pun, menurut pengalaman penulis, usaha ini masih bisa dijalankan dengan cara memutar uang modal tersebut. Belum lagi kita bisa mendapat tambahan modal dari uang muka atau pembayaran di muka oleh konsumen. Sehingga tidak heran, jika pengusaha dengan modal kecil dapat memperoleh omzet akhir penjualan yang mencapai ratusan juta rupiah, hanya menggunakan strategi putar uang tersebut. Anda akan tercengang melihatnya di akhir nanti.

Meskipun demikian, cara-cara konvensional tetap harus kita perhatikan, yaitu kulakan dan langsung membawa ternak ke lapak kurban. Oleh karena itu, selain menguasai strategi kulakan, Anda

Buku ini tidak diperjualbelikan.



perlu memperhatikan hal teknis pemeliharaan ternak di lapak penjualan agar ternak tetap sehat hingga sukses terkirim ke konsumen pada hari yang telah ditentukan.

Buku ini tidak diperjualbelikan.



## BAB VIII

# PEMELIHARAAN TERNAK DI LAPAK PENJUALAN

Bagi Anda yang belum berpengalaman memelihara domba dan kambing, insyaallah bagian 7 ini dapat memberikan pengetahuan dasar khususnya pengelolaan domba dan kambing selama berada di lapak penjualan kurban. Kepada Anda yang sudah berpengalaman, semoga bagian 7 ini menambah wawasan melalui pengalaman Domba Sakti Farm dalam memperlakukan ternak di lapak penjualan.

### A. Perlakuan Ternak yang Baru Datang

Pada bagian sebelumnya penulis membahas tentang adanya kemungkinan ternak dititipkan di kandang peternak atau pedagang besar. Namun, bila itu tidak terjadi, misal Anda kulakan dari pasar hewan maka mau tidak mau ternak kurban harus segera dibawa ke lapak penjualan yang sudah Anda siapkan.

Usahakan harga kulakan sudah termasuk jasa pengiriman hingga ke lokasi lapak untuk menghemat biaya. Begitu sampai ke lapak, ada beberapa hal yang dapat Anda lakukan dengan urutan sebagai berikut:

- a. Ternak dituntun satu persatu ke lokasi pendataan. Ini dapat berupa suatu tempat yang pada bagian belakang dipasang spanduk identitas untuk latar belakang pemotretan. Ternak dipegangi

atau diikat dan diposisikan tegak lurus dari pemotret, kemudian diambil foto terbaik.



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 41.** Pengambilan Foto Fisik

- b. Setelah itu dilakukan pemotretan pergantian gigi dengan cara membuka bibir bagian bawah.
- c. Kemudian ternak ditimbang dan diambil foto utuh penimbangan dan penunjukan jarum bobot badannya (atau angka digitalnya).
- d. Selanjutnya ditentukan kode ternak sesuai daftar urutan ternak yang kita punya. Kode ternak dipasang sebagai kalung. Salah satu caranya adalah Anda dapat memotong selang air dengan panjang sekitar 3 cm, kemudian ditulisi nomor kode ternak dengan spidol permanen. Selang berkode tersebut kemudian dikolongkan tali dan diikatkan di leher ternak. Perhatikan ikatan tali agar tidak terlalu kencang mencekik leher ternak, tetapi juga tidak mudah lepas.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 42.** Penimbangan dan Pemotretan Gigi

- e. Langkah selanjutnya, ternak dibawa ke kandang pameran (*display*) sesuai urutan yang ditentukan, untuk kemudian diberi vitamin penguat, obat tetes mata, air minum, dan pakan hijauan secukupnya. Pembahasan tentang pakan dapat dilihat di bagian manajemen pakan.
- f. Ternak baru tersebut perlu diawasi hingga mendapat kepastian bahwa tidak berkelahi dengan ternak di samping kanan dan kirinya. Jika iya, ada baiknya dipindah ke deretan yang lain agar tidak menimbulkan stres.

Buku ini tidak diperjualbelikan.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 43.** Pemberian kode ternak, Vitamin, dan Tetes Mata

## B. Pengolahan Data Ternak

Data yang didapat dari setiap ternak dimasukkan dalam tabel catatan. Tabel ini sangat penting karena akan digunakan sebagai panduan Anda dalam membuat keputusan. Tabel dapat dibuat secara manual menggunakan buku dan ditulis tangan atau menggunakan komputer (program excel). Variabel yang Anda butuhkan untuk mengisi kolom tabel antara lain:

1. Nomor urut. Merupakan nomor urut yang dimulai dari angka 1 sekaligus menunjukkan jumlah ternak milik kita;
2. Kode ternak. Gunakan kode sesuai pengaturan yang Anda tetapkan sendiri, misal D15 pengertian dari domba nomor 15 dan K15 adalah kode dari kambing nomor 15, dan seterusnya. Bentuk kode dapat dibuat sesuai kreasi Anda yang dapat berupa angka dan perpaduan angka dan huruf;
3. Bangsa ternak. Silahkan isi dengan jenis domba atau kambing;
4. Asal. Diisi dengan asal lokasi atau dari siapa Anda kulakan;

5. Lokasi. Diisi dengan lokasi ternak saat ini berada, yaitu di lapak atau di tempat lain, misalkan saja di kandang peternak. Jika posisi ternak ada di kandang peternak, Anda perlu menyebutkan nama peternak atau inisialnya sehingga dapat dibedakan antara lokasi kandang satu dengan lainnya. Dapat juga Anda mengisi kolom lokasi ini dengan kode kandang, yaitu kandang *display*, koloni, dan karantina;
6. Ciri utama. Disebutkan ciri-ciri khusus yang membedakannya dari ternak lainnya. Misal salah satu ternak mempunyai ciri tanduk hitam melingkar, spot warna hitam di sekitar mata, belang di perut sebelah kanan, dan ciri spesifik lainnya. Fungsi pendataan ini adalah sebagai tindakan pencegahan bilamana kalung kode ternak terlepas dan hilang sehingga kita masih dapat mengenali ternak dari data ciri-ciri utamanya;
7. Kelas. Disebutkan rentang harga termasuk kelas apa, sesuai yang Anda tentukan sebelumnya dalam penentuan rentang harga. Misal kelas A, B, C, D, premium, dan super sesuai kebutuhan Anda untuk menentukan harga;
8. Bobot. Diisi dengan bobot badan hasil penimbangan saat ternak datang. Biasanya, pada H-7 jelang pelunasan harga, Anda dapat memberikan pelayanan lebih kepada pelanggan dengan menimbang ulang ternak pilihan mereka. Jika terjadi kenaikan bobot badan maka harga tetap dan disampaikan kepada pelanggan bahwa itu adalah keuntungan pelanggan. Namun jika terjadi penurunan bobot badan maka ada koreksi harga atau pemberian diskon. Hal seperti ini tampak sederhana, tetapi besar manfaatnya bagi kredibilitas kita di mata konsumen;
9. Harga beli. Diisi dengan harga kulakan;
10. Harga jual. Diisi dengan harga *deal* antara Anda dengan konsumen setelah dikurangi diskon, jika ada;
11. Laba kotor. Disebutkan berapa laba yang didapatkan, berdasarkan selisih antara harga jual dengan harga beli. Jika Anda menggu-



nakan program excel, dapat menggunakan rumus sehingga akan berubah otomatis jika ada perubahan harga jual;

12. Uang muka. Disebutkan berapa rupiah uang muka yang dibayarkan konsumen;
13. Tanggal uang muka. Berisi tanggal pembayaran uang muka oleh konsumen.
14. Kurang. Diisi kekurangan pembayaran yang merupakan selisih dari harga jual dengan uang muka;
15. Lunas. Berisi nominal pelunasan;
16. Tanggal lunas. Disebutkan tanggal pelunasan;
17. Nama pemesan. Disebutkan nama pemesan (bisa berbeda dengan nama *shohibul*);
18. Status pemesan. Disebutkan apakah pemesan termasuk pelanggan lama atau baru. Hal ini penting untuk evaluasi *repeat order*;
19. Nama *shohibul*. Diisi dengan nama *shohibul* ternak kurban yaitu orang yang sama dengan pemesan atau orang lain;
20. Alamat *shohibul*. Diisi dengan alamat lengkap dan nomor telepon *shohibul*;
21. Alamat pengiriman. Diisi dengan alamat lengkap lokasi pengiriman, berikut nomor telepon, nama kontak personal di lokasi, dan *link* google maps. Anda perlu langsung menyimpan nomor ponsel pemesan atau *shohibul* di ponsel Anda dan meminta untuk langsung dikirim *link* google maps;
22. Hari kirim. Penentuan hari pengiriman, yang biasanya didominasi H-1. Bagi Anda yang telah terjadi penjualan dalam jumlah ternak yang besar, dapat pula menetapkan strategi dengan menawarkan pengiriman ternak di H-2 atau H-3. Pelanggan dapat diiming-imingi diskon atau bonus menarik jika berkenan memilih H-2 atau H-3. Jika pelanggan setuju maka akan meringankan beban pengiriman H-1 yang biasanya padat luar biasa;
23. Armada. Menjelaskan bahwa alamat kirim tersebut termasuk dalam armada kirim rute yang mana. Pengisian kolom armada ini biasanya dikerjakan pada H-3 s.d H-4 jelang pengiriman.

Sebelumnya, Anda sudah melakukan pemotretan fisik, gigi, dan timbangan bobot badan bukan? Selanjutnya yang perlu dilakukan adalah pengelolaan data tersebut untuk menentukan harga jual dan *editing* sarana promosi secara *online*.

Gunakan foto fisik, potret gigi, dan tampilan timbangan digital sebagai bahan dokumentasi ternak. Jangan lupa untuk menambahkan kode dan logo *brand* kita. Foto fisik untuk membantu konsumen melihat penampilan luar ternak kurban, sedangkan potret gigi untuk melihat perkiraan umur ternak, kaitannya dengan jaminan syari bahwa ternak sudah cukup umur (*mutsinnah*) sebagai ternak kurban (gigi *poel*), seperti yang sudah dibahas di bagian 2. Tampilan timbangan digital untuk meyakinkan konsumen bahwa harga yang kita tetapkan sudah termasuk harga yang *fair* sesuai rentang harga yang kita promosikan.

Proses *editing* data foto ternak dapat Anda lakukan menggunakan berbagai macam aplikasi mulai dari yang hanya bisa diakses melalui laptop/komputer dan juga bahkan hanya menggunakan ponsel saja. Anda bisa menggunakan aplikasi bawaan dari HP untuk penggabungan beberapa foto (kolase) serta penempelan logo usaha dan keterangan lainnya. Domba Sakti Farm biasanya menggunakan aplikasi gratis yang bisa diakses secara *online*, seperti halnya [www.canva.com](http://www.canva.com). Selain untuk membuat kolase foto, *software* yang bisa diakses melalui ponsel dan laptop/komputer ini juga ramah untuk membuat aneka desain promosi, spanduk, poster, dan desain grafis lainnya. Bagi Anda yang menginginkan menu lebih, dapat beralih ke *canva* profesional yang berbayar dengan pilihan macam menu yang lebih lengkap.

Selanjutnya adalah kita menentukan harga berdasarkan rentang bobot badan dan penampilan fisik. Ada sebagian penjual ternak kurban yang menjual ternaknya berdasarkan bobot badan (kiloan), misalnya menggunakan rentang harga sebagai berikut (harga 2022):

- Domba tanpa tanduk : Rp80.000,00/kg bobot badan
- Domba tanduk pendek : Rp85.000,00/kg bobot badan
- Domba tanduk super : Rp90.000,00/kg bobot badan
- Domba super (merino, dll.) : Rp100.000,00/kg bobot badan



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 44.** Contoh Pengolahan Data Ternak

Penentuan harga tersebut lebih banyak menekankan pada bobot badan, dengan memperhatikan sedikit kualitas, dari ada tidaknya tanduk. Penentuan harga tersebut menurut penulis belum dioptimalkan. Maksudnya adalah harga masih bisa dinaikkan, tetapi masih dalam koridor yang disepakati antara kita dan konsumen. Ibadah kurban bukan hanya soal berapa hasil daging yang akan didapatkan dari penyembelihan satu ekor ternak (jika hanya mengacu kiloan bobot hidup), tetapi juga menunjukkan derajat keikhlasan *shohibul*

Buku ini tidak diperjualbelikan.

kurban (konsumen kita) untuk berkorban ternak yang terbaik bagi mereka.

Setiap ternak mempunyai kelebihan dan keunikan tersendiri sehingga mempunyai harga yang berbeda atas keunggulan yang dia miliki, meskipun mempunyai bobot badan dan ukuran tanduk yang sama. Jika kita hanya menggunakan acuan berdasarkan bobot badan dan tanduk maka nilai lebih suatu ternak atas keunikan yang dia miliki belum dihargai sepenuhnya.

Dalam proses memilih di kandang pameran (*display*), konsumen akan cenderung memilih ternak yang dipandang paling menarik hati, meskipun bobot badannya sama dengan ternak lain yang penampilannya biasa-biasa saja. Jika ini terjadi maka kelemahan yang muncul adalah ternak dengan postur dan tampilan menarik akan cepat terjual, hingga tersisa ternak yang dianggap kalah menarik meskipun memiliki bobot badan yang sama.

Oleh karena itu, disarankan menentukan harga bukan hanya berdasarkan bobot badan dan ada tidaknya tanduk, tetapi juga berdasarkan keunikan individual. Harga ternak yang lebih tinggi dibandingkan ternak lainnya, meskipun mempunyai bobot badan yang sama, masih dalam kategori wajar asalkan bobot badan keduanya berada di rentang harga yang sama.

Hal yang tidak boleh dilakukan adalah menaikkan harga ternak satu tingkat atau lebih di atas rentang harga yang seharusnya. Contoh, seekor domba mempunyai bobot badan 24,5 kg maka dia ada di rentang harga 2–2,5 juta rupiah. Meskipun penampilannya sangat menarik, maksimal kita hanya bisa menghargai sebesar 2,5 juta saja. Jika dihargai di atas itu maka menyalahi kesepakatan yang kita buat sendiri berdasarkan brosur yang sudah kita sebar ke konsumen.

Hal ini wajib kita lakukan untuk selalu konsisten dalam menentukan harga yang wajar bagi konsumen sehingga konsumen akan menilai bahwa harga ternak kurban yang kita jual selalu tepat nilai, tidak mungkin kemahalan. Konsistensi seperti ini penting untuk kesinambungan usaha kita dari tahun ke tahun dan mampu secara efektif mengikis keraguan konsumen terhadap harga yang kita tentukan.

Buku ini tidak diperjualbelikan.

Konsistensi yang dilakukan dari waktu ke waktu akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap *brand* kita.



Contoh kelas C harga Rp2.000.000,00

Contoh kelas C harga Rp2.100.000,00

Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 45.** Contoh Perbedaan Harga Akibat Perbedaan Penampikan Fisik

Jika kita sudah membiasakan diri menjaga kepercayaan tersebut dan melengkapi bisnis kita dengan sarana promosi yang lengkap maka akan menarik minat instansi yang biasanya membeli dalam jumlah besar. Instansi tersebut seperti halnya sekolah, kantor pemerintah, kantor perusahaan, yayasan sosial, panti asuhan, pondok pesantren, dan bahkan yayasan penyalur zakat. Bagian terakhir ini biasanya menyediakan program kurban bagi mitra-mitra mereka.

Kerja sama antara kita dengan beberapa instansi tersebut sangat menguntungkan bagi kita. Apalagi jika kita mampu memenuhi permintaan mereka yang biasanya punya standar harga khusus. Keuntungan yang kita dapatkan tentu saja peningkatan jumlah ternak terjual dalam jumlah banyak dalam satu kali transaksi. Pengiriman ternak bisa saja juga dalam satu lokasi sehingga sangat menghemat biaya. Namun, kerja sama pengadaan ternak kurban yang melibatkan instansi perlu perhatian khusus, terutama dalam hal kualitas produk dan layanan yang harus stabil, amanah, dan saling menguntungkan.

Buku ini tidak diperjualbelikan.



Suatu instansi yang memesan ternak kurban biasanya menolak tawar menawar. Mereka lebih suka menyesuaikan anggaran (*budget*) dari kantor mereka dan mendapat ketetapan harga wajar (*fair*) dilihat dari bobot badan dan penampilan seperti yang saya uraikan di atas. Jumlah yang dipesan pun tidak sedikit, karena biasanya berupa pembelian kolektif institusi tersebut, bahkan bisa puluhan ekor dalam sekali pesan.

**KAMBING**

**DOMBA**

**Hewan Qurban 1441 H**

**Pilihan Kelas :**

|          |   |                     |
|----------|---|---------------------|
| <b>A</b> | Kambing   Domba 30 kg ke atas, tanduk domba super | <b>3 juta ↑</b>     |
| <b>B</b> | Kambing   Domba 25-30 kg, tanduk domba panjang    | <b>2,5 - 3 juta</b> |
| <b>C</b> | Kambing   Domba 20-25 kg, tanduk domba panjang    | <b>2 - 2,5 juta</b> |
| <b>D</b> | Kambing   Domba 15-25 kg, tanpa tanduk / pendek   | <b>2 juta ↓</b>     |

*Beli online*

**JAMINAN SYARI ?**  
Bisa sekali...

Tampilan fisik  
Potret gigi poel  
Timbangan digital

**FASILITAS**

- Gratis pemeliharaan s.d H-1
- Gratis biaya kirim radius 40 km
- Garansi kematian s.d. ditirim

Angger 0822-2342-0308 [www.dombasaktifarm.com](http://www.dombasaktifarm.com)

Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 46.** Brosur Pemasaran Berdasarkan Bobot Badan dan Kualitas Individu

Bayangkan jika Anda sudah mempunyai pelanggan tetap dari beberapa instansi yang loyal dan percaya pada layanan kita setiap tahunnya, tentu menarik bukan. Tapi itu tidak mudah. Penting bagi kita untuk memberikan rasa nyaman kepada konsumen dengan penetapan harga wajar (*fair*) berdasarkan bobot badan dan penampilan tubuh secara keseluruhan.



### C. Manajemen Pakan

Biaya pakan dianggap sebagai biaya produksi paling tinggi yang mencapai 70% biaya. Namun, dalam usaha ternak kurban yang kegiatan bisnisnya hanya dijalankan selama 2–3 minggu ini, biaya pakan masih kalah tinggi dibandingkan biaya tenaga kerja. Meskipun demikian, pakan yang berkualitas mutlak diperlukan dan manajemen pakan yang baik akan memberikan performa ternak kurban yang baik pula.

Pakan yang diberikan harus mengandung nutrisi yang cukup sesuai dengan tujuan atau kebutuhan pemeliharaan. Hal ini dikarenakan pakan yang dikonsumsi ternak akan digunakan untuk mencukupi kebutuhan hidup pokoknya (*maintenance*), pertumbuhan, produksi (pertambahan bobot badan dan massa otot), dan reproduksi. Kebutuhan ternak terhadap penyediaan energi dan zat makanan yang dipenuhi dari pemberian ransum sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti jenis ternak, jenis kelamin, berat badan (pertambahan bobot badan harian), umur, kondisi fisiologis (sapih, dara, bunting), dan tekanan lingkungan seperti stres karena cuaca dan keramaian.

Idealnya, domba dan kambing mendapatkan asupan pakan dalam bentuk bahan kering sebanyak 3–4,5% dari bobot badannya. Perhitungan persentase ini bukan persentase pakan segar, tetapi dalam bentuk konversi bahan kering. Bagi Anda yang merupakan alumni SMK Pertanian dan atau Fakultas Peternakan, tentunya sudah paham terkait hal ini. Setiap bangsa domba yang ada di Indonesia mempunyai kebutuhan hidup pokok yang sama, tetapi memiliki kebutuhan energi dan protein untuk pertumbuhan yang spesifik (Jayanegara dkk., 2017).

Bagi Anda yang masih awam, dapat menggunakan acuan pemberian pakan hijauan segar mencapai 10–15% dari bobot badan dan konsentrat penguat sebanyak 1–2% bobot badan. Nilai ini cukup untuk memberikan tambahan bobot badan sekitar 100–200 gram/ekor/hari. Dengan catatan, performa setiap ternak akan berbeda-beda dipengaruhi oleh banyak hal, seperti asupan pakan (*feed intake*), pencernaan pakan, nilai antinutrisi dalam pakan seperti tanin, saponin, genetik, tingkat stres, dan penyakit.

Nilai nutrisi pakan secara praktis bisnis dibagi menjadi enam macam berdasarkan tujuan pemeliharaan, yaitu untuk tujuan pejantan pemacek atau penghasil sperma unggul, betina bunting, betina laktasi (menyusui), ternak *full* penggemukan, ternak semi penggemukan, dan sekadar mempertahankan bobot badan (ternak *stocking*). Pemberian pakan untuk ternak kurban umumnya adalah yang mengandung nutrisi dengan tujuan sekadar mempertahankan bobot tubuh.



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 47.** Pemberian Ransum Pakan Komplit untuk Menunjang Performa Ternak

Jayanegara dkk. (2017) merekomendasikan beberapa syarat berat kering, protein kasar, dan Total Digestible Nutrient (TDN)/total nutrisi tercerna pakan untuk beberapa pertambahan bobot badan harian domba yang diinginkan peternak, mulai dari 0, 50, 100, hingga 150 gram/hari/ekor. Data ini berbeda-beda pada setiap bangsa ternak.

Hijauan dan konsentrat untuk ternak kurban diberikan dalam berbagai kombinasi. Untuk mendapatkan tambahan bobot badan yang baik, dapat digunakan perbandingan hijauan : konsentrat yaitu 60 : 40. Namun, Anda dapat mencoba menggunakan 70 : 30 agar dapat menghemat biaya pakan di lapak penjualan. Hijauan dapat diberikan hingga mendekati 100%, asalkan rumput dikombinasikan dengan tanaman yang mempunyai nilai zat gizi (nutrien) yang unggul, seperti daun kaliandra, lamtoro, dan gamal. Sedangkan konsentrat diberikan secukupnya saja untuk menutup kekurangan nutrien.

