



**PERENCANAAN BISNIS PENDIRIAN
PETERNAKAN AYAM BROILER “LEMBAH AYAM CIPANAS”
DICIPANAS – PUNCAK**

VALENTINO DIO MARCO
DR. IR HISAR SIRAIT M.A.
INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter – Jakarta 14350

RINGKASAN EKSEKUTIF

Daging ayam pada saat ini merupakan bahan baku yang sangat diperlukan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidup, dan juga daging ayam merupakan makanan yang harganya masih cukup terjangkau dan masih dapat diperoleh kalangan menengah kebawah hal ini juga terlihat semakin meningkatnya pertumbuhan permintaan ayam. Disisi lain untuk konsumsi daging ayam ini bukan hanya dari perorangan atau rumah tangga saja yang membutuhkan tetapi banyak warung makan, restoran dan jenis fastfood lainnya yang membutuhkan bahan baku daging ayam, berdasarkan data yang diambil dari poultry didaerah jawa 65 % daging yang dikonsumsi oleh masyarakat adalah daging ayam.

Hal inilah yang menyebabkan mengapa permintaan daging ayam dibutuhkan dan permintaan daging ayam sangat tinggi dikarenakan sekarang-sekarang ini yang memakan daging ayam bukan hanya kalangan menengah keatas saja atau bisa dikatakan hanya untuk golongan tertentu saja, dalam kehidupan sekarang ini daging ayam hampir menjadi makanan sehari-hari yang dapat dijumpai dimanapun dikarenakan hampir rata-rata ayam menjadi menu wajib yang disediakan di restaurant, catering, fast food, serta warung makanan pun ayam menjadi menu sehari-hari.

Lembah Ayam Cipanas yang bergerak dibidang peternakan ayam jenis broiler untuk memenuhi kota-kota besar seperti Cipanas, Bogor dan Jakarta .Lokasi peternakan yang ada didaerah Lembah yang dikelilingi bukit dan dekat dengan aliran sungai dari gunung Gede pangrango sehingga lokasi ini adalah lokasi yang strategis dikarenakan masih alami dan lokasi ini untuk menjauhkan ayam dari polusi dan penyakit pada ayam serta lokasi ini dipilih untuk menjauhkan dari wilayah pemukiman masyarakat.

Peternakan Lembah Ayam Cipanas memulai proses pemeliharaan dilahan seluas 2000m2 yang memiliki kapasitas 20.000 Ekor-25.000 Ekor dilahan milik sendiri dalam distribusinya Lembah Ayam Cipanas melakukan kerja sama pada agen broker besar sehingga ayam yang dipelihara oleh Lembah Ayam Cipanas dapat dipastikan terserap oleh pasar dan dalam menjalankan usaha ini jumlah modal yang diperlukan oleh Lembah Ayam Cipanas Rp.752.400.000 yang diperoleh dari modal sendiri.

Untuk target dari Lembah Ayam Cipanas dibagi berdasarkan segmentasi geografis dan demografis. Berdasarkan segmentasi geografis, pasar yang ditargetkan dari Lembah Ayam Cipanas adalah masyarakat yang tinggal di Cipanas ,Cianjur ,Bogor dan DKI Jakarta, dan dari segmentasi demografis target pasarnya adalah laki-laki dan perempuan dari segala usia dengan pendapatan per bulan lebih dari Rp 1.600.000 .

Penilaian kinerja Keuangan Lembah Ayam Cipanas dilakukan dengan menyiapkan pro forma laporan laba rugi, proforma cash flow, dan neraca, serta mengevaluasi kelayakan bisnis menggunakan Metode Break Even Point, Profitability Index, Net Present Value, Internal Rate of Return, dan Payback Period. Hasil analisis investasi membuktikan bahwa bisnis tersebut layak untuk dijalankan, dengan mendapatkan Net Present Value sebesar Rp 906.129.815,67, Indeks Profitabilitas 2,2043, Internal Rate of Return 41%, dan Payback Period selama 2 tahun 7 bulan 2 hari. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Lembah Ayam Cipanas adalah bisnis yang menguntungkan dan realistis.

© Hak cipta milik IBI KKG (Indonesian Business Institute) dan Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya dan menyalin dalam bentuk apapun untuk tujuan komersial tanpa izin IBIKKG.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Bidang Usaha

Lembah Ayam Cipanas merupakan sebuah usaha peternakan yang memelihara dan menjual produk berupa ayam hidup dengan skala menengah. Saat ini, ayam merupakan sesuatu yang sangat diperlukan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidup, karena daging ayam broiler merupakan makanan yang harganya masih cukup terjangkau dan masih bisa diperoleh oleh masyarakat menengah kebawah. Hal ini bisa dilihat dari banyaknya jumlah permintaan ayam di pasaran yang setiap hari semakin bertambah di setiap harinya. Di sisi untuk dikonsumsi daging ayam yang mudah di olah juga di manfaatkan oleh pelaku-pelaku bisnis untuk membuka usaha yang bergerak dibidang makanan yang berbahan dasar ayam. Pada saat ini banyak dari perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang ini bersifat nakal diantaranya mereka sering menahan jumlah pasokan tuun kepasaran agar harga pasokan di pasaran bisa melambung. Dengan dibukanya usaha ini pemilik berharap bisa memberi bantuan kepada para pedagang di pasaran melalui penjualan yang rutin terhadap broker agar tetap mendapat pasokan meskipun disaat kondisi susah.

ANALISIS INDUSTRI

Analisis Lingkungan Makro Bisnis

Menurut David (2009:123) analisis lingkungan eksternal perlu dilakukan untuk mengembangkan daftar yang terbatas tentang peluang yang dapat memberi manfaat dan ancaman yang harus dihindari. Analisis eksternal mengungkapkan peluang dan ancaman utama yang dihadapi perusahaan sehingga manajer dapat memformulasi strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang dan menghindari atau mengurangi dampak ancaman.

Dalam lingkungan makro perusahaan terdapat beberapa faktor seperti kondisi perekonomian, perubahan demografi, perkembangan teknologi, peraturan pemerintah yang baru dan faktor eksternal lainnya yang dapat mempengaruhi kebijakan perusahaan. Seluruh faktor tersebut dianalisis menggunakan model analisis PESTEL (Political, Economic, Social, Technological, Environmental, and Legal). Analisis PESTEL akan dijabarkan dalam uraian berikut ini :

Politik

Sistem peternakan sekarang ini mendapat perhatian yang cukup bagus dari pemerintah, hal ini dikarenakan Pemerintah sekarang sedang menggalakan produk lokal supaya Indonesia tidak lagi mengimpor ayam dari negara lain dan untuk jangka panjangnya agar Indonesia dapat mengeksport produk-produk lokal. Kebijakan pemerintah saat ini adalah bagaimana pemerintah saat ini sedang menaikkan kebijakan impor yang dengan cara menaikkan biaya impor, sehingga ini peluang yang bagus untuk Lembah Ayam Cipanas bisa membuat bisnisnya maju karena berkurangnya ayam broiler impor yang sering didatangkan dari Amerika, Brazil, Australia dan Malaysia, Hal demikian tentunya menjadi peluang yang baik bagi Lembah Ayam Cipanas dalam mengembangkan bisnisnya.

Ekonomi

Tingkat inflasi yang rendah serta laju pertumbuhan ekonomi yang terus tumbuh berdampak kepada peningkatan daya beli dan peningkatan pertumbuhan masyarakat kelas menengah yang mengakibatkan kecenderungan masyarakat untuk mengkonsumsi daging ayam broiler menjadi semakin tinggi. Hal ini tentunya merupakan peluang yang baik bagi Lembah Ayam Cipanas dalam mengembangkan usahanya.

