

RANCANG BANGUN USAHA PETERNAKAN AYAM PETELUR PADA DESA KARANGASEM UNTUK PROGRAM KETAHANAN PANGAN NASIONAL

Faiz Ahmad Maulana¹, Yulia Pratiwi^{2*}, Ali Maskuri³

¹ Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, Indonesia

² Program Studi Arsitektur, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, Indonesia

³ Pusat Kuliah Kerja Nyata, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, Indonesia

*Email: yulia.pratiwi@uii.ac.id

ABSTRAK

Program pengabdian ini menyajikan rancang bangun usaha peternakan ayam petelur di Desa Karangasem, Kabupaten Sukoharjo, sebagai upaya mendukung program ketahanan pangan nasional. Program ini dilaksanakan melalui kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Islam Indonesia dengan tujuan menciptakan sumber protein hewani yang mandiri, terjangkau, dan berkelanjutan bagi masyarakat desa. Metode yang digunakan meliputi observasi lapangan, analisis pasar, perencanaan bisnis menggunakan Business Model Canvas (BMC), analisis finansial, dan perancangan teknis kandang untuk 1.000 ekor ayam petelur. Hasilnya menunjukkan bahwa usaha ini layak diimplementasikan dengan estimasi investasi awal sebesar Rp125.693.700 dan biaya operasional tiga bulan sebesar Rp 151.150.000. Strategi pemasaran yang dirancang mencakup diversifikasi produk (telur, pupuk kandang, ayam afkir), penetapan harga kompetitif, serta pemanfaatan saluran online dan offline. Usaha ini tidak hanya berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat melalui BUMDes, tetapi juga memperkuat ketahanan pangan lokal dan mengurangi ketergantungan pada pasokan daging ayam dari luar daerah.

Kata kunci: business model canvas, kemandirian desa, ketahanan pangan, peternakan ayam petelur, rancang bangun usaha

ABSTRACT

This community service program presents the business development design of a layer chicken farm in Karangasem Village, Sukoharjo Regency, as an effort to support the national food security program. This program is implemented through the Community Service Program of the Islamic University of Indonesia with the aim of creating an independent, affordable, and sustainable source of animal protein for rural communities. The methods used include field observation, market analysis, business planning using the Business Model Canvas (BMC), financial analysis, and technical design of a chicken coop for 1,000 laying hens. The results show that this business is feasible to implement, with an estimated initial investment of IDR 125,693,700 and three months of operational costs amounting to IDR 151,150,000. The designed marketing strategy includes product diversification (eggs, manure, culled hens), competitive pricing, and utilization of both online and offline channels. This business not only has the potential to increase community income through the Village-Owned Enterprise but also strengthens local food security and reduces dependence of chicken on external supplies.

Keywords: Business Model Canvas, village independence, food security, chicken farming, business development design

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai perwujudan dari Catur Dharma Universitas Islam Indonesia yaitu pendidikan, penelitian, pengabdian masyarakat, dan dakwah islamiyah. KKN UII Angkatan 71 berlangsung selama satu bulan yang dimulai dengan penerimaan mahasiswa KKN pada tanggal 12 Agustus 2025 dan selesai dilakukan dengan pelepasan pada tanggal 12 September 2025. Kegiatan KKN dimulai dengan kegiatan observasi selama satu minggu yang dilanjutkan dengan pelaksanaan program kerja di dua minggu setelah masa observasi selesai. Latar belakang program rancang bangun usaha peternakan ayam petelur ini didasari dari kebutuhan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) untuk program Ketahanan Pangan Nasional. Bumdes adalah Badan Usaha Milik Desa yang dibentuk oleh pemerintah desa untuk mengelola usaha bersama dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa melalui pengelolaan sumber daya lokal secara produktif dan berkelanjutan (PDTT, 2015). Sedangkan menurut Kurniawan dan Setiawan (2020), salah satu peran BUMDes adalah penguatan ketahanan pangan lokal. BUMDes membantu memastikan ketersediaan pangan dengan mengelola usaha yang berhubungan dengan produksi dan distribusi pangan lokal. Hal ini secara tidak langsung meningkatkan akses masyarakat terhadap pangan yang cukup dan berkualitas, sehingga memperkuat ketahanan pangan di tingkat desa.