Namun, pemberian *full* hijauan biasanya berdampak pada asupan makan yang tidak maksimal, karena ternak mengalami stres. Umumnya domba dan kambing di Indonesia dipelihara dengan tambahan konsentrat sehingga perubahan pola pemberian pakan yang mendadak seperti itu akan menyebabkan ternak stres atau mengalami gangguan pencernaan.

Semua hijauan wajib dikeringanginkan terlebih dahulu sebelum diberikan pada ternak. Hijauan diberikan dalam bentuk cacahan, baik dicacah secara manual atau pun menggunakan mesin pencacah rumput (*chopper*). Pencacahan hijauan ini untuk memudahkan ternak makan dan menghindari ternak memilih-milih bagian yang dia sukai. Namun jika Anda menggunakan rumput sawah/lapangan yang memang pendek, tidak perlu dicacah. Terutama domba akan sangat suka rumput lapangan ini, tetapi rentan cacingan karena rumput yang berasal dari padang gembala rawan terkontaminasi telur cacing dari kotoran domba lain yang cacingan. Langkah praktis menghindari cacingan adalah selalu menggunakan rumput raja, gajah, dan tebon jagung yang merupakan rumput budi daya, bukan berada di lahan gembala.



Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 48.** Campuran Rumput Raja dan Daun Gamal yang Dicacah Kasar

Anda dapat juga memberikan pakan hijauan silase (fermentasi), baik tunggal (hijauan saja) atau komplit (silase hijauan dan konsentrat). Pemberian silase memerlukan adaptasi dan tidak setiap ternak dapat langsung menyukainya. Silase dapat menjadi solusi bagi para pengusaha dengan jumlah ternak banyak yang tidak memungkinkan mendapatkan stok bahan pakan segar. Silase juga bermanfaat bagi peternak sebagai stok pakan pada saat musim kering atau saat terjadi bencana alam seperti gunung meletus yang menyebabkan lahan hijauan pakan tertutup abu vulkanik (Sakti, 2018b). Terkait dengan silase akan penulis bahas pada buku lainnya. Pengawetan pakan bertujuan untuk menjaga keberlanjutan pakan, terutama hijauan pada musim kemarau dan stok selama *stocking* ternak kurban. Pengawetan biasanya dilakukan ketika musim panen hijauan, pakan akan diawetkan sebagai cadangan pakan saat musim kemarau. Namun, secara singkat dapat disampaikan bahwa pengawetan pakan hijauan yang bisa diterapkan pada usaha kambing dan domba di antaranya adalah *hay*, silase, dan amoniasi (Sofyan dkk., 2019; Suttie, 2000).

- a) *Hay*. Teknologi *hay* merupakan metode pengawetan pakan dengan mengeringkan pakan di bawah sinar matahari (kadar air 12–30%) dan membentuk pakan hijauan dalam bentuk padatan

(biasanya berupa balok ataupun *roll*). Tujuan pembuatan *hay* adalah untuk menyeragamkan waktu panen agar tidak mengganggu pertumbuhan tanaman/rumputan pada periode berikutnya, sebab tanaman yang seragam akan memiliki daya cerna yang lebih tinggi. Tujuan khusus pembuatan *hay* adalah agar tanaman hijauan (pada waktu panen yang berlebihan) dapat disimpan untuk jangka waktu tertentu sehingga dapat mengatasi kesulitan dalam mendapatkan pakan hijauan pada musim kemarau;

- b) Silase. Silase merupakan bahan pakan ternak berupa hijauan (rumput-rumputan atau leguminosa) yang disimpan dalam bentuk segar dan mengalami proses ensilase (pengawetan hijauan). Ciri silase yang baik adalah: tekstur dan warna segar, bau harum khas silase, dan disukai ternak. Silase dapat dibuat dengan menggunakan hijauan berupa rumput atau legum (*rambanan* dengan proporsi yang tidak terlalu banyak untuk legum), serta *by product* tanaman pertanian dan atau perkebunan (jerami padi, jerami jagung, jerami kacang tanah, kulit buah kakao, dan lain-lain);
- c) Amoniasi. Amoniasi adalah cara pengolahan kimia menggunakan amoniak ( $\text{NH}_3$ ) atau urea sebagai bahan kimia yang digunakan untuk meningkatkan daya cerna bahan pakan berserat sekaligus meningkatkan kadar N (protein). Tujuan amoniasi adalah meningkatkan kualitas jerami yang rendah kandungan nutrisinya, menjadi jerami yang kandungan nutrisinya memadai, dan makin tinggi daya kecernaannya. Prinsip amoniasi yaitu memecah lignin dan silika, serta mengurai ikatan serat yang sangat kuat pada dinding jerami tersebut, agar selulosa dan hemiselulosa yang mempunyai nilai energi sangat tinggi bisa dicerna dan diserap oleh pencernaan ternak ruminansia. Kandungan amonia juga akan digunakan oleh mikroba rumen dalam aktivitas sintesis protein sehingga bisa membuat jerami padi menjadi lebih baik untuk dikonsumsi dan daya cernanya yang tinggi.

Pada bagian sebelumnya sudah dibahas perbedaan mendasar pakan domba dan kambing. Oleh karena itu, Anda perlu memperhatikan bahwa pakan utama (hijauan) pada domba lebih didominasi rumput dibandingkan dedaunan. Jika Anda mendapatkan pakan dedaunan (*ramban*) maka diutamakan diberikan pada kambing yang lebih selektif dan lebih memilih daun dibandingkan rumput. Namun jika memungkinkan berikan juga domba aneka dedaunan. Beberapa jenis bahan pakan yang dapat diberikan pada domba dan kambing dapat dilihat pada Tabel 3.

Kandungan metabolit sekunder (zat aktif) dalam dedaunan seperti daun gamal, pepaya, jambu biji, beringin, nangka, akasia, mimba, kersen, waru, mengkudu, sirsak, dan daun dari tanaman berkayu lainnya, sebagian diketahui dapat berfungsi sebagai antiparasit (Adiwimarta dkk., 2010; Sakti, 2018a; Sakti dkk., 2020). Zat aktif dalam daun dapat membunuh cacing dalam saluran cerna ternak dan mencegah telur cacing menetas sehingga ternak menjadi sehat, terhindar dari cacingan, meskipun tanpa diberi obat cacing komersial. Salah satu cacing yang sering menyebabkan anemia karena menghisap darah melalui dinding lambung ternak adalah *Haemonchus contortus* atau yang lebih dikenal sebagai cacing lambung (Sakti, 2018a).

Perlu diketahui bahwa telah ditemukan adanya resistensi cacing dalam tubuh ternak terhadap dosis obat cacing komersial. Hal ini menyebabkan perlunya penambahan dosis untuk mencapai efektifitas kinerja obat, yang tentunya menambah biaya produksi. Oleh karena itu, telah banyak dilakukan penelitian terkait pemanfaatan dedaunan yang mempunyai zat aktif sebagai antiparasit/anticacing alami tanpa ditemukannya resistensi, dengan konsep hijauan pakan (Sakti, 2017; Sakti dkk., 2018, 2020). Selain berfungsi sebagai sumber energi dan protein, dedaunan disebutkan juga berfungsi sebagai antiparasit.

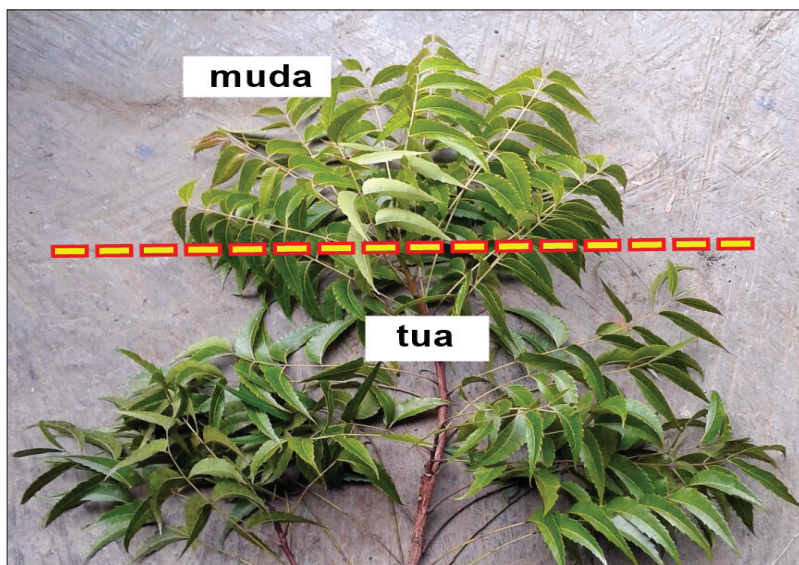


**Tabel 3.** Berbagai jenis pakan hijauan dan konsentrat yang biasa diberikan pada domba dan kambing beserta kandungan nutriennya.

| Bahan Baku                                    | Kandungan Nutrien (% Bahan Kering) |               |             |             |
|---|------------------------------------|---------------|-------------|-------------|
|   | Kadar Air                          | Protein Kasar | Serat Kasar | Lemak Kasar |
| <b>Hijauan</b>                                |                                    |               |             |             |
| Rumput raja ( <i>Pennisetum hybrid</i> )      | 75,65                              | 14,00         | 35,86       | 2,56        |
| Rumput sawah                                  | 62,26                              | 8,86          | 39,16       | 1,87        |
| Jerami jagung                                 | 62,00                              | 4,77          | 30,53       | 1,06        |
| Jerami kacang tanah                           | 63,95                              | 12,74         | 41,01       | 0,98        |
| Kaliandra                                     | 64,00                              | 25,04         | 19,80       | 2,48        |
| Daun lamtoro ( <i>Leucaena leucocephala</i> ) | 74,60                              | 24,35         | 22,10       | 3,68        |
| Daun pisang                                   | 83,52                              | 17,06         | 31,27       | 3,06        |
| Daun turi                                     | 77,96                              | 24,33         | 24,23       | 2,79        |
| Daun singkong                                 | 70,86                              | 17,11         | 21,09       | 5,61        |
| Jerami padi                                   | 7,76                               | 5,90          | 37,78       | 1,25        |
| Daun pepaya                                   | 82,03                              | 20,93         | 19,85       | 4,86        |
| Daun gamal/glirisida                          | 74,28                              | 21,93         | 21,40       | 2,89        |
| Daun manding                                  | 75,37                              | 25,11         | 28,88       | 1,52        |
| Tongkol jagung                                | 6,03                               | 3,28          | 54,85       | 0,35        |
| Kulit kacang                                  | 10,98                              | 6,72          | 83,74       | 0,97        |
| <b>Konsentrat</b>                             |                                    |               |             |             |
| Jagung giling                                 | 12,00                              | 10,82         | 3,37        | 5,89        |
| Dedak padi kasar                              | 10,40                              | 6,53          | 29,81       | 2,36        |
| Bungkil kedelai                               | 12,00                              | 47,12         | 8,69        | 3,80        |
| Ampas bir                                     | 76,30                              | 5,81          | 14,60       | 9,80        |
| Pollard gandum                                | 12,00                              | 16,90         | 7,40        | 4,10        |
| Gaplek singkong                               | 20,50                              | 2,60          | 5,70        | 0,70        |
| Ampas tahu                                    | 89,00                              | 3,26          | 7,79        | 26,81       |
| Ubi jalar                                     | 69,00                              | 5,00          | 6,00        | 1,30        |

Sumber: Sofyan dkk. (2019), Ridla (2014)

Pemberian konsentrat dapat diberikan dalam bentuk kering atau pun basah. Setiap ternak, baik domba maupun kambing mempunyai gaya makan sendiri-sendiri sehingga tenaga kandang kita harus memperhatikan gaya dan kemauan makan dari masing-masing ternak yang dipelihara. Bisa jadi sebagian besar ternak lebih lahap makan konsentrat dalam bentuk basah (*komboran*), tetapi ada beberapa ternak yang tidak mau makan jika basah dan lebih memilih pakan kering.



Ket.: Salah satu contoh pakan kambing mengandung tanin yang bersifat antiparasit, baik pada daun muda maupun tua

Foto: A.A. Sakti (2016)

**Gambar 49.** Daun Mimba

Konsentrat dapat diberikan dua kali pada pagi dan sore hari, sedangkan hijauan diberikan tiga kali pada pagi, siang, dan sore. Air minum diberikan secara tak terbatas (selalu tersedia) atau setiap pagi dan sore berbarengan dengan pemberian konsentrat. Tugas tenaga kandang untuk memastikan setiap ternak telah makan dengan cukup. Jangan sampai tujuan sederhana kita untuk sekedar mempertahankan

bobot badan, justru malah menurunkan bobot badan akibat ternak mempunyai nafsu makan (*palatabilitas*) yang rendah. Contoh pemberian ransum dalam sehari untuk satu ekor domba dan kambing adalah sebagai berikut:

**Domba** (bobot badan 25 kg)

- Pagi : cacahan rumput raja 1 kg, konsentrat 0,2 kg
- Siang : cacahan rumput raja 1 kg, dedaunan 0,25 kg
- Sore : cacahan rumput raja 1 kg, konsentrat 0,2 kg

**Kambing** (bobot badan 25 kg)

- Pagi : dedaunan 1 kg, konsentrat 0,2 kg
- Siang : dedaunan 0,5 kg, cacahan rumput 0,5 kg
- Sore : dedaunan 1 kg, konsentrat 0,2 kg

Anda wajib mengamati apakah dengan pemberian tersebut masih ada sisa. Usahakan tidak ada sisa. Jika masih tersisa, berikan sisanya pada ternak yang tampak masih mau makan. Contoh ransum di atas dihitung berdasarkan bobot badan 25 kg. Lumrahnya, ternak yang lebih besar dari 25 kg membutuhkan lebih banyak pakan sehingga dapat diberi sisa pakan dari ternak yang kelebihan pakan.

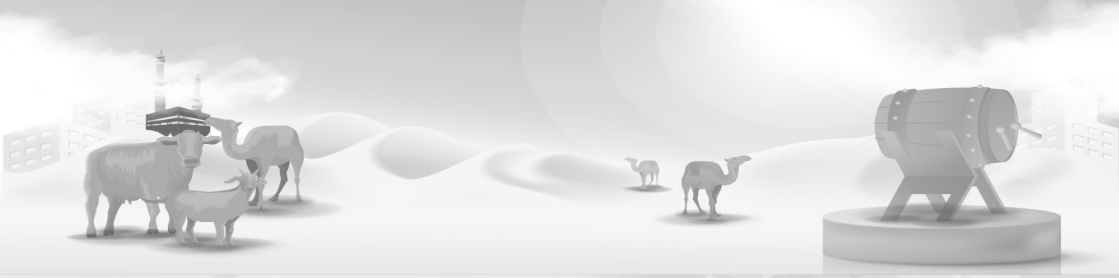
Contoh bahan pakan penyusun konsentrat yaitu *pollard* (70%), dedak padi (15%), kulit ari kedelai (14%), garam (0,5%), mineral ternak (0,5%), dan tetes tebu satu tutup air mineral per kg konsentrat. Pemberian garam, mineral, dan tetes tebu (*molases*) yang dicampurkan dalam konsentrat terbukti mampu menambah nafsu makan ternak. Pengalaman penulis selama ini, ketiga tambahan pakan tersebut selalu diberikan, baik untuk ternak yang menginginkan konsentrat basah, maupun kering. Pemberian probiotik untuk ternak dapat pula diberikan. Pemberian probiotik dan mineral berpotensi meningkatkan efisiensi penggunaan energi (Herdian dkk., 2013).

Guna menghemat pakan dan menghindari sisa yang berlebihan, Anda dapat menerapkan cara pemberian sedikit demi sedikit tanpa mengenal jam pemberian. Pemberian pakan dihentikan ketika ternak tampak tiduran sambil melakukan ruminasi (*gayemi*) yang menanda-

kan ternak telah kenyang. Ruminasi adalah aktivitas mengunyah kembali pakan yang sudah masuk dalam lambung. Aktivitas ini umum dijumpai di semua ternak ruminansia. Selain kenyang, ruminasi juga dapat Anda gunakan sebagai tanda bahwa ternak dalam kondisi sehat dan tidak stres.

Buku ini tidak diperjualbelikan.





## BAB IX

# PEMASARAN

Kita tiba di bagian penting bagi Anda sebagai pengusaha, berapa pun skala ternak yang Anda usahakan. Pemasaran tidak sekadar menjual ternak, tetapi termasuk di dalamnya kegiatan membangun kepercayaan konsumen terhadap kualitas layanan *brand* kita, agar usaha kurban dapat berkesinambungan dari tahun ke tahun dan terjadi *repeat order* atau pesanan berulang dari pelanggan yang sama.

### A. Fasilitas Garansi Penggantian Ternak

Salah satu fasilitas yang disediakan penulis untuk para pelanggan yaitu adanya garansi penggantian ternak jika ada ternak yang sakit atau mati. Garansi berlaku sejak pembelian hingga pengiriman, yang umumnya H-1 Iduladha. Dengan adanya fasilitas garansi ini, pelanggan menjadi lebih tenang dan kita menjadi lebih peduli (*care*) terhadap domba dan kambing yang sudah laku.

Jangan sampai perlakuan kita terhadap ternak kurban yang sudah laku berbeda nyata dengan ternak pameran (*display*) yang belum laku. Semua standar perawatan harus dijalankan dengan baik agar ternak tetap sehat dan kita sebagai pengusaha yang diberi amanah oleh pelanggan, dapat mengembannya dengan penuh tanggung jawab.

Jika tidak ada aral melintang, terutama penyakit, biasanya klaim garansi hanya terjadi 0–2 ekor setiap 100 ekor ternak terjual. Hal yang



perlu Anda perhatikan adalah penyakit. Pastikan semua SOP dijalankan dengan baik oleh Anda atau tenaga kandang. Pencegahan lebih penting dibandingkan mengobati. Selain penyakit, hal penting lainnya adalah stres fisik dan psikis ternak karena perlakuan saat pengiriman. Misal, perlakuan kasar yang menyebabkan ternak salah pijakan kaki yang menyebabkan terkilir. Kaki yang pincang sudah termasuk bagian yang harus diganti ternak yang baru. Permasalahan umum lainnya yang acap kali dijumpai adalah penurunan bobot badan ternak secara drastis selama ternak dipajang di lapak penjualan. Hal ini bukan hanya karena faktor pakan, tetapi juga karena perubahan lingkungan dari lokasi asal ke lapak, kondisi lapak, keberadaan pengunjung, dan lain sebagainya. Oleh karena itu, pemahaman teknis seperti yang sudah dibahas di bab-bab sebelumnya, perlu diperhatikan dan diterapkan dengan baik.

Jika Anda ingin semua ternak habis terjual setelah pengiriman H-1, pastikan Anda menjaga komunikasi dengan rekan pedagang lainnya. Saling memberi kabar berapa ternak yang tersisa. Hal ini penting, karena jika tiba-tiba ada ternak yang harus diganti maka Anda tidak perlu susah payah mencari penggantinya, cukup menghubungi rekan pedagang lainnya. Ingat, rezeki sudah ditetapkan Allah Swt. maka rekan pedagang yang lain bukan dianggap rival, tetapi justru sebagai saudara yang bisa saling membantu.

## **B. Promosi *Online* dan *Offline***

Data identitas ternak yang sudah kita olah menjadi konten infografis ternak, dapat disebarluaskan melalui berbagai platform media sosial dan iklan seperti Facebook, Instagram, Twitter, grup whatsapp, dan youtube. Mengingat sebagian besar pangsa pasar ternak kurban adalah lokal maka iklan lokal dapat juga diterapkan seperti iklan di radio, televisi lokal, media cetak lokal, baliho, dan spanduk di tepi jalan, serta penyebaran pamflet kepada masyarakat. Oleh karena itu, jauh-jauh hari sebelum Anda memulai usaha penjualan ternak kurban, perlu membuat akun media sosial yang identik dengan usaha Anda, antara lain akun Instagram atau Facebook fanpage.

## 1. WhatsApp, Telegram, dan FB Messenger

Seiring berkembangnya teknologi informasi, orang-orang mulai meninggalkan SMS dan telepon berbayar yang dirasa lebih mahal dibanding dengan menggunakan aplikasi *chatting online* seperti whatsapp, telegram, dan FB messenger. Menurut pengamatan penulis, ketiga aplikasi ini yang paling sering digunakan untuk komunikasi di Indonesia. Demikian juga pengalaman Domba Sakti Farm selama ini, paling sering berkomunikasi dengan pelanggan melalui ketiga aplikasi tersebut.

Telepon genggam Anda biasanya menyimpan ratusan bahkan ribuan nomor kontak di *phone book* yang kebanyakan tidak disadari. Coba dicek, ratusan bahkan ribuan nomor tersebut bisa menjadi target pasar ternak kurban. Dari banyaknya nomor kontak tersebut, bisa jadi, mayoritas adalah orang-orang yang Anda kenal dan tinggal di sekitar Anda. Mereka lah target pasar terbesar karena sebagai pemula, pemasaran ternak kurban bersifat lokal.

Anda dapat membuat konten iklan sebagai pengantar infografis yang sudah Anda buat sebelumnya. Kemudian iklan tersebut dikirim ke hampir semua nomor kontak yang Anda anggap memungkinkan dan potensial terjadi pembelian. Bahkan bukan hanya nomor personal, tetapi juga nomor instansi yang bisa dikirim pesan teks melalui whatsapp, telegram, dan FB Messenger.

Pengiriman ini dapat menggunakan aplikasi agar pengiriman dapat langsung terkirim ke semua nomor terpilih. Namun, disarankan agar dikirim satu persatu, dengan menyebutkan nama orang/institusi yang dikirim. Hal ini sebagai bentuk penghargaan kita terhadap orang lain yang diharapkan akan menjadi pelanggan sehingga pesan yang terkirim bukan serasa *spam* belaka yang mengganggu mereka.

Buat isi pesan yang berkesan dengan banyak sapaan kepada penerima, dengan selalu menyebutkan namanya. Memang hal ini akan sedikit merepotkan karena kita perlu mengubah nama penerima setiap kali akan mengirim pesan iklan, tetapi sikap baik dan ramah ini akan berbalas sambutan yang baik pula dari penerima. Sambutan

yang baik, biasanya minimal berupa balasan singkat sebagai respons dari iklan kita.

