

RENCANA BISNIS: **BIRD House** “RUMAHNYA PARA BURUNG KICAU”

Agustinus Mario Putra Nugraha

Abstrak

Salah satu ide bisnis yang berasal dari hobi adalah berbisnis hewan peliharaan. Burung kicau adalah salah satu dari sekian banyak hewan peliharaan yang berpotensi untuk dibisniskan. Bisnis ini sangat mempunyai peluang yang cukup tinggi karena belum banyak bisnis penitipan, perawatan dan pelatihan burung kicau. **BIRD House** hadir untuk memenuhi kebutuhan penghobi burung kicau, khususnya dalam penitipan burung kicau yang berorientasi kepada pelatihan burung kicau yang profesional dan terbaik di DKI Jakarta untuk kepentingan kontes. Keunggulan **BIRD House** adalah merawat dan melatih burung kicau dengan metode adaptasi dan memberikan pelayanan terbaik dengan adanya suatu kontrak sederhana bagi konsumen.

Kata kunci: jasa penitipan, pelatihan, burung kicau

Abstract

*Pet business is one of business idea that comes from a hobby. Song bird is one of pets that have great potential to be commercialized. This business has a big opportunity since until now there are not many pet daycare and training businesses. **BIRD House** is present to meet the needs of song bird hobbyists, especially as the professional and best songbird daycare in Jakarta that oriented to train the songbird for competition. One of **BIRD House** excellance is caring and traning the song bird with adaptation method and providing the best services by applying a simple contract for customers.*

Key words: daycare, training, songbird

PENDAHULUAN

Latar Belakang Usaha

Salah satu ide bisnis yang berasal dari hobi adalah berbisnis hewan peliharaan. Dari sekian banyak jenis hewan peliharaan yang dapat dijadikan bisnis salah satunya yaitu burung kicau. Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan, pembelian burung kicau dari hari ke hari selalu mengalami peningkatan. Terlihat dari wawancara yang penulis lakukan kepada 2 orang penjual burung kicau, mereka mengatakan pendapatan dari penjualan burung kicau di toko mereka meningkat, khususnya 5 tahun terakhir. Banyak orang yang memelihara burung kicau untuk kepentingan mengikuti kontes atau perlombaan burung kicau.

Penulis melakukan survei awal di Pasar Burung Pramuka, Jakarta Timur terhadap 10 responden yang memiliki hobi burung kicau. Hasilnya adalah penulis melihat adanya peluang bisnis yaitu penitipan burung kicau. Responden berniat untuk menitipkan burung kicaunya jika mereka berpergian jauh atau berpergian untuk waktu yang lama, sedangkan alasan lainnya adalah agar dapat di latih dan menang dalam perlombaan. Oleh karena itu penulis memiliki ide bisnis untuk membuat tempat usaha penitipan yang berorientasi pelatihan terhadap burung kicau yang dinamakan **BIRD House**.

Visi, Misi dan Inti Bisnis Perusahaan

Visi

Menjadikan **BIRD House** sebagai tempat penitipan yang berorientasi kepada pelatihan burung kicau yang profesional dan terbaik di kalangan para penghobi burung kicau.

Misi

1. Memberikan jasa berupa pelatihan yang berorientasi untuk burung kicau khususnya untuk keperluan kontes.
2. Menggunakan metode pelatihan adaptasi dengan ditangani oleh pelatih yang ahli dalam melatih dan merawat burung kicau.
3. Memberikan garansi kepada konsumen.

4. Hadir sebagai yang pertama untuk memenuhi kebutuhan penghobi burung kicau.

Inti Bisnis

BIRD House adalah usaha jasa tempat untuk menitipkan burung kicau dan juga tempat pelatihan agar menjadi burung kicau yang jinak dan terlatih suara kicaunya untuk disiapkan mengikuti kontes-kontes (lomba) antar burung kicau. **BIRD House** juga akan memberikan pelayanan yang terbaik untuk para konsumennya, dengan adanya kontrak sederhana yang akan ditanda tangani kedua pihak di atas materai serta proses serah terima pada saat burung kicau itu dibawa kembali oleh pemiliknya. Sebelumnya burung kicau itu akan dites terlebih dahulu apakah sudah terlatih suara kicaunya dan sudah jinak.