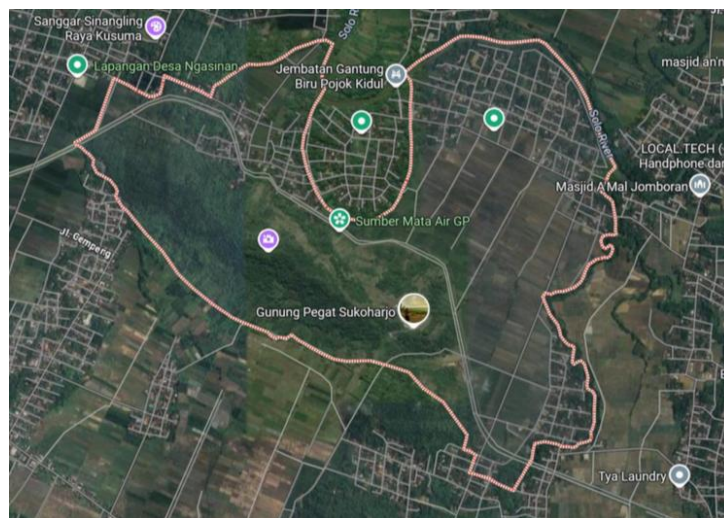
Ketahanan pangan merupakan pilar fundamental dalam pembangunan Nasional Indonesia. Konsep ini tidak hanya sekedar tentang kecukupan pangan, tetapi juga menjamin akses fisik dan ekonomi terhadap pangan yang aman dan bergizi bagi masyarakat. Oleh karena itu, penciptaan lumbung pangan pada desa khususnya Desa Karangasem menjadi sebuah usaha untuk kemandirian desa. Menurut Stimson dkk. (2006) UMKM mendukung pembangunan ekonomi berbasis potensi lokal. Dengan mendorong pangan lokal, UMKM memperkuat **kemandirian pangan dan ekonomi desa**. Sedangkan menurut FAO (2008) **ketahanan pangan** mencakup ketersediaan, akses, stabilitas, dan pemanfaatan pangan yang cukup dan bergizi. Dengan program ini maka turut serta mengembangkan UMKM peternakan ayam untuk mendukung kemandirian pangan dan ketahanan pangan lokal serta ekonomi.

Segala keperluan yang diperlukan didapatkan dari hasil observasi yang dilaksanakan dari sebelum KKN yang kemudian dihasilkan suatu solusi yang berdampak pada masyarakat desa. Berdasarkan hasil observasi didapatkan bahwa Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Karangasem memiliki program yang akan dijalankan pada tahun ini, akan tetapi belum adanya dasar untuk pelaksanaan kegiatan usaha. Diperlukan gambaran untuk perancangan usaha

sehingga pengajuan dana Desa Karangasem dapat disetujui oleh perangkat Desa Karangasem maupun daerah (Pemerintah Kabupaten Sukoharjo). Oleh karena itu, tujuan dari program pengabdian ini adalah pembuatan rancang bangun usaha peternakan ayam petelur dan memiliki potensi untuk dikembangkan oleh pengurus BUMDes Karangasem beserta perangkat desa Karangasem menjadi program desa Karangasem.

METODE PELAKSANAAN

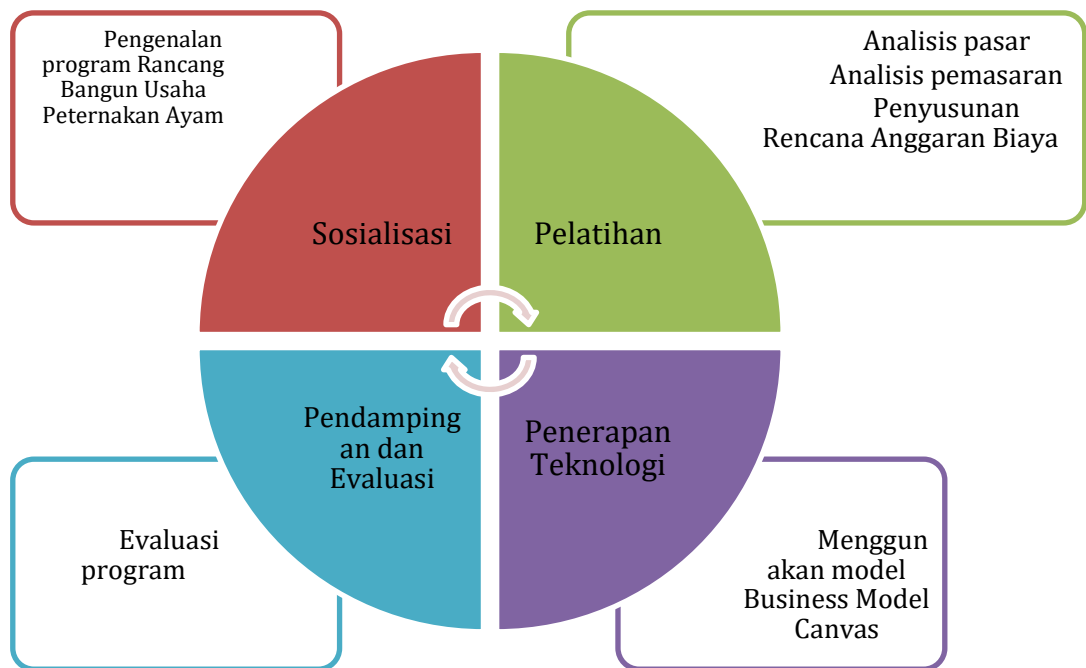
Lokasi Pengabdian KKN berada di Desa Karangasem, Kecamatan Bulu, Kabupaten Sukoharjo, Provinsi Jawa Tengah dimana Desa Karangasem terdiri dari empat dusun, yaitu Dusun Klile, Dusun Cuwono, Dusun Karangasem, dan Dusun Terok. Dusun Karangasem dan Cuwono berada di utara desa, Dusun Klile berada di arah tenggara, dan Dusun Terok berada di barat desa. Desa Karangasem merupakan desa dengan jumlah warga sebesar ± 3.000 jiwa yang terdiri dari 4 Dusun, 10 Dukuh, 8 RW, dan 20 RT dengan luas wilayah Desa Karangasem sebesar 380 Ha. Berikut adalah peta orientasi wilayah Desa Karangasem (Gambar 1).