Sosial

Seiring dengan semakin tingginya tingkat pendidikan dan pengetahuan masyarakat Indonesia kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat juga meningkat. Masyarakat mulai memahami pentingnya mengkonsumsi makanan yang banyak mengandung nutrisi seperti sayur, daging dan buah. Akan tetapi, daging yang memiliki kandungan protein yang beredar di pasar sekarang ini juga belum tentu sehat dikarenakan sebagian besar peternak menggunakan sistem produksi yang kurang aman



bagi lingkungan dan bagi kesehatan manusia dengan menggunakan formalin dan suntikan kimia yang berbahaya .

Kondisi tersebut membuat masyarakat semakin sadar akan pentingnya makanan yang benar-benar serba alami, bebas dari zat kimia, formalin, hormon, dan suntikan kimia. Pangan berdasarkan bahan-bahan alami dianggap memenuhi persyaratan tersebut sehingga tercipta respon positif masyarakat terhadap produk ayam broiler yang dari dahulu lebih dikenal dengan ayam pedaging potong yang dipaksakan pertumbuhan dan dahulu orang lebih takut mengkonsumsi dikarenakan ayam broiler dikatakan melewati proses suntikan dan makan-makanan yang mengandung senyawa kimia / zat-zat kimia. Sebagai kesimpulan dapat dikatakan bahwa faktor sosial dalam lingkungan bisnis ini memberikan peluang bagi Lembah Ayam Cipanas, dikarenakan respon masyarakat untuk mengkonsumsi ayam yang memiliki kesehatan dan bobot yang bagus adalah sesuatu yang sangat baik.

Teknologi

Dewasa ini ,kita mengenal yang disebut dengan Bioteknologi, yang merupakan integrasi antara ilmu pengetahuan dan teknologi untuk menciptakan produk pangan melalui manipulasi mikroorganisme hidup. Bioteknologi dalam peternakan ayam yang biasa digunakan adalah rekayasa genetika dan kultur jaringan, dimana melalui proses tersebut dihasilkan ayam dengan sifat dan produk yang biasa disebut dengan ayam broiler yang baik dalam segi kualitas karena sekarang sudah banyak suplemen dan bahan pakan ayam yang didapat dari bahan-bahan alami yang mampu menunjang bobot hingga kesehatan pemeliharaan ayam khususnya broiler

Untuk mengatasi hama penyakit saat ini telah ditemukan berbagai resep yang digunakan seperti gas infeksi yang tidak akan membahayakan kehidupan ayam didalam kandang maupun setelah panen hingga dikonsumsi jika dahulu untuk mengatasi hal ini orang-orang hanya menggunakan semprotan yang membahayakan seperti formalin yang juga guna membuat kehidupan ayam menjadi lebih awet ketika dipotong dan juga dapat membasmi penyakit diarea kandang .

Dikarenakan riset dan publikasi peternakan ayam broiler yang menargetkan kesehatan dan memiliki bobot yang baik,dan di Indonesia masih sangat sedikit, hal ini bisa menjadi ancaman dan sekaligus tantangan bagi Lembah Ayam Cipanas untuk mengembangkan bisnisnya .

Alam

Segala bahan organik yang digunakan pada peternakan cenderung tidak merusak alam, bahkan justru memperbaharui alam. Jadi dapat disimpulkan bahwa proses bisnis peternakan ayam broiler dengan cara yang benar tidaklah merusak alam, melainkan selaras dengan alam. Dan hal ini tentunya merupakan peluang bagi Lembah Ayam Cipanas dalam mengembangkan bisnisnya karena bisnis ramah lingkungan sangat dinanti-nantikan oleh konsumen.

Hukum

Faktor hukum yang penting dalam peternakan ayam broiler adalah produk ayam yang dihasilkan adalah ayam yang memiliki kadar pemeliharaan yang sehat dan menggunakan bahan-bahan yang tidak membahayakan sebagaimana layak dan halal, dikarenakan banyak peternak yang nakal dengan menyuntikan pembesaran untuk ayam sehingga membahayakan dan itu mengandung penyakit didalam tubuh manusia yang telah mengkonsumsinya.

Hal ini tentunya menjadi ancaman sekaligus hambatan Lembah Ayam Cipanas dalam menjalankan usahanya, mengingat perusahaan masih tergolong skala menengah dan dengan modal yang terbatas.

Analisa Lingkungan Persaingan Bisnis

David (2009:145) menyatakan bahwa model lima kekuatan Porter tentang analisis kompetitif merupakan pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi dalam banyak industri. Terdapat lima kekuatan yang akan dianalisis yaitu persaingan antarperusahaan sejenis, potensi pengembangan produk substitusi, kekuatan tawar-menawar pembeli/ konsumen, kemungkinan



masuknya pesaing baru dan kekuatan tawar-menawar penjual/ pemasok. Analisis yang dilakukan nantinya akan menghasilkan ancaman atau peluang yang dikontribusikan oleh masing-masing kekuatan terhadap industri yang dianalisis

1. Persaingan Antar Perusahaan Saingan

Perhatikan para peternak ayam broiler yang khusus mensupply ayam broiler ke Jakarta sebagian besar berasal dari daerah-daerah sekitar Jakarta seperti Tangerang, Depok, Bogor, Puncak, Cibinong, Cipanas, Cianjur, Sukabumi dan bahkan ada yang berasal dari Bandung. Hal ini dikarenakan permintaan ayam broiler di Jakarta cukup besar dan terus meningkat setiap tahunnya. Dan semua perusahaan yang bergerak di ayam broiler merupakan pesaing Lembah Ayam Cipanas. Jadi dapat disimpulkan bahwa industri peternakan broiler di Indonesia memiliki intensitas persaingan yang cukup tinggi dan hal ini tentunya akan menjadi ancaman bagi Lembah Ayam Cipanas.

2. Daya Tawar Konsumen

Untuk konsumen ayam yang ada di Jakarta terdapat banyak pilihan ayam yang beragam mulai dari jenis ayam kampung hingga broiler dengan harga yang tidak terlalu berbeda jauh, dimana hal ini tentunya membuat konsumen lebih mudah untuk beralih ke merek pesaing. Selain itu seiring dengan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, akan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mengakses informasi mengenai harga dan variasi produk ayam di Indonesia. Maka dapat disimpulkan bahwa kekuatan tawar menawar konsumen berada di posisi yang tinggi dan akan menjadi ancaman yang cukup besar bagi Lembah Ayam Cipanas.

3. Daya Tawar Pemasok

Sehingga dikarenakan pasokan untuk pakan, benih, dan alat alat peternakan cenderung banyak dan tersedia, maka dapat disimpulkan kekuatan daya tawar menawar pemasok untuk peternakan ayam cukup rendah. Dimana hal ini tentunya akan menjadi peluang bagi Lembah Ayam Cipanas dalam mengembangkan bisnisnya.

4. Kemungkinan Masuknya Pesaing Baru

Permintaan produk ayam broiler yang terus meningkat dari tahun ke tahun menandakan adanya prospek yang cukup bagus untuk bisnis peternakan ayam broiler. Prospek yang bagus ini menyebabkan banyak pengusaha agribisnis melirik ke sektor peternakan ayam broiler. Pesaing – pesaing baru dalam industri ini dapat masuk dengan skala usaha yang kecil dan dengan modal yang tidak terlalu besar, Hal ini menyebabkan biaya modal produksi ayam broiler tidak terlalu besar. Selain itu untuk peternakan broiler sendiri juga tidak memerlukan aplikasi teknologi yang kompleks seperti untuk kasus ayam kampung. Untuk teknik budidaya ayam sejatinya bisa dipelajari dari sharing pengalaman antar praktisi peternak broiler dan dari buku-buku peternakan broiler sehingga tidak memerlukan penggunaan teknologi yang kompleks.