BIRD House akan hadir untuk para kalangan penghobi burung kicau baik yang masih pemula ataupun yang sudah lama memiliki hobi tersebut. **BIRD House** akan menyuguhkan pelayanan yang profesional dan terbaik bagi para konsumennya. **BIRD House** hadir di kota Jakarta Timur tepatnya di Jl. Raya Jambore, Jakarta-Timur untuk melayani para penghobi burung kicau di kawasan Ibu Kota DKI Jakarta ataupun para penghobi burung kicau di daerah penyanggah Jakarta seperti Bekasi, Depok, Bogor dan Tangerang.

ANALISIS EKSTERNAL

Analisis Pasar

Dari hasil survei yang bersumber dari www.omkicau.com dan dilakukan oleh Burung Indonesia yang di dukung oleh Pelestari Burung Indonesia (PBI), Nielsen Survey Indonesia, Aksenta, Universitas Oxford, dan Darwin Initiative pada tahun 2006 dengan jumlah responden 1.781 di ambil dari 6 kota besar di Indonesia (Jakarta, Bandung, Semarang, Jogjakarta, Surabaya dan Denpasar), terlihat beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- 95% rumah tangga yang memiliki hewan peliharaan di rumah.
- 35,7% memelihara unggas seperti : burung atau ayam.
- Alasan memelihara burung karena mereka mengingat masa kecil mereka di desa, kemudian karena burung bisa menjadi teman mereka.
- Burung perkutut-tekukur (*dove*) dan burung kicau (*songbirds*) merupakan jenis burung yang paling banyak di pelihara.

Beberapa survei dari www.omkicau.com, www.binatangpeliharaan.org dan juga dari wawancara penulis dengan 2 orang penjual burung kicau, menyimpulkan bahwa burung kicau yang paling banyak dipelihara adalah Kenari, Murai Batu, Love Bird dan Kacer. Disamping itu ada pula Anis merah dan Cucak Hijau.

Lebih jauh, penulis melakukan wawancara kepada 2 orang pedagang burung kicau dan 4 orang penghobi burung kicau mengenai tempat usaha penitipan dan pelatihan burung kicau. Kedua orang pedagang burung kicau mengatakan bahwa ada usaha penitipan dan perawatan burung kicau, namun tidak fokus pada burung kicau saja tetapi juga menerima penitipan untuk unggas lainnya. Sementara dari keempat orang narasumber penghobi burung kicau mengatakan bahwa mereka mau menitipkan burung kicau ke tempat penitipan yang terpercaya dan sudah berpengalaman. Di satu sisi mereka belum pernah mendengar ada bisnis yang menyediakan jasa penitipan dan pelatihan burung kicau.

Peluang (*opportunities*):

- Antusiasme masyarakat dalam memelihara dan merawat hewan-hewan hidup khususnya burung di Indonesia sangat tinggi.
- Burung yang paling banyak dipelihara salah satunya adalah burung kicau (*songbirds*).

- Masih jarang orang yang berniat membuka usaha perawatan, pelatihan dan penitipan burung kicau.
- Adanya keinginan dari para penghobi burung kicau untuk menitipkan burung kicau agar dapat di rawat dan dilatih dengan baik dan jika mereka sedang berpergian.

Ancaman (*threat*):

- Masih rendahnya tingkat kepercayaannya dalam menitipkan burung kicaunya ke jasa penitipan burung kicau, karena takut hilang atau burungnya mati.
- Masih rendahnya keinginan untuk menitipkan burung kicaunya untuk dilatih, bagi kalangan yang bukan penghobi burung kicau (pemula).

