



**STRATEGI OPERASIONAL DAN KEUANGAN
UNTUK *START UP* BISNIS PETERNAKAN ITIK PEKING
PEDAGING TERINTEGRASI MODEL *ECO-GREEN***

TESIS

**TAN UN LIE
2014.01.143**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
JAKARTA
2017**



Universitas

Esa Unggul

UNIVERSITAS ESA UNGGUL

**STRATEGI OPERASIONAL DAN KEUANGAN
UNTUK *START UP* BISNIS PETERNAKAN ITIK PEKING
PEDAGING TERINTEGRASI MODEL *ECO-GREEN***

TESIS

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Magister Manajemen (MM)**

TAN UN LIE

2014.01.143

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
KONSENTRASI MANAJEMEN OPERASIONAL
JAKARTA**

2017

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir (Tesis) ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Tan Un Lie
NIM : 2014.01.143

Tanda Tangan :

Jakarta, 08 September 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir (Perencanaan Bisnis) ini diajukan oleh :

Nama (NIM) : Tan Un Lie (2014.01.143)
Program Studi : Magister Manajemen
Judul Tugas Akhir : Strategi Operasional dan Keuangan Untuk *Start Up*
Bisnis Peternakan Itik Peking Pedaging Terintegrasi
Model *Eco-Green*

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul

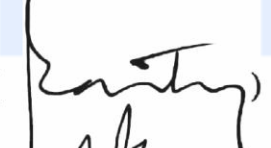
DEWAN PEMBIMBING

PEMBIMBING : Dr. Tantri Yanuar R. Syah, SE., MSM. ()

PEMBIMBING : Drs. Darmansyah HS, MM, CISA. ()

PEMBIMBING : Dr. Ir. Nofi Erni, MM. ()

DEWAN PENGUJI

PENGUJI : Dr. Ir. Rathoyo Rasdan, MBA. ()

PENGUJI : Unggul Kustiawan, SE., MSM. ()

PENGUJI : Winarno, S.Pt., MM. ()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 8 September 2017

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan rahmat-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan tugas akhir (tesis) ini. Penulisan tugas akhir (tesis) ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Manajemen (MM) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNIVERSITAS ESA UNGGUL.

Kami menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir (tesis) ini, sangatlah sulit bagi kami untuk menyelesaikan tugas akhir (tesis) ini. Oleh karena itu, kami mengucapkan terima kasih kepada:

- (1) Dr. Tantri Yanuar R. Syah, SE, MSM, selaku Kaprodi MM dan dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan kami dalam penyusunan tugas akhir (tesis) ini;
- (2) Drs. Darmansyah HS, MM, CISA, selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan kami dalam penyusunan tugas akhir (tesis) ini;
- (3) Dr. Ir. Nofi Erni, MM, selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan kami dalam penyusunan tugas akhir (tesis) ini;
- (4) Keluarga kami yang telah memberikan dukungan material dan moral (Linda, istri tercinta; Chika Wirya Natalie dan Karina Wirya Ratana, ananda tercinta);
- (5) Sahabat yang telah banyak membantu kami dalam menyelesaikan tugas akhir (tesis) ini.

Akhir kata, kami memohon kepada Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu penulisan tugas akhir (tesis). Semoga tugas akhir (tesis) ini membawa manfaat bagi banyak pihak.

Jakarta, 08 September 2017

Penulis

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik UNIVERSITAS ESA UNGGUL, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tan Un Lie
NIM : 2014.01.143
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis karya : Tugas Akhir (Tesis)

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada

UNIVERSITAS ESA UNGGUL **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**“ STRATEGI OPERASIONAL DAN KEUANGAN UNTUK *START UP* BISNIS
PETERNAKAN ITIK PEKING PEDAGING TERINTEGRASI MODEL *ECO-
GREEN* “**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini UNIVERSITAS ESA UNGGUL berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 08 September 2017

Yang menyatakan:


(Tan Un Lie)

ABSTRAK

Nama : Tan Un Lie
Program Studi : Pasca Sarjana - Magister Manajemen
Judul : Strategi Operasional dan Keuangan Untuk Bisnis
Start Up Peternakan Itik Peking Pedaging Model *Eco- Green*

Proyek Perencanaan Bisnis ini bertujuan untuk membuat strategi Operasional dan Keuangan agar dapat menjalankan bisnis peternakan itik peking pedaging yang dilakukan oleh PT. Prima Duckindo. Bisnis ini merupakan sebuah industri peternakan intensif model *eco-green*. Metode analisis data yang digunakan dalam perencanaan bisnis ini adalah analisis SWOT yang dikembangkan dalam model komprehensif proses manajemen oleh Fred R. David mulai dari memformulasi strategi, mengimplementasi strategi dan mengevaluasi strategi. Dalam memformulasi strategi, dihasilkan pilihan strategi agar perusahaan melakukan penetrasi pasar, untuk itu agar tercapai tujuan strategi yang terpilih selanjutnya diperlukan formulasi strategi operasional dan keuangan yang tepat. Formulasi strategi operasional menggunakan metode *Lean Six Sigma* dalam pengendalian biaya produk menjadi lebih efisiensi dan formulasi strategi keuangan mengadopsi Perencanaan Keuangan Model Gansel yang dianggap sebagai bagian dari alat pengambilan keputusan yang mencakup tiga komponen inti: perencanaan laporan laba rugi, perencanaan laporan neraca, dan perencanaan laporan arus kas. Komponen inti memerlukan lima elemen perencanaan keuangan yang terdiri dari: perencanaan pendapatan, perencanaan biaya, perencanaan investasi, perencanaan modal, dan perencanaan pendanaan.

Kata kunci:

Perencanaan bisnis, analisis SWOT, Lean Six Sigma, Perencanaan Keuangan

ABSTRACT

Name : Tan Un Lie
Study Program : Post Graduate Master Of Management
Title : Operational and Financial Strategy For Business
Start Up Peking Duck Farms Broiler Model Eco-Green

This business planning project aims to create an operational and finance strategy in order to run a business of peking duck farms broiler conducted by PT. Prima Duckindo. This business is an intensive eco-green farming industry. The data analysis method used in this business plan is the SWOT analysis developed in a comprehensive model of management process by Fred R. David starting from formulating strategies, implementing strategies and evaluating strategies. In formulating the strategy, the choice of strategy is made for the company to penetrate the market, in order to achieve the selected strategy objective the formulation of appropriate operational and financial strategy is needed. The formulation of operational strategies using the Lean Six Sigma method of product cost control becomes more efficient and the formulation of financial strategies adopts the Financial Planning of the Gansel Model which is considered as part of the decision making tool which includes the three core components of the income statement planning, the balanced planning report, and the cash flows planning report. Core components require five financial planning elements consisting of planning of revenue, planning of expenses, planning of investment, planning of capital requirements and planning of financing.

Key words:

Business planning, SWOT analysis, Lean Six Sigma, Financial Planning

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
 BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Peternakan Itik Peking Pedaging Terintegrasi Model <i>Eco-Green</i>	5
1.3 Peluang Pasar Bisnis Itik Peking Pedaging (<i>Opportunity</i>)	7
1.3.1 Tingkat Kebutuhan Daging Itik di Banten	9
1.4 Produk	10
1.5 Definisi Bisnis	10
 BAB 2 ANALISA LINGKUNGAN BISNIS	12
2.1 Deskripsi Lingkungan Bisnis	12
2.2 Analisa Kekuatan Lingkungan Eksternal (<i>External Forces</i>)	12
2.2.1 Kekuatan Ekonomi	13
2.2.2 Kekuatan Sosial, Budaya, Demografis, dan Lingkungan	15
2.2.3 Kekuatan Politik, Pemerintahan, dan Hukum	17
2.2.4 Kekuatan Teknologi	21
2.2.5 Kekuatan Kompetitif	22
2.3 Analisis Kompetitif: Model Lima Kekuatan Porter	23
2.3.1 Ancaman Pendatang Baru	24
2.3.2 Tingkat Rivalitas (<i>Rivalry</i>) di Antara Para Pesaing Yang Ada	26
2.3.3 Tekanan dari Produk Pengganti (<i>Substitution Product</i>)	26
2.3.4 Kekuatan Tawar Menawar Pembeli	26
2.3.5 Kekuatan Tawar Menawar Pemasok	27
2.4 Strategi-strategi Bersaing Generik	27
2.4.1 Keunggulan Biaya Menyeluruh	28
2.4.2 Diferensiasi	28
2.4.3 Focus	28
 BAB 3 STRATEGI PERUSAHAAN	30
3.1 Model Manajemen Strategis	30
3.2 Profil Perusahaan	31
3.3 Visi Perusahaan	32
3.4 Misi Perusahaan	32