Gambar 1. Peta Orientasi Wilayah Desa Karangasem, Bulu, Sukoharjo.

Sumber: Google Map, 2025.

Metode pelaksanaan KKN dengan program Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Petelur pada Desa Karangasem terdiri dari tahap observasi, analisis masalah dan kegiatan operasional pelaksanaan. Berikut diagram metode pelaksanaan program Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Petelur pada Desa Karangasem:



Gambar 2. Metode Pelaksanaan Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Karangasem

Tahap pertama yaitu tahap sosialisasi untuk melakukan pengenalan program rancang bangun usaha peternakan ayam di Desa Karangasem. Pada tahap ini, sebelumnya penulis sudah melakukan observasi untuk memahami kondisi geografis, demografis, potensi sumber daya, serta kebutuhan masyarakat terkait ketahanan pangan. Observasi juga mencakup identifikasi masalah seperti ketergantungan pasokan telur dari luar daerah, fluktuasi harga, dan minimnya usaha peternakan mandiri. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan perangkat desa serta studi lapangan untuk menilai kesesuaian lahan, iklim, dan infrastruktur pendukung. Hasil observasi menjadi dasar perumusan masalah dan tujuan program.

Tahap kedua yaitu tahap pelatihan yang terdiri dari 2 langkah yaitu pelatihan untuk melakukan analisis pasar dan pemasaran, perancangan desain kandang dan penentuan rencana anggaran biaya (RAB). Tahap ini terdiri dari:

[1] Perancangan Desain Kandang

Desain kandang dirancang berdasarkan standar teknis untuk 1.000 ekor ayam petelur, dengan mengutamakan kenyamanan hewan dan efisiensi operasional. Desain mencakup denah kandang, konstruksi baja ringan, sistem baterai, ventilasi, dan sanitasi. Referensi desain diambil dari sumber terpercaya untuk memastikan kandang memenuhi kebutuhan produksi dan mudah dipelihara.

[2] Penentuan Rencana Anggaran Biaya (RAB)

RAB disusun untuk menghitung kebutuhan investasi awal dan biaya operasional. Biaya investasi mencakup pembangunan kandang, pengadaan peralatan, dan instalasi infrastruktur (listrik dan air). Biaya variabel meliputi pengadaan bibit ayam dan pakan selama tiga bulan. RAB dirinci per komponen untuk memastikan akurasi dan kemudahan dalam pengelolaan keuangan.

Tahap ketiga adalah tahap penerapan teknologi yaitu menggunakan penerapan teknologi untuk melakukan perencanaan bisnis dimulai dengan penyusunan Business Model Canvas (BMC) untuk memetakan model bisnis secara holistik, mencakup sembilan elemen kunci seperti segmentasi pelanggan (UMKM kuliner, toko kelontong), proposisi nilai (telur berkualitas dengan harga terjangkau), saluran distribusi (*online* dan *offline*), serta kemitraan strategis dengan distributor lokal dan dinas peternakan. Selanjutnya, dilakukan analisis kompetitif dan 7P (*product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*) untuk merumuskan strategi pemasaran yang efektif, termasuk penawaran produk diversifikasi (telur, pupuk kandang, ayam afkir), penetapan harga fleksibel, promosi via media sosial, dan penguatan distribusi lokal. Analisis ini dilengkapi dengan evaluasi SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*) untuk mengidentifikasi kekuatan (produk segar, harga kompetitif), kelemahan (ketergantungan distributor tunggal, SDM terbatas), peluang (permintaan produk lokal meningkat), dan ancaman (fluktuasi harga pakan, persaingan), sehingga dapat disusun strategi mitigasi risiko dan penguatan daya saing usaha secara berkelanjutan.

Tahap empat yaitu melakukan pendampingan kepada UMKM Peternakan ayam di Desa Karangasem dalam menyusun perencanaan bisnis, perancangan kandang, dan rencana anggaran biaya. Tahap kelima yaitu melakukan analisis keberlanjutan. Tahap ini dilakukan pemetaan wilayah potensial untuk pemasaran ayam dari Desa Karangasem untuk menjamin keberlanjutan usaha peternakan ayam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di Desa Karangasem, dapat diidentifikasi beberapa masalah mendasar yang melatarbelakangi perlunya pendirian usaha peternakan ayam petelur. Pertama, ketergantungan pasokan telur dari luar daerah yang menyebabkan fluktuasi harga dan ketidakstabilan ketersediaan protein hewani bagi masyarakat. Hal ini diperparah dengan kurangnya usaha peternakan mandiri di desa tersebut, sehingga masyarakat tidak memiliki kontrol atas pasokan dan harga telur. Kedua, potensi sumber daya yang belum tergarap optimal, seperti lahan yang tersedia, sumber daya manusia, serta lokasi strategis dekat pusat konsumen, belum dimanfaatkan untuk menciptakan nilai ekonomi. Ketiga, lemahnya perencanaan bisnis dan manajemen risiko pada usaha-usaha peternakan sebelumnya, yang sering kali gagal karena kurangnya analisis finansial, strategi pemasaran, dan mitigasi risiko seperti wabah penyakit atau kenaikan harga pakan. Keempat, minimnya diversifikasi produk