Penulis belum bisa mengidentifikasi pesaing untuk **BIRD House** karena masih jarang orang yang membuka bisnis usaha penitipan dan pelatihan burung kicau. Maka penulis memilih *pet shop* dan *freelance* sebagai pesaing dari **BIRD House**. Berikut kelebihan dan kekurangan dari masing-masing.

Tabel 1
Kelebihan dan Kekurangan Pesaing

Nama Usaha	Kelebihan	Kekurangan
<i>Petshop</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Alamatnya jelas dan tempatnya mudah di cari. • Menjual beberapa binatang seperti kucing, anjing dan lain-lain. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak fokus terhadap penitipan burung kicau saja. • Harganya relatif mahal.
<i>Freelance</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Rata-rata lebih murah daripada <i>petshop</i>. • Fokus terhadap penitipan dan perawatan burung kicau saja. 	<ul style="list-style-type: none"> • Beberapa diantaranya memiliki alamat yang tidak jelas. • Tidak terpercaya.

ANALISIS INTERNAL

Kekuatan (*strength*) :

1. **BIRD House** memberikan pelayanan yang profesional untuk keperluan kontes.
2. **BIRD House** menggunakan metode pelatihan adaptasi oleh pelatih yang khusus dan profesional.
3. **BIRD House** memberikan garansi dengan adanya kontrak sederhana.
4. **BIRD House** sebagai tempat jasa penitipan dan pelatihan burung kicau pertama untuk memenuhi kebutuhan penghobi burung kicau.

Kelemahan (*weakness*) :

1. Dengan adanya garansi, akan ada biaya-biaya yang tidak terduga jika burung tersebut mati sehingga harus diganti.
2. Metode adaptasi menimbulkan resiko yang tinggi jika salah dalam cara melakukannya akan berakibat burung kicau tersebut akan sakit dan bahkan mati.
3. Sulitnya menemukan orang yang cocok bekerja untuk merawat burung kicau (melakukan metode adaptasi).

Keunggulan Kompetitif

BIRD House memberikan jasa penitipan, perawatan dan pelatihan burung kicau yang profesional, dengan menggunakan metode adaptasi yang hadir untuk untuk memenuhi kebutuhan para penghobi burung kicau khususnya di DKI Jakarta.

RENCANA PEMASARAN

Segmentation, Targeting, Positioning

Menurut Freddy Rangkuti (2011), segmentasi adalah suatu strategi yang membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang terbedakan dengan kebutuhan, keinginan, karakteristik, dan tingkah laku. Penulis membagi segmentasi pasar bisnis **BIRD House** berdasarkan faktor psikografis dan faktor geografis.

1. Psikografis

Penulis membagi segmentasi psikografis berdasarkan gaya hidup.

Gaya hidup menurut Kotler (2012: 192) adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opininya. Gaya hidup menggambarkan “keseluruhan diri seseorang” dalam berinteraksi dengan lingkungannya. **BIRD House** membagi gaya hidup dalam 2 kategori:

- Lama mereka memelihara burung kicau

✓ Penghobi

Menurut omkicau.com penghobi burung kicau yaitu mereka sudah memelihara burung kicau lebih dari 2 tahun dengan memelihara jenis burung kicau apa saja.

✓ Pemula

Menurut omkicau.com pemula dalam memelihara burung kicau yaitu mereka memelihara burung kicau kurang dari 1 tahun dan tidak memelihara burung kicau lagi.

- Tujuan

✓ Penghobi

Penghobi memelihara burung kicau dengan tujuan tertentu misal untuk mengikuti perlombaan burung kicau.

✓ Pemula

Pemula memelihara burung kicau karena hanya sekedar iseng untuk menghilangkan stress atau mencoba-coba memelihara burung kicau.

2. Geografis

Penulis mengambil data Geografis dari 5 wilayah Jakarta tempat diadakan perlombaan burung kicau.