3.5 Nilai Perusahaan.....	32
3.6 Tujuan Perusahaan	33
3.6.1 Tujuan Jangka Pendek	33
3.6.2 Tujuan Jangka Menengah	33
3.6.3.Tujuan Jangka Panjang	33
3.7 Target <i>Customer</i>	34
3.8 Formulasi Strategis.....	34
3.8.1 Perencanaan Strategi Tahap 1 (<i>Input Stage</i>)	34
3.8.1.1 <i>External Strategy Factors Analysis Summary (EFAS)</i> <i>Matrix</i>	34
3.8.1.2 <i>Internal Strategy Factors Analysis Summary (IFAS) Matrix</i>	36
3.8.1.3 <i>Competitif Profile Matrix (CPM)</i>	38
3.8.2 Perencanaan Strategi Tahap 2 (<i>Matching Stage</i>)	40
3.8.2.1 Matrix SWOT	40
3.8.2.2 <i>General Electric (GE) Matrix</i>	41
3.8.2.3 <i>Internal External (IE) Matrix</i>	43
3.8.2.4 <i>Strategic Position and Action Evaluation (SPACE) Matrix</i> ..	44
3.8.2.5 <i>Grand Strategy (GS) Matrix</i>	45
3.8.2.6 <i>Blue Ocean- Farm Itik Pedaging Strategy</i>	47
3.9 Perencanaan Strategi Tahap 3 (<i>Decision Stage</i>)	49
3.9.1 QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	49
BAB 4 BISNIS MODEL KANVAS	51
4.1 Kanvas.....	51
4.1.1 Segmen Pelanggan (<i>Customer Segment (CS)</i>)	51
4.1.2 Proposisi Nilai (<i>Value Propositions (VP)</i>).....	52
4.1.3 Saluran (<i>Channels (CH)</i>).....	54
4.1.4 Hubungan Pelanggan (<i>Customer Relationships (SR)</i>)	55
4.1.5 Arus Pendapatan (<i>Revenue Streams (RS)</i>)	57
4.1.6 Sumber Daya Utama (<i>Key Resources (KR)</i>)	58
4.1.7 Aktivitas Kunci (<i>Key Activities (KA)</i>).....	59
4.1.8 Kemitraan Utama (<i>Key Partnerships (KP)</i>).....	60
4.1.9 Struktur Biaya (<i>Cost Structure (CS)</i>)	61
4.2 Pola	61
4.2.1 Model Bisnis <i>Unbundling</i>	61
4.2.2 Pola Platform Bersisi Banyak (<i>Multi – Sided</i>)	63
4.2.3 Model Bisnis Terbuka	65
4.3 Strategi	68
4.3.1 Lingkungan Model Bisnis; Konteks, Pemicu Desain, dan Kendala ..	68
4.3.2 Mengevaluasi Model Bisnis	72
4.4 Proses	74
4.4.1 Proses Desain Model Bisnis.....	74
4.4.2 Sikap Desain.....	75
4.4.2.1 Menerapkan Model Bisnis dalam Organisasi	76
BAB 5 MANAJEMEN OPERASIONAL.....	79
5.1 Kerangka Konseptual.....	79
5.2 Pra Operasi	80

5.2.1 Tujuan Operasional	80
5.2.2 Perijinan dan Peraturan	83
5.2.2.1 Perijinan Pendirian Perusahaan.....	84
5.2.2.2 Perijinan Undang-undang Gangguan	85
5.2.2.3 Perijinan Limbah	87
5.2.2.4 Perijinan Usaha Peternakan.....	89
5.2.2.5 Peraturan Tentang Kemitraan Peternakan.....	91
5.2.3 Lokasi Peternakan	94
5.2.4 Manajemen Proyek Pendirian Peternakan	97
5.3 Operasional	97
5.3.1 <i>Lean Six Sigma</i>	98
5.3.2 Tata Letak Fasilitas	100
5.3.3 Perencanaan Peralatan dan <i>Utility</i>	106
5.4 <i>Define</i>	108
5.4.1 Analisa SIPOC	108
5.5 <i>Measure</i>	109
5.5.1 <i>Value Stream Moving</i>	110
5.5.2 Perencanaan Arus Proses Produksi	110
5.5.3 <i>Process Capability</i>	112
5.6 <i>Analyze</i>	114
5.6.1 Diagram Pareto	115
5.6.2 Manajemen Persediaan	116
5.6.3 Rencana Kapasitas	118
5.7 <i>Improve</i>	121
5.8 <i>Control</i>	125
5.9 Proses Produksi	126
5.9.1 Proses Produksi Itik Indukan (<i>Breeder</i>).....	126
5.9.1.1 Jangka Waktu Hidup Itik	126
5.9.1.2 Pemeliharaan dan Pengelompokan Itik.....	129
5.9.1.3 Ketersediaan Air dan Kondisi Lantai	130
5.9.1.4 Manajemen Pengendalian	133
5.9.1.5 Rasio Perkawinan.....	135
5.9.1.6 Pemeriksaan Berat Itik	137
5.9.1.7 Pengendalian Cahaya	140
5.9.1.8 Kualitas Indukan	142
5.9.1.9 Perawatan Telur Tetes.....	143
5.9.2 Proses Produksi Penetasan	145
5.9.2.1 Menetaskan Telur Itik Peking	146
5.9.2.2 Jenis Inkubator	147
5.9.2.3 Tahapan Proses Menetaskan Telur.....	149
5.9.2.4 Kotak Pengiriman untuk DOD.....	159
5.9.3 Proses Produksi Pembesaran (<i>Grower</i>)	160
5.9.3.1 Perlengkapan dan Pasokan Untuk Budidaya Itik Pedaging	162
5.9.3.2 Tindakan Sebelum Kedatangan Itik (<i>Rearing Intruction</i>) ...	163
5.9.3.3 Pemeliharaan Itik Peking Pedaging	166
5.9.3.4 Masa Panen Itik Peking Pedaging.....	168
5.9.4 Proses Produksi Pematangan Itik (<i>Processing Farm</i>)	169

5.9.4.1 Sertifikasi Penyembelihan Halal PT Prima Duckindo	170
5.9.4.2 Proses Pengolahan.....	175
5.10 Manajemen Kualitas PT Prima Duckindo.....	180
5.10.1 Perbaikan Berkesinambungan	180
5.10.2 <i>Six Sigma</i>	181
5.10.3 Pemberdayaan Karyawan (<i>Employee Empowerment</i>)	181
5.10.4 Tolak Ukur	182
5.10.5 Tepat Waktu (<i>Just-In-Time/JIT</i>)	182
5.10.6 Pengetahuan dari Alat TQM	183
5.11 Manajemen Pemeliharaan Tanaman Azzola.....	186
5.11.1 <i>Azolla Microphylla</i> sebagai Pakan Itik	188
5.11.2 <i>Azolla Microphylla</i> sebagai Fito Remediasi	188
BAB 6 STRATEGI KEUANGAN	190
6.1 Kerangka Konseptual Perencanaan Keuangan	190
6.2 Asumsi-asumsi Perencanaan Keuangan	191
6.3 Perencanaan Pendapatan (<i>Planning of Revenues</i>)	196
6.3.1 Rencana Pendapatan Penjualan	197
6.3.2 Rencana Pendapatan Lain-lain	199
6.3.3 Rencana Pendapatan Bunga	200
6.4 Perencanaan Beban (<i>Planning of Expenses</i>)	202
6.4.1 Beban Pokok Penjualan (<i>Cost of Goods Sold</i>)	202
6.4.2 Beban Penjualan (<i>Selling Expense</i>)	205
6.4.3 Beban Umum dan Administrasi (<i>General and Administration Expenses</i>)	205
6.4.4 Beban Operasi Lain (<i>Other Operating Expenses</i>)	206
6.4.5 Beban Keuangan (<i>Finance Cost</i>)	207
6.4.6 Penetapan Harga Jual Produk	207
6.5 Perencanaan Investasi	209
6.5.1 Keputusan Investasi Awal	210
6.5.2 Kebijakan Aset Tetap	213
6.6 Perencanaan Modal	217
6.6.1 Kebijakan Pengelolaan Modal Kerja	217
6.6.2 Pengelolaan Kas	218
6.6.3 Pengelolaan Piutang	221
6.6.4 Pengelolaan Persediaan	222
6.6.5 Hutang Usaha	227
6.6.6 Pajak Penghasilan.....	227
6.6.7 Strategi Harga Penjualan.....	228
6.6.8 Kebijakan Harga Pokok Penjualan	228
6.6.9 Kebijakan Deviden (<i>Deviden Policy</i>)	229
6.7 Perencanaan Pendanaan	229
6.7.1 Struktur Modal	229
6.7.2 Biaya Modal (<i>Cost of Capital/WACC</i>)	231
6.8 Proyeksi Laporan Keuangan Proforma	233
6.8.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi Proforma	234
6.8.2 Proyeksi Laporan Neraca Proforma	235

6.8.3 Proyeksi Laporan Arus Kas Proforma	237
6.9 Analisa Rasio Laporan Keuangan	238
6.10 Penilaian Investasi	240
6.11 Strategi Keuangan Untuk Investor	241
BAB 7 KESIMPULAN DAN SARAN	243
7.1 Kesimpulan	243
7.2 Saran	247
DAFTAR PUSTAKA	248

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Restoran dan Rumah Makan di Provinsi Banten	2
Tabel 1.2 Laju Pertumbuhan Ekonomi (LPE) Provinsi Banten dan Indonesia (Persen) Tahun 2010 – 2015	3
Tabel 1.3 <i>Gap Supply - Demand</i> Daging Unggas Nasional 2015 – 2019.....	3
Tabel 1.4 <i>Gap Supply - Demand</i> Daging Unggas Banten 2015 – 2019	4
Tabel 1.5 Populasi Itik Menurut Kabupaten/Kota di Banten 2014	8
Tabel 1.6 Produksi Daging Itik Menurut Kabupaten/Kota di Banten 2014.....	9
Tabel 2.1 Daftar UMK Provinsi Banten 2016	14
Tabel 2.2 Indikator Kependudukan Banten dan Nasional	16
Tabel 3.1 <i>External Strategy Factors Analysis Summary (EFAS) Matrix</i>	36
Tabel 3.2 <i>Internal Strategy Factors Analysis Summary (IFAS) Matrix</i>	37
Tabel 3.3 <i>Competitif Profile Matrix (CPM)</i>	39
Tabel 3.4 Matriks SWOT (<i>Tows</i>)	40
Tabel 3.5 Penentuan Faktor Daya Tarik Industri	41
Tabel 3.6 Faktor Kekuatan Bisnis	41
Tabel 3.7 <i>GE Matrix</i>	42
Tabel 3.8 <i>IE Matrix</i>	43
Tabel 3.9 <i>SPACE Matrix</i>	44
Tabel 3.10 <i>IE Matrix</i> Hasil Analisa SWOT	45
Tabel 3.11 <i>Grand Strategy</i>	46
Tabel 3.12 QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	50
Tabel 4.1 Jenis dan Fase Saluran Segmen Pelanggan	55
Tabel 4.2 Mekanisme Penetapan Harga	57
Tabel 4.3 Inovasi Produk, Manajemen Hubungan Pelanggan dan Manajemen Infrastruktur	63
Tabel 4.4 Prinsip-prinsip Inovasi	65
Tabel 5.1 Strategi Tujuan Operasional PT Prima Duckindo	81
Tabel 5.2 Tahapan Untuk Proses Pendirian Perseroan Terbatas	85
Tabel 5.3 Tahapan Perijinan Usaha Peternakan	91
Tabel 5.4 Persyaratan Menjadi Mitra PT Prima Duckindo	92
Tabel 5.5 Insentif Menjadi Mitra PT Prima Duckind	93
Tabel 5.6 Penentuan Lokasi Peternakan	94
Tabel 5.7 Keunggulan Produk Daging Itik PT Prima Duckindo	97
Tabel 5.8 Karakteristik Hubungan Antar Aktivitas	99
Tabel 5.9 Syarat Umum Yang Harus Dipenuhi Dalam Menentukan Kandang ...	101
Tabel 5.10 Karakteristik Hubungan Antar Aktivitas	103
Tabel 5.11 Strategi Ruang Peternakan PT Prima Duckindo	105
Tabel 5.12 Investasi Peralatan dan <i>Utility</i> PT Prima Duckindo	106
Tabel 5.13 Penjelasan Alur Proses	112
Tabel 5.14 Perencanaan Persediaan Pakan	118
Tabel 5.15 Proyeksi Kapasitas Produksi Lima Tahunan	120
Tabel 5.16 FMEA Untuk Divisi <i>Breeding</i>	122