Jika penerima membalas, segera balas meskipun tidak terjadi pembicaraan lanjutan tentang pembelian ternak kurban. Namun, sikap baik dan ramah kita akan berdampak pada pengenalan *brand* kita sebagai penyedia ternak domba dan kambing. Suatu saat di antara mereka membutuhkan domba dan kambing, entah untuk acara kurban, akikah, tasyakuran, atau sekadar membutuhkan daging, mereka akan mencoba untuk mengingat-ingat pesan yang pernah kita kirimkan dan mencoba menghubungi kita.

## 2. Instagram dan Facebook

Jauh hari, ketika Anda memang sudah memutuskan ingin berbisnis domba dan kambing, sebaiknya segera sedini mungkin membuat akun Instagram dan Facebook. Disarankan akun tersebut berbeda dengan akun pribadi Anda sehingga dapat dibedakan konten yang bersifat pribadi atau pun bisnis. Konten yang bercampur antara pribadi dan usaha, akan mengurangi kepercayaan pelanggan terhadap usaha kita dan dianggap sebagai usaha sampingan. Tentunya kekhawatiran mereka lumrah, seperti khawatir tidak mendapat layanan yang profesional dan kekhawatiran lainnya.

Anda dapat membuat Facebook fanpage khusus untuk bisnis dan akun Instagram dalam bentuk akun bisnis. Keduanya dapat terintegrasi, artinya dalam sekali kirim konten, bisa terkirim ke dua media tersebut. Rajinlah membuat konten iklan di media sosial tersebut, dengan penambahan tanda pagar (*hashtag*) yang mengerucut ke usaha domba dan kambing. Menurut para pegiat media sosial, membuat postingan konten iklan setidaknya dibutuhkan minimal 2 konten per hari.

Konten iklan tidak melulu tersurat tentang iklan produk saja, tetapi dapat juga berupa konten sosial sebagai wujud kepedulian kita terhadap umat. Misalkan saja, konten tentang makna berkorban, dalil-dalil berkorban, syarat-syarat ternak kurban, tips memilih ternak kurban yang sehat dan *syar'i*, dan konten menarik lainnya.

Jika diperlukan, Anda dapat memasang iklan berbayar di Instagram dan Facebook.



Foto: Domba Sakti Farm (2021)

**Gambar 50.** Contoh Iklan di Media Sosial Instagram

Buku ini tidak diperjualbelikan.

### 3. Situs Web (*Website*)

Jika memungkinkan, Anda juga bisa membuat situs web (*website*) usaha menggunakan jasa layanan penyedia dan pembangun situs web di daerah tempat Anda tinggal. Anda dapat memilih paket pembuatan situs web yang murah. Menurut pengalaman Domba Sakti Farm yang mempunyai situs web usaha [www.dombasaktifarm.com](http://www.dombasaktifarm.com), alamat situs web lebih bersifat seperti kartu nama.

Tidak terlalu banyak informasi di dalamnya yang diakses pelanggan. Fungsi utama situs web lebih kepada aktualisasi usaha. Pelanggan akan merasa lebih percaya kepada usaha yang kegiatannya tampak profesional, termasuk kepemilikan situs web usaha dan akun media sosial atas nama usaha. Anda perlu memasukkan identitas usaha selengkap-lengkapnyanya di situs web dan juga foto-foto kegiatan usaha, testimoni pelanggan sebelumnya, dan informasi-informasi menarik berupa artikel populer terkait ternak kurban sehingga akan menimbulkan kepercayaan pelanggan sebelum memutuskan memesan.

### 4. Google Maps

Google Maps juga menjadi prioritas pelanggan lokal ketika mereka akan mencari layanan terdekat di daerah mereka, misalkan saja kata kunci *kambing kurban* dan muncullah nama usaha kita di titik tersebut. Lengkapi data usaha seperti alamat lengkap, nomor telepon dan nomor ponsel yang aktif, foto-foto usaha, situs web, jam buka, dan kelengkapan lainnya.

Kemudian setiap setelah melayani pelanggan, mintalah masing-masing dari mereka untuk memberikan *review* atau ulasan dan bintang di laman google maps kita. Ulasan ini akan menjadi perhatian para calon konsumen berikutnya. Melalui ulasan ini pula kita bisa melakukan evaluasi terhadap kinerja kita. Jika pelanggan memberikan nilai bintang empat dan komentar positif maka akan menjadi modal berharga bagi kita. Calon pelanggan yang baru mempelajari layanan kita menjadi lebih yakin setelah membaca berbagai ulasan positif dari google maps.

## 5. Iklan Radio, TV Lokal, dan Koran Lokal

Usaha kurban skala kecil menasar pasar lokal, minimal adalah dalam lingkup kota/kabupaten dan beberapa kota/kabupaten tempat Anda tinggal. Anda juga dapat memperluas hingga jangkauan satu provinsi. Iklan melalui radio dan TV lokal dapat menjadi salah satu alternatif, meskipun biaya yang harus dikeluarkan cukup mahal.

Untuk mengatasinya, Anda dapat beriklan di radio lokal yang mempunyai tarif iklan murah, serta di surat kabar harian. Sebenarnya iklan melalui radio, TV, dan surat kabar sudah ditinggalkan penulis, mengingat lebih murah dan efisiennya iklan melalui media sosial, serta bergesernya kebiasaan masyarakat yang lebih menyukai media sosial dibandingkan radio dan TV lokal. Namun, bagi Anda yang berada di daerah dengan jaringan internet tidak terlalu bagus maka iklan media cetak dan elektronik daerah cukup signifikan membantu penjualan, tentunya dengan mempertimbangkan anggaran iklan yang perlu Anda batasi sejak penyusunan Rencana Anggaran Biaya (RAB).

## 6. Penyebaran Pamflet dan Pemasangan Iklan di Jalan

Anda dapat menempuh jalur pemasaran konvensional ini untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Anda dapat mencetak pamflet sederhana dengan ukuran kecil (misal ukuran A3 dibagi menjadi sembilan bagian), dan membagi-bagikan kepada masyarakat di tempat-tempat strategis. Salah satunya di pemberhentian lampu merah, lokasi parkir kendaraan di pusat perbelanjaan, hingga penyebaran pamflet dari rumah ke rumah.

Anda perlu mengeluarkan biaya cetak dan transportasi serta tenaga kerja untuk penyebarluasan pamflet. Kelemahan penyebaran pamflet adalah memerlukan tenaga ekstra untuk membagikan dan menimbulkan sampah kertas terutama bila dibagikan di lampu merah dan penerima tidak berkenan, karena ada saja yang membuang kertas sembarangan.



**ALHAMDULILLAH**

Sejak 2008, dipercaya ribuan keluarga Jogja untuk membantu mereka menunaikan ibadah QURBAN dan AQIQAH...

Kehormatan bagi kami atas kepercayaan ini, dan juga atas repeat order kepada kami...



**Kami pelopor potret gigi (umur) & berat badan**

**IDUL  
ADHA  
1440 H**

*Kami siap melayani Anda*

**PESAN SEKARANG**

**0856-4301-7729**

- Gratis pemeliharaan
- Gratis biaya kirim 25 km
- Garansi kematian s.d H-1

Domba Sakti Farm  
Karangjati RT 05  
Pamotan, Kasihan  
Bantul, D.I. Yogyakarta

0821-3753-3830

Domba Sakti Farm

@DombaSakti

SEMANGAT BERBAGI

## QURBAN



**DOMBA**  
*Sakti Farm*

[www.dombasaktifarm.com](http://www.dombasaktifarm.com)

Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 51.** Penyebaran Pamflet

Pemasangan iklan melalui spanduk yang dipasang di tepian jalan bisa menjadi alternatif solusi untuk mengatasi kekurangan penyebaran pamflet. Anda dapat memasang spanduk di tempat-tempat resmi yang telah ditentukan oleh pemerintah daerah setempat, spanduk-spanduk tepi jalan yang dipasang harus dengan izin. Anda dapat mengurus perizinan pemasangan spanduk iklan tersebut di kantor pelayanan perizinan terpadu yang ada di kota/kabupaten setempat. Jika tanpa izin, bisa-bisa sarana iklan tersebut akan ditertibkan oleh petugas Satpol PP.

Meskipun demikian, Anda bisa memasang spanduk sederhana di daerah yang bukan jalan protokol sehingga tidak mengganggu pengguna jalan, seperti di jalan kampung, pintu masuk kompleks perumahan besar, sekitar tempat orang berkumpul seperti balai desa atau masjid. Pemasangan beberapa spanduk petunjuk menuju lokasi

Buku ini tidak diperjualbelikan.

lapak juga penting dilakukan, untuk membantu masyarakat sekitar dan pelanggan lainnya berkunjung menuju lokasi lapak kita.

## 7. Iklan Penyiaran

Jika Anda mempunyai teman seorang *youtuber* atau wartawan, Anda bisa menawarkan lokasi usaha Anda sebagai materi konten untuk mereka. Jika mereka tertarik, tentu saja hal ini akan menjadi iklan gratis bagi Anda dan dokumen konten tersebut justru bisa menjadi sarana iklan Anda pribadi bahwa usaha Anda sudah pernah diliput wartawan atau pun dijadikan konten youtube.



Sumber: Hanif (2017)

**Gambar 52.** Salah Satu Cara Memperkenalkan Produk Secara Gratis

Konten iklan dalam bentuk ini akan bertahan lama dalam platform media mereka (semisal blog dan saluran youtube) sehingga jika tidak dihapus pemilik media, bisa bermanfaat untuk iklan kita dari tahun ke tahun. Sayangnya, pemirsanya yang menyaksikan adalah

Buku ini tidak diperjualbelikan.

pemirsa dunia maya yang cakupannya sangat luas sehingga kecil kemungkinan terjadi pembelian. Namun, sangat bermanfaat untuk memperkenalkan *brand* kita lebih luas.

### C. Pelayanan Pelanggan Secara *Online*

Anda perlu menetapkan satu atau dua nomor ponsel yang mempunyai beberapa akun komunikasi yang umum digunakan masyarakat luas, seperti whatsapp, telegram, messenger, dan media komunikasi lainnya. Meskipun aplikasi *chatting* lebih populer, tetapi nomor telepon yang disebarluaskan sebaiknya yang bisa menerima sms dan telepon, untuk memfasilitasi pelanggan yang tidak mempunyai *smartphone*.

Ketika ada calon konsumen menghubungi Anda, sambut dengan ramah sepenuh hati. Pengalaman Domba Sakti Farm selama ini, respons pertama kita terhadap pelanggan menentukan keputusan pelanggan selanjutnya. Persiapkan dokumen pendukung di ponsel kita meliputi brosur harga dan foto-foto identitas ternak di berbagai rentang harga. Ketika calon konsumen meminta daftar harga, kita sudah siap dan tinggal mengirim dalam waktu singkat. Respons yang terlalu lama bisa menyebabkan pelanggan beralih ke tempat lain.

Ketik kalimat-kalimat *chatting* dengan bahasa yang baik, sopan, dan menghindari penggunaan singkatan-singkatan. Tips lain yang bisa Anda terapkan adalah lebih aktif memberi informasi, meskipun tidak ditanyakan oleh pelanggan. Misalkan saja calon konsumen bertanya tentang ternak kurban di rentang harga tertentu, Anda dapat memberikan beberapa foto yang sudah siap, berikut penjelasannya seperti pemenuhan syarat *syar'i*, kelebihan domba A dibandingkan domba B, dan lain sebagainya. Anda bisa juga menawarkan contoh ternak lain di luar rentang harga ternak yang ditawarkan dan menyampaikan kelebihanannya sehingga calon konsumen merasa puas mendapat beberapa pilihan.

Anda perlu menyiapkan sarana untuk pembayaran transfer, yaitu nomor rekening dan nama bank yang digunakan, serta diupayakan tidak hanya satu jenis bank saja sehingga konsumen dapat memilih

nama bank sesuai rekening yang dia miliki. Aktifkan aplikasi *mobile* maupun *internet banking* dari beberapa akun rekening yang Anda miliki untuk memberikan respons cepat ketika pihak konsumen melakukan transfer, guna mengetahui apakah dana sudah masuk atau belum.

Beberapa konsumen akan memilih ternak dan menentukan pilihannya tanpa mengunjungi lapak penjualan kita. Untuk itu, kita perlu benar-benar memastikan bahwa pilihannya sesuai dengan yang mereka kehendaki. Caranya adalah setelah mereka menentukan beberapa kandidat ternak dari foto, lalu kita kirim video masing-masing ternak yang menjadi kandidat pilihan. Di dalam video tersebut disertakan juga satu orang sebagai pembandingan ukuran ternak dengan manusia. Dengan cara ini, konsumen merasa lebih puas dan mempunyai gambaran ukuran nyata ternak dibanding dengan manusia.

Menurut pengalaman Domba Sakti Farm dalam melayani pelanggan luar kota secara *online*, kita harus memberikan jaminan keyakinan konsumen terhadap ternak yang dipilihnya. Terkadang Domba Sakti Farm juga membuat video perbandingan antara ternak satu dengan ternak lain yang diminati konsumen sehingga ia dapat memilih dengan lebih yakin. Hal ini penting untuk menghindari kekecewaan konsumen ketika mendapatkan kiriman ternak yang tidak sesuai dengan yang dikehendaki.

Selama masa pandemi Covid-19, pemasaran secara *online* tak ayal lagi harus dilakukan oleh para pebisnis ternak kurban, demikian juga dengan Domba Sakti Farm. Hampir 90% keberhasilan penjualan berasal dari pemasaran *online*. Sedangkan 10% sisanya efek dari pemasangan spanduk, penyebaran pamflet, dan media *offline* lainnya. Hal ini diprediksi akan terus menjadi gaya hidup masyarakat muslim modern di Indonesia ke depannya, di mana kemudahan konsumen mengakses pembelian ternak kurban secara *online* yang akan banyak dipilih.

Kepuasan konsumen yang membeli secara *online* bukan saja diketahui dari reaksi setelah penerimaan ternak, tetapi juga dilihat dari *repeat order* pada tahun berikutnya. Jika yang bersangkutan

memesan kembali, berarti standar minimal layanan kita pada tahun sebelumnya dianggap cukup.

#### D. Pelayanan Pelanggan Secara *Offline*

Penjualan domba dan kambing kurban yang dilakukan Domba Sakti Farm selama ini lebih banyak berasal dari aktivitas *online*. Keberhasilan kesepakatan (*deal*) secara *online* yang dialami Domba Sakti Farm bukan melulu dari aktivitas iklan *online*, melainkan juga akibat *repeat order* para pelanggan yang sangat percaya pada layanan dan rekomendasi ternak pilihan untuk mereka sehingga mereka tidak perlu datang ke lapak penjualan. Konsumen yang datang secara *offline* sebagai akibat dari iklan *offline* hanya mencakup sekitar 25% saja dari total penjualan. Bahkan, selama musim pandemi Covid-19 tahun 2020 dan 2021, pelayanan secara *offline* di Domba Sakti Farm hanya terjadi sekitar 10% saja dibandingkan tahun-tahun normal.

Namun, pelayanan secara tatap muka di lapak kurban sangat krusial dan penting terutama bagi pelanggan-pelanggan baru dan yang baru mengenal Anda. Sikap dan layanan yang Anda berikan akan dinilai total oleh mereka dan menjadi acuan bagi mereka untuk membeli dan atau memesan kembali tahun depan.

Dengan demikian, penting bagi Anda untuk membuat SOP yang wajib dipatuhi semua tenaga kerja yang terlibat, tentang bagaimana cara menyambut kedatangan tamu, cara berbicara, urutan penawaran ternak yang di pamerkan (*display*), apa saja yang perlu dijelaskan, cara menyampaikan harga dan besaran diskon yang diberikan, cara bersikap menghadapi konsumen yang kritis, sikap menerima dan menghitung uang tunai, cara mempersilahkan pelanggan duduk di ruang tunggu, kelengkapan administrasi pembayaran (nota) dan alamat pengiriman, hingga cara melepas pelanggan saat pulang, semua ada SOP-nya.

Bahkan saat hendak meninggalkan lokasi lapak untuk pulang pun, pelanggan wajib diantar hingga ke kendaraan dan kita tunggu hingga berlalu. Aktivitas kecil dan detail seperti ini yang coba Domba

Sakti Farm diterapkan dalam setiap pelayanan di lapak kurban. Bukan hanya sikap dari tenaga kerja ke pelanggan, tetapi sikap ramah dan santun juga diterapkan antar tenaga kerja sehingga menciptakan suasana yang selalu kondusif dan terkontrol untuk terbiasa ramah kepada siapa pun.

Selama pelayanan *offline*, nilai lebih yang dimiliki lapak kita perlu disampaikan. Misal yang Domba Sakti Farm lakukan adalah memopulerkan potret gigi sebagai standar jaminan *syar'i* yang mungkin belum semua pedagang ternak kurban lakukan. Kemudian surat keterangan bahwa lapak kita telah disurvei dan ternak dinyatakan sehat oleh dinas peternakan setempat, juga perlu ditunjukkan kepada konsumen, untuk memberi keyakinan kepada mereka. Fasilitas-fasilitas tambahan juga wajib disampaikan, seperti harga ternak yang sudah termasuk biaya pemeliharaan sampai hari H-1 Iduladha, gratis biaya pengiriman, garansi sakit dan mati diganti dengan ternak yang senilai, sejenis, dan seharga yang bahkan lebih mahal dari harga ternak yang diganti, fasilitas ternak dimandikan sebelum dikirim, pemberian vitamin dan pakan berkualitas, dan fasilitas lainnya.

Guna membentuk kebiasaan baik yang berimbas pada baiknya layanan di lokasi lapak penjualan, tenaga kerja yang Anda karyakan perlu dikondisikan pada situasi bekerja yang baik. Kegiatan-kegiatan seperti salat tepat waktu, tidak merokok di jam kerja, pembagian tugas yang jelas, pemberian waktu untuk mengaji, dan lain sebagainya penting untuk menciptakan kondisi yang berkualitas.

Domba Sakti Farm selama ini mengaryakan beberapa santri mahasiswa semester akhir dari pondok pesantren terdekat, yang mempunyai waktu luang untuk membantu dalam usaha penjualan ini. Alhamdulillah *attitude* tenaga kerja yang berasal dari pondok pesantren jauh lebih baik dibandingkan tenaga kerja lainnya.







## BAB X

# PENGENDALIAN PENYAKIT

Salah satu kendala terbesar bisnis ternak kurban adalah penyakit. Lumrah memang, karena ternak yang kita kumpulkan di lapak penjualan berasal dari banyak tempat, dari banyak peternak yang mempunyai pola pemeliharaan berbeda-beda, dan kemungkinan juga membawa bibit penyakit yang sulit kita pantau dari awal. Bisa jadi ternak tampak sehat, tetapi ternyata membawa penyakit penular yang muncul ketika dikumpulkan dengan ternak lainnya di lapak.

### A. *Biosecurity* sebagai Langkah Pencegahan Penyakit

Pencegahan lebih baik dan diutamakan daripada pengobatan. *Biosecurity* adalah usaha-usaha pencegahan agar lingkungan peternakan terhindar dari segala macam penyakit dan penyebab penyakit itu sendiri. *Biosecurity* lebih kepada semua aktivitas yang diterapkan sebagai langkah preventif.

Beberapa tindakan pencegahan penyakit yang menjadi landasan *biosecurity* yang dilakukan di lapak penjualan antara lain:

1. Pemasangan alas kandang berupa reng kayu, bambu, atau bahan plastik modern yang sudah tersedia saat ini sehingga ternak tidak langsung berdiri di atas tanah dan terhindar dari kotorannya sendiri. Hal ini karena kotoran dan urin ternak akan turun ke

bawah sehingga tubuh ternak tetap bersih. Jika pun terpaksa tidak memiliki alas kandang dari reng kayu/bambu maka lantai kandang perlu diberi alas (*bedding*) berupa jerami padi setebal minimal 5 cm dan rutin diganti bilamana telah menunjukkan tanda kejenuhan terhadap urin dan kotoran;

2. Alas kandang diposisikan berjarak di atas tanah. Disarankan kandang memang tidak ditempatkan di atas lahan yang sudah disemen. Hal ini agar urin ternak segera meresap ke tanah dan tidak menimbulkan bau yang merugikan manusia dan ternak itu sendiri. Adapun kotoran (feses) domba dan kambing lebih cepat kering karena semua air segera meresap ke tanah;



Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 53.** Pemakaian Alas Kandang

3. Lokasi kandang dibangun dengan memperhatikan sirkulasi udara dan pencahayaan yang cukup, agar udara tetap segar, adanya cahaya matahari diharapkan segera mengeringkan tempat yang

lembab dan membunuh kemungkinan kuman penyakit yang dapat tumbuh di tempat lembab tersebut;

4. Rutin memandikan ternak, minimal saat ternak datang dan atau saat ternak akan dikirim ke lokasi konsumen. Memandikan ternak bertujuan untuk menghilangkan kotoran yang menempal di tubuh ternak, memperlancar peredaran darah, menghilangkan parasit yang mungkin ada seperti kutu, dan memperindah tampilan ternak yang tampak bersih. Memandikan ternak termasuk juga membersihkan hidung, mulut, tanduk, dan sela-sela kuku kaki;
5. Ternak yang baru datang segera diberikan vitamin B kompleks dan mineral dalam pakan untuk mencegah defisiensi vitamin dan mineral yang penting dalam pembentukan imunitas tubuh;
6. Lokasi kandang rutin dibersihkan dari kotoran, sampah, dan sisa pakan. Sisa pakan dan genangan air di sekitar lokasi kandang dihindari agar tidak mengundang lalat dan serangga lainnya;
7. Memindahkan ternak yang menunjukkan tanda-tanda sakit dari kandang utama ke kandang karantina yang jauh dari ternak sehat lainnya;
8. Menyiram area sekitar kandang yang berdebu dengan air agar tidak banyak debu beterbangan yang dapat mengganggu kesehatan ternak;
9. Menyiapkan dan memberikan pakan berkualitas dan segar, serta air minum dari air bersih;
10. Memperlakukan ternak dengan lembut dan tidak kasar sehingga terhindar dari stres. Tali kekang diikat sedemikian rupa agar tidak terlalu mencekik leher ternak. Tali kekang juga tidak terlalu pendek agar ternak dapat duduk, tidur, dan menjangkau pakan dengan nyaman;
11. Pada saat pengiriman ternak menggunakan mobil bak terbuka atau truk, bagian atas perlu ditutup dengan terpal agar ternak tidak merasa kepanasan sepanjang perjalanan dan memberi *bedding* berupa tumpukan jerami sebagai alas bak terbuka tersebut,

sehingga ternak terhindar dari risiko terpeleset dan kotor karena feses dan urin selama perjalanan;

12. Menyemprotkan cairan disinfektan atau detergen pada seluruh kandang dan lingkungannya setelah selesainya seluruh rangkaian penjualan ternak kurban agar segala macam bibit penyakit yang mungkin terbawa ternak dapat hilang dan lokasi kembali steril untuk aktivitas penjualan tahun berikutnya.