Tabel 2
Tempat Perlombaan Burung Kicau di Jakarta

Wilayah	Tempat
Jakarta Selatan	<ul style="list-style-type: none"> Graha Pejaten, Pasar Minggu. Jl. Jendral Gatot Subroto (Pancoran).
Jakarta Barat	<ul style="list-style-type: none"> Di dekat Stasiun Duri. Jl.Kumbang Raya, Kelurahan: Pegadungan, Kecamatan : Kalideres. Pasar Impres Kav Polri, Jelambar.
Jakarta Utara	<ul style="list-style-type: none"> Di lapangan Bursa Mobil Gading (eks Goro), Jl Pelepah Raya Kelapagading Jakarta Utara
Jakarta Timur	<ul style="list-style-type: none"> Taman bunga Wildatika. Jl. Telkom (belakang taman bunga wiladatika). Kampung Burung. Jl.Ceger. Taman Burung, Taman Mini Indonesia Indah. Mal Grand Cakung. Yonif Mekanis, Jl. Raya Bogor KM 29, Gandaria, Cibubur.
Jakarta Pusat	<ul style="list-style-type: none"> Lapangan Banteng. Mal MGK Kemayoran.

Segmen yang menjadi sasaran utama **BIRD House** adalah orang-orang yang hobi memelihara burung kicau. Hal ini dikarenakan orang-orang yang memiliki hobi burung kicau lebih tertarik menitipkan burung kicaunya kepada tempat penitipan untuk burung kicaunya dilatih dan dirawat dengan baik dengan tujuan untuk dilombakan. Pada aspek Geografis penulis memilih wilayah Jakarta-Timur karena pada wilayah tersebut banyak tempat yang mengadakan perlombaan burung kicau.

Positioning statement dari **BIRD House** adalah “RUMAHNYA PARA BURUNG KICAU”. Artinya bahwa **BIRD House** sebagai tempat penitipan, pelatihan dan perawatan burung kicau yang terpercaya dan cocok bagi burung kicau yang anda miliki.

Strategi Bauran Pemasaran

Produk (product)

BIRD House menawarkan varian jasa penitipan, perawatan dan pelatihan burung kicau dalam 2 paket, yaitu:

1. Berkicau. Paket berkicau ini minimal penitipan yang harus dilakukan adalah selama 15 hari, bila melebihi 15 hari maka akan di tambah dengan biaya per hari sampai burung itu di kembalikan kepada pemiliknya.
2. Perawatan. Paket perawatan ini, **BIRD House** hanya memberikan jasa berupa penitipan dan juga perawatan bagi burung kicau yang di titipkan.

Harga (price)

1. Berkicau

Tabel 3

Daftar Harga Produk **BIRD House**

Jenis Burung	Harga 15 hari	Harga per hari
Burung Cucak Rowo	Rp. 3.750.000	Rp. 250.000
Burung Murai	Rp. 3.000.000	Rp. 200.000
Burung Cucak Hijau	Rp. 2.625.000	Rp. 175.000
Burung Anis Merah	Rp. 2.250.000	Rp. 150.000
Burung Love Bird	Rp. 1.875.000	Rp. 125.000
Burung Kenari	Rp. 1.875.000	Rp. 125.000

2. Paket Perawatan

Tabel 4

Daftar Harga Produk **BIRD House**

Jenis Burung	Harga
Burung Murai Batu	Rp. 150.000
Burung Kacer	Rp. 100.000
Burung Anis Merah	Rp. 75.000
Burung Love Bird	Rp. 50.000
Burung Kenari	Rp. 50.000

Tempat (place)

Lokasi yang dipilih oleh penulis adalah di sekitar kawasan daerah Jalan Raya

Jambore, Jakarta-Timur tepatnya di dekat kompleks Cibubur Indah, dekat dengan Taman Wiladatika Cibubur, SMP 147, Tol Cibubur, Cibubur Junction dan lokasi tersebut berada di pinggir jalan utama maka memudahkan konsumen untuk mengaksesnya.

Promosi (promotion)

Strategi promosi yang akan di lakukan oleh **BIRD House** dengan cara:

- Spanduk. Memasang spanduk dengan prioritas pertama di Taman Wiladatika dan di tempat-tempat perlombaan burung kicau yang berada di Jakarta Timur.
- Menyebarkan brosur di tempat dilaksanakannya perlombaan burung kicau.

