

BISNIS DIGITAL DENGAN PLATFORM INVESTASI PETERNAKAN ONLINE

Digital Business in An Online Livestock Investment Platform



Pradi Wihantoro, SE

Analisis Pasar Hasil Pertanian Ahli Muda

Direktorat Pengolahan dan Pemasaran Hasil Peternakan

Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan

Pertumbuhan produksi komoditas dan investasi peternakan dicanangkan oleh Menteri Syahrul Yasin Limpo (SYL) minimal mampu mencapai 5% per tahun karena pertumbuhan penduduk Indonesia 2,6% per tahun dan upaya ekspor meningkat 3 kali lipat, termasuk ekspor komoditas peternakan. Di sisi Pelayanan Kementerian Pertanian juga telah menerbitkan Permentan 45 tahun 2019, tentang pelayanan perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik di bidang pertanian ditujukan agar mempermudah perjanjian usaha bagi para pelaku usaha. Indonesia menjadi salah satu negara yang mampu merespon perkembangan teknologi digital dengan cukup baik. Beberapa perusahaan rintisan (startup) berbasis teknologi selain tumbuh pesat di dalam negeri, juga mampu tumbuh hingga pasar internasional dengan valuasi yang relatif besar. Salah satu sektor yang tidak ketinggalan dalam perkembangan startup ini adalah di bidang peternakan. Perusahaan rintisan dalam bidang peternakan bermunculan dengan model bisnis yang berbeda beda.

Platform akan memberikan bantuan permodalan, sekaligus pendampingan kepada peternak menggunakan tenaga yang sudah ahli di bidangnya. Selain itu, biasanya platform juga sudah memiliki komunitas pembeli (**community buyer**) sehingga pemasaran hasil ternak bukan lagi hanya menjadi masalah yang ditanggung peternak saja. Sebagai contoh adalah platform Tanifund yang memiliki platform pemasaran hasil agrikultur melalui perusahaan induknya, yaitu Tanihub. Ternaknesia

The growth in commodity production and livestock investment was proclaimed by the Minister of Agriculture Syahrul Yasin Limpo (S YL) to be able to reach at least 5% per year because Indonesia's population growth is 2.6% per year and export efforts have increased 3 times, including exports of livestock commodities. On the Service side, the Ministry of Agriculture has also issued Minister of Agriculture number 45 of 2019, concerning electronically integrated business licensing services in the agricultural sector aimed at facilitating business agreements for business actors. Indonesia is one of the countries that is able to respond quite well to the development of digital technology. Several technology-based startup companies besides growing rapidly, are also able to grow into the international market with relatively large valuations. One sector that is not left behind in the development of this startup is in the livestock sector. Startup companies in the livestock sector have rising with different business models.

The platform will provide capital assistance, as well as assistance to farmers using personnel who are experts in their fields. Apart from that, usually platforms also have a community of buyers so that the marketing of livestock products is no longer just a problem that is borne only by the farmer. An example is the Tanifund platform which has an agricultural product marketing platform through its parent company, Tanihub. Ternaknesia also has a digital market called SmartQurban and TernakMart.

juga memiliki pasar digital bernama SmartQurban dan TernakMart.

Modal yang bisa dikumpulkan oleh platform nilainya cukup besar dan disesuaikan dengan kapasitas peternak. Misalnya Ternaknesia, dalam satu proyek penggemukan sapi bisa mengumpulkan dana dari investor hingga 2 milyar lebih. Contoh lain adalah Tanifund, dalam satu proyek budidaya ayam petelur dapat mengumpulkan dana dari investor hingga 1,5 milyar. Nilai dana yang cukup besar ini adalah potensi yang semestinya dapat membantu peternak dari sisi permodalan untuk melakukan ekspansi usaha. Didukung juga dengan jaringan pemasaran yang dimiliki oleh platform. Sehingga permasalahan peternak dari kedua sisi ini, bisa diselesaikan melalui perusahaan startup dalam bidang peternakan.

Usaha di bidang peternakan, meskipun potensi keuntungannya besar, juga memiliki risiko tidak kecil. Maka, platform yang dapat menampung dana dari masyarakat yang ingin beternak ini bisa menjadi solusi. Meskipun kepemilikan ternak hanya secara virtual dan tidak memiliki ternak sepenuhnya, setidaknya masyarakat sudah benar-benar ikut berkontribusi aktif untuk peternakan Indonesia. Keuntungan yang tidak sebesar jika dipelihara sendiri, tetap bisa dianggap layak karena ada pihak-pihak lain yang ikut mengelola dana dari investor. Perkembangan berbagai platform digital sering disebut sebagai bagian teknologi industri 4.0.