## B. Pengobatan Penyakit yang Sering Menyerang Ternak

Meskipun Anda sudah menerapkan *biosecurity* dengan ketat, biasanya ada saja ternak yang tetap menunjukkan tanda-tanda sakit, baik karena infeksi (bakteri, parasit, protozoa, virus) atau pun karena stres. Penulis dalam buku ini hanya menyampaikan beberapa penyakit yang sering diderita ternak kurban selama 2–3 minggu penjualan.

### 1. Stres

Domba dan kambing adalah makhluk hidup yang dapat merasakan stres akibat perubahan lokasi kandang, pemelihara, pola pemeliharaan, jenis pakan yang diberikan, kepadatan kandang, dan transportasi. Ternak kurban yang didatangkan dari berbagai lokasi kemudian dipusatkan di suatu titik lapak penjualan sering mengalami stres.

Meskipun demikian, ternak dengan imunitas yang baik mampu beradaptasi. Proses penyesuaian dengan lingkungan barunya ini biasanya berlangsung sekitar 3–7 hari. Tanda-tanda stres paling umum adalah ternak tampak gelisah dan liar jika didekati (bahasa Jawa: *giras*). Kemudian nafsu makan sangat rendah meskipun seharusnya lapar, karena kita mengetahui kapan terakhir ternak tersebut diberi pakan.

Domba biasanya akan menyembunyikan kepalanya ke bawah di antara teman-temannya yang lain dan lebih banyak diam. Pada kambing, dia akan berdiri dan memandang ke petugas kandang atau keramaian yang membuatnya takut, tanpa menyentuh pakan yang diberikan. Stres biasanya berlangsung singkat sekitar 1–2 hari. Pada

hari kedua biasanya ternak sudah mulai mau makan dan minum meskipun belum lahap. Keberadaan domba dan kambing lain dalam satu kandang yang sama akan mempercepat proses adaptasi. Demikian juga penggunaan kandang koloni dan ternak yang dilepas tanpa tali kekang.

Jika sampai hari ketiga ternak tampak masih menunjukkan tanda-tanda stres, biasanya diikuti dengan diare pada domba dan kambing, serta pilek (hidung berair dan nafas ngorok) pada kambing. Pada kambing yang malas makan, perut bagian belakang mulai tampak cekung, yang tentunya sangat mengganggu penampilan.

Agar jangan sampai terjadi stres berkepanjangan maka pemberian vitamin B kompleks menjadi aturan wajib menurut pengalaman penulis. Terkadang, pemberian jamu herbal pencegah diare juga dapat diberikan khusus pada ternak meskipun lebih mahal dibandingkan vitamin. Jika Anda belum dapat memberikan vitamin melalui suntikan, Anda dapat memberikan vitamin B kompleks dalam bentuk tablet yang disuapkan secara oral. Tablet dihaluskan kemudian ditambahkan air bersih secukupnya, kemudian dicekokkan menggunakan spuit (suntikan tanpa jarum) dan atau selang sepanjang sekitar 20 cm. Larutan vitamin ini dapat pula dicampurkan dalam pakan konsentrat atau air minum ternak.

Vitamin dan jamu herbal terbukti mampu menjaga kondisi fisik dan imunitas ternak sehingga mempercepat adaptasi dan memperbaiki nafsu makan. Selain itu, selama masa adaptasi hari pertama, sebaiknya berikan *full* hijauan berupa rumput segar dan atau daun untuk kambing yang sudah dilayukan semalam untuk menghindari *bloat* (perut kembung). Konsentrat diberikan mulai hari ke-2 jika ternak tampak berhasil mengatasi masa adaptasinya lebih cepat. Bahkan, jika ternak terlihat sehat, jinak, dan langsung makan dengan lahap sejak pertama kali didatangkan, bisa langsung diberikan pola pemeliharaan dan pakan secara normal.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 54.** Vitamin B Kompleks dalam Bentuk Tablet

## 2. Radang Mata (*Pink Eye*)

Sakit kedua yang sering ditemukan di lapak penjualan kurban adalah radang mata atau yang dikenal dengan istilah *pink eye*. Penyakit yang umumnya disebabkan oleh bakteri ini ditunjukkan dengan gejala berupa memerahnya selaput lendir mata yang berlanjut dengan keluarnya banyak air mata, kekeruhan kornea hingga menjadi berwarna putih, dan bisa menyebabkan kebutaan (Schoenian, 2008).

Penyakit ini cepat sekali menular, yang biasanya dipercepat oleh tingginya tingkat kepadatan ternak dalam suatu kandang, lingkungan kandang yang kotor berdebu, dan lalat kandang. Menurut pengalaman Domba Sakti Farm, penularan lebih banyak disebabkan faktor debu dan kepadatan kandang.

Tenaga kandang harus rutin setiap saat (minimal pagi dan sore) melakukan pengecekan kondisi mata setiap ternak. Biasanya, tanda-tanda awal muncul berupa mata yang masih segar tetapi berair. Produksi air mata meningkat yang dalam bahasa Jawa dikenal dengan istilah *rembes*. Dalam 2–3 hari jika tidak ditangani maka selaput mata akan mulai mengeruh dan mulai memutih setelah seminggu. Penyakit ini dapat disembuhkan, tetapi membutuhkan waktu hingga 4-5 minggu sejak pertama terinfeksi.

Pencegahan utama adalah dengan mengatur jarak ternak dan kepadatan ternak agar tidak terlalu penuh, serta pemberian obat tetes mata bagi semua ternak yang baru datang atau sebagian ternak saja yang dicurigai matanya kurang sehat. Kemudian, jika ditemukan ada ternak yang matanya berair, langkah cepat adalah sebagai berikut:

- a. Ternak sakit dipisahkan dan ditempatkan di kandang karantina;
- b. Kelopak luar dan sekitar mata dilap dengan kain basah yang bersih, hingga semua kotoran dan bekas air mata hilang;
- c. Mata kanan dan kiri ditetesi obat tetes komersial khusus ternak ruminansia atau bisa juga digunakan obat tetes mata yang biasa digunakan untuk manusia, sebanyak 2–3 tetes;
- d. Ternak dipastikan diberi pakan berkualitas dan terpisah dari ternak sehat, sebaiknya kandang karantina agak tertutup sehingga meminimalkan debu dan hembusan angin kencang;
- e. Pengobatan dengan tetes mata diulang setiap 12 jam sekali;
- f. Jika dalam 2 hari mata tidak sembuh dan justru mulai mengeruh/memutih, dilanjutkan dengan pemberian salep atau tetes mata khusus yang mengandung antibiotika spektrum luas seperti *Tetracycline* yang bisa Anda dapatkan di toko peternakan yang menyediakan berbagai obat ternak. Salep dioleskan di bagian mata yang sakit sehari sekali selama 2–3 hari dan akan sembuh jika sakit belum terlalu parah. Hentikan penggunaan obat yang mengandung antibiotik setidaknya 7–10 hari sebelum hari pengiriman.

Penting bagi Anda pada saat melakukan kulakan untuk betul-betul memperhatikan kondisi kesehatan ternak. Cek kedua mata dan pastikan keduanya benar-benar jernih, bersih, tidak ada air mata yang keluar hingga membasahi pipi, tidak ada bekas air mata yang mengering, dan dalam kondisi berdiri normal ternak tidak sering memejamkan mata.



### 3. Diare

Diare atau mencret kadang ditemukan pada ternak domba dan kambing di lapak penjualan kurban. Diare dapat disebabkan oleh berbagai faktor seperti parasit (cacing), bakteri, virus, dan pola pemberian pakan. Jika ternak yang Anda beli saat kulakan benar-benar sehat dan tidak diare maka kejadian diare mendadak di lapak penjualan kemungkinan besar disebabkan perubahan pola pakan. Karena jika disebabkan oleh cacing, bakteri, dan virus kemungkinan diare adalah efek yang timbul tidak mendadak dan disertai tanda-tanda tidak sehat lainnya.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 55.** Jamu Ternak

Diare dapat disebabkan karena ternak mengalami cacingan. Jika ternak disembelih, pada bagian organ hati, lambung, dan usus dapat ditemukan adanya cacing. Maka penting bagi kita untuk membeli ternak yang terbebas dari cacingan. Anda dapat menanyakan kepada penjual terkait riwayat pemberian obat cacing atau Anda dapat memperhatikan dari ciri-ciri ternak yang terinfeksi. Ternak yang cacingan parah, dapat dilihat dari penampilan rambut yang kusam dan berantakan, serta tubuh tampak kurus.

Jika Anda memelihara ternak lebih dari sebulan maka pemberian obat cacing komersial bisa diberikan. Namun jika hanya 2–3 minggu seperti yang kita bahas di buku ini (*stocking* ternak kurban) maka pemberian obat cacing komersial yang mengandung antibiotik tidak dianjurkan. Bahkan di kemasan obat cacing tersebut biasanya ada peringatan agar tidak menggunakan obat setidaknya 10 hari jelang pemotongan. Hal ini diduga terkait dengan isu keamanan pangan (daging) agar tidak mengandung residu antibiotik.

Diare bisa disebabkan salah satunya karena perubahan jenis pakan secara mendadak, pemberian konsentrat mengandung pati dalam jumlah banyak, pemberian rumput muda yang mengandung banyak air/embun, dan akibat stres yang membuat kinerja sistem pencernaan ternak terganggu sehingga absorpsi air di usus besar tidak optimal yang menyebabkan tekstur feses menjadi lembek hingga berair.

Langkah-langkah yang dilakukan ketika mendapati salah satu ternak diare adalah sebagai berikut:

- a. Pindahkan ternak sakit ke kandang karantina yang jauh dari jangkauan ternak sehat atau sakit lainnya;
- b. Bekas lokasi ternak sakit dan feses diare yang berceceran dibersihkan kemudian ditaburi dengan kapur tohor (Anda bisa beli di toko bangunan);
- c. Berikan pakan hanya berupa rumput yang telah dilayukan minimal 12 jam;
- d. Pemberian konsentrat tinggi pati dan protein, serta rumput dan daun legum protein tinggi (tanaman kacang tanah) dihentikan sementara;
- e. Berikan sesering mungkin dedaunan yang sudah dilayukan minimal 12 jam. Diutamakan daun jambu biji. Bahkan secara alami, ternak yang sakit diare akan berusaha mencari daun-daun untuk dimakan;
- f. Berikan jamu ternak yang berasal dari *empon-empon* yang banyak dijual bebas di pasaran (Anda bisa beli di toko pakan dan perlengkapan ternak). Khasiat *empon-empon* seperti jahe, kunir,

dan temulawak yang ada dalam jamu ternak tersebut mampu mengembalikan sistem pencernaan kembali normal. Jamu diberikan sehari dua kali, pagi dan sore.

Biasanya dalam 1–2 hari ternak mulai sembuh dan nafsu makan meningkat. Tingkat kesembuhan ternak dapat dilihat dari bentuk feses domba dan kambing yang mulai mengeras dan berbentuk butiran. Jika ternak sudah sembuh, disarankan untuk tidak memindahkan ternak sembuh ini ke kandang ternak sehat, karena dikhawatirkan masih membawa bibit penyakit diare. Sebaiknya dipisah meskipun sudah tampak sehat sepenuhnya.

#### **4. Luka Terbuka, Memar, dan Patah Tulang**

Mayoritas ternak kurban yang ada di Indonesia adalah jantan, meskipun secara syariat dibolehkan betina. Budaya memilih ternak jantan dengan tanduk panjang dan besar juga masih berlaku, dari pada mempertimbangkan bobot badan. Hal ini menyebabkan ternak kurban di lapak penjualan rawan saling adu tanduk sehingga terkadang ditemukan tenak dengan beberapa luka ringan hingga parah, dan bahkan sampai patah tanduk.

Luka bisa disebabkan pula oleh tusukan tanduk domba lain hingga menyebabkan robek pada kulit domba lainnya. Domba Sakti Farm pernah mempunyai pengalaman seperti itu, di mana satu domba tertusuk tanduk domba yang lain saat beradu tanduk. Untuk itu, perlu pengamatan serius dari tenaga kandang, terutama bila Anda memutuskan menggunakan kandang koloni dan ternak dibiarkan bebas tanpa tali kekang. Jika ditemukan ternak yang tampak tidak akur, segera dipisahkan atau keduanya diikat dengan tali dan ditempatkan berjauhan.

Luka berdarah perlu mendapat penanganan, yaitu dengan membersihkan bagian yang luka dengan kain basah atau mencucinya dengan air hingga bersih, kemudian di sekitar luka diberi antiseptik. Jika luka mengundang lalat, Anda perlu menyemprotkan antiseptik yang banyak ditemukan di toko peralatan ternak, yang mampu melindungi

luka dan mencegah lalat berdatangan. Jika dibiarkan maka lalat akan bertelur di luka tersebut dan jika telur menetas akan tumbuh larva lalat yang semakin memperparah infeksi luka.

Selain luka karena beradu, ternak bisa terkilir karena suatu hal, misal pijakan yang kurang pas di tanah yang konturnya tidak rata atau terjepit sela-sela lantai kandang. Jika terjadi memar di persendian, cukup dengan perawatan sederhana yaitu ternak dikarantina dan dikompres dengan es batu yang dibungkus kain bersih. Biasanya jika tidak patah tulang, dalam beberapa jam ternak akan pulih kembali dan tidak pincang. Jika patah tulang, biasanya membutuhkan waktu yang lama untuk mencapai kesembuhan dan disarankan ternak untuk tidak dijual.

### **5. Kembung (*Bloat*)**

Domba dan kambing yang mengalami kembung dapat dilihat dari perut bagian kiri atas yang mengembung. Bukan karena kekenyangan, tetapi kembung terjadi karena produksi gas berlebih di dalam lambung (rumen). Hal ini bisa disebabkan oleh kesalahan pola pemberian pakan, misal ternak terlalu banyak diberikan konsentrat sumber energi dan protein yang mudah dicerna di dalam rumen atau rumput yang masih terlalu muda.

Proses pencernaan yang terlalu cepat di dalam rumen menghasilkan gas yang semestinya dapat dikeluarkan secara alami. Namun karena berlebihan, gas tersebut menumpuk di rumen. Tumpukan gas menjadi berbahaya karena volume rumen yang membesar dapat menekan paru-paru dan organ dalam lainnya sehingga mengganggu fisiologi ternak. Jika sudah parah, ternak akan terjatuh dan terbaring dan sulit berdiri.

Pencegahan dilakukan dengan cara kontrol ketat pemberian pakan. Hijauan dan konsentrat diberikan seimbang, dengan hijauan yang wajib dilayukan terlebih dahulu sebelum diberikan (minimal 12 jam). Pengobatan dapat dilakukan dengan berbagai cara tergantung tingkat keparahannya. Pada kondisi ringan hingga sedang, Anda dapat memberikan minyak sawit dan minuman bersoda. Minyak sawit

bertujuan menghalangi proses fermentasi di dalam rumen (defaunasi agen fermentasi) sehingga produksi gas dapat terhenti, sedangkan minuman bersoda agar ternak dapat bersendawa sehingga gas keluar secara alami. Gunakan sekitar 50 ml minyak sawit atau minuman bersoda dan berikan dengan cara dicekok. Penyecokan bisa menggunakan spuit (tanpa jarum suntik) atau menggunakan selang yang dimodifikasi. Setelah diberikan, biasanya ternak mulai bersendawa dan kentut untuk mengeluarkan sejumlah gas.

Sebagian peternak melakukan hal lain yaitu memberikan ternak bahan untuk digigit seperti kayu sehingga produksi saliva (air liur) meningkat. Pada konsisi yang lebih parah, biasanya dokter hewan memberikan antibiotika untuk menghambat fermentasi rumen (defaunasi agen fermentasi), serta menusuk dinding rumen dari luar dengan alat khusus agar gas dapat segera keluar.

Urutan langkah yang biasa dilakukan Domba Sakti Farm untuk menangani ternak yang mengalami kembung adalah sebagai berikut:

1. Pemberian formula berupa 25 ml minyak sawit, 25 ml minuman bersoda, dan arang kayu setengah gelas yang dihaluskan dan dilarutkan dalam 25 ml air. Larutan diberikan untuk bobot badan ternak sekitar 25 kg secara oral/cekok. Pemberian satu per satu dan tidak perlu dicampur. Formula ini akan menghambat aktifitas pencernaan pakan di rumen (lambung terbesar ternak ruminansia) sehingga produksi gas dapat ditekan;
2. Setelah mengurangi sumber gas, langkah selanjutnya adalah berusaha mengeluarkan gas yang sudah mengumpul. Langkah pertama yaitu membuat lubang di anus ternak dengan cara memasukkan tangkai daun pepaya sepanjang sekitar 25 cm yang sudah dibersihkan. Tangkai daun pepaya dibuat berlubang di tengahnya sehingga menjadi akses bagi gas untuk keluar dengan mudah melalui anus. Agar tidak melukai dinding anus, bagian ujung tangkai daun pepaya dilumuri dengan minyak sawit dan hanya sekitar 5 cm saja yang dimasukkan ke dalam anus;
3. Jika ternak masih bisa berdiri dan berjalan maka sebaiknya diajak berjalan dan berlari agar segera dapat kentut;

4. Jika cara 1–3 sudah dilakukan tetapi belum menyelesaikan masalah maka digunakan cara lain. Kaki depan ternak diangkat petugas pertama sambil mengapit bagian perut, sedangkan kaki belakang tetap di tanah. Mulut ternak ditahan dengan sebatang kayu agar mulut tetap terbuka (ada celah untuk gas keluar melalui mulut). Kemudian petugas kedua menggosok perut ternak dengan minyak angin atau minyak kayu putih dan sedikit dipijat agar gas terdorong keluar melalui mulut dan anus (tangkai daun pepaya tetap terpasang). Diutamakan perut bagian bawah dan kiri. Langkah ini dilakukan selama sekitar 3–5 menit;
5. Ternak untuk sementara dipuaskan dan diamati selama 12 jam. Jika belum menunjukkan tanda-tanda mereda, segera panggil petugas kesehatan ternak untuk diberi penanganan lebih lanjut;
6. Jika pada keesokan harinya ternak belum sembuh dan hanya bisa berbaring dengan kaki yang diluruskan ke samping, serta menunjukkan pembengkakan di wajah dan kulit tubuh maka Anda harus mempertimbangkan untuk segera menjualnya ke jagal ternak. Daging ternak masih layak untuk dikonsumsi sehingga dapat dijual sebagai ternak pedaging daripada tidak tertolong. Jika ternak yang sakit adalah ternak yang sudah laku maka kita wajib memberitahukan kondisi yang sebenarnya kepada pelanggan dan menggantinya dengan yang sejenis sesuai kesepakatan.

Anda perlu berhati-hati dalam menetapkan pola pemberian pakan, karena kembung dapat berisiko hingga kematian. Selama pemeliharaan di lapak kurban, bahan pakan yang diutamakan adalah hijauan yang telah dilayukan dibandingkan konsentrat karena tujuan kita adalah minimal mempertahankan bobot badan saja, tanpa berharap terjadi peningkatan bobot badan yang signifikan.

## 6. Penyakit lainnya

Jika kita berhati-hati memilih ternak selama proses kulakan, insya Allah dalam 2–3 minggu pemeliharaan di lapak penjualan tidak akan mengalami kendala terkait penyakit. Beberapa penyakit di atas

adalah penyakit yang umum ditemui di lapak penjualan. Namun, tidak menutup kemungkinan kita menemukan penyakit lainnya yang sebenarnya jarang ditemui.

Penyakit *orf* yang penampakannya seperti penyakit kulit yang tumbuh di sekitar mulut dan bagian kulit lainnya, perlu diwaspadai. Biasanya tidak muncul dengan cepat, jadi perlu dipastikan saat kulakan ternak dalam kondisi sehat. *Orf* dapat disembuhkan dengan membersihkan luka koreng dan mengolesi luka dengan iodine atau desinfektan lainnya. Hindari penggunaan pakan yang berbulu tajam seperti rumput gajah yang tidak dicacah dengan baik, yang bisa melukai mulut ternak. Penyakit berbahaya dan bersifat *zoonosis* (dapat menular dari ternak ke manusia) seperti antraks juga perlu diwaspadai. Antraks dapat dikenali dari kondisi ternak yang lemah dan mati dalam waktu singkat. Dari lubang tubuhnya keluar darah merah atau hitam. Anda wajib menghubungi petugas kesehatan hewan setempat jika menemui ternak dengan gejala seperti itu. Kenali daerah Anda. Jika ada suatu daerah yang dikenal endemik antraks maka hindari kulakan dari daerah tersebut.





## BAB XI

# STRATEGI PENGIRIMAN TERNAK

Jika Anda sudah menguasai bahasan sebelumnya maka ada satu hal yang krusial dan umumnya paling membuat pebisnis kurban pusing, yaitu strategi pengiriman. Kebanyakan konsumen kurban menginginkan ternak kurban dikirim pada H-1 sore, sesuai permintaan pengurus masjid, lokasi di mana ternak kurban disalurkan. Bagaimana jika semua konsumen menginginkan pada rentang jam tersebut? Tentu ini menjadi masalah tersendiri dan akan kacau jika tidak menggunakan strategi yang tepat.