RENCANA OPERASIONAL

Fasilitas dan Peralatan

Tempat yang akan di gunakan oleh **BIRD House** adalah bangunan yang memiliki luas tanah 100m² dan luas bangunan sebesar 120m², terdiri dari 2 lantai. Kegiatan operasional kebanyakan berada di lantai 2, yang terdiri dari: kamar pelatihan, kamar penitipan, gudang, dan balkon. Sementara untuk lantai 1 terdiri dari: ruang administrasi dan ruang tunggu. Untuk peralatan yang digunakan terdiri dari peralatan kantor serta peralatan operasional seperti kandang mandi burung, gantungan sangkar, kerodongan burung, dan lainnya.

Prosedur Pelaksanaan Kegiatan Operasional

Untuk paket berkicau, prosedur kegiatan operasional sebagai berikut:

1. **BIRD House** menerima order yang dipilih oleh konsumen, kemudian akan dilakukan penandatanganan kontrak.
2. Burung akan dikerodongkan selama 1 hari agar dapat beradaptasi dengan lingkungan di **BIRD House**.
3. Keesokan harinya tepatnya pukul 7:00 pagi burung kicau akan dijemur di bawah pancaran sinar matahari.
4. Setelah itu burung kicau akan dimandikan.

5. Setelah dimandikan dan dibersihkan maka burung kicau tersebut diberikan pakan
6. Setelah diberi makan burung kicau tersebut akan dijemur kembali untuk dikeringkan.
7. Setelah dikeringkan sampai pukul 12:00. Burung kicau tersebut akan di pindahkan ke tempat yang lebih sejuk hingga sampai pukul 15:00 siang.
8. Setelah disejukkan burung kicau akan dimasukkan ke dalam ruangan yang sudah tersedia *speaker* yang berisi suara-suara burung berkicau. Ini dilakukan agar dapat memancing dan melatih burung kicau agar cepat gacor.
9. Setelah dilakukan pelatihan, burung kicau tersebut akan diistirahatkan selama 15-30 menit setelah itu di kerodongkan kembali.
10. Langkah 1 sampai 9 akan dilakukan berulang setiap harinya selama 15 hari. Untuk paket perawatan, prosedur kegiatan operasional sebagai berikut:
 1. **BIRD House** menerima order yang dipilih oleh konsumen.
 2. Burung kicau yang dititipkan akan langsung dimandikan dan dibersihkan kandangnya.
 3. Setelah dimandikan dan dibersihkan maka burung kicau tersebut diberikan pakan
 4. Setelah diberi makan burung kicau tersebut akan dijemur kembali untuk dikeringkan.
 5. Setelah dikeringkan sampai pukul 12:00. Burung kicau tersebut akan di pindahkan ke tempat yang lebih sejuk hingga sampai pukul 15:00 siang.
 6. Burung kicau akan digantungkan di kamar penitipan.

RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA

BIRD House membutuhkan 4 tenaga kerja yang terdiri dari satu pemilik perusahaan dan tiga karyawan.

Karyawan yang dibutuhkan di **BIRD House** adalah sebagai berikut: usia antara 20-35 tahun, laki-laki, jujur dan

bertanggung jawab, dapat di percaya, mempunyai jiwa penyayang binatang, memiliki pengetahuan atau mau belajar tentang cara merawat dan melatih burung kicau, bersedia untuk tinggal di tempat kami, belum berkeluarga.