Tabel 5.17 Pendekatan dan Tehnik 7W'S	124
Tabel 5.18 Spesifikasi Produk Itik Berdasarkan Type Berat	126
Tabel 5.19 Jangka Waktu Hidup Indukan Itik (Dalam Minggu)	127
Tabel 5.20 Jadwal Pemberian Pakan Indukan Itik (<i>Parent Stock</i>) Umur 1-21 Hari (Gram/Itik)	127
Tabel 5.21 Target Berat Badan Indukan Itik (<i>Parent Stock</i>) Per Minggu (Kg) ...	128
Tabel 5.22 Penempatan DOD <i>Parent Stock</i>	131
Tabel 5.23 Penanganan dan Penangkapan <i>Parent Stock</i>	132
Tabel 5.24 Kebersihan, Sanitasi dan Pencegahan Penyakit	133
Tabel 5.25 Pengelolaan Rasio Kawin Pejantan dan Betina	135
Tabel 5.26 Menentukan Jenis Kelamin Bebek Jantan dan Betina	137
Tabel 5.27 Cara Penyesuaian Berat Badan Dibandingkan Dengan Target	138
Tabel 5.28 Waktu Akses Itik Makan di Tempat <i>Hopper</i> Pakan	140
Tabel 5.29 Program Pemberian Cahaya untuk Target Berat Badan	141
Tabel 5.30 Cara mempertahankan Kualitas Indukan	142
Tabel 5.31 Persentase Telur Besar dan Kecil selama Awal Bertelur	144
Tabel 5.32 Target Relatif Berat Telur Itik Pada Kondisi Iklim dan Type Berbeda	145
Tabel 5.33 Suhu, Kelembaban dan Pemutaran Telur Dalam Mesin Tetas	146
Tabel 5.34 Kapasitas Box DOD Berdasarkan Ukuran	160
Tabel 5.35 Ukuran Dimensi Box DOD	160
Tabel 5.36 Jenis Itik Yang Dipelihara PT Prima Duckindo	161
Tabel 5.37 Perlengkapan Budidaya Itik Peking Pedaging	162
Tabel 5.38 Langkah Pemeliharaan Periode <i>Starter</i>	166
Tabel 5.39 Langkah Pemeliharaan Periode <i>Finisher</i>	167
Tabel 5.40 Rencana Kelengkapan Standar Bangunan RPI PT Prima Duckindo	170
Tabel 5.41 Standar Sertifikasi Penyembelihan	172
Tabel 5.42 Prosedur Sertifikasi Penyembelihan Halal	173
Tabel 5.43 Cara Mendapatkan Sertifikasi Penyembelihan Halal	173
Tabel 5.44 Audit Sertifikasi Penyembelihan Halal	174
Tabel 5.45 Sistem Pengawasan Sertifikasi Penyembelihan Halal	175
Tabel 5.46 Perpanjangan Sertifikasi Penyembelihan Halal	175
Tabel 5.47 Pemberdayaan Karyawan PT Prima Duckindo	182
Tabel 5.48 Seven Tools Berguna di TQM	183
Tabel 5.49 Standar Pertumbuhan Bobot Indukan	184
Tabel 5.50 Pertumbuhan Itik Peking Pedaging	185
Tabel 5.51 Standar Pemberian Pakan Itik Pedaging	185
Tabel 5.52 Metode Pemeliharaan <i>Azolla</i>	187
Tabel 5.53 Kandungan Unsur Hara Dalam <i>Azolla</i> Unsur	187
Tabel 6.1 Asumsi Perencanaan Keuangan Dept. Pembibitan (<i>Breeder Farm</i>) ...	192
Tabel 6.2 Asumsi Perencanaan Keuangan Dept. Penetasan (<i>Hatchery</i>)	193
Tabel 6.3 Asumsi Perencanaan Keuangan Dept. Peternakan (<i>Grower Farm</i>) ...	194
Tabel 6.4 Asumsi Perencanaan Keuangan Dept. Pemotongan (<i>Slaughter</i>)	195
Tabel 6.5 Rencana Pendapatan Penjualan Tahun 2018 - 2022	198
Tabel 6.6 Rencana Pendapatan Lain-lain Tahun 2018 - 2022	200
Tabel 6.7 Beban Pokok Penjualan Tahun 2018 - 2022	203
Tabel 6.8 Beban Penjualan Tahun 2018 - 2022	205
Tabel 6.9 Beban Administrasi dan Umum Tahun 2018 - 2022	206

Tabel 6.10 Beban Operasi Lain Tahun 2018 - 2022	206
Tabel 6.11 Beban Keuangan Tahun 2018 - 2022.....	207
Tabel 6.12 Penetapan Harga Jual Produk Karkas Itik Peking	208
Tabel 6.13 Penetapan Harga Jual Produk DOD Itik Pedaging (Kemitraan).....	208
Tabel 6.14 Perencanaan Modal Awal	210
Tabel 6.15 Depresiasi Aset Tetap PT Prima Duckindo	217
Tabel 6.16 Proporsi Beban Pokok Penjualan Tahun 2018 - 2022	228
Tabel 6.17 Sumber Pendanaan PT Prima Duckindo	230
Tabel 6.18 Perhitungan WACC	233
Tabel 6.19 Proyeksi Laporan Laba Rugi Proforma	235
Tabel 6.20 Proyeksi Laporan Neraca Proforma	236
Tabel 6.21 Proyeksi Laporan Arus Kas Proforma	237
Tabel 6.22 Rasio Keuangan	239
Tabel 6.23 Penilaian Investasi	240
Tabel 6.24 Perencanaan Keuangan Untuk Investor (Paket 1).....	241
Tabel 6.25 Perencanaan Keuangan Untuk Investor (Paket 2).....	242
Tabel 6.26 Perencanaan Keuangan Untuk Investor (Paket 3).....	242

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 <i>Proyeksi Supply dan Demand</i> Itik di Indonesia	4
Gambar 1.2 <i>Proyeksi Supply dan Demand</i> Itik di Banten	4
Gambar 1.3 Kontruksi Peternakan Itik Intensif Model <i>Eco-Green</i>	6
Gambar 1.4 Itik Peking	7
Gambar 1.5 <i>Azolla Microphylla</i>	7
Gambar 1.6 Daun Beluntas	7
Gambar 2.1 Hubungan Kekuatan Eksternal Utama dengan Organisasi	13
Gambar 2.2 Kekuatan-kekutan yang Mempengaruhi Persaingan Industri	23
Gambar 2.3 Tiga Strategi Generik	29
Gambar 3.1 Model Manajemen Strategis Komprehensif	31
Gambar 3.2 Alur Strategi Perencanaan Bisnis Perusahaan Peternakan itik Peking Pedaging PT Prima Duckindo.....	35
Gambar 3.3 Kuadran SWOT	38
Gambar 3.4 SPACE Matrix	45
Gambar 3.5 Kuadran <i>Grand Strategy Matrix</i>	46
Gambar 4.1 Model Bisnis Canvas PT Prima Duckindo	51
Gambar 4.2 Pola Model Bisnis <i>Unbundling</i>	62
Gambar 4.3 Pola Platform Bersisi Banyak	64
Gambar 4.4 Model Bisnis Terbuka “Pola dari Luar ke Dalam”	66
Gambar 4.5 Model Bisnis Terbuka “Pola dari Dalam ke Luar”	67
Gambar 4.6 Lingkungan Model Bisnis : Konteks, Pemicu Desain dan Kendala	69
Gambar 4.7 Kanvas Elemen Kekuatan Pasar Berdasarkan Analisis-analisis Pasar	70
Gambar 4.8 Kanvas Elemen Kekuatan Pasar Berdasarkan Analisis-analisis Persaingan Usaha	70
Gambar 4.9 Kanvas Elemen Kekuatan Pasar Berdasarkan Tinjauan Masa Depan	71
Gambar 4.10 Kanvas Elemen Kekuatan Pasar Berdasarkan Ekonomi Makro	71
Gambar 4.11 Kekuatan Utama dan Kelemahan PT. Prima Duckindo	72
Gambar 4.12 Peluang PT Prima Duckindo yang di Explorasi Tahun Pertama ...	73
Gambar 4.13 Portofolio Model Bisnis Karkas Itik PT Prima Duckindo	73
Gambar 4.14 Penerapan Model Bisnis dalam Organisasi	78
Gambar 5.1 Kerangka Operasional	79
Gambar 5.2 Kerangka Tujuan Operasional	81
Gambar 5.3 Konsep Dasar Pembuatan Standar Kerja	83
Gambar 5.4 Alur Pembuatan Ijin Perusahaan	86
Gambar 5.5 Alur Pembuatan Ijin Undang-undang Gangguan	87
Gambar 5.6 Alur Pembuatan Ijin Limbah	89
Gambar 5.7 Alur Pembuatan Ijin Usaha Peternakan	90
Gambar 5.8 Denah Lokasi	95
Gambar 5.9 <i>Gant Chart Managemen Project</i>	96
Gambar 5.10 Representasi Sixma dan Waste pada Distribusi Normal	98