### A. Kebutuhan Data Identitas Ternak dan Nama *Shohibul*

Sebelumnya telah dibahas tentang nomor kode ternak berupa kalung dari potongan selang air. Sebelum pengiriman, disarankan Anda mengubah bentuk kalung identitas tersebut dengan identitas lain yang lebih mudah dibaca dan lebih menarik. Misalkan saja berupa kertas *nametag* yang diselipkan ke dalam plastik *nametag* dan dikalungkan kembali.

Data identitas ini meliputi nomor kode ternak dan nama *shohibul*. Ditulis agak besar sehingga ternak mudah dikenali. Fungsinya adalah untuk mempermudah tenaga kirim membedakan ternak satu dengan lainnya, mempermudah penerima atau *shohibul* mengenali ternak di

lokasi, serta sebagai *branding* bahwa ternak kurban yang dibeli dari Anda mempunyai ciri khas dibanding dengan ternak kurban dari tempat lain.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 56.** Data Identitas Ternak dan *Shohibul* Kurban Berupa Kalung *Nametag*

Anda dapat berkreasi dengan data identitas seperti ini. Ada pula beberapa pedagang yang memberi tanda berupa cat kode di tubuh ternak. Hal ini tidak disarankan karena ternak kurban menjadi kotor dan tidak menarik, meskipun sangat efektif menghindari salah kirim atau ternak tertukar karena kode ternak dalam bentuk cat sulit hilang selama proses pengiriman.



Foto: Domba Sakti Farm (2019)

**Gambar 57.** Contoh Pemberian Kode Ternak dengan Cat yang Tidak Direkomendasikan

Buku ini tidak diperjualbelikan.

Selain data identitas ternak dan *shohibul*, Anda juga perlu membuat kertas atau kartu tanda bukti penerimaan ternak. Dokumen ini penting sebagai tanda bukti penerimaan dan gugurnya garansi karena ternak kurban sudah diterima dalam kondisi sehat. Sebelum menandatangani tanda bukti, penerima ternak (*shohibul* itu sendiri atau takmir masjid atau panitia penerima) harus sudah melakukan pengecekan kondisi kesehatan dan kesesuaian ternak sesuai pesanan. Terakhir, Anda perlu membuat *printout* nama *shohibul* dan kode ternak sebagai sarana dokumentasi saat penyerahan ternak.



Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 58.** Kartu Tanda Terima dan Dokumentasi Penerimaan Ternak

## B. Pemetaan Lokasi Kirim

Setelah semua ternak selesai didata dan diberi identitas kode ternak dan nama *shohibul*, sekarang saatnya Anda merunut kembali alamat kirim dari masing-masing ternak sesuai tabel penjualan. Anda dapat mengunduh gambar peta di internet untuk kemudian dikopi ke file tabel penjualan excel. Di peta tersebut Anda dapat membuat tanda titik-titik pengiriman ternak.

Penentuan titik-titik dibedakan menggunakan warna. Misalkan di dalam contoh Gambar 59, ada titik-titik yang berwarna merah, kuning, hijau, dan hitam. Warna merah berarti dikirim dari lapak kurban pada H-1. Warna hijau dikirim oleh mitra kita dari kandang mitra (peternak). Sementara itu, warna kuning dikirim di hari H pagi sekaligus jasa penyembelihan, sedangkan warna hitam dikirim pada H-1 ke luar kota. Anda dapat berkreasi sendiri sesuai dengan keinginan Anda. Contoh tersebut bertujuan memudahkan kita membuat klasterisasi rute pengiriman.

Selanjutnya, dilakukan klasterisasi atau pengelompokan mana saja titik-titik pengiriman yang dapat dilalui oleh satu armada kirim. Dalam contoh Gambar 59, digunakan bentuk kotak besar dan lingkaran bergaris putus-putus yang menandakan dua armada yang berbeda atau menunjukkan dua rute berbeda.

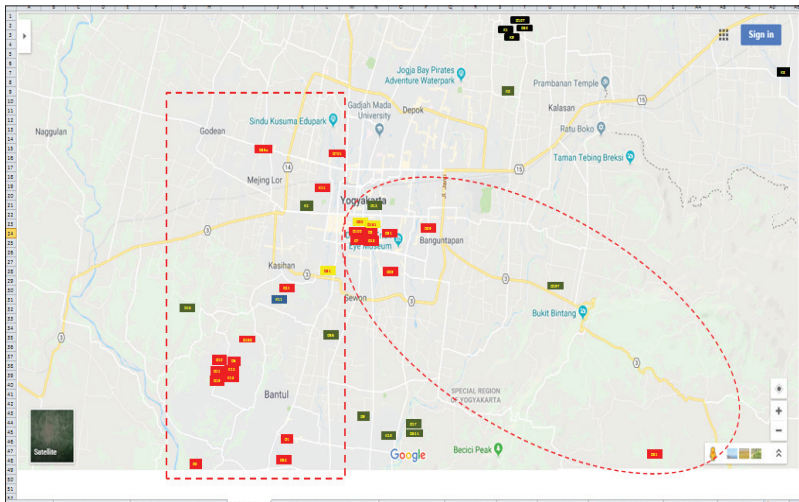


Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 59.** Contoh Pemetaan Titik-Titik Lokasi Pengiriman

Penentuan rute dan armada ini perlu memperhatikan jam kerja. Misalkan saja dimulai dari jam 08.00 pagi hingga siang jam 12.00, dilanjutkan dengan istirahat, makan siang, dan salat zuhur, lalu di-

lanjutkan kembali sampai jam 15.00, istirahat salat asar, dan dilanjut hingga menjelang magrib. Pengaturan jadwal rute kiriman ini berlaku untuk satu armada (satu rute). Satu armada atau satu rute pengiriman dapat mengangkut ternaknya sekaligus atau beberapa kali kembali ke lapak penjualan.

## C. Armada Pengiriman

Setelah Anda berhasil membuat rute pengiriman, insyaallah langkah pengiriman menjadi lebih mudah dan terkonsep dengan baik. Kemudian, saatnya sekarang Anda menentukan jenis armada yang dipakai. Umumnya, pengiriman ternak kurban skala kecil menggunakan armada sebagai berikut:

### 1. Kendaraan roda dua

Kendaraan roda dua dapat digunakan untuk angkutan ternak kurban yang dimodifikasi dengan menaruh keranjang bambu di jok penumpang. Keranjang bambu atau yang terbuat dari bahan lainnya dapat dipakai untuk mengangkut dua ekor domba atau kambing (sebelah kanan dan kiri) dengan ukuran sedang hingga kecil. Pada bagian atas keranjang bambu, dapat pula ditempatkan satu unit keranjang bambu khusus untuk domba dan kambing yang mampu menampung hingga tiga ekor domba atau kambing ukuran sedang hingga kecil. Perpaduan kedua keranjang, mampu mengangkut hingga lima ekor.

Namun, penggunaan kendaraan roda dua sebagai sarana angkut sebisa mungkin dihindari, mengingat risiko keamanan yang cukup besar bagi pengendara maupun ternak itu sendiri. Risiko berkendara dengan membawa beban bergerak seperti domba dan kambing cukup riskan, apalagi jika Anda belum terbiasa sehingga rawan kecelakaan lalu lintas.

Kondisi kaki ternak yang biasanya diikat (terutama keranjang bawah) dan sempitnya ruang duduk, menyebabkan risiko kesemutan, pincang, patah tulang, dan stres. Selain itu, pengiriman menggunakan kendaraan roda dua cukup menguras tenaga khususnya saat menaik-





Foto: Domba Sakti Farm (2018)

**Gambar 60.** Armada Kirim Roda Dua

kan dan menurunkan ternak, terutama karena kita harus mengangkat ternak ke keranjang dan harus bisa menjaga keseimbangan kendaraan.

Penggunaan kendaraan roda dua untuk pengangkutan dapat digunakan bagi pedagang pemula dengan jumlah ternak di bawah 20 ekor. Tentukan rute perjalanan sesuai dengan urutan menurunkan ternak dari keranjang atas ke keranjang bawah. Metode pengiriman ini adalah yang paling murah dibanding dengan menggunakan armada lainnya. Sebaiknya, meski Anda yakin bisa melakukan semuanya sendiri, tetapi bantuan dari satu rekan akan sangat membantu, terutama pada saat menurunkan ternak di lokasi tujuan, di mana Anda harus berhati-hati dan menjaga keseimbangan motor.

## 2. Mobil bak terbuka (*pickup*)

Penggunaan mobil bak terbuka atau lebih dikenal dengan nama *pickup* sangat direkomendasikan dan kendaraan ini paling umum digunakan sebagai sarana angkut ternak domba dan kambing. Kelebihan menggunakan mobil *pickup* adalah daya tampung yang besar dan ukuran mobil yang lebih kecil dibandingkan truk.

Pengiriman luar kota dengan jumlah banyak, biasanya akan dibuat 3 tingkatan rak di bak terbuka tersebut. Ternak dikondisikan agar dalam posisi duduk. Setiap rak mampu menampung sekitar 10–15 ekor sehingga dalam sekali angkut mampu menampung 30–40 ekor domba dan kambing ukuran kecil hingga sedang. Namun, untuk pengiriman dalam kota dengan seringnya menurunkan ternak di banyak titik pengiriman, tidak disarankan bak terbuka dibuat tingkat, karena menyulitkan dalam proses penurunan karena sempitnya ruang.

Dalam kondisi tanpa tingkatan rak, satu *pickup* mampu menampung 10–15 ekor domba dan kambing kurban segala ukuran. Anda harus membuat pagar di sekeliling bak terbuka. Jika *pickup* memang khusus untuk angkutan ternak, biasanya pagar besi sudah tersedia. Tapi jika Anda menyewa dari jasa angkut yang biasa digunakan untuk mengangkut barang selain ternak maka perlu penambahan pagar bak.

Pagar bak dapat memanfaatkan alas kandang ukuran 1 x 2 m yang sebelumnya sudah kita buat dan ditempatkan bagian kanan dan kiri. Kedua sisi pagar dihubungkan dengan bambu atau kayu pada bagian atas agar pagar menjadi kuat dan tidak goyah. Bagian belakang kita pasang tutup yang juga bisa menggunakan bambu dan kayu agar ternak tidak meloncat ke belakang. Bagian belakang ini harus dikondisikan agar mudah dilepas ketika kita akan menurunkan ternak di beberapa titik lokasi. Sertakan juga atap terpal yang diikat kuat agar ternak di bawahnya tidak terkena panas dan hujan. Pemasangan terpal atap ini tidak wajib jika pengiriman ternak jarak dekat dan bukan saat musim hujan.

Ternak yang diangkut dapat dilepas di bak terbuka yang sudah rapat atau diikat pada pagar. Tergantung kerapatan pagar dan atap yang digunakan. Disarankan ternak diikat dan diurutkan. Ternak diikat pada sisi kanan dan kiri pagar, urut dari depan ke belakang adalah dari titik pengiriman paling jauh hingga terdekat. Hal ini penting untuk memudahkan kita dalam penurunan ternak. Ternak akan diturunkan urut dari yang paling dekat pintu keluar bak terbuka.





Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 61.** Pembuatan Pagar dan Terpal Penutup di Bak Terbuka

Bagi Anda yang tidak mempunyai *pickup*, dapat menyewa di rental mobil dan jasa angkutan. Sebaiknya, digunakan mekanisme sewa harian selama 12 jam menggunakan sopir. Cara ini menurut pengalaman Domba Sakti Farm paling efektif. Pada tahun 2021, harga sewa *pickup* plus sopir dalam 12 jam berkisar Rp300.000,00 sampai Rp350.000,00. Anda perlu mengeluarkan biaya bahan bakar minyak (BBM) dan makan sopir sehingga diperkirakan dikeluarkan dana Rp500.000,00 selama 12 jam sewa untuk satu unit *pickup*.

Satu unit sudah mampu mengirim hingga 30 ekor di 30 titik pengiriman dalam 12 jam di satu kabupaten/kota sehingga biaya kirim per ekor menjadi Rp20.000,00. Tentunya pengiriman 30 ekor tersebut terbagi dalam 2–3 termin pengiriman. Namun, kapasitas kirim juga tergantung dari jarak pengiriman. Semakin jauh dan tersebar maka akan lebih banyak menyita waktu dan biaya sehingga Anda perlu sangat cermat mengatur rute pengiriman seperti yang sudah kita bahas sebelumnya.

Buku ini tidak diperjualbelikan.

### 3. Truk roda empat dan enam

Jika Anda mendapatkan pesanan dalam jumlah besar ke luar kota, Anda dapat menggunakan truk roda 4 (*engkel*) atau roda 6. Namun, bagi pebisnis pemula skala 1–100 ekor dirasa belum perlu menggunakan truk. Hal ini karena lebih sulitnya mencari truk yang biasa digunakan untuk angkutan domba dan kambing, serta lebih sulitnya mengondisikan bak terbuka jika ingin dibuat tingkat. Selain itu, biaya sewa truk lebih mahal dan tidak efektif jika digunakan untuk pengiriman ke banyak titik lokasi.

Penggunaan truk hanya cocok digunakan untuk pengiriman ke 1–2 lokasi saja dengan skala besar. Hal paling penting ketika Anda memutuskan menggunakan truk adalah faktor ventilasi. Kita ketahui bahwa dinding bak truk biasanya tertutup rapat. Hanya bagian atas yang terbuka. Hal ini akan berbahaya jika truk biasa digunakan untuk mengangkut domba dan kambing karena ternak akan kesulitan bernafas dan terasa panas di dalam bak. Pernah suatu ketika pengiriman domba dari Jawa Timur ke Semarang menggunakan truk biasa (bukan truk khusus ternak domba dan kambing), ketika sampai lokasi banyak ternak mati lemas karena kurangnya pasokan oksigen dalam bak truk yang dibuat bertingkat.

## D. Pengiriman dan Penyerahan Ternak

Setelah dilakukan persiapan dokumen, pengelompokan titik-titik pengiriman, dan persiapan armada kirim, Anda perlu mengatur ternak di lapak penjualan dengan cara mengurutkan atau mengelompokkan ternak berdasarkan urutan berangkat armada. Biasanya, mayoritas pengiriman dilakukan pada H-1 Iduladha. Untuk itu, armada harus sudah siap sejak pagi pukul 07.00 jika ternak yang perlu dikirim berjumlah lebih dari 30 ekor. Diasumsikan, per *pickup* mampu mengirim 25–30 ekor dalam sehari.

Jika armada *pickup* belum terpasang pagar di bak terbukanya maka Anda bisa menggunakan waktu maksimal satu jam untuk persiapan kandang dan atap terpal tersebut. Setelah pagar bak siap, ternak

dimasukkan satu persatu sesuai urutan pengiriman, dengan lokasi paling awal penurunan berada di paling belakang. Setelah semua ternak berhasil dimasukkan, jangan lupa untuk menyertakan dokumen yang harus dibawa seperti tanda bukti penerimaan, hasil cetak dokumentasi, dokumen rincian alamat kirim, dan ponsel sebagai alat komunikasi, membuka *google maps*, dan dokumentasi. Sertakan juga air minum dan camilan untuk bekal perjalanan selama pengiriman.

Jika Anda menggunakan jasa sewa *pickup* seperti yang sudah kita bahas sebelumnya, Anda perlu menyertakan 1–2 orang dari tim Anda (atau Anda sendiri) untuk ikut dalam proses pengiriman. Kecuali, pihak sopir mobil sewa sudah mengajak teman dan bersedia membantu penyerahan ternak. Dipastikan, petugas kirim melakukan pengiriman dengan sikap yang baik, tidak terburu-buru, dan ikhlas dalam bekerja, agar ternak dapat diperlakukan dengan baik dan santun, serta diserahterimakan dengan ramah. Konsumen akan menilai baik buruknya pelayanan kita dari awal hingga akhir pengiriman.

Hal yang perlu Anda lakukan saat tiba di lokasi pengiriman adalah mencari panitia penerima ternak kurban atau *shohibul* secara langsung. Jika sudah dipastikan penerima siap dan ditunjukkan di lokasi mana ternak akan ditampung, Anda dapat segera menurunkan ternak dari bak *pickup*.

Pada saat ternak sudah diturunkan dan diikat di lokasi penampungan, mintakan tanda tangan dan stempel panitia (jika ada) di tanda bukti penerimaan ternak. Setelah itu, Anda perlu mendokumentasikan penyerahan domba dan kambing tersebut dengan meminta salah satu panitia (atau langsung dengan *shohibul*/pemesan) berdiri memegang hasil cetak (*printout*) nama *shohibul* dan kode ternak yang sudah Anda siapkan.

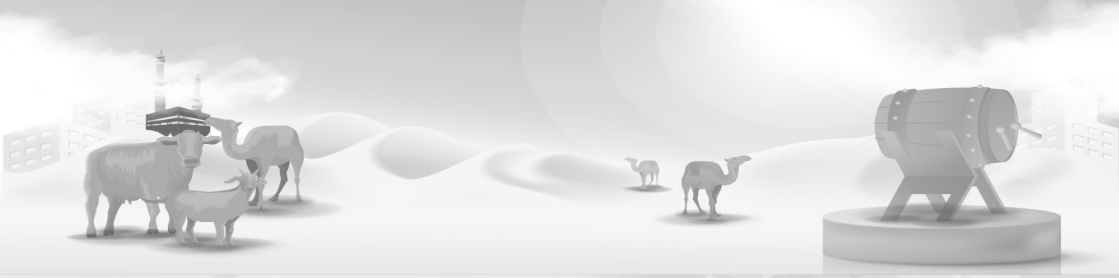


Foto: Domba Sakti Farm (2020)

**Gambar 62.** Dokumentasi Saat Pengiriman dan Penyerahan Ternak Kurban.

Foto ini penting untuk Anda kirim ke pemesan ternak, terlebih jika penerima ternak di lokasi kirim bukan *shohibul* atau pemesan ternak sehingga bisa sebagai tanda bukti penerimaan. Sebelum melanjutkan perjalanan, ucapkan terima kasih, berdoa agar semua aktivitas penuh barokah, dan berpamitan dengan santun.





## BAB XII

# LAYANAN PURNA JUAL

Layanan purnajual adalah segala aktivitas layanan kepada konsumen sejak ternak diserahkan sampai waktu yang tidak terhingga. Inilah perbedaan antara pedagang dan pebisnis. Jika aktivitas berdagang akan berhenti di akhir penjualan maka pebisnis akan terus berusaha menjalin hubungan baik dengan konsumen, untuk terus meningkatkan nilai citra merek (*brand image*) produk atau layanan kita.

### A. Ucapan Terima Kasih

Setelah berakhirnya hari *tasyrik* (H+3 Iduladha) maka sudah dipastikan bahwa semua ternak kurban telah selesai disembelih. Anda sudah dapat menghitung laba rugi usaha, membongkar semua lapak, dan membereskan semua peralatan di lapak. Namun, ada satu aktivitas yang tidak boleh Anda lupakan, yaitu mengirim ucapan kepada konsumen berupa rasa terima kasih, permohonan maaf atas segala kekurangan layanan, dan doa agar semua ibadah menjadi barokah. Penyampaian ucapan ini dapat dilakukan dengan pesan singkat melalui whatsapp, telegram, dan sarana komunikasi lainnya.

Apakah ini perlu? Ya, sangat perlu. Konsumen akan menilai kita berusaha menjalin hubungan baik, bukan sebatas menjual ternak kurban atau mendapatkan keuntungan semata. Selanjutnya, Anda

perlu juga meminta testimoni dan saran untuk perbaikan layanan kita ke depannya. Terkadang, ucapan terima kasih dapat pula berupa pemberian hadiah yang dapat diberikan pada saat pembayaran ternak di lokasi, seperti kaos, mug, atau handuk. Namun, dengan perkembangan jaman di mana banyak konsumen membeli secara *online* dan jarang yang bertatap muka dengan kita, hadiah dirasa tidak lebih efektif dibandingkan perlakuan baik kita terhadap konsumen.

Ucapan terima kasih bukan hanya dikirimkan kepada konsumen kita semata, melainkan juga kepada rekan-rekan mitra kerja sama seperti peternak, pedagang besar pemasok ternak, pemasok pakan ternak, pemilik dan sopir mobil *pickup* yang kita sewa, dan mitra kerja sama lainnya.

## **B. Database Pelanggan dan Silaturahmi Bisnis**

Semua data pelanggan berupa nama lengkap, alamat, nomor telepon, email, peta lokasi pengiriman, dan riwayat layanan dapat Anda kumpulkan dalam *database* pelanggan. Anda dapat menulis secara manual pada buku *database* pelanggan atau disimpan dalam file excel di komputer.

*Database* pelanggan penting bagi kesinambungan usaha Anda. Suatu saat pada saat hari raya tertentu, Anda dapat menghubungi seluruh pelanggan melalui nomor ponsel yang Anda simpan untuk sekedar mengucapkan selamat hari raya atau menanyakan kabar. Jika ponsel Anda bermasalah dan seluruh nomor kontak hilang, Anda masih dapat mendapatkan nomor kontak pelanggan melalui *database* yang sudah kita simpan dengan baik.

*Database* juga penting untuk menawarkan produk, misalkan saja jasa layanan akikah, daging, dan karkas pada hari-hari biasa, atau ternak kurban pada tahun selanjutnya. Beberapa bulan jelang Iduladha, Anda dapat mulai mengirimkan iklan kepada pelanggan.

Menurut pengalaman Domba Sakti Farm, pelanggan lama menempati 60–75% porsi pelanggan kurban di suatu musim kurban, sedangkan 25–40% sisanya adalah pelanggan baru. Dengan demikian,



kemampuan kita memberikan layanan terbaik dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan, akan sangat menentukan keberhasilan usaha pada tahun selanjutnya.

Jika usaha-usaha menjaga silaturahmi ini dikerjakan dengan maksimal, menurut pengalaman Domba Sakti Farm, jumlah konsumen ternak kurban akan selalu meningkat setiap tahunnya dengan proporsi yang disebutkan di atas. Biasanya kenaikan jumlah ternak terjual mencapai 15–20% dari tahun sebelumnya. Disarankan bagi Anda yang memang baru pertama kali akan memulai bisnis ini, dimulai dengan modal dan jumlah ternak yang kecil semampu Anda. Dari tahun ke tahun, Anda akan semakin ahli dan menguasai seluk beluk bisnis ternak kurban ini dan insyaallah akan terus meningkat, seiring semakin profesionalnya Anda dan semakin banyaknya pelanggan Anda.