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa budidaya peternakan ayam broiler sejatinya tidak memerlukan modal yang besar, tidak memerlukan teknologi yang kompleks, dan dapat dipelajari secara mandiri melalui buku-buku dan dari pengalaman praktisi ayam broiler. Hal ini berarti hambatan masuk bagi pesaing baru dalam peternakan ayam broiler cukup kecil. Jadi dapat disimpulkan bahwa kemungkinan masuknya pesaing baru dalam industri peternakan ayam broiler sangat tinggi dan tentunya hal ini akan menjadi ancaman sekaligus tantangan bagi Lembah Ayam Cipanas.

5. Potensi Pengembangan Produk Baru

Produk pengganti yang dapat mengganti / mensubstitusi peternakan ayam broiler secara semi modern tentunya adalah secara produk ayam vegetarian yang berbahan tempe. Dimana peternakan ayam vegetarian ini memiliki beberapa keunggulan dibandingkan ayam broiler antara lain, dari segi

1. Dilarang menjiplak atau menyalin hasil penelitian atau karya tulis ini tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Kwik Kian Gie School of Business (Institusi Pendidikan dan Pelatihan Kwik Kian Gie)



kesehatan ayam vegetarian yang dibuat berbahan dasar tempe memiliki tingkat kesehatan yang sangat baik dikarenakan bahan yang dibuat menggunakan bahan-bahan organik atau tidak menggunakan bahan-bahan kimia sehingga mulai saat ini khususnya kalangan orang tua mulai beralih ke ayam vegetarian walaupun sudah ada restoran yang menyediakan ayam vegetarian tetapi untuk saat ini belum banyak juga dari kalangan masyarakat yang mengkonsumsi umumnya yang memakan ayam vegetarian ini adalah orang yang memilih hidup dengan tidak memakan daging atau disebut vegetarian dan juga harga yang ditawarkan pada ayam vegetarian juga cukup mahal.

Dapat disimpulkan bahwa meskipun potensi produk ayam vegetarian dengan produk ayam dengan semi modern untuk ayam broiler memang ada, namun hal ini bukan menjadi ancaman bagi pengusaha peternakan ayam yang menggunakan cara semi modern dikarenakan produk ayam broiler semi modern memiliki keunggulan tersendiri dikarenakan yang memakan ayam vegetarian ini masih sedikit dan juga harga yang ditawarkan sangat mahal sehingga tidak terjadi benturan dengan produk substitusi yang berarti peluang bagi Lembah Ayam Cipanas untuk mengembangkan bisnis peternakan ayam broiler.

Analisis Matriks SWOT

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:64), analisis SWOT diperlukan perusahaan untuk menganalisis pasar dan lingkungan pemasarannya agar menemukan peluang yang menarik dan mengidentifikasi ancaman dari lingkungannya. Perusahaan juga harus menganalisis kekuatan dan kelemahan internalnya serta tindakan perusahaan saat ini dan yang mungkin dilakukan dan menentukan peluang mana yang paling baik untuk dikejar

- a. Pengutipannya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

MATRIKS SWOT

<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pakan yang berkualitas 2. Bibit/DOC yang berkualitas. 3. Harga 4. Vitamin atau suplemen 	<p>Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SDM 2. Pemasaran 3. Lokasi 	
		<p>Opportunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pasar yang masih luas 2. Kelembagaan yang cukup rendah 3. Adanya Asosiasi peternakan ayam broiler 4. Keadaan Ekonomi Indonesia yang berangsur angsur stabil. 5. Teknologi yang semakin berkembang
<p>Threat (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Semakin meningkatnya persaingan dalam Industri 2. Kemudahan memasuki industri peternakan ayam broiler 3. Penyakit pada ayam broiler 4. Cuaca ekstrim 	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan metode pemeliharaan yang baik diikuti pemberian vitamin dan suplemen yang tepat guna.(S1,S2,S4,T3,T4) 2. Memberikan konsumsi yang bermutu untuk ayam yang dipelihara sehingga memiliki produk yang berkualitas (S1,S2,S4,T1,T2,T3) 3. Terus mengembangkan produk yang berkualitas agar terus bersaing .(S1,S2,S3,S4,T1,T2,T3 ,T4) 	<p>STRATEGI TW</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki Manajer Produksi yang akan mengotrol pemeliharaan ayam yang disesuaikan dengan rencana pemeliharaans. (W1,T3) 2. Melakukan diversifikasi tak terkait dengan memanfaatkan fasilitas peternakan yang ada (W2, T1,T2)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Rencana Profil Usaha

Visi

Menurut David (2009:16) pernyataan visi adalah untuk menjawab pertanyaan “kita ingin menjadi seperti apa?”. Mengembangkan pernyataan visi merupakan langkah pertama dari perencanaan strategi sebelum membuat pernyataan misi. Visi yang jelas sangat membantu dalam menjabarkannya ke dalam tujuan (goal) organisasi dan dalam pemilihan sasaran strategik yang sejalan dengan tujuan tersebut.

Lembah Ayam Cipanas memiliki visi untuk menjadi “peternakan ayam broiler yang terkemuka di daerah Cipanas” Dimana perusahaan ingin menjadi bagian dalam menciptakan ayam broiler yang memiliki kesehatan, kualitas dan terpercaya di daerah Cipanas – Puncak.

Misi

Misi adalah pernyataan tujuan jangka panjang yang membedakan satu organisasi dengan organisasi lainnya. Misi menjawab pertanyaan “Apakah bisnis kita?”. Pernyataan misi memiliki karakteristik tertentu berupa deklarasi sikap, orientasi konsumen, deklarasi kebijakan sosial dan kemungkinan bisa berkembang sesuai perkembangan yang ada, David (2009:16)

Misi dari Lembah Ayam Cipanas adalah sebagai berikut :

1. Menyediakan ayam broiler yang berkualitas dan sehat dengan memperhatikan prinsip-prinsip peternakan ayam secara alami.

2. Mengembangkan dan memperluas jalur distribusi secara berkala.

Ukuran Bisnis

Lembah Ayam Cipanas termasuk dalam kategori usaha menengah karena memiliki kekayaan bersih berkisar Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu, nilai penjualan tahunan Lembah Ayam Cipanas dari Rp 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

Peralatan, Perlengkapan, dan Tenaga Kerja

1. Peralatan

Menurut Soemarso (2004:55), peralatan adalah salah satu aktiva dalam perusahaan yang digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan dan dipakai dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Peralatan berikut terdiri dari peralatan operasional kandang yang digunakan untuk menunjang proses budidaya peternakan dari pembibitan sampai pasca panen dan juga terdapat peralatan kantor.

2. Perlengkapan Kantor

Menurut Soemarso (2004:55) Perlengkapan adalah salah satu bentuk aktiva dalam perusahaan yang terdiri dari bahan pembantu dan dipakai dalam jangka waktu pendek. Perlengkapan yang ada di Lembah Ayam Cipanas dapat dilihat di tabel berikut :

3. Tenaga Kerja

Jumlah karyawan yang digunakan oleh Lembah Ayam Cipanas berjumlah 8 Karyawan yang terbagi menjadi 7 yaitu bagian kantor dan bagian produksi, 3 orang dibagian kantor dan 5 orang dibagian produksi

Latar Belakang Pemilik

Valentino Dio Marco sebagai pemilik dari Lembah Ayam Cipanas memiliki ketertarikan di bidang peternakan khususnya peternakan ayam sejak tiga tahun lalu. Melihat kondisi peternakan ayam broiler

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Indonesia yang cukup menjanjikan dalam hal bisnis sehingga Valentino Dio Marco memiliki keinginan yang tinggi untuk membuka bisnis peternakan ayam di daerah Cipanas Puncak .

Ketertarikan terhadap dunia peternakan, membawa keinginan penulis untuk membuka sebuah peternakan ayam broiler demi mewujudkan mimpi yang dimilikinya sejak di bangku perkuliahan.