Gambar 5.11 Alur Proses Dasar Peternakan Itik terintegrasi	100
Gambar 5.12 Hubungan Kedekatan Ruang Aktivitas	102
Gambar 5.13 Lay Out Peternakan PT Prima Duckindo.....	104
Gambar 5.14 Diagram SIPOC PT Prima Duckindo	109
Gambar 5.15 <i>Value Stream Mapping</i>	110
Gambar 5.16 Diagram Alir Operasi Peternakan PT Prima Duckindo	111
Gambar 5.17 Alir Proses Secara Visual di Peternakan	111
Gambar 5.18 Run Chart Untuk Berat Telur	113
Gambar 5.19 <i>Proses Capability</i> Untuk Berat Telur	114
Gambar 5.20 Pareto Diagram Biaya Produksi <i>Breeder</i>	115
Gambar 5.21 Grafik Kebutuhan Pakan 2018	116
Gambar 5.22 Rencana Produksi Lima Tahunan	119
Gambar 5.23 <i>Control Chart</i> Berat Telur	125
Gambar 5.24 Jarak Ideal Farm <i>Breeding</i> dengan Farm Produksi	129
Gambar 5.25 Kondisi kandang Ideal terhindar Dari Ancaman Eksternal.....	130
Gambar 5.26 Cara Menghandle Itik yang Baik	132
Gambar 5.27 Refregenerator Tempat Vaksin	134
Gambar 5.28 Kondisi Ideal Posisi DOD pada <i>Brooder</i>	136
Gambar 5.29 Termometer Untuk Kontrrol Suhu	136
Gambar 5.30 Penimbangan Bibit Itik.....	137
Gambar 5.31 Timbangan Digital.....	144
Gambar 5.32 Rak Telur.....	145
Gambar 5.33 Blown Duck Egg	147
Gambar 5.34 Mesin Inkubator Jamesway	148
Gambar 5.35 Rak Penetasan Telur.....	148
Gambar 5.36 Thermometer (Alat Pengukur Suhu)	148
Gambar 5.37 Hygrometer (Alat Pengukur Kelembaban)	149
Gambar 5.38 Alat Candling	149
Gambar 5.39 - 5.63 Hasil Candling H1 - H25	150
Gambar 5.64 - 5.66 Candle Early Dead H1 – H3	158
Gambar 5.67 Box Itik (Box DOD).....	160
Gambar 5.68 Day Old Duck (DOD)/Itik Umur Sehari	161
Gambar 5.69 Starter Kit Perlengkapan Brooder Itik.....	162
Gambar 5.70 Sebaran Itik Dalam Brooding yang Ideal dan Tidak Ideal.....	164
Gambar 5.71 Tempat Air Minum Air Manual dan Otomatis.....	165
Gambar 5.72 Tempat Makan Manual	165
Gambar 5.73 Nipple Tempat Minum Otomatis	165
Gambar 5.74 Timbangan Digital Skala Kecil Untuk Itik umur 1 – 4 Minggu	167
Gambar 5.75 Timbangan Gantung Untuk Menimbang Pakan.....	168
Gambar 5.76 Gerobak Motor Untuk mengangkut Karkas itik.....	169
Gambar 5.77 Truk Pengangkut Itik dari Mitra ke Farm Processing.....	169
Gambar 5.78 Diagram Alir Proses Sertifikasi Halal	171
Gambar 5.79 Killing And Deafeathering	176
Gambar 5.80 Waxing	177
Gambar 5.81 Pengeluaran Isi Jeroan (Evisceration)	177

Gambar 5.82 Chilling (Pendinginan)	178
Gambar 5.83 Penilaian Antara dan Distribusi Overhead	178
Gambar 5.84 Grading and Batching	179
Gambar 5.85 Packaging and Offline (Disesuaikan Kebutuhan Konsumen)	179
Gambar 5.86 Timbangan/Skala (Weighing/Scales).....	180
Gambar 5.87 Siklus PDCA PT. Prima Duckindo	181
Gambar 6.1 <i>Conceptual Framework of Financial Planning</i>	191
Gambar 6.2 Grafik Rencana Pendapatan Penjualan	198
Gambar 6.3 Klasifikasi Biaya	201
Gambar 6.4 Pusat Pertanggungjawaban Biaya	204
Gambar 6.5 <i>Model Cash Conversion Cycle</i>	220

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 5.1 <i>Perjanjian Kemitraan</i>	251
Lampiran 5.2 Catatan Pemeliharaan Itik Indukan	258
Lampiran 5.3 Catatan Produksi Itik Tipe Berat	259
Lampiran 5.4 <i>Risk Assesment</i>	260
Lampiran 5.5 <i>Control Plan</i>	261
Lampiran 5.6 <i>Working Instruction</i>	263
Lampiran 6.1 Rencana Pendapatan Penjualan Tahun 2018 - 2022	268
Lampiran 6.2.1 Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan 2018	269
Lampiran 6.2.2 Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan 2018	270
Lampiran 6.2.3 Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan 2018	272
Lampiran 6.2.4 Laporan Biaya Produksi Departemen Pematangan 2018	274
Lampiran 6.3.1 Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan 2019	275
Lampiran 6.3.2 Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan 2019	276
Lampiran 6.3.3 Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan 2019	278
Lampiran 6.3.4 Laporan Biaya Produksi Departemen Pematangan 2019	280
Lampiran 6.4.1 Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan 2020	281
Lampiran 6.4.2 Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan 2020	282
Lampiran 6.4.3 Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan 2020	284
Lampiran 6.4.4 Laporan Biaya Produksi Departemen Pematangan 2020	286
Lampiran 6.5.1 Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan 2021	287
Lampiran 6.5.2 Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan 2021	288
Lampiran 6.5.3 Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan 2021	290
Lampiran 6.5.4 Laporan Biaya Produksi Departemen Pematangan 2021	292
Lampiran 6.6.1 Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan 2022	293
Lampiran 6.6.2 Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan 2022	294
Lampiran 6.6.3 Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan 2022	296
Lampiran 6.6.4 Laporan Biaya Produksi Departemen Pematangan 2022	298
Lampiran 6.7 Perincian Perhitungan Beban Harga Pokok Penjualan (COGS) ...	299
Lampiran 6.8 Modal Investasi Awal - Perijinan	300
Lampiran 6.9 Modal Investasi Awal – Sewa Tanah	300
Lampiran 6.10 Modal Investasi Awal – Bangunan.....	301
Lampiran 6.11 Modal Investasi Awal – Mesin.....	303
Lampiran 6.12 Modal Investasi Awal – Peralatan.....	304
Lampiran 6.13 Modal Investasi Awal – Instalasi Listrik dan Air.....	305
Lampiran 6.14 Modal Investasi Awal – Kendaraan.....	306
Lampiran 6.15 Modal Investasi Awal – <i>DOD Parent Stock</i>	306
Lampiran 6.16 Modal Investasi Awal – Persediaan Pakan.....	306
Lampiran 6.17 Pembayaran Angsuran Pinjaman	307
Lampiran 6.18 Catatan Proyeksi Laporan Keuangan.....	308

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), Provinsi Banten sebagai wilayah operasional bisnis peternakan itik peking pedaging mempunyai jumlah penduduk 11.955.243 juta jiwa atau 4,66% dari jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2015 (254,9 juta jiwa). Dari jumlah tersebut penduduk laki-laki 6.097.184 juta jiwa dan penduduk perempuan 5.858.059 juta jiwa (BPS Provinsi Banten). Menurut proyeksi BPS, jumlah penduduk Banten mencapai 13,1 juta jiwa atau 4,85% dari jumlah 271,0 juta jiwa penduduk Indonesia pada tahun 2020. Bahkan pada tahun 2035 diproyeksikan jumlah penduduk Banten akan mencapai angka 16,0 juta jiwa atau 5,24% dari 305,6 juta jiwa jumlah penduduk Indonesia. Dengan semakin bertambahnya jumlah dan tingkat pertumbuhan penduduk Banten dari tahun ke tahun, tentunya akan menjadikan Banten sebagai *potential market* yang cukup besar untuk perkembangan bisnis peternakan itik pedaging kedepannya.

Menurut Federasi Masyarakat Perunggasan Indonesia (FMPI), rata-rata konsumsi daging masyarakat Indonesia mencapai 15 kg/kapita/tahun dari jumlah produksi atau tersedia 3,75 juta ton. Dari rata-rata konsumsi daging masyarakat Indonesia itu, ayam broiler memenuhi kebutuhan daging 9 kg/kapita/tahun (produksi atau tersedia 2,25 juta ton), disusul sapi dan kerbau 2,2 kg/kapita/tahun (tersedia 550 ribu ton), ayam bibit dan layer aktif 1 kg/kapita/tahun (tersedia 250 ribu ton), ayam buras (lokal) 1 kg/kapita/tahun (tersedia 250 ribu ton), babi 1 kg/kapita/tahun (tersedia 250 ribu ton), kambing dan domba 0,5 kg/kapita/tahun (tersedia 125 ribu ton), dan itik 0,2 kg/kapita/tahun (tersedia 50 ribu ton), dan lainnya 0,1 kg/kapita/tahun (tersedia 25 ribu ton). Tingkat konsumsi protein hewani tersebut tentunya masih sangat rendah jika dibandingkan dengan populasi penduduk Indonesia sebesar 254 juta jiwa, dan tentu saja kebutuhan protein hewani akan meningkat secara signifikan.

Kontribusi itik masih rendah diangka 0,2 kg/kapita/tahun (tersedia 50 ribu ton) hal ini menjadi peluang bagi pebisnis yang ingin mengembangkan potensi itik agar berkontribusi dalam pemenuhan kebutuhan daging per kg/kapita/tahun

nya meningkat. Sebenarnya saat ini realita di lapangan daging itik semakin diminati masyarakat karena cita rasanya yang lebih enak, gurih dan empuk bila dibandingkan dengan daging ayam. Seiring dengan semakin meningkatnya kesejahteraan masyarakat dan menu masakan daging itik yang variatif maka mulai terjadi pergeseran pola dan tren konsumsi dari terbiasa makan daging ayam ke makan daging itik. Fenomena tersebut dapat terlihat dari semakin menjamurnya restoran dan warung tenda yang menawarkan menu utama daging bebek/itik, seperti ; Rumah Makan Bebek Goreng H.Slamet - BSD, Rumah Makan Bebek Kaleyo - Gading Serpong yang baru-baru ini membuka cabang ke-17 di Gading Serpong, *The Ducking Restaurant*, restoran berkelas di dalam kawasan kuliner mal, pusat kuliner dan restoran di hotel.