### C. Dokumentasi dan Testimoni Pelanggan untuk Pemasaran Berkelanjutan

Setiap kegiatan yang kita lakukan selama usaha berlangsung, dapat diabadikan dalam bentuk dokumentasi foto dan video. Setelah kegiatan selesai, kita juga dapat meminta testimoni berupa penilaian pelayanan, saran, kritik, dan rekomendasi kepada calon pelanggan lainnya. Testimoni dapat secara langsung kita minta secara lisan atau percakapan *online* di media sosial, bisa juga dengan memberikan tautan (*link*) ulasan Google maps. Jadikan testimoni ini selain sebagai evaluasi layanan kita kepada pelanggan, juga sebagai sarana pemasaran berkelanjutan.

Kita bisa mendapatkan tangkapan layar (*screenshot*) testimoni tentang penilaian positif layanan kita sebagai dokumentasi yang bisa digunakan untuk menarik pelanggan-pelanggan baru. Terutama, bagi calon pelanggan yang masih ragu dengan layanan kita atau sama sekali belum pernah menggunakan jasa kita. Dokumentasi ini dapat digunakan sebagai bahan *feed* di postingan media sosial kita seperti Facebook, Instagram, Twitter, atau Google maps. Semakin banyak

testimoni positif dan bintang lima maka semakin meningkatkan kredibilitas usaha kita di mata calon pelanggan.

Dokumentasi foto dan video pada suatu musim kurban, dapat digunakan juga sebagai sarana pemasaran *online* dengan mengunggahnya di media sosial dengan memberikan takarir (*caption*) yang menarik. Masyarakat yang melihat dokumentasi tersebut di dunia maya akan dapat menyaksikan aktifitas layanan kita melalui foto dan video yang diunggah. Aktivitas usaha yang sering diunggah ke berbagai lini pemasaran, dapat meningkatkan perhatian dan ketertarikan calon pelanggan di aktivitas usaha kita.



## **BAB XIII**

# **ANALISIS KEUANGAN USAHA**

Pada bagian ini, penulis akan membagikan analisis keuangan usaha berdasarkan pengalaman Domba Sakti Farm selama ini. Acuan harga dalam analisis keuangan ini menggunakan standar harga area Daerah Istimewa Yogyakarta dan sekitarnya. Bagi Anda yang berdomisili di daerah lain, dapat melakukan penyesuaian harga berdasarkan poin-poin anggaran yang ada di buku ini.

### **A. Rencana Anggaran Biaya**

Sebelum Anda memulai usaha, dibutuhkan Rencana Anggaran Biaya (RAB) untuk mengontrol semua pengeluaran agar tidak jauh meleset dari perkiraan awal. Perbedaan jumlah pos anggaran di RAB dengan realita di lapangan, diharapkan tidak besar sehingga tercipta efisiensi biaya produksi untuk mendapatkan laba usaha yang optimal.

Variabel biaya dalam RAB antara lain berisi:

1. Biaya sewa lahan;
2. Biaya pembuatan lapak;
3. Biaya tenaga kerja;
4. Biaya sewa armada kirim;
5. Biaya operasional tenaga kerja;
6. Biaya operasional pakan dan obat-obatan dan;
7. Biaya promosi.

Setelah Anda membuat RAB, sediakan pula buku kas yang akan digunakan untuk menuliskan segala pengeluaran dan pemasukan selama kegiatan berlangsung. Disarankan Anda menggunakan file excel di komputer, tablet, atau bisa juga di *smartphone* yang Anda miliki. Namun, Anda juga bisa mengerjakan manual di buku tulis. Jika Anda menggunakan file excel, maka penjumlahan dan *update* saldo dapat diketahui secara *realtime* sehingga membantu Anda membuat keputusan keuangan.

Seluruh pengeluaran yang dicatat di buku kas, kemudian setelah usaha selesai, dijumlahkan sesuai pos anggaran masing-masing sesuai variabel RAB, untuk dimasukkan dalam tabel pengeluaran *real*. Kolom pengeluaran *real* ini dapat ditempatkan di samping kolom RAB sehingga kita dapat mengetahui margin pengeluaran dari setiap variabel.

Angka-angka pada Tabel 4 bermanfaat bagi kita untuk melakukan evaluasi anggaran dan menentukan RAB pada tahun selanjutnya. Sebagai contoh, pada tahun pertama Anda berhasil menjual 30 ekor ternak dengan tiga orang tenaga kerja senilai lima juta rupiah. Ternyata setelah dievaluasi berdasarkan pengamatan di lapangan, penggunaan tiga orang tenaga kerja kurang efisien, yang sebenarnya cukup menggunakan dua tenaga kerja saja.

Pada tahun selanjutnya tenaga kerja yang dianggarkan dalam RAB sebanyak dua orang saja untuk target jumlah ternak yang sama atau jumlah ternak naik 20%, untuk mendapatkan usaha yang semakin efisien. Atau misal biaya promosi ternyata secara *real* lebih tinggi dan itu mutlak diperlukan maka pada RAB tahun selanjutnya, di pos promosi ditingkatkan nilainya.

Jika Anda perhatikan, pada penyusunan RAB di atas modal awal untuk kulakan ternak kurban tidak dicantumkan penulis. Ya memang, karena dana kulakan adalah dana yang terus berputar. Anda bisa memanfaatkan uang muka yang diberikan pelanggan untuk kulakan, atau menggunakan metode kulakan yang sudah dibahas di bagian sebelumnya sehingga modal kulakan tidak harus besar dan tersedia secara tunai. Ada banyak strategi untuk mengatasinya.

**Tabel 4.** Contoh RAB, Biaya *Real* Dikeluarkan, dan Perhitungan Selisihnya

| No | Uraian                  | Biaya (Rp)           |                      |                     |
|----|-------------------------|----------------------|----------------------|---------------------|
|    |                         | RAB                  | Real                 | Selisih             |
| 1  | Biaya sewa lahan        | 500.000,00           | 500.000,00           | 0                   |
| 2  | Biaya pembuatan lapak   | 500.000,00           | 450.000,00           | 50.000,00           |
| 3  | Biaya tenaga kerja      | 5.000.000,00         | 5.000.000,00         | 0                   |
| 4  | Biaya sewa armada kirim | 3.000.000,00         | 2.500.000,00         | 500.000,00          |
| 5  | Biaya operasional       | 2.000.000,00         | 1.250.000,00         | 750.000,00          |
| 6  | Biaya pakan dan obat    | 2.000.000,00         | 1.750.000,00         | 250.000,00          |
| 7  | Biaya promosi           | 250.000,00           | 500.000,00           | -250.000,00         |
| 8  | Biaya lain-lain         | 250.000,00           | 200.000,00           | 50.000,00           |
|    | <b>Jumlah Biaya</b>     | <b>13.500.000,00</b> | <b>12.150.000,00</b> | <b>1.350.000,00</b> |

Demikian halnya dengan modal dalam RAB. Semua perkiraan anggaran tidak harus tersedia dananya secara tunai. Misalkan saja biaya tenaga kerja, baru akan dikeluarkan di akhir kegiatan, yang tentunya setelah kita mendapatkan pendapatan dan laba dari penjualan ternak. Biaya utama yang mungkin perlu kita keluarkan di awal usaha adalah biaya sewa dan pembuatan lapak dalam bentuk investasi barang yang bisa digunakan hingga lima tahun dan tidak dibutuhkan terlalu besar sehingga perlu Anda upayakan ada di awal.

Penjelasan penulis berdasarkan pemahaman bahwa buku ini ditujukan bagi siapa pun Anda agar dapat menjalankan bisnis dengan modal seminimal mungkin sehingga modal awal tidak lagi menjadi kendala bagi Anda untuk memulai usaha. Bahkan, sebagai bocoran, setiap tahunnya Domba Sakti Farm hanya menyiapkan dana segar Rp10.000.000,00 untuk satu musim, yang bilamana dievaluasi di akhir kegiatan, omzet penjualan bisa mencapai ratusan juta rupiah. Tentu ini bukan omong kosong belaka karena berbagai strategi kulakan dan cara memutar dana sudah penulis sampaikan di buku ini. Intinya, jangan sampai kendala modal menjadi penghambat semangat Anda untuk mencoba berbisnis ternak kurban.

Buku ini tidak diperjualbelikan.

## B. Buku Kas Usaha

Buku kas usaha adalah buku yang berfungsi untuk mencatat semua pengeluaran dan pemasukan. Namun, menurut pengalaman penulis buku kas yang digunakan Domba Sakti Farm hanya digunakan untuk mencatat pengeluaran saja. Data pengeluaran ini kemudian akan dikelompokkan berdasarkan pos variabel di RAB untuk dimasukkan pada kolom *real* di tabel RAB sesuai fungsi yang sudah disebutkan.

Sementara itu, pengeluaran pembelian ternak dan pemasukan dari pembayaran pelanggan atas ternak yang kita jual, dicatat tersendiri di tabel catatan ternak yang sudah penulis bahas di bagian pengolahan data ternak. Hal ini karena kita punya strategi khusus dalam pendanaan pembelian ternak serta perputaran dana penjualan untuk mendapatkan omzet yang besar.

Pada subbab selanjutnya akan membahas tentang analisis usaha ternak domba dan kambing untuk skala 25 ekor, 50 ekor, dan 100 ekor.

## C. Analisis Usaha Skala 25 Ekor

### 1. Asumsi

Analisis usaha paling kecil di buku ini yaitu pada skala penjualan 25 ekor dan menggunakan asumsi harga tahun 2022. Rincian variabel biaya yang ditulis menggunakan pendekatan paling mahal, sedangkan penerimaan menggunakan pendekatan paling murah sehingga pada dasarnya, Anda dapat jauh lebih menghemat beberapa biaya dari satu atau lebih variabel biaya tersebut. Asumsi usaha skala 25 ekor yaitu:

- a. Jumlah domba atau kambing yang dijual adalah sebanyak 25 ekor;
- b. Keberhasilan penjualan domba diperkirakan sebanyak 60% (15 ekor), sedangkan kambing sebanyak 40% (10 ekor);
- c. Lahan berupa lahan sewa selama 30 hari yang penggunaannya terdiri dari 7 hari awal persiapan lapak, 14 hari penjualan, dan 7 hari akhir pembongkaran lapak;
- d. Pakan berupa hijauan dan konsentrat didapatkan dengan cara 100% membeli;
- e. Masa buka lapak dan penggunaan tenaga kerja selama 14 hari;

- f. Masa pakai peralatan dan perlengkapan dalam modal investasi selama 5 tahun sehingga penyusutannya dihitung sebagai biaya tetap per tahun;
- g. Tenaga kerja kandang dikerjakan sendiri, sedangkan jaga malam menggunakan satu tenaga kerja;
- h. Perhitungan pakan hijauan yaitu  $10\% \times \text{bobot badan rata-rata } 25 \text{ kg} \times 25 \text{ ekor} \times 14 \text{ hari} = 875 \text{ kg}$ , dibulatkan menjadi 900 kg;
- i. Perhitungan pakan konsentrat yaitu  $1\% \times \text{bobot badan rata-rata } 25 \text{ kg} \times 25 \text{ ekor} \times 14 \text{ hari} = 87,5 \text{ kg}$ , dibulatkan menjadi 100 kg;
- j. Risiko kematian ternak adalah  $1/25$  ekor ternak;
- k. Pendapatan optimis adalah pendapatan dengan margin usaha sesuai yang kita targetkan, sedangkan pendapatan pesimis menggunakan margin usaha yang lebih rendah.

## 2. Biaya Investasi

Biaya investasi menunjukkan biaya modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha skala 25 ekor, tetapi bisa saja bernilai nol rupiah jika faktor-faktor produksi di bawah ini sudah Anda miliki sebelumnya. Biaya investasi meliputi:

|  |                       |
|--|-----------------------|
| a. Terpal 1 lembar ukuran 8 x 12 m ketebalan A15 | Rp1.500.000,00        |
| b. Bambu 20 batang jenis apus, bukan pucuk       | Rp300.000,00          |
| c. Alas reng kandang 5 set ukuran 1 x 2 m        | Rp750.000,00          |
| d. Tempat pakan 5 set ukuran 1 x 2 m             | Rp250.000,00          |
| e. Timbangan gantung 1 unit 150 kg               | Rp500.000,00          |
| f. Mesin pencacah rumput 1 unit bensin           | Rp3.500.000,00        |
| <b>Total biaya investasi</b>                     | <b>Rp6.800.000,00</b> |

## 3. Biaya Operasional

Biaya operasional menunjukkan biaya yang dikeluarkan selama musim Iduladha. Biaya operasional terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.



### Biaya tetap

|                                       |                       |
|---------------------------------------|-----------------------|
| a. Sewa lahan, listrik, dan air       | Rp500.000,00          |
| b. Penyusutan biaya investasi         | Rp1.360.000,00        |
| c. Honor tenaga jaga malam 14 hari    | Rp700.000,00          |
| d. Operasional tenaga kerja dan lapak | Rp700.000,00          |
| e. Biaya promosi                      | Rp200.000,00          |
| <b>Total biaya tetap</b>              | <b>Rp3.460.000,00</b> |

### Biaya variabel

|  |                        |
|--|------------------------|
| a. Pembelian domba/kambing kelas D-C 15 ekor       | Rp25.500.000,00        |
| b. Pembelian domba/kambing kelas B-A 10 ekor       | Rp24.000.000,00        |
| c. Pakan hijauan 900 kg x Rp1.000,00/kg            | Rp900.000,00           |
| d. Pakan konsentrat 90 kg x Rp4.500,00/kg          | Rp405.000,00           |
| e. Bonus karyawan 25 ekor x Rp2.000,00/ekor        | Rp50.000,00            |
| f. Obat dan suplemen ternak 25 ekor x Rp5.000,00   | Rp125.000,00           |
| g. Armada kirim 1 unit <i>pickup</i> + BBM + sopir | Rp500.000,00           |
| h. Resiko sakit/mati 1 ekor                        | Rp2.050.000,00         |
| <b>Total biaya variabel</b>                        | <b>Rp53.530.000,00</b> |
| <b>Jadi, total biaya operasional adalah</b>        | <b>Rp56.990.000,00</b> |

## 4. Pendapatan

Pendapatan berasal dari penjualan 25 ekor ternak domba dan kambing kurban. Pendapatan ini terdiri atas pendapatan optimis dan pendapatan pesimis.

Pendapatan optimis. Misalnya margin pendapatan optimis yang dikehendaki adalah rata-rata Rp500.000,00/ekor domba dan Rp600.000,00/ekor kambing maka pendapatan optimis dapat ditulis dengan rincian sebagai berikut:

|   |                 |
|---|-----------------|
| a. Penjualan domba/kambing kelas D-C,<br>15 ekor x Rp2.200.000,00 | Rp33.000.000,00 |
|---|-----------------|

|                                       |                        |
|---------------------------------------|------------------------|
| b. Penjualan domba/kambing kelas B-A, |                        |
| 10 ekor x Rp3.000.000,00              | Rp30.000.000,00        |
| <b>Total pendapatan optimis</b>       | <b>Rp63.000.000,00</b> |

Pendapatan pesimis. Misalnya margin pendapatan pesimis yang dikehendaki adalah rata-rata Rp400.000,00/ekor domba dan Rp500.000,00/ekor kambing maka pendapatan pesimis dapat ditulis dengan rincian sebagai berikut:

|                                       |                        |
|---------------------------------------|------------------------|
| a. Penjualan domba/kambing kelas D-C, |                        |
| 15 ekor x Rp2.100.000,00              | Rp31.500.000,00        |
| b. Penjualan domba/kambing kelas B-A, |                        |
| 10 ekor x Rp2.900.000,00              | Rp29.000.000,00        |
| <b>Total pendapatan pesimis</b>       | <b>Rp60.500.000,00</b> |

## 5. Laba Usaha

Laba bersih usaha penjualan domba dan kambing dengan skala 25 ekor diperoleh dari total pendapatan dikurangi total biaya operasional.

Laba Usaha Optimis = 63.000.000,00-56.990.000,00= **Rp6.010.000,00**

Laba Usaha Pesimis= 60.500.000,00-56.990.000,00= **Rp3.510.000,00**

Nilai laba usaha dengan skala 25 ekor tersebut hampir setara dengan modal investasi yang dikeluarkan. Modal investasi dapat bertahan dan digunakan sekitar lima tahun sehingga pada musim kurban tahun kedua, ketiga, keempat, dan kelima tidak lagi menanggung beban penyusutan modal investasi. Dapat disimpulkan bahwa usaha penjualan 25 ekor domba dan kambing kurban memberikan keuntungan. Keuntungan semakin besar bilamana Anda dapat menurunkan beban modal investasi dan biaya operasional.

## D. Analisis Usaha Skala 50 Ekor

### 1. Asumsi

Skala usaha 50 ekor cocok bagi Anda yang sudah pernah mencoba 1–2 kali pada skala usaha di bawahnya. Anda harus mulai berani mengaryakan tenaga kerja untuk kemudahan dalam menjalankan semua aktivitas usaha. Asumsi usaha skala 50 ekor dengan acuan harga tahun 2022, yaitu:

- a. Jumlah domba atau kambing yang dijual adalah sebanyak 50 ekor;
- b. Keberhasilan penjualan domba diperkirakan sebanyak 60% (30 ekor), sedangkan kambing sebanyak 40% (20 ekor);
- c. Lahan berupa lahan sewa selama 30 hari yang penggunaannya terdiri dari 7 hari awal persiapan lapak, 14 hari penjualan, dan 7 hari akhir pembongkaran lapak;
- d. Pakan berupa hijauan dan konsentrat didapatkan dengan cara 100% membeli;
- e. Masa buka lapak dan penggunaan tenaga kerja selama 14 hari;
- f. Masa pakai peralatan dan perlengkapan dalam modal investasi selama lima tahun sehingga penyusutannya dihitung sebagai biaya tetap per tahun;
- g. Tenaga kerja kandang dikerjakan sendiri dan ditambah satu tenaga kandang, sedangkan jaga malam menggunakan satu tenaga kerja sehingga total ada dua tenaga kerja;
- h. Perhitungan pakan hijauan yaitu  $10\% \times \text{bobot badan rata-rata } 25 \text{ kg} \times 50 \text{ ekor} \times 14 \text{ hari} = 1.750 \text{ kg}$ , dibulatkan menjadi 1.800 kg;
- i. Perhitungan pakan konsentrat yaitu  $1\% \times \text{bobot badan rata-rata } 25 \text{ kg} \times 50 \text{ ekor} \times 14 \text{ hari} = 175 \text{ kg}$ , dibulatkan menjadi 200 kg. Pembulatan berdasarkan fakta di lapangan bahwa kemasan konsentrat rata-rata 50 kg per karung;
- j. Risiko kematian ternak adalah  $1/25$  ekor ternak;
- k. Pendapatan optimis adalah pendapatan dengan margin usaha sesuai yang kita targetkan, sedangkan pendapatan pesimis menggunakan margin usaha yang lebih rendah.

## 2. Biaya Investasi

Biaya investasi menunjukkan biaya modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha skala 50 ekor, tetapi bisa saja bernilai nol rupiah jika faktor-faktor produksi di bawah ini sudah Anda miliki sebelumnya. Biaya investasi meliputi:

|  |                       |
|--|-----------------------|
| a. Terpal 2 lembar ukuran 8 x 12 m ketebalan A15 | Rp3.000.000,00        |
| b. Bambu 40 batang jenis apus, bukan pucuk       | Rp600.000,00          |
| c. Alas reng kandang 10 set ukuran 1 x 2 m       | Rp1.500.000,00        |
| d. Tempat pakan 10 set ukuran 1 x 2 m            | Rp500.000,00          |
| e. Timbangan gantung 1 unit 150 kg               | Rp500.000,00          |
| f. Mesin pencacah rumput 1 unit bensin           | Rp3.500.000,00        |
| <b>Total biaya investasi</b>                     | <b>Rp9.600.000,00</b> |

## 3. Biaya Operasional

Biaya operasional menunjukkan biaya yang dikeluarkan selama musim Iduladha. Biaya operasional terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.

### Biaya tetap

|                                       |                       |
|---------------------------------------|-----------------------|
| a. Sewa lahan, listrik, dan air       | Rp500.000,00          |
| b. Penyusutan biaya investasi         | Rp1.920.000,00        |
| c. Honor 1 tenaga kandang 14 hari     | Rp980.000,00          |
| d. Honor 1 tenaga jaga malam 14 hari  | Rp700.000,00          |
| e. Operasional tenaga kerja dan lapak | Rp1.400.000,00        |
| f. Biaya promosi                      | Rp250.000,00          |
| <b>Total biaya tetap</b>              | <b>Rp5.750.000,00</b> |

### Biaya variabel

|  |                 |
|--|-----------------|
| a. Pembelian domba/kambing kelas D-C 30 ekor | Rp51.000.000,00 |
|--|-----------------|

|  |                         |
|--|-------------------------|
| b. Pembelian domba/kambing kelas B-A 20 ekor       | Rp48.000.000,00         |
| c. Pakan hijauan 1.800 kg x Rp 1.000,00/kg         | Rp1.800.000,00          |
| d. Pakan konsentrat 200 kg x Rp 4.500,00/kg        | Rp900.000,00            |
| e. Bonus 2 karyawan 50 ekor x Rp 2.000,00/ekor     | Rp200.000,00            |
| f. Obat dan suplemen ternak 50 ekor x Rp 5.000,00  | Rp250.000,00            |
| g. Armada kirim 2 unit <i>pickup</i> + BBM + sopir | Rp1.000.000,00          |
| h. Resiko sakit/mati 2 ekor/50 ekor                | Rp4.100.000,00          |
| <b>Total biaya variabel</b>                        | <b>Rp107.250.000,00</b> |

**Jadi, total biaya operasional adalah Rp113.000.000,00.**

#### 4. Pendapatan

Pendapatan berasal dari penjualan 50 ekor ternak domba dan kambing kurban. Pendapatan ini terdiri atas pendapatan optimis dan pendapatan pesimis.