Oleh karena itu, Valentino Dio Marco banyak mempelajari cara berbisnis dari kedua orang tuanya yang merupakan wirausahawan. Selain itu, selama kuliah penulis juga mencoba untuk mengikuti kepemimpinan, mengikuti perkembangan bisnis ayam setiap periodenya dan cara beternak ayam broiler di Warna Broiler Farm di Jeprah Cipanas yang merupakan peternakan yang cukup ternama di daerah Puncak. Dari situlah penulis menjadi lebih mantap dan yakin untuk terjun di bidang peternakan ayam dengan tujuan memajukan peternakan ayam di Indonesia dan berbisnis ayam broiler.

PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

Proses Produksi

Perusahaan memesan bibit atau DOC ,Vitamin,sekam,Gas dan pakan

Awal mula usaha, perusahaan terlebih dahulu harus memesan bibit atau DOC dan pakan dari pabrik sendiri menyediakan vitamin dan suplemen. Untuk Pabrik DOC sendiri hanya memproduksi pada hari senin, selasa, kamis dan jumat, pabrik pakan juga hanya memproduksi senin sampai jumat dan perusahaan akan memesan Gas 12 Kg untuk bahan pemanas ruangan yang akan digunakan pada umur 1 sampai umur 14 serta perusahaan juga memesan sekam atau pesak yang digunakan untuk lantai dasar ayam guna menghangatkan dan menjadikan alas jadi bila ingin memulai pemeliharaan untuk pertama harus memesan bibit, vitamin, sekam, gas 12 kg dan pakan tersebut .

Perusahaan membuat rencana pemeliharaan

Setelah membuat pemesanan Bibit, vitamin, sekam, gas 12 kg dan pakan, bagian produksi perusahaan akan menyusun manajemen rencana pemeliharaan seperti berapa ekor yang akan dipelihara, rencana pemberian pakan dan vitamin per harinya dan vaksinasi dihari ke 4 dan ke 14 supaya ayam yang dihasilkan berbobot dan sehat sehingga biaya yang dikeluarkan sesuai dengan standar peternakan dengan kapasitas yang dimiliki .

Penyiapan kandang untuk pemeliharaan ayam broiler

Sebelum melakukan pemeliharaan terlebih dahulu harus dibuat penyiapan kandang seperti menabur sekam atau pesak dan penyemprotan gas infeksi supaya sewaktu bibit masuk kandang dalam kondisi bersih dan steril

Letang Bibit atau DOC

Selanjutnya setelah penyiapan kandang akan datang bibit yang dipesan sesuai dengan hari yang ditentukan dan pakan juga sudah mulai disediakan di kandang dan sebelum bibit dimasukkan ke kandang sebaiknya bibit di biarkan dulu didalam kotak DOC supaya bibit bisa ditimbang sesuai rencana bibit yang dipakai oleh Lembah Ayam Cipanas adalah Grade A yang memiliki berat diatas 37 Gram dan mengalami masa adaptasi karena bibit yang baru datang akan lemas karena perjalanan dan setelah bibit didiamkan untuk minuman pertama setelah datang disediakan minuman berupa gula merah yang dicairkan dan dicampur dengan air tujuannya supaya bibit kembali segar dan sehat diakrenakan lamanya perjalanan sehingga bibit ayam sudah bisa dipelihara sampai umur maksimal 40 hari

5. Pemeliharaan

Setelah bibit datang mulailah pemeliharaan dengan pemberian pakan 4 kali dalam 1 hari dan pemberian minum bersamaan dengan pakan serta dipagi dan malam hari ayam akan diberikan vitamin ,disetiap hari sekali diadakan sample untuk penimbangan agar mengetahui bobot ayam tercapai atau tidaknya dan vaksin dilakuan dihari ke 4 (vaksin ND) dan 14 (Vaksin Gumboro). Pemeliharaan ayam dilakukan sampai maksimal 40 hari



6. Persiapan panen

Persiapan panen dimaksud adalah memastikan bobot ayam yang mau dipanen jika bobot sudah masuk dalam rencana pemeliharaan bagian penjualan sudah mulai memasarkan ke agen/broker sehingga pada jadwal panen yang direncanakan ayam yang dipelihara sudah terserap oleh konsumen dari Lembah Ayam Cipanas ,untuk pasar konsumen Lembah Ayam Cipanas sendiri adalah Agen broker

Penen

Setelah persiapan panen sudah siap ayam yang dipesan sesuai dengan permintaan ukuran akan disortir atau dikelompokkan sesuai dengan bobot ayam, setelah pengelompokan berdasarkan berat badan ayam, ayam yang sudah dipesan berdasarkan berat badan ayam ditimbang dan dimasukkan kedalam mobil panen yang dimiliki oleh pihak broker .

Pencucian kandang dan penyemprotan gas infeksi

Pada saat panen selesai dilakukan dan semua ayam tidak tersisa lagi kandang yang digunakan untuk pemeliharaan ayam dibersihkan dari sisa sekam dan kotoran ayam yang ada dikandang serta halaman lingkungan peternakan, setelah kandang dibersihkan mulailah karyawan kandang mencuci kandang dengan menyemprotkan air keseluruhan bagian kandang dan juga pencucian peralatan kandang ,dan terakhir karyawan kandang juga menyemprotkan gas infeksi guna menetralsisir dari bau sisa pemeliharaan dan virus atau penyakit yang ada dikandang sehingga pada saat pemeliharaan berikutnya kandang dan peralatan dalam keadaan bersih dan tidak terkontaminasi bau serta virus dari pemeliharaan sebelumnya .dan disaat bersamaan karyawan kantor juga menyiapkan pemesanan kembali bibit/DOC ,pakan serta vitamin/suplemen dalam proses pembersihan kandang dibutuhkan waktu 1 minggu setelah pemanenan dan dalam waktu 1 minggu ini juga bagian kantor memesan kembali Bibit/DOC, pakan sampai ke vitamin atau suplemen, gas 12 Kg serta sekam untuk proses pemeliharaan pada minggu berikutnya .

Alur Penjualan

Perusahaan memasarkan ke agen/ Broker

Sebelum panen bagian penjualan memasarkan ayam ke agen/Broker supaya perusahaan mendapatkan data berapa ayam yang dipesan dan bobot yang diminta oleh broker

Perusahaan mengirimkan Delivery Order sebagai tanda jadi dan pengambilan

Setelah bagian penjualan memasarkan dan bagian broker memastikan akan melakukan panen ayam dari perusahaan ,perusahaan akan mengirim Delivery Order (DO) ke broker, Delivery Order tersebut berguna untuk pengambilan ayam dan sebagai data tanda jadi akan memanen ayam .

Bagian Manajer juga mulai memanen ayam yang dipesan

Setelah mendapatkan data dari pihak broker dan mobil panen telah siap bagian penjualan beserta karyawan sudah dapat melakukan panen sesuai dengan permintaan .

4. Pengiriman data hasil panen dan Perusahaan membuat tagihan pembayaran

Setelah panen selesai bagian penjualan dan bagian administrasi membuat data hasil panen dan mengirim ke broker sehingga broker dapat mengetahui jumlah panen dan menyiapkan pembayaran.

5. Broker menerima hasil penjualan dan membayar hasil pembelian ayam

Waktu pengiriman hasil penjualan dan diterima oleh broker ,broker juga melakukan transaksi pembayaran yang dilakukan bisa melalui cash atau via transfer .

Bangunan Fisik



Peternakan ayam Cipanas berdiri ditanah seluas 2.000m² dengan ukuran kandang 8Mx160M sebuah rumah untuk bagian operasi dengan ukuran 25 m x 10 m. Di atas tanah ini berdiri 2 bangunan yaitu Kandang dan Kantor.