Tabel 5
Uraian Tugas dan Deskripsi Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Tugas dan Deskripsi Pekerjaan
Pemilik	1 orang	<ul style="list-style-type: none"> - Mengatur dan mengontrol keuangan. - Mencari inovasi-inovasi. - Menandatangani kontrak sederhana antara konsumen dan BIRD House. - Bertanggung jawab atas semua kegiatan yang dilakukan di BIRD House. - Memberikan pelatihan dan pengarahan karyawan.
Staff	3 orang	<ul style="list-style-type: none"> - Merawat dan membersihkan burung kicau yang di titipkan. - Melakukan pelatihan kepada burung kicau - Menjaga setiap burung kicau yang dititipkan. - Bertanggung jawab kepada <i>owner</i>. - Menjaga kebersihan dan merawat kantor. - Bertanggung jawab terhadap persediaan pakan burung kicau. - Mengontrol barang-barang perlengkapan burung kicau. - Mengontrol persediaan pakan burung.

Untuk kompensasi dan *benefit*, staf selain mendapatkan gaji pokok juga mendapatkan uang makan harian dan THR dan mendapatkan jatah libur 4 hari dalam 1 bulan. Sementara untuk pemilik hanya akan mendapatkan gaji pokok dan jatah libur 3 hari dalam sebulan.

Pemberdayaan SDM yang diberikan oleh **BIRD House** adalah dengan memberikan pelatihan dan cara-cara bagaimana merawat dan melatih burung kicau dengan menggunakan

metode adaptasi. Sesudah diberikan pelatihan maka karyawan tersebut akan langsung turun ke lapangan terlebih dahulu selama 15 hari sebelum karyawan itu angkat menjadi karyawan tetap di **BIRD House**.

BIRD House juga menciptakan suasana kerja yang nyaman dan menjunjung tinggi suasana kekeluargaan tanpa menghilangkan profesionalitas antar karyawan, karena karyawan merupakan aset yang sangat berharga.

RENCANA INOVASI

Kami akan melakukan inovasi dengan menawarkan Paket Premium dimana berupa perawatan terhadap burung kicau yang sudah mengikuti suatu perlombaan. Ini dilakukan agar burung kicau tersebut kondisinya tetap fit, tidak hilang suara kicaunya dan terpenting agar burung kicaunya tidak mati.

RENCANA KEUANGAN

Investasi awal sebesar Rp.1.586.572.350. Proyeksi pendapatan per bulan sebesar Rp.148.500.000, yang terdiri dari paket berkicau Rp.87.750.000 dan paket perawatan Rp.60.750.000. Total biaya operasional tetap per bulan sebesar Rp.22.237.000, sedangkan biaya operasional variabel sebesar Rp.4.703.000 per bulan. Laba operasional per bulan sebesar Rp.121.560.000 dengan *net profit margin* sebesar 82%. Titik impas atau *break even point* dicapai pada tingkat pendapatan Rp.4.858.471 per bulan. Sementara *payback period* diperkirakan tercapai selama 13 bulan.

KESIMPULAN

Melihat dari tingkat keuntungan yang tinggi serta periode pengembalian hasil yang cepat, maka usaha ini memungkinkan untuk investasi dalam bentuk sebidang lahan tanah ataupun properti. Lahan atau property ini nantinya akan digunakan khusus untuk prosedur pelaksanaan kegiatan operasional yang terpisah dengan kegiatan kantor. Sedangkan sisi negatif

usaha ini adalah susah untuk mendapatkan sebuah tempat yang cocok untuk menjalankan bisnis ini, mengingat tetangga sebelah belum tentu setuju.

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

Kotler, Philip, Kevin, Keller. (2012). *Marketing Management*. Jilid I. Edisi 13. Prentice Hall, New Jersey.

Rangkuti, F. (2011). *Dongkrak Penjualan Melalui Marketing Strategy dan Competitive Advantage*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Internet :

Situs omkicau.com (2013). *Enam Alasan Orang Memelihara Burung*. <http://omkicau.com/2013/01/03/enam-alasan-orang-memelihara-burung/>. Diakses pada 5 Agustus 2017.

Situs omkicau.com (2013). *Sejak Kapan Lomba Burung Kicauan di Gelar di Indonesia*. <http://omkicau.com/2013/05/10/sejak-kapan-lomba-burung-kicauan-digelar-di-indonesia/>. Diakses 20 Agustus 2017

Situs www.binatangpeliharaan.org