Tabel 1.1 menjelaskan jumlah restoran di provinsi Banten pada tahun 2011 terdapat 797 dan terus bertambah menjadi 1.110 pada tahun 2014. Jumlah ini tentunya akan terus meningkat seiring dengan semakin kondusifnya iklim politik, semakin membaiknya kondisi perekonomian dan target pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 5,4% di tahun 2016. Kondisi ini tentu saja akan berdampak cukup baik bagi pertumbuhan ekonomi Banten.

Tabel 1.1 Jumlah Restoran dan Rumah Makan di Provinsi Banten

No	Kabupaten/Kota di Banten	Tahun			
		2011	2012	2013	2014
1	Kabupaten Pandeglang	61	96	96	99
2	Kabupaten Lebak	44	49	49	50
3	Kabupaten Tangerang	115	131	131	131
4	Kabupaten Serang	85	85	85	86
5	Kota Tangerang	143	155	155	155
6	Kota Cilegon	86	86	86	86
7	Kota Serang	106	106	106	172
8	Kota Tangerang Selatan	157	331	331	331
Total		797	1.039	1.039	1.110

Sumber :www.bps.co.id (Data diolah kembali oleh sendiri)

Data restoran dan rumah makan pada Tabel 1.1 diatas merupakan peluang untuk memasarkan daging itik dari usaha beternak itik pedaging, sehingga akan mendongkrak peran itik dalam pemenuhan kebutuhan serta ketersediaan daging di Indonesia, khususnya Provinsi Banten sebagai wilayah oprasional bisnis peternakan itik peking pedaging.

Laju pertumbuhan ekonomi Provinsi Banten masih diatas pertumbuhan ekonomi Indonesia, artinya Provinsi Banten mempunyai kesejahteraan lebih baik dibandingkan dengan provinsi lainnya, terlihat pada Tabel 1.2 berikut ini :

Tabel 1.2 Laju Pertumbuhan Ekonomi (LPE) Provinsi Banten dan Indonesia (Persen) Tahun 2010 – 2015

Uraian	2010	2011	2012	2013*	2014**	2015**	
						Triwulan III 1) (y o n y)	Triwulan III 2) (c t o c)
1. Propinsi Banten	-	7,03	6,83	7,13	5,47	5,18	5,19
2. Indonesia	-	6,87	5,85	5,21	5,02	4,73	4,71

Sumber : BPS Provinsi Banten (Dataa diolah kembali oleh sendiri)

Masyarakat Provinsi Banten rata-rata pengeluaran per kapita untuk belanja makanan sebulan sebesar 497.000 ribu, diatas rata-rata Indonesia 439.770 ribu (Susenas BPS, 2014). Data tersebut ada korelasinya dengan permintaan kebutuhan akan protein hewani di Provinsi Banten, terlihat pada Tabel 1.3 dan 1.4 proyeksi produksi dan permintaan kebutuhan daging unggas (ayam dan itik) yang cenderung meningkat.

Tabel 1.3 Gap Supply - Demand Daging Unggas Nasional 2015 – 2019

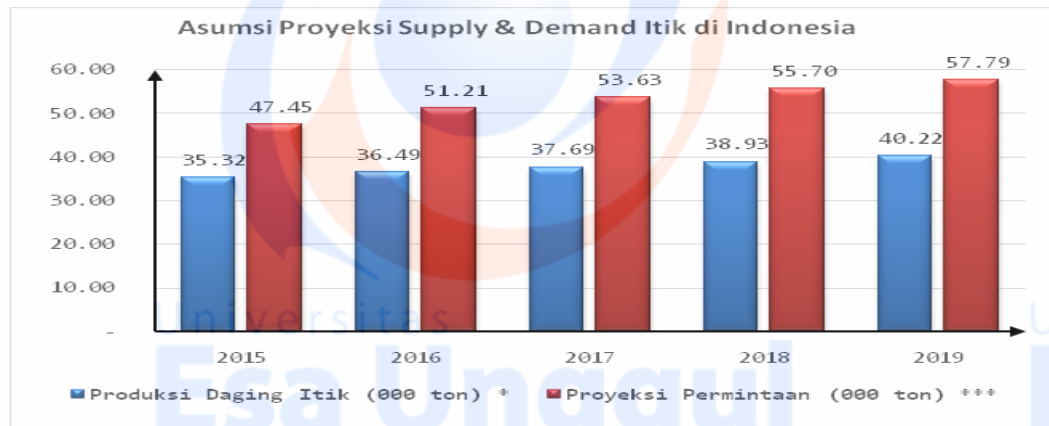
No.	Jenis Ternak	Sasaran	Tahun				
			2015	2016	2017	2018	2019
1 Ayam		Populasi (000 ekor) *	1.959.541	2.049.402	2.143.983	2.243.537	2.348.335
		Produksi Daging (000 ton) **	2.036,75	2.091,77	2.152,87	2.216,51	2.280,85
		Proyeksi Permintaan (000 ton) **	1.897,83	2.048,40	2.145,19	2.228,18	2.311,79
		Surplus / Defisit (000 ton)	138,92	43,37	7,68	(11,67)	(30,94)
2 Itik dan Unggas Lainnya		Populasi (000 ekor) *	49.419	51.050	52.734	54.474	56.271
		Produksi Daging (000 ton) *	35,32	36,49	37,69	38,93	40,22
		Proyeksi Permintaan (000 ton) ***	94,89	102,42	107,26	111,41	115,59
		Surplus / Defisit (000 ton)	(59,57)	(65,93)	(69,57)	(72,48)	(75,37)

Sumber : BPS / Direktorat Dinas Peternakan

* Rencana Kerja Program dan Kegiatan Ditjenak 2015

** Outlook Komoditas Pertanian Sub Sektor Peternakan Daging Ayam 2015

*** Asumsi Proyeksi diolah 5% dari Proyeksi Permintaan Daging Ayam

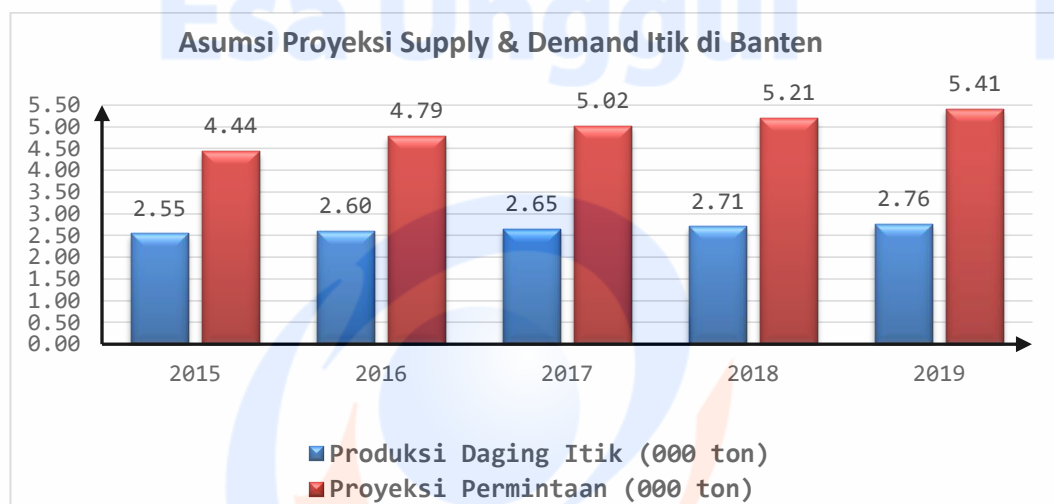


Gambar 1.1 Proyeksi Supply dan Demand Itik di Indonesia
Sumber : BPS Banten dan Proyeksi Ditjenak

Tabel 1.4 Gap Supply - Demand Daging Unggas Banten 2015 – 2019

No.	Jenis Ternak	Sasaran	Tahun				
			2015	2016	2017	2018	2019
1	Ayam	Populasi (000 ekor)	91.707	95.912	100.338	104.998	109.902
		Produksi Daging (000 ton)	95,32	97,89	100,75	103,73	106,74
		Proyeksi Permintaan (000 ton)	88,82	95,87	100,39	104,28	108,19
		Surplus / Defisit (000 ton)	6,50	2,03	0,36	(0,55)	(1,45)
2	Itik dan Unggas Lainnya	Populasi (000 ekor)	2.085	2.128	2.172	2.217	2.262
		Produksi Daging (000 ton)	2,55	2,60	2,65	2,70	2,75
		Proyeksi Permintaan (000 ton)	4,44	4,79	5,02	5,21	5,41
		Surplus / Defisit (000 ton)	(1,89)	(2,19)	(2,37)	(2,51)	(2,65)

Sumber : BPS Banten dan Proyeksi Ditjenak (Data diolah kembali oleh sendiri)



Gambar 1.2 Proyeksi Supply dan Demand Itik di Banten
Sumber : BPS Banten dan Proyeksi Ditjenak