Rencana Pemasaran

Segmentasi Pasar

Menurut Kotler dan Armstrong (2011:5), " *The process by which companies create value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return.*" Dengan kata lain pemasaran sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dalam rangka untuk menangkap kembali nilai dari pelanggan sebagai imbalan atau masukan buat perusahaan.

Segmentasi Geografis

Membagi pasar menjadi unit geografis yang berbeda seperti negara, negara bagian, wilayah, kabupaten, kota, atau lingkungan sekitar. Yang dimana target pasar Lembah Ayam Cipanas adalah masyarakat yang tinggal di Cipanas, Cianjur Bogor dan DKI Jakarta

Segmentasi Demografis

Membagi pasar menjadi kelompok berdasarkan variabel seperti jenis kelamin, usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi dan kebangsaan .

Usia dan tahap siklus hidup yaitu membagi pasar menjadi kelompok usia dan siklus hidup yang berbeda. Dimana produk Lembah Ayam Cipanas cocok dinikmati oleh semua kelompok usia .

Jenis kelamin yaitu membagi pasar menjadi kelompok berbeda berdasarkan jenis kelamin . Dimana baik pria dan wanita sama-sama menjadi target pasar dari perusahaan

Pendapatan yaitu membagi pasar menjadi kelompok pendapatan yang berbeda. Dan yang menjadi target pasar dari perusahaan adalah mereka yang memiliki pendapatan > Rp 1.600.000 per bulan sesuai dengan pendapatan UMR di daerah Cianjur, dan untuk di Jakarta yang memiliki pendapatan diatas Rp 2.000.000 perbulan pun dapat menikmati ayam jenis broiler ini dikarenakan harga ayam broiler yang tergolong murah.

Targeting

Menurut Kotler dan Armstrong (2011:190), "*Market targeting is the process of evaluating each market segment's attractiveness and selecting one or more segments to enter.*" Dengan kata lain, target pasar adalah proses mengevaluasi daya tarik setiap segmen pasar dan memilih satu atau lebih segmen untuk masuk.

Dalam hal ini yang menjadi target pasar dari Lembah Ayam Cipanas adalah masyarakat perkotaan yang tinggal di kota-kota besar yang ayam merupakan makan pokok sehari atau makanan yang wajib ada dalam menu makanannya, seperti Jakarta, Bogor, Cipanas dan Cianjur karena ayam broiler merupakan bahan baku makanan yang tidak mahal seperti ayam kampung sehingga yang penghasilan minimal Rp. 1.600.000 per bulan dapat dapat menikmati ayam broiler sebagai makanan sehari-hari.

Positioning

Menurut Kotler dan Armstrong (2011:190), "*Positioning is arranging for a market offering to occupy a clear, distinctive, and desirable place relative to competing products in the minds of target consumers.*" Dengan kata lain, positioning adalah mengarahkan penawaran pasar untuk menempati area yang jernih, khas , dan tempat yang diinginkan agar produk dapat bersaing dan dapat diingat dalam benak konsumen. Dimana positioning yang dibangun oleh Lembah Ayam Cipanas adalah



kepercayaan terhadap kualitas Lembah Ayam Cipanas dalam hal ini perusahaan memberikan ayam hidup yang sehat dalam pengertian ayam yang dipanen telah dipastikan memiliki kesehatan yang baik sehingga pada saat panen dan dalam perjalanan ayam yang diambil tidak banyak yang mati dan berbobot dalam pengertian bobot yang dipesan oleh broker atau agen akan disortir dahulu sebelumnya sehingga ayam yang akan dipanen dengan ukuran yang sebelumnya sudah ditentukan sudah sesuai dengan permintaan sehingga para konsumen dari ayam tersebut akan menjadi langganan tetap disetiap panen yang dilakukan oleh Lembah Ayam Cipanas.

Produk

Menurut Kotler dan Armstrong (2011:224), “*Product is anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use, or consumption that might satisfy a want or need.*” Dengan kata lain produk adalah apa pun yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, akuisisi, penggunaan, atau untuk di konsumsi yang mungkin memenuhi keinginan atau kebutuhan.

Ayam 0,8-1,0 Kg
Ayam 1,0-1,2 Kg
Ayam 1,2-1,4 Kg
Ayam 1,4-1,6 Kg
Ayam 1,6-1,8 Kg
Ayam 1,8- 2,0 Kg
Ayam 2 Up

Harga

Menurut Kotler dan Armstrong (2011:290), “*Price is The amount of money charged for a product or service; the sum of the values that customers exchange for the benefits of having or using the product or service.*” Dengan kata lain, harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Dengan produk yang unik, Lembah Ayam Cipanas menetapkan harga yang tepat untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Harga yang diajukan akan gagal bila berada terlalu tinggi untuk dapat menghasilkan permintaan dan bila terlalu rendah untuk menghasilkan keuntungan.

Perbandingan Harga Lembah Ayam Cipanas dan Pesaing

No	Jenis Ayam	Warna Broiler	Hanjawari Farm	QL Trimitra	Lembah Ayam Cipanas	Rata-Rata Harga
1	Ayam 0,8-1,0 Kg	22.200	22.800	22.400	22.000	22.467
2	Ayam 1,0-1,2 Kg	21.500	22.000	20.800	20.000	21.433
3	Ayam 1,2-1,4 Kg	18.000	18.500	18.200	18.100	18.233

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



4	Ayam 1,4-1,6 Kg	17.000	17.400	17.100	17.000	17.167
5	Ayam 1,6-1,8 Kg	16.600	16.800	16.700	16.500	16.700
6	Ayam 1,8- 2,0 Kg	15.600	16.500	16.000	15.500	16.033
7	Ayam 2 Up	15.700	16.000	15.800	15.500	15.833

Distribusi

Menurut Kotler dan Armstrong (2011:341), “Marketing channel is a set of interdependent organizations that help make a product or service available for use or consumption by the consumer or business user.” Dengan kata lain saluran distribusi adalah kumpulan organisasi yang saling bergantung satu sama lain untuk membantu proses produk atau jasa yang tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Lembah Ayam Cipanas mendistribusikan ayamnya melalui Agen atau Broker

Promosi

Bauran promosi menurut Kotler dan Armstrong (2011:408), “Promotion mix is The specific blend of promotion tools that the company uses to persuasively communicate customer value and build customer relationships.” Dengan kata lain bauran promosi adalah hasil penggabungan alat promosi secara spesifik yang digunakan oleh perusahaan untuk dapat mengkomunikasikan nilai pelanggan secara persuasif dan membangun hubungan pelanggan.

Promosi yang digunakan melalui Facebook dan Website

Anggaran Penjualan

RENCANA ORGANISASI

Bentuk Kepemilikan

Menurut M.Fuad (2006:64) ada beberapa bentuk badan usaha yang dikenal di Indonesia, beberapa jenis usaha yang dikenal yaitu: perusahaan perseorangan, firma, perseroan komanditer (CV), perseroan terbatas (PT), dan koperasi.

Dimana Lembah Ayam Cipanas termasuk ke dalam bentuk perusahaan perseorangan, dengan kepemilikan usaha tersebut hanya dimiliki oleh satu orang, dan menggunakan modal pribadi dengan presentase 100%. Selain itu perusahaan akan menggunakan keuntungan dari penjualan sebagai tambahan modal serta tidak terdapat pembagian keuntungan dengan pihak lain.