**Pendapatan optimis**, misalnya margin yang dikehendaki adalah rata-rata Rp500.000,00/ekor domba dan Rp600.000,00/ekor kambing maka pendapatan optimis dapat ditulis dengan rincian sebagai berikut:

|                                       |                         |
|---------------------------------------|-------------------------|
| a. Penjualan domba/kambing kelas D-C, |                         |
| 30 ekor x Rp2.200.000,00              | Rp66.000.000,00         |
| b. Penjualan domba/kambing kelas B-A, |                         |
| 20 ekor x Rp3.000.000,00              | Rp60.000.000,00         |
| <b>Total pendapatan optimis</b>       | <b>Rp126.000.000,00</b> |

**Pendapatan pesimis**, misalnya margin yang dikehendaki adalah rata-rata Rp400.000,00/ekor domba dan Rp500.000,00/ekor kambing maka pendapatan pesimis dapat ditulis dengan rincian sebagai berikut:

|                                       |                         |
|---------------------------------------|-------------------------|
| a. Penjualan domba/kambing kelas D-C, |                         |
| 30 ekor x Rp3.100.000,00              | Rp63.000.000,00         |
| b. Penjualan domba/kambing kelas B-A, |                         |
| 20 ekor x Rp2.900.000,00              | Rp58.000.000,00         |
| <b>Total pendapatan pesimis</b>       | <b>Rp121.000.000,00</b> |

## 5. Laba Usaha

Laba bersih usaha penjualan domba dan kambing dengan skala 50 ekor yaitu:

Laba usaha optimis: Rp126.000.000,00-Rp113.000.000,00=  
Rp13.000.000,00

Laba usaha pesimis: Rp121.000.000,00-Rp121.000.000,00=  
Rp8.000.000,00

Nilai laba usaha dengan skala 50 ekor pada tahun pertama sudah dapat menutup pengeluaran untuk modal investasi. Sementara itu modal investasi dapat bertahan dan digunakan sekitar lima tahun sehingga pada musim kurban tahun kedua, ketiga, keempat, dan kelima tidak menanggung beban penyusutan modal investasi. Dapat disimpulkan bahwa usaha penjualan 50 ekor domba dan kambing kurban memberikan keuntungan dan modal dapat dikembalikan hanya di musim pertama usaha (tahun pertama). Keuntungan semakin besar bilamana Anda dapat menurunkan beban modal investasi dan biaya operasional.

## E. Analisis Usaha Skala 100 Ekor

Analisis usaha paling kecil di buku ini yaitu pada skala penjualan 25 ekor. Rincian variabel biaya yang ditulis menggunakan pendekatan paling mahal, sedangkan penerimaan menggunakan pendekatan paling murah sehingga pada dasarnya, Anda dapat jauh lebih menghemat beberapa biaya dari satu atau lebih variabel biaya tersebut

### 1. Asumsi

Skala usaha 100 ekor kambing dan domba cocok bagi Anda yang sudah pernah mencoba beberapa kali pada skala usaha di bawahnya atau mempunyai modal besar. Anda harus mutlak membutuhkan tenaga kerja lebih banyak dan luas lahan lebih representatif untuk kemudahan dalam menjalankan semua aktivitas usaha. Asumsi usaha skala 100 ekor dengan acuan harga tahun 2022, yaitu

- a. Jumlah domba atau kambing yang dijual adalah sebanyak 100 ekor;

- b. Keberhasilan penjualan domba diperkirakan sebanyak 60% (60 ekor), sedangkan kambing sebanyak 40% (40 ekor);
- c. Lahan berupa lahan sewa selama 30 hari yang penggunaannya terdiri dari 7 hari awal persiapan lapak, 14 hari penjualan, dan 7 hari akhir pembongkaran lapak;
- d. Pakan berupa hijauan dan konsentrat didapatkan dengan cara 100% membeli;
- e. Masa buka lapak dan penggunaan tenaga kerja selama 14 hari, dan menggunakan tenaga pasang dan bongkar lapak selama 2 hari awal dan 2 hari akhir;
- f. Masa pakai peralatan dan perlengkapan dalam modal investasi selama 5 tahun, sehingga penyusutannya dihitung sebagai biaya tetap per tahun;
- g. Tenaga kerja kandang selain dikerjakan sendiri, dibantu oleh dua tenaga kandang, dua tenaga jaga malam, dan dua tenaga pasang dan bongkar lapak sehingga total empat tenaga harian dan dua tenaga lepas;
- h. Perhitungan pakan hijauan yaitu  $10\% \times \text{bobot badan rata-rata } 25 \text{ kg} \times 100 \text{ ekor} \times 14 \text{ hari} = 3.500 \text{ kg}$ , dibulatkan menjadi 3.550 kg;
- i. Perhitungan pakan konsentrat yaitu  $1\% \times \text{bobot badan rata-rata } 25 \text{ kg} \times 100 \text{ ekor} \times 14 \text{ hari} = 350 \text{ kg}$ ;
- j. Risiko kematian ternak adalah  $1/25$  ekor ternak;
- k. Pendapatan optimis adalah pendapatan dengan margin usaha sesuai yang kita targetkan, sedangkan pendapatan pesimis menggunakan margin usaha yang lebih rendah.

## 2. Biaya Investasi

Biaya investasi menunjukkan biaya modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha skala 100 ekor, tetapi bisa saja bernilai nol rupiah jika faktor-faktor produksi di bawah ini sudah Anda miliki sebelumnya. Biaya investasi meliputi:



|    |   |                        |
|----|---|------------------------|
| a. | Terpal 4 lembar ukuran 8 x 12 m ketebalan A15 | Rp6.000.000,00         |
| b. | Bambu 60 batang jenis apus, bukan pucuk       | Rp900.000,00           |
| c. | Alas reng kandang 20 set ukuran 1 x 2 m       | Rp3.000.000,00         |
| d. | Tempat pakan 20 set ukuran 1 x 2 m            | Rp1.000.000,00         |
| e. | Timbangan gantung 1 unit 150 kg               | Rp500.000,00           |
| f. | Mesin pencacah rumput 1 unit bensin           | Rp3.500.000,00         |
|    | <b>Total biaya investasi</b>                  | <b>Rp14.900.000,00</b> |

### 3. Biaya Operasional

Biaya operasional menunjukkan biaya yang dikeluarkan selama musim Iduladha. Biaya operasional terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.

#### Biaya tetap

|    |  |                |
|----|--|----------------|
| a. | Sewa lahan, listrik, dan air           | Rp750.000,00   |
| b. | Penyusutan biaya investasi             | Rp2.980.000,00 |
| c. | Honor dua tenaga kandang 14 hari       | Rp1.960.000,00 |
| d. | Honor dua tenaga jaga malam 14 hari    | Rp1.400.000,00 |
| e. | Honor dua tenaga pasang bongkar 4 hari | Rp560.000,00   |
| f. | Operasional tenaga kerja dan lapak     | Rp2.100.000,00 |
| g. | Biaya promosi                          | Rp300.000,00   |

#### Biaya variabel

|    |   |                         |
|----|---|-------------------------|
| a. | Pembelian domba/kambing kelas D-C 60 ekor       | Rp102.000.000,00        |
| b. | Pembelian domba/kambing kelas B-A 40 ekor       | Rp96.000.000,00         |
| c. | Pakan hijauan 3.550 kg x Rp1.000,00/kg          | Rp3.550.000,00          |
| d. | Pakan konsentrat 350 kg x Rp4.500,00/kg         | Rp1.575.000,00          |
| e. | Bonus 4 karyawan 100 ekor x Rp2.000,00/ekor     | Rp800.000,00            |
| f. | Obat dan suplemen ternak 100 ekor x Rp5.000,00  | Rp500.000,00            |
| g. | Armada kirim 4 unit <i>pickup</i> + BBM + sopir | Rp2.000.000,00          |
| h. | Resiko sakit/mati 4 ekor/100 ekor               | Rp8.200.000,00          |
|    | <b>Jadi, total biaya operasional</b>            | <b>Rp224.675.000,00</b> |

#### 4. Pendapatan

Pendapatan berasal dari penjualan 100 ekor ternak domba dan kambing kurban.

**Pendapatan optimis**, misalnya margin yang dikehendaki adalah rata-rata Rp500.000,00/ekor domba dan Rp600.000,00/ekor kambing maka pendapatan optimis dapat ditulis dengan rincian sebagai berikut:

- a. Penjualan domba/kambing kelas D-C,  
60 ekor x Rp2.200.000,00 Rp132.000.000,00
  - b. Penjualan domba/kambing kelas B-A,  
40 ekor x Rp3.000.000,00 Rp120.000.000,00
- Total pendapatan optimis Rp252.000.000,00**

**Pendapatan pesimis**, misalnya margin yang dikehendaki adalah rata-rata Rp400.000,00/ekor domba dan Rp500.000,00/ekor kambing maka pendapatan pesimis dapat ditulis dengan rincian sebagai berikut:

- a. Penjualan domba/kambing kelas D-C,  
60 ekor x Rp2.100.000,00 Rp126.000.000,00
  - b. Penjualan domba/kambing kelas B-A,  
40 ekor x Rp2.900.000,00 Rp116.000.000,00
- Total pendapatan pesimis Rp242.000.000,00**

#### 5. Laba Usaha

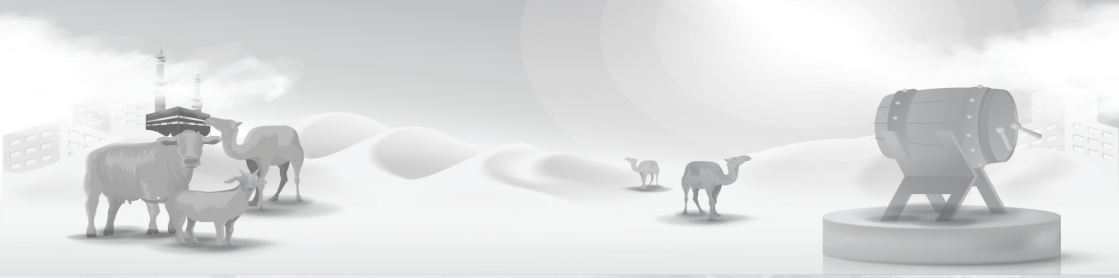
Laba bersih usaha penjualan domba dan kambing dengan skala 100 ekor yaitu:

Laba usaha optimis:  $Rp252.000.000,00 - Rp224.675.000,00 =$   
 $Rp27.325.000,00$

Laba usaha pesimis:  $Rp242.000.000,00 - Rp224.675.000,00 =$   
 $Rp17.325.000,00$

Nilai laba usaha dengan skala 100 ekor pada tahun pertama sudah dapat menutup pengeluaran untuk modal investasi, bahkan laba masih sisa separuhnya. Sementara itu modal investasi dapat bertahan dan digunakan sekitar lima tahun sehingga pada musim kurban tahun kedua, ketiga, keempat, dan kelima tidak lagi menanggung beban penyusutan modal investasi. Dapat disimpulkan bahwa usaha penjualan 100 ekor domba dan kambing kurban memberikan keuntungan dan modal dapat dikembalikan hanya di musim pertama usaha (tahun pertama). Keuntungan semakin besar bilamana Anda dapat menurunkan beban modal investasi dan biaya operasional, serta menekan angka garansi ternak sakit/mati.





## BAB XIV

# PENUTUP DAN PENYEMANGAT

Bisnis domba dan kambing kurban bukan merupakan bisnis manufaktur yang dapat terkonsep dengan terperinci secara matematis seperti halnya manajemen mesin produksi. Bisnis domba dan kambing merupakan bisnis yang komoditas utamanya adalah makhluk hidup yang membutuhkan penanganan khusus, ekstra, dan tidak selalu *text book*.

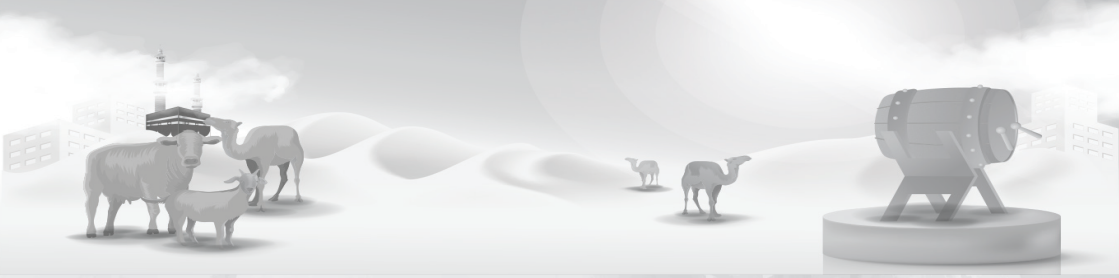
Kreativitas Anda sebagai pengusaha sangat memengaruhi berhasil tidaknya bisnis domba dan kambing kurban. Apa yang penulis sampaikan di buku ini, sebagai wujud pengalaman Domba Sakti Farm yang dituliskan, dapat menjadi acuan dasar Anda dalam menentukan strategi yang tepat untuk mengembangkan bisnis ternak kurban Anda.

Bagi Anda yang baru pertama kali atau ingin menjadikan usaha penjualan domba dan kambing kurban sebagai usaha sampingan setahun sekali, insya Allah dapat menerapkan *selangkah demi selangkah* yang sudah penulis susun. Sekali lagi, silaturahmi dengan berbagai mitra sangat penting untuk menunjang kesuksesan Anda.

Niat (*nawaitu*) usaha untuk membantu umat menjalankan ibadah kurban, *lillahi ta'ala*, semoga menguatkan semangat Anda dalam meraih rida Allah Swt. dan meraih keberhasilan serta manfaat bagi Anda, keluarga, orang-orang yang membantu Anda, dan masyarakat yang terbantu menjalankan ibadah kurbannya. *Aamiin yaa Rabbalalamin*.

Buku ini tidak diperjualbelikan.





## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwimarta, K., Daryatmo, J., Orskov, E. R., Mayes, R. W., & Hartadi, H. (2010). Utilisation of cassava leaf and carica papaya leaf as feeds and anthelmintics for goats. *Advances in Animal Biosciences*, 1(1), 114. <https://doi.org/10.1017/s2040470010002578>.
- Ainiyah, N. (2018). PETIK LAUT: Social-Ideological Accommodation in the Fishermen Community of Kedungrejo Muncar Banyuwangi. *Religia*, 20(2), 154. <https://doi.org/10.28918/religia.v20i2.905>.
- Alam, S. (2022). Jual Kambing/Domba Kacang Siap Kirim ke Purwakarta Jabar [Gambar]. Kandang Kondang. <https://kandangkondang.id/kambing-domba-kacang-purwakarta/>
- Ash-Shiddieqy, T. M. . (2009). *Tuntunan Qurban dan Aqiqah* (H. Z. F. H. Ash-Shiddieqy (ed.)). Pustaka Rizki Putra.
- Bali Wildlife Rescue Centre [@baliwildliferescue]. (2021, 4 Juni). *Just arrived at our centre!* Gembrong Bali Goat, The endemic goat from Karangasem, Bali that comes to extinct [Foto]. Instahram. [https://www.instagram.com/p/CPsG3ixl\\_OV/v](https://www.instagram.com/p/CPsG3ixl_OV/v).
- Budisatria, I. G. S., Udo, H. M. J., Eilers, C. H. A. M., & Van Der Zijpp, A. J. (2007). Dynamics of small ruminant production: A case study of Central Java, Indonesia. *Outlook on Agriculture*, 36(2), 145–152. <https://doi.org/10.5367/000000007781159976>.
- Darmawan, L. (2019, 20 Mei). Kambing kejobong, kekayaan genetik lokal untuk kikis kemiskinan [Gambar]. Mongabay. <https://www.mongabay.co.id/2019/05/20/kambing-kejobong-kekayaan-genetik-lokal-untuk-kikis-kemiskinan/>



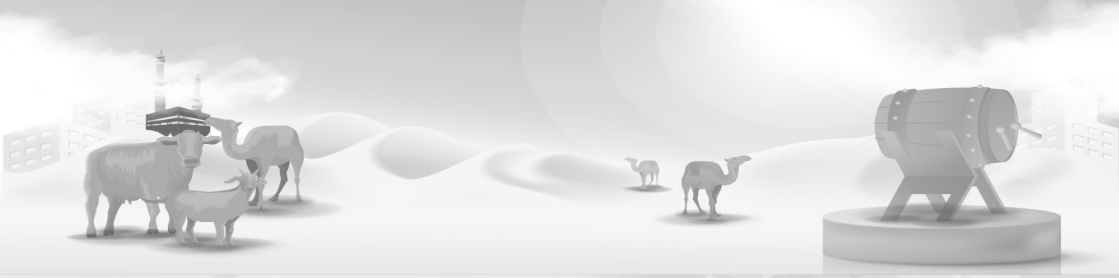
- Dinas Peternakan Provinsi Jawa Timur. (2022). Profil UPT Pembibitan Ternak dan Hijauan Makanan Ternak di Jember [Gambar]. Dinas Peternakan Provinsi Jawa Timur. <http://disnak.jatimprov.go.id/web/uptlab/uptphtmtjember/galeri>
- Frandsen, R. D., Wilke, W. L., & Fails, A. D. (2009). *Anatomy and Physiology of Farm Animals* (7th ed.). Wiley-Blackwell.
- Hanif, S. (2017, 25 Agustus). Penjual Hewan Kurban ini Tawarkan Dagangannya Lewat Internet [Gambar]. Seruji. <https://seruji.co.id/khazanah/agenda-umat/penjual-hewan-kurban-ini-tawarkan-dagangannya-lewat-internet/>
- Hasanah, U., Hasnudi, Mirwandhono, E., Ginting, N., Patriani, P., & Baihaqi, M. (2019). Carcass composition of fat tailed sheep at different slaughter weight. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 260(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/260/1/012055>.
- Haya, A. K., Anang, A., & Heriyadi, D. (2020). Kajian performa bobot prasapih domba garut di UPTD-BPPTDK Margawati Garut. *Jurnal Ilmu Dan Teknologi Peternakan*, 8(1), 15–21. <https://doi.org/10.20956/jitp.v8i1.8284%0Ahttps://journal.unhas.ac.id/index.php/peternakan/article/view/8284>.
- Herdian, H., Sofyan, A., Sakti, A. A., Julendra, H., Karimy, M. F., Suryani, A. E., Damayanti, E., & Istiqomah, L. (2013). Performance and meat quality of local sheep administered with feed additive containing probiotic and organic mineral complex. *Media Peternakan*, 36(3). <https://doi.org/10.5398/medpet.2013.36.3.203>.
- Ibrahim, A., Budisatria, I. G. S., Widayanti, R., Atmoko, B. A., Yuniawan, R., & Artama, W. T. (2020). On-Farm body measurements and evaluation of batur sheep on different age and sex in Banjarnegara regency, Indonesia. *Advances in Animal and Veterinary Sciences*, 8(10), 1028–1033. <https://doi.org/10.17582/JOURNAL.AAVS/2020/8.10.1028.1033>.
- Jayanegara, A., Ridla, M., Astuti, D. A., Wiryawan, K. G., Laconi, E. B., & Nahrowi. (2017). Determination of energy and protein requirements of sheep in Indonesia using a meta-analytical approach. *Media Peternakan*, 40(2), 118–127. <https://doi.org/10.5398/medpet.2017.40.2.118>.
- Maluku Investasi (MI). (t.t.). Peternakan Kambing Lakor. Diakses pada 5 Oktober 2022 dari <https://malukuinvestasi.info/index.php/home/info/id/PETERNAKAN+KAMBING+LAKOR/status/1>.

- Mirdhayati, I., Hermanianto, J., Ch, W., & Sajuthi, D. (2014). Profil Karkas dan Karakteristik Kimia Daging Kambing Kacang ( *Capra aegragus hircus* ) Jantan. *Jurnal Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Pertanian Dan Peternakan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Riau*, 19(1), 26–34.
- Moharrery, A., Larsen, M., & Weisbjerg, M. R. (2014). Starch digestion in the rumen, small intestine, and hind gut of dairy cows - a meta-analysis. *Animal Feed Science and Technology*, 192, 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.anifeedsci.2014.03.001>.
- Muhammad, A. (2021). IDEAS : Akibat Krisis Pandemi , Potensi Ekonomi Kurban 2021. *Investor.Id*, 1–5.
- Mulliadi, D., & Arifin, J. (2010). Performa domba lokal betina dewasa pada berbagai variasi lamanya pengembalaan di daerah irigasi rentang Kabupaten Majalengka. *Jurnal Ilmu Ternak*, 10(2), 65–72.
- Palgunadi, N. W. L. (2020, 2 Juli). Mengenal Kambing Boerka [gambar]. Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Provinsi Bali. <https://distanpangan.baliprov.go.id/mengenal-kambing-boerka/>
- Pamungkas, F. A. & A. Batubara. (2012). Kambing Gembrong: Sumber Daya Genetik Kambing di Indonesia dengan Status Endangereed (Terancam Punah) [gambar]. Prosiding Seminar dan Kongres Nasional Sumber Daya Genetik. <http://repository.pertanian.go.id/bitstream/handle/123456789/11899/gembrong2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Pertapa. (2022, 18 Maret). Mengenal Domba Wonosobo (Dombos) di Glagah, Temon [gambar]. Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Kulon Progo. <https://pertanian.kulonprogokab.go.id/detil/941/mengenal-domba-wonosobo-dombos-di-glagah-temon>.
- Ridla, M. (2014). *Pengenalan Bahan Makanan Ternak*. IPB Press.
- Rohma, L. N. (2021, 8 Februari). Mengenal Berbagai Macam Rumpun Kambing Indonesia [Gambar]. Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Blitar. <https://disnakkan.blitarkab.go.id/2021/02/08/mengenal-berbagai-macam-rumpun-kambing-indonesia/>
- Sakti, A. A. (2017). Anthelmentika alami hijauan pakan. *Infovet, Majalah Peternakan Dan Kesehatan Hewan*. Edisi 283, 76–77.