dan pemanfaatan limbah, di mana kotoran ayam dan ayam afkir belum diolah menjadi produk bernilai ekonomi seperti pupuk organik atau sumber protein alternatif. Kelima, keterbatasan akses pemasaran dan distribusi yang menyebabkan produk lokal kesulitan bersaing dengan pasokan dari luar daerah. Identifikasi masalah-masalah ini menjadi dasar penyusunan solusi yang berkelanjutan dan terintegrasi.

Program ini memetakan potensi, kelemahan, peluang dan ancaman dengan metode analisis SWOT. Analisis SWOT adalah alat atau teknik perencanaan strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis ***Strengths (Kekuatan)***, ***Weaknesses (Kelemahan)***, ***Opportunities (Peluang)***, dan ***Threats (Ancaman)*** dalam suatu organisasi atau usaha (Gurel & Tat, 2017). Berikut Tabel SWOT Desa Karangasem sebagai bagian dari identifikasi potensi, masalah, peluang, dan ancaman:

Tabel 1. Analisis SWOT Desa Karangasem

Kriteria	Analisis SWOT
<i>Strenght</i> (Kekuatan)	Produk <i>fresh</i> langsung dari sumber Harga terjangkau untuk pasar lokal Memiliki banyak <i>channel</i> distribusi (<i>offline</i> , <i>online</i> , dan kerjasama) Portofolio produk yang bermacam-macam (telur, pupuk, dan ayam afkir).
<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)	Ketergantungan pada distributor tunggal untuk pengiriman Promosi yang masih terbatas pada grup WA dan FB Proses operasional dan pemasaran masih manual Kemungkinan keterbatasan SDM Penyusunan anggaran yang belum terkonsep
<i>Opportunities</i> (Peluang)	Permintaan produk lokal dan alami semakin meningkat Ekspansi ke <i>platform e-commerce</i> atau media sosial yang lebih profesional Kerjasama dengan lebih banyak UMKM kuliner Otomatisasi proses perawatan untuk meningkatkan efektivitas
<i>Threats</i> (Ancaman)	Pesaing dengan skala lebih besar yang menawarkan harga lebih murah Fluktuasi harga pakan dan obat-obatan Perubahan preferensi konsumen atau kebutuhan konsumen

Selain metode analisis SWOT, program pengabdian ini juga menggunakan metode analisis 7P. Menurut Kotler & Keller (2016) analisis 7P menjelaskan bahwa 7P merupakan kerangka penting untuk mengelola pemasaran jasa secara efektif, karena jasa memerlukan perhatian lebih pada aspek penyampaian dan pengalaman pelanggan. Teknologi modern turut memberikan keberhasilan 7P (Zeithaml, Bitner & Gremler, 2018). Analisis 7P (*Product, Price, Promotion, Place, People, Process*, dan *Physical Evidence*) dapat dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 2. Analisis 7P