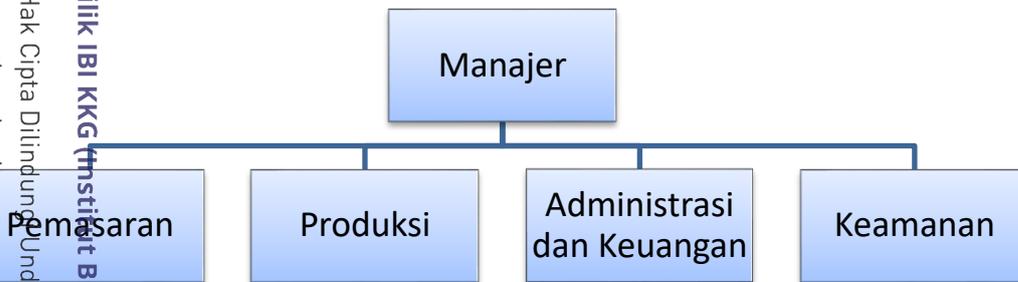
Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020
Januari	39.600.000	158.956.800	409.051.467	550.488.385	677.467.228
Februari	461.100.000	542.633.625	403.641.387	164.655.707	53.580.392
Marat	130.660.000	42.916.500	182.402.928	466.318.672	623.886.836
April	370.040.000	499.717.125	586.044.315	434.587.227	176.788.233
Mei	344.860.000	141.602.775	46.349.820	196.387.152	500.678.996
Juni	155.840.000	401.030.850	539.694.495	630.974.379	466.609.443
Juli	500.700.000	373.742.025	152.930.997	49.903.306	210.857.785
Agustus	39.600.000	168.891.600	433.113.318	503.443.708	677.467.228
September	461.100.000	542.633.625	403.641.387	164.655.707	53.580.392
Oktober	130.660.000	42.916.500	182.402.928	466.318.672	623.886.836
Nopember	370.040.000	499.717.125	586.044.315	434.587.227	176.788.233
Desember	344.860.000	141.602.775	46.349.820	196.387.152	500.678.996



B. Struktur organisasi

Menurut Robbins dan Coulter (2014:358) Struktur organisasi adalah pengaturan formal dimana pekerjaan dibagi dalam sebuah organisasi. Dalam arti setiap tugas-tugas yang ada didalam organisasi dibagi, dikelompokkan dan dikoordinasikan sesuai dengan pembagian masing-masing.

Struktur Organisasi Lembah Ayam Cipanas



Menurut Dessler (2013:378) kompensasi karyawan adalah setiap bentuk pembayaran atau imbalan yang diberikan kepada karyawan dan timbul dari diperkerjanya karyawan itu. Supaya para pekerja di Lembah Ayam Cipanas memberikan hasil pekerjaan yang memuaskan, maka perusahaan melakukan kegiatan balas jasa dengan memberikan gaji pokok setiap bulannya dan ditambah bonus Tunjangan Hari Raya (THR) yang akan diberikan 1 tahun sekali. Berikut merupakan uraian gaji masing masing karyawan

**Gaji dan Tunjangan
Lembah Ayam Cipanas
2016**

NO	Jabatan	Jumlah (Karyawan)	Gaji Pokok per bulan	THR	Total THR	TOTAL Gaji per tahun
1	Manajer	1	5.000.000	5.000.000	5.000.000	65.000.000
2	Pemasaran	1	2.500.000	2.500.000	2.500.000	32.500.000
3	Administrasi dan Keuangan	1	2.500.000	2.500.000	2.500.000	32.500.000
4	Produksi	4	2.500.000	2.500.000	10.000.000	32.500.000
5	Keamanan	1	1.500.000	1.500.000	1.500.000	19.500.000
	Tota	8	14.000.000	14.000.000	21.500.000	182.000.000

Lampiran 27-31

PENILAIAN RESIKO

Evaluasi Kelemahan Bisnis

Menurut Hisrich (2013 : 201), penilaian risiko adalah pengidentifikasian potensi bahaya dan strategi alternatif untuk memenuhi tujuan dan sasaran rencana bisnis. Dalam menjalankan suatu bisnis, selain kita melihat kekuatan yang dimiliki perusahaan, kita juga harus mengevaluasi kelemahan yang dimiliki dari usaha tersebut. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan mengetahui dan mampu mengatasi kelemahan-kelemahan bisnis. Dimana kelemahan ini dapat diatasi apabila perusahaan dapat berinovasi dengan mengembangkan kekuatan-kekuatan bisnis yang dimiliki. Berdasarkan pengamatan dan evaluasi yang telah dilakukan, kelemahan bisnis yang dimiliki Lembah Ayam Cipanas adalah :



Teknologi baru sangat membantu suatu usaha, dengan adanya teknologi baru, proses produksi menjadi lebih cepat diselesaikan dan lebih praktis. Untuk memudahkan proses pemeliharaan ayam di kandang, perusahaan menggunakan teknologi sebagai berikut:

Rikte Gas Brooder

Rikte gas brooder berfungsi untuk mempermudah proses didalam penghangatan yang diperlukan di umur 1-14 hari . Rikte gas brooder merupakan media untuk membantu penghangatan didalam kandang, sebelum ditemukan alat ini banyak cara-cara yang digunakan melalui media lampu yang banyak sehingga akan mengakibatkan boros listrik, atau digunakan Semawar yang memakai gas juga tetapi menimbulkan boros gas dan kurang menyebarkan kehangatan dikandang. Cara kerja alat Rikte gas brooder adalah dengan memasang disekitar dalam kandang dan untuk menggunakannya digunakan Tabung gas 12 kg .

Vitamax

Vitamax yang Lembah Ayam Cipanas gunakan adalah suplemen alami yang menyediakan natural vitamin, chelated mineral, asam amino, prebiotik dan enzim

Vitamax berfungsi untuk mempercepat pertumbuhan unggas dan meningkatkan daya cerna dan efisiensi pemberian pakan dan vitamax juga dapat meningkatkan daya tahan terhadap penyakit dan stres karena faktor lingkungan, dan vitamax juga dapat mengurangi bau terhadap kotoran ayam sehingga pemeliharaan tidak mencemari udara dan mengotori lingkungan ,sebelum ditemukan vitamin atau suplemen ini para peternak ayam khususnya di ayam broiler hanya menggunakan obat yang biasa yaitu vitachick dikarenakan vitachick adalah obat yang dipakai sejak lama sehingga para peternak tidak berani mengganti vitamin untuk ayam yang dipelihara padahal vitachick hanya memberikan vitamin untuk nafsu makan sehingga ayam yang dipelihara akan lebih sering makan sehingga pakan yang diberikan tidak sesuai dengan hasil daging yang ada pada ayam dan juga ayam lebih rentan terkena penyakit karena obat vitachick tidak memberikan nutrisi untuk kekebalan tubuh pada ayam

PERENCANA KEUANGAN

Rencana Kebutuhan Dana

Modal awal yang diperhitungkan untuk mengetahui tingkat pengembalian modal usaha dan apakah usaha in menguntungkan atau merugikan pemilik bila dijalankan. Investasi awal yang diperlukan adalah Rp. 752.400.000 dimana modal digunakan menggunakan modal pribadi.