- Sakti, A. A. (2018a). Kenali dan hindari cacing lambung *Haemonchus contortus*. *Infovet, Majalah Peternakan Dan Kesehatan Hewan, Edisi* 285, 78–79.
- Sakti, A. A. (2018b). Merapi erupsi (masihkah) silase jadi solusi. *Infovet, Majalah Peternakan Dan Kesehatan Hewan. Edisi* 288, 54–55.
- Sakti, A. A., Kustantinah, & Nurcahyo, R. W. (2018). In vitro and in vivo anthelmintic activities of aqueous leaf infusion of *Azadirachta indica* against *Haemonchus contortus*. *Tropical Animal Science Journal, 41*(3), 185–190. <https://doi.org/10.5398/tasj.2018.41.3.185>.
- Sakti, A. A., Kustantinah, Nurcahyo, R. W., Baliarti, E., & Suwignyo, B. (2020). In vitro anthelmintic activity of kersen leaf (*Muntingia calabura*) infusion against to *Haemonchus contortus* worm. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 462*(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/462/1/012005>.
- Sakti, A. A., Panjono, & Rusman. (2013). Tingkat hubungan antara variabel penduga bobot daging (carcass cutability) karkas segar sapi SimPO dan LimPO jantan. *Berita Biologi, 12*(3), 277–284.
- Schoenian, S. (2008). Contagious keratoconjunctivitis (pinkeye). *Maryland Small Ruminant Page, 1*.
- Sofyan, A., Herdian, H., Anggraeni, A. S., Karimy, M. F., Suryani, A. E., Anwar, M., & Sakti, A. A. (2019). *Manajemen Penggemukan Sapi Potong dan Produksi Pakan Silase*. BPTBA LIPI.
- Somanjaya, R., Heriyadi, D., & Hernaman, I. (2018). Performa Domba Lokal Betina Dewasa Pada Berbagai Variasi Lamanya Pengembalaan Di Daerah Irigasi Rentang Kabupaten Majalengka. *Indonesian Journal of Applied Sciences, 7*(3), 41–49. <https://doi.org/10.24198/ijas.v7i3.7029>
- Suttie, J. M. (2000). *Hay and Straw Conservation for Small-Scale Farming and Pastoral Conditions*. FAO.
- Tahuk, P. K., & Bira, G. F. (2020). Carcass and meat characteristics of male Kacang goat fattened by complete silage. *Veterinary World, 13*(4), 706–715. <https://doi.org/10.14202/vetworld.2020.706-715>
- Tengsinhans [@tengsinhans]. (2021, 18 Juni). Domba Lamongan 085733566018 [foto]. Instagram. <https://www.instagram.com/p/CQQsM6xAq44/>
- Victori, A., Purbowati, E., & M. Sri Lestari, C. (2016). Hubungan antara ukuran-ukuran tubuh dengan bobot badan kambing Peranakan

- Etawah jantan di Kabupaten Klaten. *Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan*, 26(1), 23–28. <https://doi.org/10.21776/ub.jiip.2016.026.01.4>.
- Wu, T., Song, M., & Shen, X. (2020). Seasonal Dynamics of Copper Deficiency in Wumeng Semi-Fine Wool Sheep. *Biological Trace Element Research*, 197(2), 487–494. <https://doi.org/10.1007/s12011-019-02018-5>.
- Yupardhi, W. S., Inggriati, N. W. T., Sriyani, N. L. P., & Putra, I. D. K. H. (2017). The loss of interest in keeping kambing gembong an endangered species of goat – by farmers in Karangasem Region, Bali, Indonesia. *Journal of Biological and Chemistry Research*, 34(1), 89–95.





## Indeks

- Afrika, 13, 14  
Amoniasi, 111, 112  
Ampas bir, 114  
Analisis keuangan, 4, 60, 163  
Anggaran, 43, 44, 67, 69, 107, 125, 163, 164, 165  
Antiparasit, 113, 115  
Akikah, 8, 28, 29, 46, 122, 160, 181  
Armada, 44, 102, 150, 151, 152, 155, 163, 165, 168, 172, 175  
Asia, 13, 19  
Attitude, 63, 131  
Australia, 16  
Bakalan, 14  
Bali, 23, 24, 181, 183, 185  
Bangsa, 9, 10, 14, 16, 18, 22, 24, 100, 108, 109  
Biosecurity, 133, 136  
Blantik, 31, 89, 90  
Bligon, 21, 22, 23, 24  
Bloat, 137, 143  
Boerawa, 26, 27  
Boerka, 26, 183  
Brand, 36, 37, 38, 54, 92, 103, 106, 119, 122, 128, 148, 159  
Browsing, 9  
Buku kas, 47, 164, 166  
Bulu, 7, 16, 27, 146  
Bunting, 108, 109  
Cacing, 87, 110, 113, 140, 141, 184  
Cape, 13  
Channel, 42  
Chopper, 82, 110  
Corak warna, 11, 85  
Daging, 1, 7, 8, 10, 13, 14, 16, 27, 28, 29, 46, 85, 104, 122, 141, 145, 160, 183, 184  
Database, 32, 160  
Dedaunan, 9, 113, 116, 141  
Diare, 45, 53, 78, 85, 137, 140, 141, 142  
Domba Batur, 16, 17  
Domba Ekor Tipis, 10, 11  
Domba Ekor Gemuk, 10, 12, 13

Domba Garut, 10, 14, 15, 182  
 Domba Sapudi, 12, 13  
 Domba Wonosobo, 17, 18, 183  
 Efisiensi, 1, 60, 91, 93, 116, 163  
 Energi, 12, 108, 112, 113, 116, 143  
 Etawah, 20, 21, 22, 185  
 Facebook, 31, 42, 63, 120, 122,  
 123, 161  
 Feedcost, 29  
 Fermentasi, 7, 111, 144  
 Genetik, 13, 16, 17, 18, 19, 40, 108,  
 181, 183  
 Google maps, 54, 55, 102, 124, 156,  
 161  
*Grazing*, 9  
 Gudang, 70, 71, 81  
 Handphone, 82, 103  
 Harga beli, 45, 46, 86, 101  
 Harga jual, 10, 12, 37, 46, 101, 102,  
 103  
 Hay, 111, 112, 184  
 Hewan kurban, 3, 28, 36, 182  
 Ibadah, 1, 2, 28, 34, 63, 104, 159,  
 179  
 Iduladha, 1, 4, 30, 39, 45, 46, 47,  
 50, 59, 69, 84, 87, 88, 119,  
 131, 155, 159, 160, 167, 171,  
 175  
 Idulfitri, 32  
 Iklan, 37, 44, 120, 121, 122, 123,  
 125, 126, 127, 130, 160  
 Instagram, 120, 122, 123, 161, 181,  
 184  
 Investasi, 25, 44, 72, 165, 167, 168,  
 169, 170, 171, 173, 174,  
 175, 177, 182  
 Jagung, 53, 110, 112, 114  
 Jantan, 9, 11, 13, 14, 16, 17, 18, 19,  
 21, 23, 24, 25, 26, 27, 28,  
 29, 39, 77, 109, 142, 183,  
 184, 185  
 Jasa angkut, 66, 67, 153, 154  
 Javanese thin-tailed, 10  
 Jerami, 77, 112, 114, 134, 135  
 Kaliandra, 110, 114  
 Kambing Boer, 26, 27, 183  
 Kambing Gembrong, 23, 24, 183,  
 185  
 Kambing Kacang, 19, 20, 21, 22,  
 24, 26, 27, 183  
 Kambing Kejobong, 27, 28, 181  
 Kambing Kendit, 22, 23, 27  
 Kambing Lakor, 25, 182  
 Kandang komunal, 70, 71, 76, 77  
 Karantina, 70, 71, 75, 78, 101, 135,  
 139, 141, 143  
 Karkas, 9, 16, 19, 27, 29, 160, 183,  
 184  
 Konsentrat, 30, 53, 71, 76, 81, 108,  
 110, 111, 114, 115, 116, 137,  
 141, 143, 145, 166, 167, 168,  
 170, 172, 174, 175  
 Kulakan, 3, 32, 41, 43, 45, 53, 59,  
 60, 83, 86, 88, 90, 91, 92, 93,  
 94, 95, 97, 100, 101, 139, 140,  
 145, 146, 164, 165  
 Laba, 33, 36, 44, 101, 159, 163,  
 165, 169, 173, 176, 177  
 Laktasi, 109  
 Lambung, 7, 87, 113, 117, 140,  
 143, 144, 184



- Lemak, 10, 12, 13, 114
- Lingkungan, 9, 11, 40, 51, 56, 57, 65, 108, 120, 133, 136, 138
- Manajemen, 3, 4, 42, 43, 53, 86, 99, 108, 179, 184
- Marketplace, 84
- Mental, 31, 33, 34, 35, 43, 84, 89, 90, 91, 182, 184
- Merino, 10, 14, 15, 16, 17, 103
- Mikrobia, 7, 78
- Mutsinnah, 27, 39, 41, 103
- Nafsu makan, 53, 85, 116, 136, 137, 142
- Niat, 33, 34, 36, 39, 43, 61, 179
- Nutrien, 7, 11, 19, 40, 109, 110, 114
- Offline*, 3, 49, 51, 120, 129, 130, 131
- Online*, 3, 31, 32, 34, 49, 86, 93, 94, 103, 120, 121, 128, 129, 130, 160, 161, 162
- Palatabilitas, 116
- Pandemi Covid-19, 1, 5, 29, 129, 130
- Parasit, 11, 78, 113, 115, 135, 136, 140
- Pasar, 15, 16, 17, 26, 27, 31, 42, 49, 84, 86, 88, 89, 90, 91, 93, 94, 97, 120, 121, 125, 141
- Pemerintah, 13, 14, 16, 18, 19, 106, 126
- Perah, 9, 10, 19, 21, 23, 24
- Perantara, 31, 86, 89, 90
- Persilangan, 10, 14, 16, 18, 20, 21, 26, 27
- Pesantren, 31, 63, 106, 131
- Petani, 10, 16, 31, 43
- Pickup*, 60, 66, 67, 70, 75, 152, 153, 154, 155, 156, 160, 168, 172, 175
- Poel, 19, 41, 85, 103
- Probiotik, 116
- Produksi, 9, 20, 21, 27, 59, 60, 81, 108, 113, 138, 144, 163, 167, 171, 174, 179, 184
- Prolifkasi, 11
- Promosi, 3, 44, 103, 106, 120, 163, 164, 165, 168, 171, 175
- Protein, 19, 28, 108, 109, 112, 113, 114, 141, 143, 182
- Radang mata, 138
- Rambut, 7, 8, 9, 10, 21, 24, 27, 85, 140
- Rencana, 1, 2, 33, 43, 44, 82, 125, 163
- Rerumputan, 9
- Risiko, 2, 34, 35, 44, 46, 53, 66, 67, 74, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 136, 145, 151, 167, 170, 174
- Rumen, 7, 112, 143, 144, 183
- Ruminansia, 7, 40, 88, 112, 117, 139, 144
- Rumpun, 13, 14, 16, 18, 19, 20, 23, 25, 26, 63, 183
- Saburai, 26
- Selandia Baru, 8, 16
- Shohibul, 102, 104, 147, 148, 149, 156, 157
- Silase, 111, 112, 184
- Silaturahmi, 4, 30, 31, 32, 37, 42, 43, 45, 83, 84, 88, 92, 160, 161, 179

Singapura, 37  
Siswa, 63, 131  
Spesies, 9  
Stres, 45, 53, 78, 86, 94, 99, 108,  
110, 117, 120, 135, 136, 137,  
141, 151  
Suplemen, 44, 64, 168, 172, 175  
Syariah, 44  
Tanduk, 9, 11, 13, 14, 15, 16, 17,  
20, 24, 25, 27, 39, 40, 85, 101,  
103, 104, 105, 135, 142  
Tebon, 53, 110  
Telegram, 64, 121, 128, 159  
Transaksi, 31, 32, 34, 47, 106  
Tropis, 7, 16, 20  
Uang muka, 31, 47, 94, 95, 102,  
164  
Unggas, 7  
Wedhus gembel, 7, 9  
WhatsApp, 64, 120, 121, 128, 159  
Wool, 7, 185  
Youtube, 42, 120, 127

## BIOGRAFI PENULIS



**Awistaros Angger Sakti, S.Pt., M.Sc.** (A.A. Sakti) lahir di Yogyakarta, 26 Maret 1988. Gelar sarjana diperoleh penulis dari Program Studi Ilmu dan Industri Peternakan, Fakultas Peternakan, Universitas Gadjah Mada pada tahun 2010. Pada tahun 2018, penulis menyelesaikan pendidikan S2 di Fakultas Peternakan, Universitas Gadjah Mada dengan tema tesis tentang herbal antiparasit pada ternak domba. Penulis mengawali karier sebagai analis operation development di PT. Indolakto, Tbk. Jakarta

pada tahun 2010. Kemudian melanjutkan pengabdian dengan menjadi peneliti bidang pakan dan produksi ternak di Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) sejak akhir 2010 hingga 2021. Pada tahun 2022, penulis melanjutkan studi doktoral di Fakultas Peternakan, Universitas Gadjah Mada. Saat ini penulis aktif sebagai peneliti di Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN) setelah terjadi penggabungan beberapa instansi riset di lembaga/kementerian. Selain menjadi peneliti dengan fokus kepakaran pada komoditas domba dan kambing di Pusat Riset Peternakan, Organisasi Riset Pertanian dan Pangan, Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN), penulis bersama istrinya mendirikan usaha di bidang jasa layanan akikah dan kurban, Domba Sakti Farm. Usaha kurban Domba Sakti merupakan usaha rintisan penulis dan istri sejak 2008 hingga sekarang, yang mulai tahun 2016 merambah ke jasa layanan akikah dan catering. Aktivitas Domba Sakti Farm (DSF) Indonesia dapat dilihat di [www.dombasaktifarm.com](http://www.dombasaktifarm.com).

*Buku ini tidak diperjualbelikan.*

com, Facebook fanpage di Domba Sakti Farm (DSF) Indonesia, dan Instagram di @dombasakti. Aktivitas menulis diawali dengan menulis di berbagai jurnal nasional dan internasional, serta menjadi penulis lepas di beberapa majalah peternakan. Selain menulis, penulis juga sering menjadi narasumber di berbagai kegiatan pelatihan dan penyuluhan tentang peternakan, khususnya ternak ruminansia. Penulis bisa dihubungi di *email* awistaros@gmail.com.



**Ayu Septi Anggraeni, S.Pt., M.Si., M.Sc.**, lahir di Magelang, 24 September 1987. Gelar sarjana diperoleh penulis dari Program Studi Produksi Ternak, Fakultas Peternakan, Universitas Diponegoro pada tahun 2009. Pada tahun 2013, penulis menyelesaikan pendidikan S2 di College of Animal Science and Technology, Huazhong Agricultural University P.R. Cina melalui program Double Degree dan dinyatakan lulus pada tahun 2014 di Program Studi Magister Ilmu Ternak, Fakultas Peternakan, Universitas Diponegoro dengan tema tesis tentang gen kandidat pada produksi susu dan reproduksi sapi dan kerbau perah. Penulis mengawali karier sebagai peneliti bidang pakan dan produksi ternak di Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) sejak akhir 2014 hingga 2021. Pada tahun 2020 penulis melanjutkan studi program Doktor (S3) di Fakultas Peternakan IPB. Saat ini penulis aktif sebagai peneliti di Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN) setelah terjadi penggabungan beberapa instansi riset di lembaga/kementerian. Fokus kepakaran bidang pakan pada komoditas ruminansia di Organisasi Riset Pertanian dan Pangan, Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN). Aktivitas menulis diawali dengan menulis di berbagai jurnal nasional dan internasional, seminar nasional dan internasional, serta tulisan populer di majalah bidang peternakan. Selain menulis, penulis juga sering menjadi narasumber di berbagai kegiatan pelatihan dan penyuluhan tentang ternak ruminansia. Penulis bisa dihubungi di *email* ayu.anggraeni07@gmail.com.

Buku ini tidak diperjualbelikan.



**Ahmad Sofyan, Ph.D.** (A.Sofyan) lahir di Pati pada 5 Oktober 1979. Menamatkan Studi S1 - Ilmu Nutrisi & Teknologi Pakan IPB (1999–2003), S2 Magister Ilmu Ternak – UGM (2009–2011), dan Program Doktorat di Graduate School of Life and Enviromental Sciences, University of Tsukuba-Jepang (2014–2017). Peneliti Ahli Utama Bidang Nutrisi dan Teknologi Pakan di Kelompok Riset Teknologi Pakan Aditif dan Suplemen, Pusat Riset Peternakan, Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN). Karya Inovasi yang telah dihasilkan

Paten Granted “Sediaan Inokulum Silase” Tahun 2018 dan “Kompleks Probiotik Biomineral” Granted tahun 2020, serta 10 paten granted dan 7 paten terdaftar lainnya. Penerima Penghargaan Pemuda Berprestasi oleh Kemenpora 2009 dan Alltech Young Animal Scientist Chapter Japan pada tahun 2015, dan di tahun 2020 mendapatkan predikat sebagai SDM IPTEK Berprestasi LIPI tahun 2020. Publikasi di beberapa Jurnal Ilmiah nasional dan Internasional dengan H-indeks 7 versi SCOPUS. Fellowship di AFENUE (Animal Feed and Nutrition Modelling Research Group) IPB University dan Dosen Luar Biasa Fakultas Peternakan UGM. Penulis bisa dihubungi di *email* sofyan\_lipi@yahoo.co.id.



**Hendra Herdian, S.Pt., M.Sc.** lahir di Bandung, 21 Desember 1968. Menyelesaikan pendidikan S1 di Fakultas Peternakan UNPAD tahun 1994 dengan skripsi terkait suplementasi kaliandra terhadap penyediaan energi untuk ternak domba Priangan. Pendidikan S2 bidang Ilmu Ternak di Fakultas Peternakan UGM diselesaikan tahun 2010 dengan tesis penelitian terkait penambahan aditif kitosan terhadap aktifitas degradasi mikroba rumen. Karir formal dimulai sejak tahun 1998 dengan menjadi peneliti di bidang

Nutrisi Pakan Ternak di Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia dan sekarang karir yang sama masih ditekuni di Pusat Riset Peternakan, Organisasi Riset Pertanian dan Pangan, Badan Riset dan Inovasi Nasional

(BRIN). Pengalaman penelitian mencakup penelitian tentang proses preservasi/pengawetan pakan hijauan, pakan ternak campuran (*Total Mix Ration*), dan manipulasi kondisi fermentasi rumen untuk mitigasi produk metan enterik. Secara umum, penelitian yang dilakukan selama ini terkait dengan pakan ternak ruminansia. Sebelum berkarier formal penulis selama beberapa tahun memiliki pengalaman menjadi penyedia hewan kurban baik sapi atau domba. Pengalaman yang sama dicoba dibagikan di dalam tulisan ini. Pengalaman lainnya selain menjadi peneliti adalah menjadi manajer sistem mutu untuk laboratorium pengujian dan institusi penelitian/pengembangan. Penulis bisa dihubungi di *email* [hendravit@yahoo.com](mailto:hendravit@yahoo.com).

Buku ini tidak diperjualbelikan.

# Bisnis Hewan Kurban Domba dan Kambing untuk Pemula

Panduan Step by Step untuk Memulai Usaha Skala 1–100 ekor  
ala Domba Sakti Farm

**B**uku ini membahas detail terkait keilmuan domba dan kambing, serta saran-saran teknis yang ilmiah berdasarkan hasil penelitian yang selama ini dihasilkan penulis. Buku ini juga mengulas pengalaman usaha Domba Sakti Farm dalam menjalankan bisnis domba dan kambing kurban. Dalam buku ini dijelaskan langkah-langkah menjalankan usaha kurban dalam skala kecil, rahasia, dan juga analisis usahanya.

Semoga melalui buku ini peningkatan peluang usaha oleh masyarakat di bidang peternakan dapat ditingkatkan dan memberi warna baru dalam bisnis ternak kurban di Indonesia, melalui pengalaman dan keilmuan para periset dan peternak (Domba Sakti Farm) di lapangan.

*Selamat membaca!*

“Perpaduan yang menarik antara kegiatan laboratorium dan kebutuhan pasar seperti dalam buku ini, dapat menghasilkan efek ekonomi yang luar biasa. Buku ini mendekatkan teknologi dan ekonomi, tidak hanya sebagai teori namun berbasis praktis aplikatif sesuai kebutuhan pasar.”

Satriyo Krido Wahono, Ph.D. – Kepala Pusat Riset Teknologi dan Proses Pangan, BRIN

“Alhamdulillah buku ini merupakan wujud perpaduan yang sinergis antara ilmu yang berikan di kampus dengan aplikasi di lapangan yang diwujudkan dengan sistem bisnis peternakan ruminansia kecil (domba dan kambing) yang menjanjikan. Tahapan dalam buku ini akan sangat membantu bagi pembaca khususnya peternak pemula dan peternak tradisional untuk memulai bisnis peternakan domba dan kambing.”

Rendi Fathoni Hadi, S.Pt., M.Sc. – Dosen Program Studi Peternakan, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret, Surakarta

“Buku ini memudahkan bebisnis milenial untuk tidak salah jalan. Saya sebagai pemilik Andalan Aqiqah yang memiliki latar belakang kuliah dan akademisi bidang peternakan merasa seharusnya punya buku ini sebelum memulai bisnis.”

Dewi Ratih Ayu Daning, M.Sc. – Dosen Polbangtan Malang, Owner Aqiqah Andalan, Malang

“Buku ini merupakan panduan praktis dan strategis yang harus dimiliki oleh setiap orang yang ingin ataupun sudah terjun di dunia ternak kambing/domba. Padat dengan ilmu pengetahuan namun disajikan dengan bahasa populer yang sangat mudah dimengerti.”

M. Lukman Hakim, S.Pt. – CEO Ternak Barokah/Duta Milenial Kementerian Pertanian RI



Diterbitkan oleh:  
**Penerbit BRIN**  
**Direktorat Repositori, Multimedia, dan Penerbitan Ilmiah**  
Gedung B.J. Habibie, Jln. M.H. Thamrin No. 8,  
Kb. Sirih, Kec. Menteng, Kota Jakarta Pusat,  
Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10340  
Whatsapp: 0811-8612-369  
E-mail: [penerbit@brin.go.id](mailto:penerbit@brin.go.id)  
Website: [penerbit.brin.go.id](http://penerbit.brin.go.id)

DOI: 10.55981/brin.496



ISBN 978-623-7425-81-6



9 786237 425816

Buku ini tidak perlu dilik...