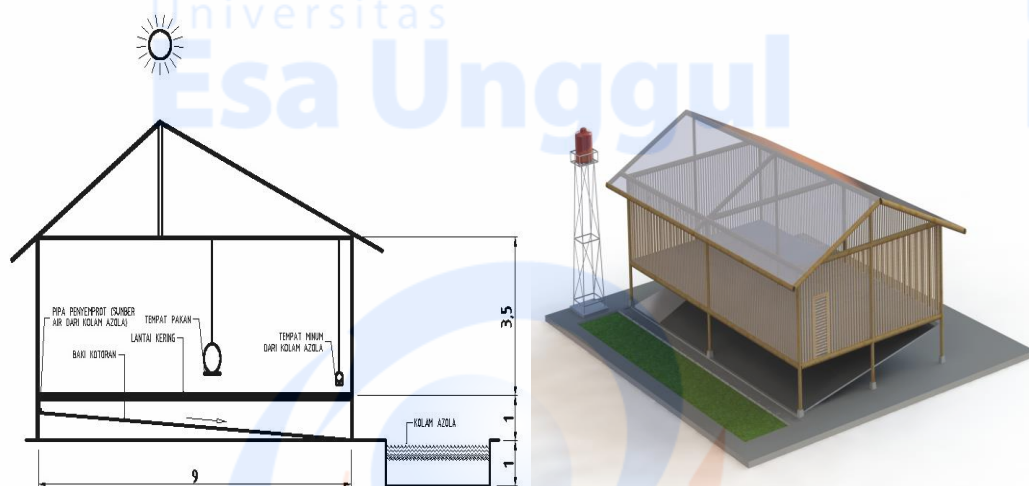
Produktivitas ternak itik dapat ditingkatkan melalui implementasi kebijakan pemerintah untuk mendukung pengembangan sistem produksi ternak maupun dengan perakitan inovasi teknologi yang sesuai bagi peternak rakyat. Inovasi teknologi, selain menyangkut produktivitas ternak, juga harus menyentuh aspek penanganan kesehatan hewan maupun pengolahan produk ternak yang aman dan halal. Implementasi kebijakan pemerintah untuk membangun peternak tangguh dengan didukung oleh perguruan tinggi sangat diperlukan guna meningkatkan kontribusi daging itik secara signifikan dalam memenuhi kebutuhan pangan hewani. Peternakan itik perlu dilakukan inovasi mulai dari sistem manajemen pemeliharaan tradisional yang harus ditinggalkan, manajemen pemeliharaan intensif modern yang berbiaya mahal dan mencemari lingkungan menjadi sistem pemeliharaan intensif yang efisien dan ramah lingkungan (*eco-green*) dengan menerapkan pola kemitraan sistem yang sama dengan inti plasmanya. Dalam manajemen pemeliharaan itik ada faktor-faktor yang mempengaruhi, diantaranya kualitas bibit yang digunakan, prosedur pemeliharaan yang benar, kualitas dan cara pemberian pakan yang tepat, riset dan teknologi yang tepat guna, sistem usaha dan analisa keuangan yang baik, pengalaman dalam memelihara ternak itik yang cukup, sistem biosekuriti yang ketat dan pemasaran hasil produk ternak.

1.2 Peternakan Itik Peking Pedaging Terintegrasi Konsep *Eco-Green*

Peternakan itik peking pedaging sistem intensif yang terintegrasi, ekonomis dan ramah lingkungan (*eco-green*) memanfaatkan tanaman *Azolla Microphylla* dan tepung daun beluntas sebagai suplemen pakan serta pemanfaatan plasma nutfah lainnya. Tanaman *Azolla Microphylla* berfungsi sebagai fitoremediasi dimana dapat mendaur ulang air limbah ternak menjadi air bersih sehingga mengurangi eksploitasi air yang berlebihan dan mengurangi polusi bau kotoran yang ada. Pengembangan peternakan menggunakan kemitraan strategis dimaksudkan untuk merekrut peternak tradisional untuk beralih ke sistem peternakan intensif model *eco-green* dan menjadi mitra strategis perusahaan inti peternakan itik peking pedaging dengan kerjasama yang saling menguntungkan dalam hal meningkatkan produktivitas hasil ternak dengan manajemen/tatalaksana

yang baik, menjamin ketersediaan bibit *Day Old Duck* (DOD), suplemen pakan *Azolla Microphylla* dan tepung daun beluntas untuk menghasilkan produk daging setara organik, dan pemasaran hasil ternak dengan harga kompetitif dan menguntungkan. Dengan pola kemitraan seperti ini, akan terbentuk jaringan kekuatan cukup besar dalam melindungi mitra ternak terhadap ancaman praktek kartel dari asosiasi peternakan besar terintegrasi yang seringkali merugikan bahkan mematikan usaha peternak kecil, dalam hal intervensi harga pasar produk ternak yang terlalu rendah, kelangkaan ketersediaan DOD, dan mahalnnya harga pakan ternak. Dengan pola kemitraan produktivitas hasil ternak dapat terus ditingkatkan secara signifikan dalam pemenuhan kebutuhan (pasokan) daging itik di wilayah provinsi Banten dan sekitarnya.

Peternakan itik peking pedaging konsep *eco-green* menerapkan enam langkah manajemen peternakan, yaitu: 1) Manajemen Farm dan Perkandangan Ekonomis yang Ramah Lingkungan (*Eco-Green Housing Farm Management*); 2) Manajemen Pembibitan (*Breeding Management*), 3) Manajemen Penetasan (*Hatchery Management*), 4) Manajemen Pembesaran Itik Pedaging (*Growing Management*), 5) Tata Laksana Pakan (*Feeding Management*); 6) Manajemen Kolam *Azolla Microphylla* dan pengelolaan tanaman beluntas, 7) Manajemen Rumah Potong Itik (*Processing Management*); dan 8) Manajemen Pemasaran (*Marketing Management*).



Gambar 1.3 Kontruksi dan Sketsa Kandang Itik Konsep *Eco-Green*
(Sumber : Desain Sendiri)



Peking Duck Male

Peking Duck Female

Gambar 1.4 Itik Peking Jantan dan Betina (Sumber : Lab.Cornell University)



Gambar 1.5 *Azolla Microphylla*
(Sumber : Dokumentasi team)



Gambar 1.6 Daun Beluntas
(Sumber : Dokumentasi team)

1.3 Peluang Pasar Bisnis Itik Peking Pedaging (*Opportunity*)

Tingkat konsumsi masyarakat terhadap daging unggas terutama itik mengalami peningkatan seiring dengan trend menu makanan daging itik yang bervariasi dari banyaknya muncul restoran baru dengan menu utama daging itik, sehingga kebutuhan daging itik terus meningkat. Korelasinya dengan tingkat konsumsi makan daging itik yang meningkat, populasi itik di Provinsi Banten terus mengalami penurunan dari tahun ke tahun karena tidak dibarengi dengan peningkatan produktivitas itik oleh pelaku bisnis peternakan. Pada tahun 2012, populasi itik di Banten 2.458.727 ekor, tahun 2013 ada penurunan sebesar 16,78 persen menjadi 2.046.079 ekor dan tahun 2014 juga mengalami penurunan

sebesar 0,14 persen menjadi 2.043.189 ekor (BPS Provinsi Banten). Sesuai data BPS dan Dinas Peternakan Propinsi Banten, kebutuhan daging itik di provinsi Banten dan sekitarnya diproyeksikan masih terus mengalami defisit pasokan sekitar 1.800 ton per tahun. Di khawatirkan ke depannya Provinsi Banten akan terus mengalami kekurangan pasokan/defisit populasi, sehingga kekurangan pasokan itik diisi dari daerah lain atau negara lain karena sudah diberlakukannya MEA (Masyarakat Ekonomi Asean) seperti, Thailand, Malaysia dan Vietnam. Sebagai contoh karkas itik beku telah masuk ke Indonesia lewat Pelabuhan Batam pada bulan April sampai Agustus 2015 untuk memenuhi kebutuhan itik di Indonesia yang sangat kurang, jika hal ini dibiarkan oleh pelaku bisnis peternakan di Provinsi Banten, bukan hal mustahil karkas itik beku mudah masuk ke wilayah Provinsi Banten karena kebutuhan mendesak. Kondisi tersebut diatas menciptakan peluang membuka bisnis peternakan itik peking pedaging untuk memenuhi defisit pasokan daging itik di Provinsi Banten.

Tabel 1.5 Populasi Itik Menurut Kabupaten/Kota di Banten 2014

No.	Kabupaten/Kota	Populasi (Ekor)
1	Kabupaten Pandeglang	149.012
2	Kabupaten Lebak	88.488
3	Kabupaten Tangerang	309.000
4	Kabupaten Serang	1.461.477
5	Kota Tangerang	19.611
6	Kota Cilegon	14.686
7	Kota Serang	
8	Kota Tangerang Selatan	915
	Total Provinsi Banten 2014	2.043.189
	Total Provinsi Banten 2013	2.046.079
	Total Provinsi Banten 2012	2.458.727

Sumber : Distanak Provinsi Banten (Data diolah kembali oleh sendiri)

Tabel 1.6 Produksi Daging Itik Menurut Kabupaten/Kota di Banten 2014

No.	Kabupaten/Kota	Ton
1	Kabupaten Pandeglang	61,0
2	Kabupaten Lebak	21,0
3	Kabupaten Tangerang	205,0
4	Kabupaten Serang	1.811,0
5	Kota Tangerang	25,0
6	Kota Cilegon	6,0
7	Kota Serang	29,0
8	Kota Tangerang Selatan	299,0
	Total Provinsi Banten 2014	2.457,0
	Total Provinsi Banten 2013	2.009,0
	Total Provinsi Banten 2012	4.154,0

Sumber : Distanak (Data diolah kembali oleh sendiri)

1.3.1 Tingkat Kebutuhan Daging Itik di Banten

Berdasarkan data Departemen Perhubungan Direktorat Jendral Perhubungan Darat (2009), panjang jalan di provinsi Banten adalah 4.230,8 km terdiri dari Jalan Nasional 490,4 km; Jalan Provinsi 456,4 km dan Jalan Kabupaten 3.284 km. Untuk mengukur tingkat permintaan kebutuhan daging itik (*demand*) di provinsi Banten, kami melakukan pengamatan sepanjang 77 km melintasi jalan utama dan Kabupaten/Kecamatan. Dari hasil pengamatan kami, sepanjang setiap 1 km jalan yang kami lalui, dijumpai rata-rata 1,5 pedagang warung tenda yang menjual menu nasi pecel ayam, lele dan bebek. Setiap pedagang rata-rata bisa menjual paling sedikitnya 2 ekor bebek dengan bobot karkas rata-rata 0,9 kg/ekor. Berdasarkan data pengamatan tersebut, kami dapat menyimpulkan terdapat sekitar 6.300 pedagang warung tenda nasi pecel ayam, lele dan bebek di wilayah provinsi Banten dengan tingkat kebutuhan daging berupa karkas sebesar 11.340 kg (11,34 ton) per hari, 4.139 ton per tahun. Produksi daging tahun 2014 sebesar 2.456 ton (*Supply*), maka terdapat kekurangan pasokan karkas bebek sebesar 1.683 ton.