Proforma Income Statment

Menurut Ittman dan Zutter (2012:59), Laporan laba rugi memberikan ringkasan keuangan mengenai hasil ini operasi perusahaan selama jangka waktu tertentu.Selain itu, laporan laba rugi juga sebagai alat untuk menilai kinerja perusahaan dan untuk memproyeksikan bagaimana kondisi keuangan perusahaan di masa yang akan datang. Perusahaan Lembah Ayam Cipanas menggunakan laporan laba rugi tahunan yang akan ditunjukkan pada tabel berikut



Proforma Income Statment Lembah Ayam Cipanas

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020
Penjualan	3.349.060.000	3.556.361.325	3.971.667.177	4.258.707.295	4.742.270.597
Biaya Variabel					
Biaya Input	2.777.600.000	2.984.899.260	3.194.372.661	3.410.698.067	3.629.421.489
Total Biaya Variabel	2.777.600.000	2.984.899.260	3.194.372.661	3.410.698.067	3.629.421.489
Contribution Margin	571.460.000	571.462.065	777.294.516	848.009.227	1.112.849.108
Biaya Tetap					
Biaya Gaji	279.500.000	293.475.000	308.148.750	323.556.188	339.733.997
Biaya Listrik	17.476.404	19.224.044	21.146.449	23.261.094	25.587.203
Biaya Telepon	3.600.000	3.852.000	4.121.640	4.410.155	4.718.866
Biaya Perlengkapan	1.560.000	1.638.000	1.719.900	1.805.895	1.896.190
Biaya Bensin	10.800.000	11.880.000	13.068.000	14.374.800	15.812.280
Penyusutan Peralatan Kandang	7.011.964	7.011.964	7.011.964	7.011.964	7.011.964
Penyusutan Peralatan Kantor	1.997.143	1.997.143	1.997.143	1.997.143	1.997.143
Penyusutan Kendaraan	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Penyusutan Kandang	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Penyusutan Gedung Kantor	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Total Biaya Tetap	331.845.511	348.978.152	367.113.846	386.317.238	406.657.643
Laba Bersih sebelum Pajak (EBT)	239.614.489	222.483.913	410.180.670	461.691.989	706.191.465
Pajak (1%)	33.490.600	35.563.613	39.716.672	42.587.073	47.422.706
Laba Bersih setelah Pajak (EAT)	206.123.889	186.920.300	370.463.998	419.104.916	658.768.759



Cash Flow

Menurut Weygandt (2011:21) , laporan arus kas melaporkan pembayaran tunai, penerimaan kas dan perubahan bersih yang dihasilkan dari aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan selama suatu periode. Yang termasuk dalam aktivitas operasi ini adalah aktivitas yang terkait dengan menjalankan bisnis perusahaan yang menciptakan pendapatan dan beban, sedangkan investasi adalah kegiatan investasi yang dilakukan perusahaan meliputi mengakuisisi dan menjual Asset tetap, meminjamkan uang dan mengumpulkan pinjaman. Sedangkan aktivitas pendanaan meliputi perolehan kas dari penerbitan hutang, penerimaan kas dari pembelian kembali saham .dan juga pembayaran dividen

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Cash Flow
Lembah Ayam Cipanas

Keterangan	01-Jan-16	2016	2017	2018	2019	2020
Arus Kas Masuk:						
Modal awal disetor	752.400.000					
Beginnini balance		50.000.000	671.832.996	921.385.663	1.394.219.430	1.960.043.520
Penjualan	-	3.349.060.000	3.556.361.325	3.971.667.177	4.258.707.295	4.742.270.597
Total Arus Masuk	752.400.000	3.399.060.000	4.228.194.321	4.893.052.840	5.652.926.724	6.702.314.117
Arus Kas Keluar						
Pembangunan Kandang	150.000.000					
Pembangunan gedung kantor	50.000.000					
Pembelian kendaraan	16.000.000					
Pembelian peralatan kandang	74.800.000					
Pembelian peralatan kantor	14.800.000					
Pembelian perlengkapan	-	1.560.000	1.638.000	1.719.900	1.805.895	1.896.190
Biaya input	396.800.000	2.380.800.000	2.941.176.000	3.110.912.000	3.282.888.000	3.449.544.000
Biaya gaji dan THR		279.500.000	293.475.000	308.148.750	323.556.188	339.733.997
Biaya listrik	-	17.476.404	19.224.044	21.146.449	23.261.094	25.587.203
Biaya telepon	-	3.600.000	3.852.000	4.121.640	4.410.155	4.718.866
Biaya bensin	-	10.800.000	11.880.000	13.068.000	14.374.800	15.812.280
Biaya pajak		33.490.600	35.563.613	39.716.672	42.587.073	47.422.706
Total arus kas keluar	702.400.000	2.727.227.004	3.306.808.658	3.498.833.411	3.692.883.204	3.884.715.241
Ending balance	50.000.000	671.832.996	921.385.663	1.394.219.430	1.960.043.520	2.817.598.876

Hak cipta dimiliki oleh Institut Bisnis dan Manajemen Kwik Kian Gie (IBIKKG)

Institut Bisnis



2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

dan menyebutkan sumber.

karya ilmiah, penyusunan laporan

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Proforma Balance Sheet

Menurut (Suman dan Zutter(2012: 62), neraca menyajikan pernyataan ringkasan dari posisi keuangan perusahaan dalam waktu tertentu, pernyataan tersebut menyeimbangkan antara total asset terhadap pembiayaan-pembiayaan yang dapat berupa hutang atau ekuitas.

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Proforma Balance sheet Lembah Ayam Cipanas

Keterangan	01 Januari 2016	2016	2017	2018	2019	2020
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Kas	50.000.000	671.832.996	921.385.663	1.394.219.430	1.960.043.520	2.817.598.876
Bahan baku (Input)	396.800.000					
Total Aktiva Lancar	446.800.000	671.832.996	921.385.663	1.394.219.430	1.960.043.520	2.817.598.876
Aktiva Tetap						
Kandang	150.000.000	150.000.000	144.000.000	138.000.000	132.000.000	126.000.000
Gedung kantor	50.000.000	50.000.000	48.500.000	47.000.000	45.500.000	44.000.000
Kendaraan	16.000.000	16.000.000	13.600.000	11.200.000	8.800.000	6.400.000
Peralatan Kandang	74.800.000	74.800.000	67.788.036	60.776.071	53.764.107	46.752.143
Peralatan Kantor	14.800.000	14.800.000	12.802.857	10.805.714	8.808.571	6.811.429
Penyusutan kandang		6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Penyusutan gedung kantor		1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Penyusutan kendaraan		2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Penyusutan peralatan kandang		7.011.964	7.011.964	7.011.964	7.011.964	7.011.964
Penyusutan peralatan kantor		1.997.143	1.997.143	1.997.143	1.997.143	1.997.143
Total Aktiva Tetap	305.600.000	286.690.893	267.781.786	248.872.679	229.963.571	211.054.464
Total Aktiva	752.400.000	958.523.889	1.189.167.449	1.643.092.108	2.190.007.092	3.028.653.340
Passiva						
Modal :						
Modal Pemilik	752.400.000	752.400.000	752.400.000	752.400.000	752.400.000	752.400.000
Labanya Ditahan	0	0	249.847.149	520.228.110	1.018.502.176	1.617.484.581
EAT		206.123.889	186.920.300	370.463.998	419.104.916	658.768.759
Total Passiva	752.400.000	958.523.889	1.189.167.449	1.643.092.108	2.190.007.092	3.028.653.340

©

Hak cipta milik Institut Bisnis dan Manajemen Kwik Kian Gie

Institut Bisnis



1. Dilarang menyalin atau menjiplak isi laporan ini untuk keperluan lain tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.



Kelayakan Usaha

Menurut Fuad (2006:183) Break Event Point adalah keadaan dimana suatu usaha ketika tidak mendapatkan laba dan tidak menderita kerugian. Bila kondisi titik pulang pokok tercapai, maka jumlah penghasilan yang diperoleh sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, atau margin kontribusi hanya dapat menutupi biaya tetap. Dengan kata lain, analisis Break Event Point dapat menjadi acuan bagi pengusaha untuk mencapai angka tertentu dalam penjualan agar tidak menderita kerugian.

Break Event Point 2016-2020

Tahun	Fixed Cost	Variabel Cost	Sales	BEP
2016	331.845.511	2.777.600.000	3.349.060.000	1.944.791.460
2017	348.978.152	2.941.176.000	3.556.361.325	2.017.428.490
2018	367.113.846	3.110.912.000	3.971.667.177	1.693.924.186
2019	386.317.238	3.282.888.000	4.258.707.295	1.685.980.231
2020	406.657.643	3.449.544.000	4.742.270.597	1.491.793.072

Menurut Gitman dan Zutter (2012 :397) *net present value* adalah teknik penganggaran modal yang dihasilkan dengan mengurangi investasi awal proyek dari nilai sekarang dari arus kas yang didiskontokan pada tingkat yang sama dengan biaya modal perusahaan.