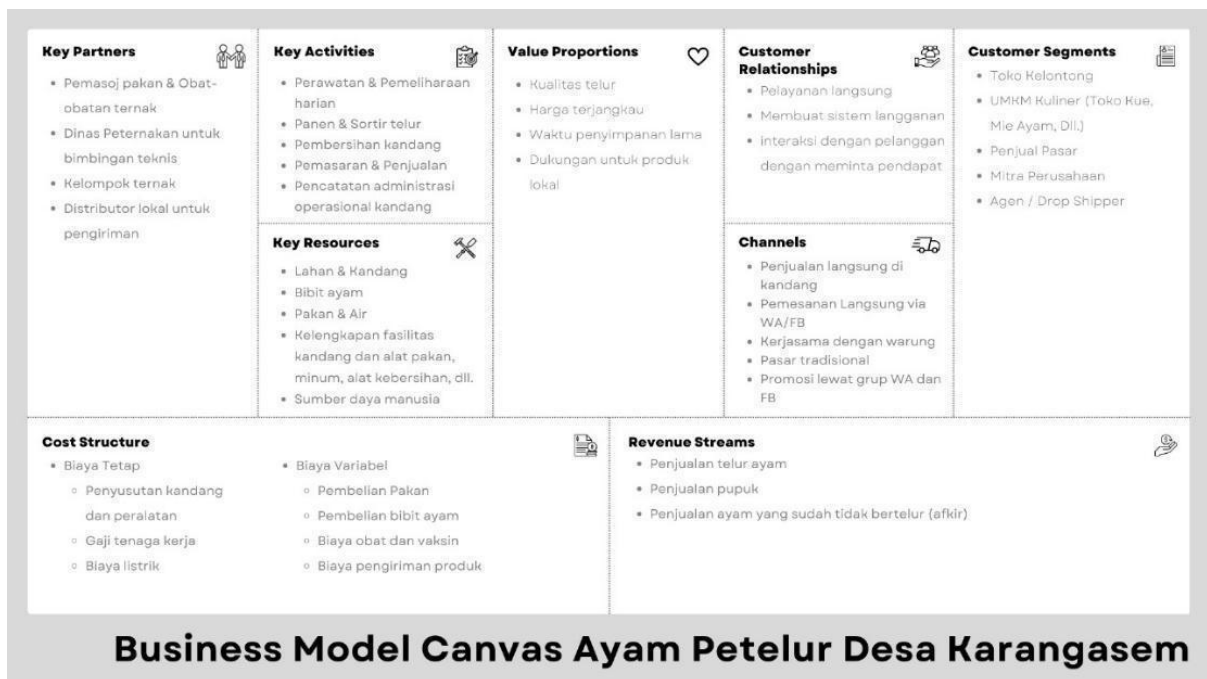
Kriteria 7P	Analisis 7P
<i>Product</i>	Produk utama telur ayam segar, pupuk kandang, dan ayam afkir (ayam yang sudah tidak produktif).
<i>Price</i>	Dalam strategi harga dapat difokuskan pada harga yang terjangkau untuk segmen pasar lokal dan dapat juga menerapkan <i>discount</i> untuk pembelian dalam jumlah besar. Biaya produksi yang dikelola dengan efisien dapat diterapkan melalui kerjasama dengan distributor lokal dan harga dapat dibuat fleksibel berdasarkan volume pembelian.
<i>Promotion</i>	Strategi promosi dapat menggunakan grup <i>WhatsApp</i> dan <i>Facebook</i> untuk promosi, adanya interaksi langsung dengan pelanggan untuk membangun hubungan, dan menerapkan sistem langganan untuk pelanggan tetap.
<i>Place</i>	Tempat disini berfokus pada penjualan langsung di kandang, pemesanan melalui <i>WhatsApp</i> dan <i>Facebook</i> , dan kerjasama dengan warung, pasar tradisional, dan agen dengan jangkauan terbatas di sekitar wilayah kandang serta mengandalkan distributor lokal untuk pengiriman.
<i>People</i>	Sumber tenaga kerja yang diperlukan seperti bagian perawatan harian, panen, pembersihan, dan administrasi yang difokuskan karena kemungkinan masih terbatas dalam sumberdaya manusia serta secara keahlian.
<i>Process</i>	Dalam menjalankan usaha diperlukan pemeliharaan harian, panen, sortir, pembersihan kandang, dan pencatatan administrasi.
<i>Physical Evidence</i>	Bukti fisik yang diperlukan adalah kandang ayam dan peralatan untuk operasional, kemasan telur, dan bentuk pelayanan yang akan diberikan ke konsumen.

Program Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Petelur pada Desa Karangasem yang disusun telah menyajikan perencanaan bisnis komprehensif untuk mendirikan usaha peternakan ayam petelur skala menengah di Desa Karangasem, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah. Usaha ini digagas sebagai bagian dari program Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan bertujuan untuk memberdayakan masyarakat serta mendukung ketahanan pangan nasional melalui penyediaan protein hewani yang terjangkau dan berkelanjutan. Rancangan bisnis mencakup analisis model bisnis menggunakan Business Model Canvas (BMC), strategi pemasaran, analisis finansial, dan desain teknis kandang untuk 1.000 ekor ayam petelur. Selain itu, program ini juga mempertimbangkan aspek keberlanjutan usaha melalui diversifikasi produk, pemanfaatan limbah, dan penguatan rantai pasok lokal. Desain kandang mengutamakan kenyamanan hewan dan efisiensi operasional. Desain mencakup denah kandang, konstruksi baja ringan, sistem baterai, ventilasi, dan sanitasi. Referensi desain diambil dari sumber terpercaya untuk memastikan kandang memenuhi kebutuhan produksi dan mudah dipelihara.

Business Model Canvas menurut Maulana (2021), yaitu menekankan bahwa pemahaman model bisnis sangat penting bagi pelaku UMKM untuk **meningkatkan efisiensi dan daya**

saing. Sedangkan Business Model Canvas menurut Osterwalder & Pigneur (2010) adalah kerangka kerja strategis yang digunakan untuk menggambarkan, merancang, menganalisis, dan mengembangkan model bisnis secara visual dan terstruktur.