Berdasarkan data diatas artinya kontribusi peternakan itik di Provinsi Banten untuk Indonesia sangat rendah bahkan dari tahun ke tahun cenderung

menurun hal ini di akibatkan Provinsi Banten merupakan penyangga ibukota negara, sehingga laju pembangunan dan perluasan kota ke wilayah Provinsi Banten terutama wilayah Tangerang sangat cepat, dimana pembangunan infrastrukturnya memakan lahan pertanian. Persaingan yang ketat di bisnis kuliner menu daging itik membuat pebisnis berfikir efisiensi belanja, efektifitas mendapatkan bahan baku, serta inovasi menu. Pebisnis selalu membuat strategi baru untuk mendapatkan bahan baku itik lebih murah, mudah didapat, fresh dan ada kelebihan lain sehingga menguntungkan . kelangsungan bisnisnya.

1.4 Produk

Bisnis Peternakan itik pedaging kami menghasilkan produk utama daging karkas itik dan *Day Old Duck* (DOD) Itik Peking Pedaging sebagai produk pendukung peternakan. Daging karkas itik jenis peking merupakan produk yang *sustainable* karena produk daging selalu dikonsumsi oleh manusia untuk kebutuhan protein hewani. Permintaan terhadap produk pangan terus meningkat begitu pula dengan dimensi kualitas dan inovasi. Dalam perjalanannya, beberapa tren perubahan juga telah terjadi pada pengembangan industri perunggasan, antara lain adanya perubahan kegiatan ke arah pengolahan, proses, dan *packaging*.

Perusahaan menawarkan kepada pelanggan produk karkas yang memiliki standar mutu diatas produk pesaing dari perusahaan peternakan besar terintegrasi lainnya. Keunggulan produk yang ditawarkan adalah daging karkas setara organik dengan pemberian suplemen pakan alami (*azolla microphylla* dan tepung daun beluntas serta pakan plasma nutfah lainnya) sehingga menghasilkan kualitas daging itik yang *fresh, low cholesterol*, tidak anyir dan bersertifikat halal.

1.5 Definisi Bisnis

Peternakan Itik Peking Pedaging Terintegrasi Model *Eco-Green* adalah model bisnis peternakan itik peking pedaging yang dikelola secara intensif yang terintegrasi, dimulai dari proses pembibitan (*breeder farm*), penetasan (*hatchery farm*), pemsaran itik pedaging (*grower farm*), dan prosesing karkas (*processing farm*) hingga menjadi produk siap dipasarkan berupa daging karkas itik berkualitas. Dengan biaya produksi yang murah dan ramah lingkungan maka

harga produk kami bisa bersaing dipasaran. Bisnis Peternakan itik pedaging kami tidak melihat tujuan hanya dari segi "membuat keuntungan" tetapi harus ada yang berbeda dan belum dipunyai oleh perusahaan lain yang sejenis yaitu dengan konsep "*result diversification, low price and fresh quality delivery order*".

Peternakan kami mendefinisikan tujuan pasar dan pelanggan dalam bisnis adalah sebuah langkah maju, dari hanya mendefinisikan tujuan bisnis untuk membuat pelanggan puas dikembangkan menjadi tiga dimensi: "apa yang puas", "yang menjadi puas" dan "bagaimana kebutuhan pelanggan puas". Peternakan kami mendefinisikan tujuan dari organisasi yang terbaik, dan bagaimana organisasi memenuhi kebutuhannya, yaitu kebutuhan pelanggan yang memerlukan ketersediaan karkas itik *fresh, low cholesterol*, tidak bau anyir dan bersertifikat halal.

Dalam menjalankan bisnis peternakan itik pedaging kami akan selalu mengevaluasi strategi agar bisa bertahan saat ini dan masa depan, karena strategi dipengaruhi oleh : 1) Tekanan eksternal dari pasar termasuk pesaing, pembeli dan pemasok, pemegang saham, tekanan kelompok, dan pemerintah; 2) Tekanan internal dari komitmen yang ada, manajer, karyawan dan mitra ternak; 3). Perspektif etika dan moral pribadi dari manajer.

Perilaku dalam bisnis bahwa tujuan dari sebuah organisasi bisnis adalah kompromi antara anggota koalisi yang terdiri dari pihak-pihak yang mempengaruhi organisasi. Oleh karena itu terkait erat dengan perkembangan kedepan pemangku kepentingan di bisnis peternakan kami. Ada 5 (lima) arah dasar yang menarik untuk menjadi pertimbangan :

- 1) Produksi terintegrasi dan *encapsulating* pekerjaan yang stabil, memudahkan pengendalian dan penjadwalan;
- 2) Persediaan yang terintegrasi, pelanggan dan salesman mendorong untuk *high value added* dengan berbagai pilihan produk, menghindari manajemen keuangan mengeluh tentang biaya yang tidak perlu terlalu banyak.
- 3) Penjualan terintegrasi, mendapatkan dan memuaskan order;
- 4) Pangsa pasar, yang menghasilkan daya relatif terhadap pesaing.
- 5) Laba yang menyangkut pemegang saham, manajemen senior dan para penyedia modal pinjaman.

BAB 2

ANALISA LINGKUNGAN BISNIS

2.1 Deskripsi Lingkungan Bisnis

Pada dasarnya bisnis terkait dengan lingkungan internal sebagai sumber daya yang mempengaruhi aktivitas bisnis secara langsung. Bisnis juga dipengaruhi oleh lingkungan eksternal yang terdiri dari pihak-pihak pemegang kepentingan utama perusahaan (*stakeholders*) dan lingkungan umum yang secara tidak langsung terkait dengan aktivitas bisnis atau mempengaruhi kinerja perusahaan.

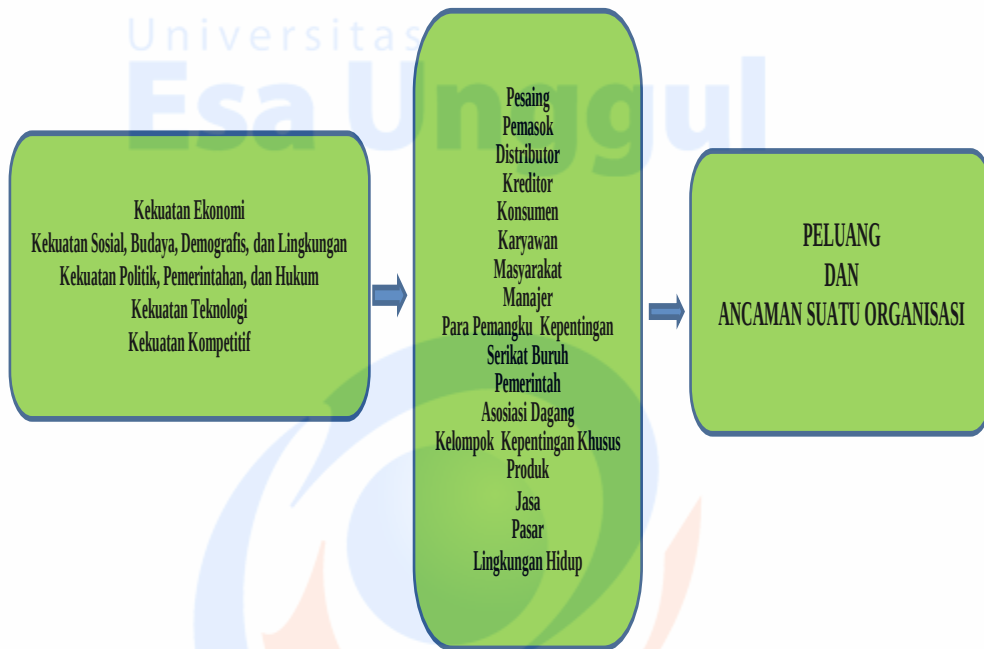
Dalam menjalankan bisnis peternakan itik peking pedaging, juga tidak terlepas dari pengaruh lingkungan bisnis. Pengaruhnya bisa merupakan suatu peluang atau ancaman. Ada beberapa faktor penting dari lingkungan bisnis yang mempengaruhi usaha peternakan itik peking pedaging, yaitu faktor lingkungan non ekonomi, seperti peristiwa atau isu yang menonjol dibidang politik, keamanan, kehidupan penduduk, aspek sosial dan aspek budaya yang mempengaruhi perkembangan suatu perusahaan. Selanjutnya, faktor lingkungan ekonomi meliputi segala kejadian atau permasalahan penting dibidang perekonomian nasional dan daerah yang dapat mempengaruhi kinerja dan kelangsungan hidup dari suatu perusahaan.

2.2 Analisa Kekuatan Lingkungan Eksternal (*External Forces*)

Tujuan Analisa Lingkungan Eksternal adalah untuk mengembangkan sebuah daftar terbatas dari peluang yang dapat menguntungkan sebuah perusahaan dari ancaman yang harus dihindarinya. Selain itu, juga bertujuan untuk mengidentifikasi variabel-variabel penting yang menawarkan respons berupa tindakan, baik secara ofensif maupun defensif terhadap berbagai faktor yang dapat mempengaruhi bisnis dengan merumuskan strategi yang bisa mengambil keuntungan dari peluang eksternal atau yang meminimalkan dampak dari ancaman potensial.

Kekuatan-kekuatan eksternal (*external forces*) dapat dibagi menjadi lima kategori: (1) kekuatan ekonomi; (2) kekuatan sosial, budaya, demografis, dan

lingkungan; (3) kekuatan politik, pemerintahan, dan hukum; (4) kekuatan teknologi; dan (5) kekuatan kompetitif. Hubungan antara kekuatan-kekuatan tersebut dengan organisasi digambarkan dalam Gambar 2.1. Tren dan kejadian eksternal secara signifikan memengaruhi semua produk, jasa, pasar, dan organisasi di dunia.