NET PRESENT VALUE (i=10,50)

Tahun	EAT	Depresiasi	Cash In Flow	Df 10,50%	PV of CIF
2016	206.123.888,86	18.909.107,14	225.032.996,00	0,904977376	203.649.770,14
2017	233.643.560,21	18.909.107,14	249.552.667,35	0,81898405	204.379.654,27
2018	455.924.659,25	18.909.107,14	472.833.766,39	0,741162036	350.446.437,20
2019	546.914.983,49	18.909.107,14	565.824.090,63	0,670734875	379.517.950,49
2020	833.646.248,51	18.909.107,14	857.555.355,65	0,606999887	520.536.003,58
PV					1.658.529.815,67
Investasi					752.400.000
Net Present Value					906.129.815,67

Nilai NPV yang diperoleh dari unit usaha adalah Rp. 906.129.815,67, > 0 sehingga usulan usaha ini dapat diterima atau investasi layak dilakukan.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah dan penyusunan buku, dan mengutipkan sumber:
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Profitability Index (PI)

Profitability Index menurut Fuad, (2006:234) adalah metode untuk menghitung nilai tunai arus kas bersih dibagi dengan nilai tunai investasi, dan usulan investasi akan diterima apabila angka PI dari usulan tersebut lebih besar atau sama dengan satu.

$$PI = \frac{\text{Nilai Aliran Kas Masuk}}{\text{Nilai Investasi}}$$

$$PI = \frac{1.658.529.816}{752.400.000} = 2,204319266$$

Dikarenakan $PI > 1$ maka investasi layak dilakukan.

Payback Period (PP)

Menurut Gitman dan Zutter (2012:393) *Payback Period* adalah jumlah waktu yang dibutuhkan sebuah perusahaan untuk memulihkannya investasi awal dalam sebuah proyek, yang dihitung dari arus kas masuk.

Payback Period

Lembah Ayam Cipanas

Tahun	Net Cash Flow	Initial Investment
0	-	752.400.000
2016	225.032.996	527.367.004
2017	249.552.667	277.814.337
2018	472.833.766	
2019	565.824.091	
2020	857.555.356	

Jadi, *payback period* atau periode pengembalian modal dari Lembah Ayam Cipanas adalah sebesar 2 tahun, 7 bulan 2 hari.



Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Gitman dan Zutter (2012:401) *internal rate of return* adalah salah satu teknik penganggaran modal yang paling banyak digunakan oleh banyak perusahaan, IRR dapat diartikan sebagai suatu tingkat diskonto yang dapat menghasilkan NPV dari peluang investasi sama dengan nol.

$IRR =$	40%	$+$	$\frac{14.713.878 \times X}{((14.713.878 - (-44.406.639))}$	$(45\%-40\%)$	$=$	$0,412443$	41%
---------	--------	-----	---	---------------	-----	------------	--------

Dengan demikian, tingkat IRR yang sebenarnya adalah di atas 40% dan di bawah 45%. Dari hasil perhitungan di atas, diperoleh IRR sebesar 41%, berarti usulan investasi Lembah Ayam Cipanas dapat diterima karena IRR lebih besar dari *discount factor* yang dikehendaki maka dapat disimpulkan bahwa investasi ini dapat diterima karena $IRR > \text{rate of return}$.

REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis Industri yang dilakukan oleh penulis, Bisnis Peternakan Ayam Broiler memiliki peluang yang cukup baik dan memberikan keuntungan dalam jangka panjang. Pertumbuhan ekonomi penduduk Cipanas, Bogor dan Jakarta yang terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, disertai dengan animo masyarakat untuk mengkomsumsi daging ayam, menyebabkan peningkatan dalam permintaan komsumsi ayam broiler disertai juga semakin banyaknya tempat kuliner di daerah Cipanas, Cianjur, Bogor serta Jakarta semakin membuat peluang bisnis ayam broiler ini semakin terbuka lebar dan diprediksi akan terus mengalami pertumbuhan dengan sangat baik.

Selain itu, setelah melakukan studi kelayakan bisnis Lembah Ayam Cipanas yang bergerak di bisnis Peternakan Ayam Broiler, hasil penilaian kelayakan investasi menunjukkan bahwa perusahaan layak untuk dijalankan karena hal-hal sebagai berikut :

Hasil perhitungan *Net Present Value* yang bernilai positif, sebesar Rp 906.129.815,67 yang artinya usaha menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

Pehitungan *Profitability Index* bernilai 2,204319266 yang berarti > 1 sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha layak untuk dijalankan

Analisis *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 41 %, dimana hasil perhitungan IRR ini lebih besar dari *discount factor* yang telah ditetapkan, yaitu sebesar 10,5 %, maka usaha layak untuk dijalankan.

- Payback Period* perusahaan adalah 2 tahun, 7 bulan, 2 hari, sehingga dapat dikatakan bisnis ini layak dijalankan karena *Payback period* nya kurang dari 5 tahun.

Berdasarkan kesimpulan di atas, Lembah Ayam Cipanas mampu memenuhi semua aspek analisis kelayakan usaha. Oleh sebab itu dapat dikatakan bahwa usaha Peternakan Ayam Cipanas ini layak untuk dijalankan

Hak cipta milik IBI KKG (Insitus dan Informatika Kwik Kian Gie)

Insitus dan Informatika Kwik Kian Gie



DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. (2009), *Manajemen Strategis : Konsep*, Edisi 12, Terjemahan oleh Paulya Sulistio dan Haryadin Maharika, Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Dessler, Gary (2013) , *Human Resource Management*, Edisi 13 , Global Edition, Boston : Pearson Education Limited
- Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2012), *Principles of managerial finance*, Edisi 13, Boston : Pearson Education
- Hisrich, Robert D, Michael P. Peters, Dean A. Sheperd (2008), *Kewirausahaan*, Penerjemah: Chriswan Sungkono dan Diana Angelica, Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- _____ (2013), *Entrepreneurship* , Edisi 9, New York : McGraw-Hill
- Kotler, Philip and Gary Armstrong (2008), *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Kedua belas Indonesia, Penerjemah: Bob Sabran, MM, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller (2009), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga belas Indonesia, Penerjemah: Bob Sabran, MM, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong (2011), *Principles Of Marketing*, Global Edition, 14 Edition, Pearson Education.
- Luthans, Fred., Jonathan P. Doh (2012), *International Management*, Edisi 8, International Edition, New York : McGraw-Hill.
- Madura, Jeff (2007), *Introduction to Business*, Edisi 4, Jilid 1, Terjemahan oleh Ali Akbar Yulianto Krista, Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Mowen, John C., Michael Minor (2002), *Perilaku Konsumen*, Edisi 5, Jilid 1, Terjemahan oleh Lina Slim, Jakarta : PT Penerbit Erlangga.
- Mullins, John W., Orville C Walker (2008), *Marketing management : a strategic decision making approach* , Edisi 6, Boston : McGraw-Hill
- M. Fuad, Christine H., Nurlela, Sugiarto, dan Paulus (2006), *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Robbins, Stephen P (2005), *Organizational Behaviour*, Edisi 11, International Edition, New Jersey : Pearson Prentice Hall.

© Hak cipta milik IBIKKG (Insitut Bisnis dan Informatica KwilKian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Robbins, Stephen P., Mary, Coulter (2002), *Management*, Edisi 7, Global Edition, England : Pearson Education Limited.



_____ (2014), *Management*, Edisi 12, Global Edition, England : Pearson Education Limited.

Semarso, R. (2004), *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi 5, Jilid 1, Jakarta : Salemba Empat

Weygandt, Jerry J., Paul D. Kimmel, Donald E. Kieso (2011), *Financial Accounting IFRS Edition*, New Jersey : John Wiley and Sons.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.