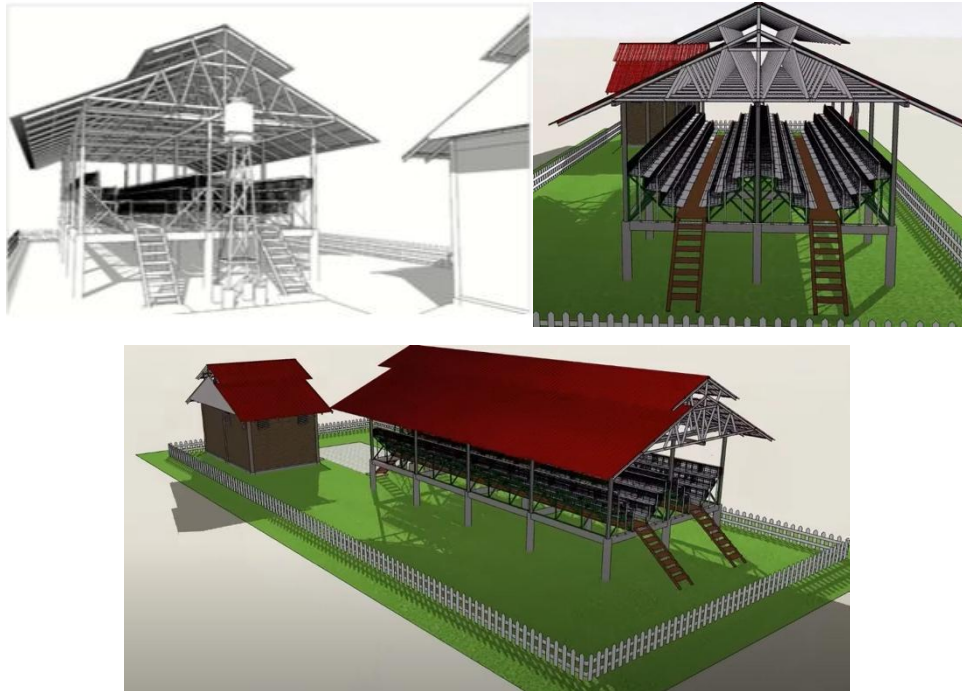
Berdasarkan Business Model Canvas (BMC), usaha ini telah memiliki peta operasional yang jelas, mencakup seluruh aspek penting mulai dari aktivitas kunci, proposisi nilai (kualitas telur, harga terjangkau), hingga segmen pelanggan yang tepat (UMKM Kuliner, toko, agen). Model bisnis yang dirancang bersifat lokal dan kolaboratif, dengan menjalin kemitraan strategis bersama distributor lokal, Dinas Peternakan, dan kelompok ternak untuk memperkuat rantai pasok dan mendapatkan bimbingan teknis. Hasil BMC dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 3. BMC Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Karangasem

Program Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Petelur pada Desa Karangasem bertujuan sebagai salah satu program yang mendukung Program Ketahanan Pangan Nasional. disusun sebagai respon terhadap urgensi ketahanan pangan nasional, khususnya dalam penyediaan protein hewani yang terjangkau dan berkelanjutan di tingkat Desa Karangasem. Pemilihan usaha peternakan ayam petelur karena sesuai dengan konsep desa untuk peningkatan pertumbuhan ekonomi, sementara ketergantungan pada pasokan telur dari luar daerah menyebabkan kerentanan terhadap fluktuasi harga dan ketidakstabilan pasokan. Rancangan usaha ini ditujukan untuk merancang solusi konkret melalui pendirian usaha peternakan ayam petelur skala menengah yang tidak hanya bertujuan menciptakan sumber pendapatan baru bagi masyarakat, tetapi juga menjamin ketersediaan pangan lokal yang mandiri. Selain itu, program perancangan usaha ini berfungsi sebagai dokumen perencanaan bisnis yang komprehensif

meliputi aspek teknis, finansial, pemasaran, dan keberlanjutan untuk memastikan bahwa usaha yang dibangun dapat beroperasi secara efisien, kompetitif, dan berkontribusi jangka panjang terhadap ketahanan pangan nasional, sekaligus menjadi model *replicable* bagi pengembangan desa lainnya. Perancangan Kandang Ayam Petelur Karangasem dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 4. Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Karangasem

Usaha ini memiliki sumber pendapatan yang diversifikasi, tidak hanya dari penjualan telur tetapi juga dari penjualan pupuk kandang dan ayam afkir, yang berkontribusi dalam meningkatkan total revenue dan mengurangi risiko. Dengan mengelola struktur biaya (baik biaya tetap seperti penyusutan kandang dan biaya variabel seperti pakan) secara efisien, estimasi usaha dapat mencapai titik impas (BEP) dalam waktu yang wajar dan menghasilkan profitabilitas yang menjamin kelangsungan operasional jangka panjang.

RAB disusun untuk menghitung kebutuhan investasi awal dan biaya operasional. Biaya investasi mencakup pembangunan kandang, pengadaan peralatan, dan instalasi infrastruktur (listrik dan air), dengan total estimasi Rp125.693.700. Biaya variabel meliputi pengadaan bibit ayam dan pakan selama tiga bulan sebesar Rp 151.150.000.