Industri 4.0 identik dengan **Internet of things-IoT, big data, machine learning, artificial intelligence-AI, robot, dan sharing economy**. Referensi lain juga menambahkan indikator lain dari industri 4.0 seperti blockchain dan kendaraan tanpa awak. Platform juga perlu memikirkan dengan matang model bisnis yang akan dijalankan. Jika platform fokus pada 'Investasi Berdampak Sosial' yang memilih peternak-peternak skala kecil, dengan kepemilikan 1-2 ekor ternak sapi misalnya, maka akan berbeda cerita dengan platform yang memilih peternak yang sudah berpengalaman melakukan budidaya dengan kapasitas ratusan-ribuan ekor ternak. Platform perlu mempertanggung jawabkan dana milik investor, yang sekaligus memenuhi tujuan utama dari bisnisnya.

The capital that can be collected by the platform is quite large and according to farmers capacity. For example, Ternaknesia, in one cattle fattening project can raise funds from investors of up to IDR 2 billion. Another example is Tanifund, in one laying hen cultivation project it can raise funds from investors of up to IDR 1.5 billion. The value of this fund is a potential that should be able to help farmers from a capital to expand their business. Also supported by the marketing network owned by the platform. So that the problems of farmers from both sides can be solved through startup companies in the livestock sector.

Businesses in the livestock sector has a large profit potential, it also carries bigger risks. So, a platform that can accommodate funds from people who want to raise livestock can be a solution. Even though livestock ownership is only virtual and does not fully own livestock, at least the community is really actively contributing to Indonesian livestock. Profits that are not as big as if maintained alone, can still be considered feasible because there are other parties who participate in managing the funds from investors. The development of various digital platforms is often referred to as part of industrial technology 4.0.

Industry 4.0 is synonymous with the Internet of things-IoT, big data, machine learning, artificial intelligence-AI, robots and the sharing economy. Other references also add other indicators from industry 4.0 such as blockchain and unmanned vehicles. The platform also needs to think carefully about the business model that will be run. If the platform focuses on 'Investment with Social Impact' which selects small-scale farmers, with ownership of 1-2 head of cattle for example, it will be a different story from platforms that choose farmers who have experience cultivating with a capacity of hundreds-thousands of head of cattle. Platforms need to be accountable for investors' funds, which at the same time fulfill the main goals of their business.

Furthermore, a platform that is integrated with the community buyer will cut the livestock distribution



Lebih jauh lagi, platform yang terintegrasi dengan komunitas pembeli (community buyer) maka akan memotong jalur distribusi ternak. Pencipta pasar yang semula berwujud fisik, menjadi sebuah pasar digital, yang menghubungkan peternak dengan pembeli secara langsung. Maka dalam hal ini, ada banyak pekerjaan (dan tentu saja pekerja) yang akan tereliminasi, misalnya bakul hingga penjual yang ada di pasar ternak, akan tetapi dengan langsungnya hubungan antara peternak dan pasar maka keuntungan peternak menjadi lebih terasa. Hal ini yang selama ini menjadi masalah dari usaha peternakan secara tradisional dimana margin keuntungan yang besar tidak pernah dirasakan oleh peternak yang menanggung paling besar biaya investasi.

Ketika investasi pada bidang peternakan yang secara online mulai masif ditawarkan, pemilik usaha harus secara realistis mampu melakukan proses konversi faktor produksi menjadi produk peternakan yang dapat diterima oleh pasar. Perhitungan pada keuntungan dengan margin yang dapat dipertanggung jawabkan menjadi salah satu garansi untuk investor. Perlu diingat, usaha beternak merupakan usaha yang melandaskan kegiatannya pada makhluk hidup yang potensinya hanya dapat dimaksimalkan juga faktor lingkungan dipenuhi dengan maksimal, sehingga efisiensi dapat tercapai. Kejujuran dari peternak yang menerima investasi, dan pemahaman faktor risiko dari investor haruslah berkolaborasi. (pw)

channels. The creator of the market, which was originally a physical form, has become a digital market, which connects farmers with buyers directly. So in this case, there are many jobs (and of course workers) that will be eliminated, for example rent-seekers to sellers at the livestock market, but with a direct relationship between farmers and the market, the benefits of farmers become more pronounced. This has been a problem for traditional livestock businesses where large profit margins have never been felt by breeders who bear the most investment costs.

When investment in the online livestock sector begins to be offered massively, business owners must realistically be able to carry out the process of converting factors of production into livestock products that are acceptable to the market. Calculation of profit with an accountable margin is one of the guarantees for investors. It should be remembered, livestock farming is a business that bases its activities on living things whose potential can only be maximized and environmental factors are met to the maximum, so that efficiency can be achieved. Honesty of the farmers who accepts the investment, and understanding of the risk factors of the investor must collaborate. (pw/tr-rmd)