Tabel 3. Rencana Anggaran Biaya Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Petelur
Desa Karangasem Sukoharjo

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Harga per Satuan Rp	Jumlah Biaya Rp
1	Bangunan Kandang				
A	Pekerjaan Persiapan				
	Perataan Lahan	m ²	150,00	7.500	1.125.000
	Mobilisasi Bahan dan Alat	Ls	1,00	1.350.000	1.350.000
	Pengukuran dan Bouwplank	m	50,00	22.750	1.137.500
B	Pondasi dan Flooring				
	Galian	m ³	1,26	150.000	189.000
	Pasir Pasang	m ³	1,97	364.000	717.080
	Umpak Precast	Buah	21,00	45.000	945.000
	Adukan Penutup Umpak	buah	21,00	32.500	682.500
	Lantai Plesteran Keliling	m ²	36,00	70.753	2.547.090
C	Konstruksi Bangunan Kandang				
	Kolom Baja Ringan Pinggir	unit	14,00	272.000	3.808.000
	Kolom Baja Ringan Tengah	unit	7,00	170.000	1.190.000
	Konstruksi Atap, BAJARAN+Galvalume	m ²	178,00	200.000	35.600.000
	Nok Galvalum	m	18,00	65.000	1.170.000
	Penutup Sopi-sopi	m ²	10,40	95.000	988.000
	Konstruksi Dudukan Battery	m ²	102,40	95.000	9.728.000
	Konstruksi Lantai Baja Ringan	m ²	127,51	45.000	5.737.950
	Penutup Lantai Kayu + Cat	m ²	25,50	199.160	5.078.580
D	Pekerjaan Gudang dan Toilet				
	Gudang 3x4	m ²	12,00	1.250.000	15.000.000
	Toilet 1,5x1,5	m ²	2,25	2.000.000	4.500.000
E	Pengadaan Air Bersih dan Listrik				
	Sumur Bor dan Instalasi	lot	1,00	1.750.000	1.750.000
	Instalasi Air Bersih	lot	1,00	350.000	350.000
	Tower Air 350 Liter	lot	1,00	550.000	550.000
	Pompa Air	lot	1,00	650.000	650.000

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Harga per Satuan Rp	Jumlah Biaya Rp
	PLN 900 Watt	lot	1,00	1.350.000	1.350.000
	Instalasi Listrik Utama	lot	21,00	225.000	4.725.000
2	Kandang Battery dan Peralatan				
A	Unit Kandang dan Peralatan				
	Kandang Battery	set	125,00	130.000	16.250.000
	Cantolan Pakan	buah	250,00	3.500	875.000
	Tempat Minum	buah	500,00	6.000	3.000.000
	Paralon Pakan	Lonjor	40,00	45.000	1.800.000
	Paralon Tempat Minum	Lonjor	40,00	35.000	1.400.000
B	Pengerjaan				
	Pemasangan dan Pengiriman	lot	1,00	1.500.000	1.500.000
JUMLAH					125.693.700
Range depresiasi yang disarankan					12.569.370

BIAYA BAHAN BAKU						
No	Struktur biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Biaya per Satuan (Rp)	Jumlah Biaya per Unit	Jumlah Biaya 3 bulan
1	Bahan Baku					
	Ayam Petelur	ekor	1000	85.000	85.000.000	85.000.000
	Pakan Ayam	kg/bulan	3.150	7.000	22.050.000	66.150.000
Biaya Variabel/ Unit					107.050.000	151.150.000

Penerapan praktik ekonomi sirkular (seperti mengolah limbah kotoran menjadi pupuk) mengurangi dampak lingkungan dan menciptakan nilai tambah, mendukung prinsip-prinsip pertanian berkelanjutan. Penguatan rantai nilai pangan lokal melalui kemitraan dengan pelaku usaha di desa memperkuat ketahanan ekonomi wilayah dan mengurangi ketergantungan pada pasokan dari luar daerah.

Sejalan dengan teori Osterwalder & Pigneur (2010) dimana Business Model Canvas merupakan kerangka kerja strategis yang digunakan untuk menggambarkan, merancang, menganalisis, dan mengembangkan model bisnis secara visual dan terstruktur sehingga didapatkan refleksi kritis bahwa program rancang bangun usaha peternakan ayam Desa Karangasem dengan menggunakan BMC ini sudah berhasil membantu masyarakat Desa Karangasem khususnya UMKM Peternakan Ayam Karangasem sebagai calon pelaku usaha peternakan ayam Desa Karangasem dalam menyusun perencanaan bisnis khususnya kemudahan dalam memetakan sumber daya lokal (keberadaan lahan, ayam, pakan), wilayah distribusi, dan peluang Kerjasama mitra. Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan program ini adalah keterbatasan pengetahuan teknologi dimana tidak semua calon pelaku usaha peternakan ayam dapat menggunakan ponsel pintar untuk dapat mengakses BMC. Peluang replikasi untuk program ini sangat memungkinkan dikembangkan untuk program yang sejenis

yaitu usaha peternakan ayam bahkan untuk program yang tidak sejenis misalnya BMC dapat diterapkan untuk peluang usaha lain misalnya pelaku UMKM makanan, UMKM minuman, dan UMKM lainnya di Desa Karangasem.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Karangasem, Kecamatan Bulu, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah dapat disimpulkan sebagai berikut:

- [1] Model bisnis yang dirancang melalui Business Model Canvas (BMC) telah mencakup seluruh aspek kunci, mulai dari segmentasi pasar (UMKM kuliner, toko kelontong, agen), proposisi nilai (telur berkualitas, harga terjangkau), hingga kemitraan dengan dinas peternakan dan distributor lokal, sehingga menjamin operasional yang terstruktur dan berkelanjutan.
- [2] Analisis finansial menunjukkan bahwa dengan investasi awal Rp125.693.700 dan biaya operasional tiga bulan Rp151.150.000, usaha dapat mencapai titik impas (BEP) dalam waktu wajar serta menghasilkan profitabilitas jangka panjang melalui diversifikasi pendapatan (penjualan telur, pupuk kandang, dan ayam afkir).
- [3] Strategi pemasaran berbasis analisis 7P dan SWOT mampu mengidentifikasi peluang pasar lokal dan mengantisipasi ancaman seperti fluktuasi harga pakan, sementara desain kandang yang efisien memastikan kesejahteraan hewan dan produktivitas.
- [4] Usaha ini tidak hanya berorientasi profit tetapi juga sejalan dengan program ketahanan pangan nasional dengan menyediakan akses protein hewani yang stabil bagi masyarakat desa, mengurangi ketergantungan pada pasokan luar daerah, serta memberdayakan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja dan penguatan BUMDes.
- [5] Program Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Desa Karangasem ini memberikan kontribusi pengetahuan kepada warga Desa Karangasem khususnya kepada pelaku UMKM peternakan ayam Desa Karangasem dalam menggunakan model Business model Canvas, Analisis SWOT, dan Analisis 7P. Model Pemberdayaan tidak selalu menggunakan cara konvensional, tetapi dapat memanfaatkan teknologi yang saat ini berkembang.

Rekomendasi dari program Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam pada pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Reguler Periode 71 di Desa Karangasem, Kecamatan Bulu, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah yaitu sebagai berikut:

- [1] Masyarakat Desa Karangasem

Rekomendasi untuk Masyarakat Desa Karangasem secara umum, dan UMKM Pelaku Usaha Peternakan Ayam Desa Karangasem secara khusus untuk dapat melakukan evaluasi usaha peternakan ayam secara berkala dengan panduan BMC agar dapat merencanakan pengembangan usaha secara terarah. Selain itu Pelaku Usaha Peternakan

Ayam Desa Karangasem perlu mengoptimalkan teknologi digital misalnya penggunaan media sosial (Instagram, facebook) dan *marketplace* untuk memperluas jangkauan pemasaran.

[2] Pemerintah Desa Karangasem

Rekomendasi untuk Pemerintah Desa Karangasem yaitu turut memberikan bantuan stimulus untuk pelaku usaha peternakan ayam Desa Karangasem. Serta turut mengoptimalkan teknologi digital misalnya penggunaan media sosial atau website Desa Karangasem untuk memperkenalkan potensi peternakan ayam Desa Karangasem.

[3] Program Lanjutan

Usaha peternakan ayam Desa Karangasem perlu keberlanjutan agar usaha tetap berjalan dalam jangka waktu Panjang sehingga diperlukan inovasi-inovasi dari pelaku usaha peternakan ayam Desa Karangasem dan Pemerintah Desa Karangasem atau Pemerintah Kabupaten Sukoharjo untuk terus aktif belajar memperbaiki kualitas ayam, kandang, dan juga pola pemasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih atas kesempatan yang diberikan oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Islam Indonesia (DPPM UII) sehingga kami dapat melaksanakan KKN Periode 71 di Desa Karangasem Kecamatan Bulu Kabupaten Sukoharjo dan terima kasih kepada seluruh perangkat Desa Karangasem dalam membantu proses penyelesaian program KKN dengan program Rancang Bangun Usaha Peternakan Ayam Petelur pada Desa Karangasem untuk Program Ketahanan Pangan Nasional yang telah diselenggarakan pada bulan Agustus hingga September 2025.

DAFTAR PUSTAKA

- FAO. (2008). *An Introduction to the Basic Concepts of Food Security*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Google Maps. (2025). *Wilayah Desa Karangasem*.
- Gurel, E., & Tat, M. (2017). SWOT Analysis: A Theoretical Review. *The Journal of International Social Research*, 10(51), 994-1006.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.
- Kurniawan, D. A., & Setiawan, B. (2020). Peran Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam Pemberdayaan Masyarakat dan Ketahanan Pangan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 25(2), 115-124.
- Maulana, T. N. (2021). *Model Bisnis dan Strategi Bersaing UMKM*. Deepublish.

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
- PDTT. (2015). *Permendesa PDTT No. 4 Tahun 2015 tentang Badan Usaha Milik Desa*.
- Stimson, R. J., Stough, R. R., & Roberts, B. H. (2006). *Regional Economic Development: Analysis and Planning Strategy*. Springer.
- Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2018). *Services Marketing: Integrating Customer Focus across the Firm*(7th ed.). McGraw-Hill Education