Gambar 2.1 Hubungan Kekuatan-Kekuatan Eksternal Utama dengan Organisasi

(Sumber : *Strategic Management Concept Fred R. David*)

2.2.1 Kekuatan Ekonomi

Pada tahun 2014, PDRB Provinsi Banten atas dasar harga berlaku sebesar 432,76 triliun rupiah. Tiga sektor utama penyumbang PDRB Provinsi Banten terbesar adalah sektor Industri Pengolahan (34,23%), disusul sektor Perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor (12,37%) dan sektor Konstruksi (9,82%). Pertumbuhan ekonomi Provinsi Banten pada tahun 2014 sekitar 5,47 persen, lebih lambat dibandingkan pertumbuhan ekonomi di tahun 2013 (7,13%) dan tahun 2012 (6,83%). Pada tahun 2014, wilayah dengan PDRB tertinggi yaitu Kota Tangerang sebesar 110,92 triliun rupiah, sedangkan Kabupaten Lebak merupakan wilayah dengan PDRB terendah yaitu sebesar 18,87 triliun rupiah.

Upah Minimum Kabupaten/Kota (UMK) 2016 Provinsi Banten telah ditetapkan seiring diberlakukannya Surat Keputusan Gubernur Banten, No.

561/Kep.519-Huk/2015 tentang penetapan upah minimum kabupaten/kota se-Provinsi Banten UMK 2016 tertinggi dipegang Kota Cilegon dengan besaran Rp 3.078.057, disusul Kota Tangerang Rp 3.043.950. UMK Kabupaten Tangerang dan Tangsel nilainya sama yakni Rp 3.021.650. Sementara itu UMK terendah kabupaten Lebak sebesar Rp 1.965.000. Angka rata-rata kenaikan UMK 2016 Provinsi Banten mencapai 12,2 persen. Seiring dengan peningkatan PDRB dan UMK Banten setiap tahunnya, akan berpengaruh pada peningkatan daya beli masyarakat.

Tabel 2.1 Daftar UMK Provinsi Banten 2016

No.	Kabupaten - Kota	UMK (Rp)		Kenaikan	
		2016	2015	Rp	Persen
1	Kota Serang	2.648.125	2.375.000	273.125	11,5%
2	Kabupaten Lebak	1.965.000	1.728.000	237.000	13,7%
3	Kabupaten Pandeglang	1.999.981	1.737.000	262.981	15,1%
4	Kota Cilegon	3.078.057	2.760.590	317.467	11,5%
5	Kota Tangerang	3.043.950	2.730.000	313.950	11,5%
6	Kabupaten Tangerang	3.021.650	2.710.000	311.650	11,5%
7	Kabupaten Serang	3.010.500	2.700.000	310.500	11,5%
8	Kota Tangerang Selatan	3.021.650	2.710.000	311.650	11,5%

Sumber : Disnakertrans Banten (Data diolah kembali oleh sendiri)

Melihat geliat pertumbuhan ekonomi Propinsi Banten, prospek pengembangan usaha peternakan itik pedaging sangat bagus. Pendukung lain dalam pengembangannya, adanya ketersediaan kredit untuk mengembangkan usaha kemitraan, sejalan dengan pertumbuhan penyaluran kredit UMKM di Banten pada triwulan III/2015, resiko yang menyertainya juga ikut bergeliat.

Di Provinsi Banten terdapat wilayah Tangerang Raya (Kabupaten Tangerang, Kota Tangerang dan Tangerang Selatan) sebagai wilayah penyangga Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta, merupakan daerah dengan fasilitas transportasi umum lengkap di Propinsi Banten. Bukan hanya angkutan kota tetapi juga bus, kereta, pesawat sampai jasa transportasi *online*. Menyadari besarnya potensi bisnis yang ada di Tangerang Raya, moda transportasi tersebut tidak hanya menyajikan kesempatan bepergian lebih murah dan cepat bagi masyarakat tetapi akan dimanfaatkan juga oleh kami untuk mendistribusikan itik pedaging ke

konsumen. Pada sisi lain, pemerintah provinsi dalam hal ini Banten maupun kota/kabupaten di Tangerang Raya diringankan tugasnya dalam hal penyediaan lapangan kerja.

2.2.2 Kekuatan Sosial, Budaya, Demografis, dan Lingkungan

Semakin bermunculannya warung tenda pinggir jalan hingga restoran yang menyajikan menu khusus daging itik dengan berbagai macam variasi masakan menjadi bukti nyata masyarakat masih sangat konsumtif untuk belanja kebutuhan gizinya. Tren pola konsumtif masyarakat ini juga hingga konsumen sengaja melakukan perjalanan kuliner ke berbagai restoran di hotel berbintang dan aneka restoran berkelas yang menyediakan menu daging itik. Hal tersebut menandakan salah satu kekuatan sosial budaya sudah mengalami perubahan.

Secara demografis Propinsi Banten mempunyai wilayah kabupaten dan kota sebagai penyangga Ibu Kota Negara Indonesia, yaitu Kota Tangerang, Kota Tangerang Selatan dan Kabupaten Tangerang. Ketiga wilayah tersebut disebut Tangerang Raya. Banyak lokasi bisnis ritel, manufaktur dan jasa yang ada didalamnya sehingga di Tangerang Raya menjadi pusat bisnis baru yang sangat berkembang. Dampak dari munculnya pusat bisnis baru yaitu bertambahnya jumlah penduduk, dibangunnya sekolah-sekolah serta universitas-universitas, berkembangnya tempat kuliner, perubahan lingkungan terutama polusi, timbul tempat kemacetan baru dan kebiasaan berbelanja menjadi kekuatan lingkungan yang mempengaruhi bisnis. Perkembangan wilayah Tangerang Raya juga mempengaruhi status sosial masyarakat serta budaya masyarakat setempat. Bagi pelaku bisnis hal tersebut diatas merupakan peluang pasar untuk mengembangkan pemasaran itik pedaging dan karkas itik karena didalamnya juga terintegrasi dengan pasar-pasar modern dan pusat kuliner.

Penduduk Banten tahun 2015 berjumlah 12 juta orang. Dibandingkan provinsi lainnya, Banten merupakan provinsi dengan populasi terbanyak kelima, sekaligus terpadat ketiga di Indonesia. Dibandingkan dengan kondisi lima tahun sebelumnya, penduduk Banten tumbuh sangat pesat hingga mencapai 2,27 persen per tahun. Padahal, penduduk Indonesia rata-rata hanya bertambah 1,38 persen per tahun. Akibatnya, proporsi penduduk Banten terhadap total penduduk

Indonesia meningkat dari 4,5 persen menjadi 4,7 persen. Oleh karena itu, Banten berhasil mempertahankan posisinya sebagai provinsi dengan populasi terbanyak kelima di Indonesia setelah Jawa Barat (18,3 persen), Jawa Timur (15,2 persen), Jawa Tengah (13,2 persen) dan Sumatera Utara (5,5 persen).

Dibandingkan dengan luas wilayahnya yang hanya sekitar 10 ribu kilometer persegi, Banten pada tahun 2015 terasa lebih sempit. Ini dibuktikan dengan menjadi provinsi ketiga terpadat penduduknya se-Indonesia setelah DKI Jakarta (15.331 penduduk per km²) dan Jawa Barat (1.320 penduduk per km²). Tingkat kepadatan penduduk Banten sendiri mencapai 1.237 penduduk per km². Dengan kata lain, untuk setiap satu kilometer persegi, wilayah Banten dihuni oleh 1.237 penduduk.

Dilihat menurut distribusi spasial penduduk, tampak bahwa Kabupaten Tangerang menjadi daerah dengan jumlah penduduk terbanyak di Banten, yakni dengan persentase mencapai 28,2 persen (3,4 juta orang). Sebaliknya, Kota Cilegon dengan persentase hanya 3,4 persen (0,4 juta orang) menjadi daerah yang paling sedikit penduduknya. Dicermati menurut rasio jenis kelamin, porsi penduduk laki-laki terbesar terdapat di Kota Serang, dimana terdapat 1.052 penduduk laki-laki untuk setiap 1.000 penduduk perempuan. Sedangkan yang terkecil di Kota Tangerang Selatan, dengan perbandingan 1.000 penduduk perempuan untuk setiap 1.016 penduduk laki-laki.

Tabel 2.2 Indikator Kependudukan Banten dan Nasional

Uraian	2010	2015
BANTEN		
Penduduk (juta orang)	10.63	11.96
- Laki-laki	5.44	6.10
- Perempuan	5.19	5.86
Rasio Jenis Kelamin	104.70	104.10
Pertumbuhan Penduduk (persen)	2.78	2.27
Kepadatan Penduduk (orang/km ²)	1,100.00	1,237.00
INDONESIA		
Penduduk (juta orang)	237.64	255.46
- Laki-laki	119.65	128.37
- Perempuan	117.99	127.09
Rasio Jenis Kelamin	101.40	101.00
Pertumbuhan Penduduk (persen)	1.49	1.38
Kepadatan Penduduk (orang/km ²)	124.00	134.00

Sumber : BPS Banten (Data diolah kembali oleh sendiri)

2.2.3 Kekuatan Politik, Pemerintahan dan Hukum

Dalam membangun bisnis perlu dipertimbangkan kondisi politik terkini, agar bisnis bisa berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Kondisi politik yang stabil dan kondusif baik ditingkat pusat dan maupun daerah dapat mendorong pertumbuhan investasi dan perekonomian nasional dan daerah. Adanya isu, rumor, spekulasi yang timbul akibat kondisi politik yang diciptakan pemerintah akan mempengaruhi permintaan dan penawaran suatu produk, baik itu barang maupun jasa. Situasi politik terkini perlu dikaji untuk memastikan bahwa pada saat bisnis dibangun dan diimplementasikan tidak akan berdampak pada terganggunya kegiatan bisnis, bahkan diharapkan bisa mendorong perkembangan bisnis kedepannya. Situasi politik terkini biasanya dapat diketahui melalui berita-berita dan media massa. Berita tersebut terbagi dua yaitu *good news* dan *bad news*.

Di dalam bisnis, *good news* dimaknai dengan berita-berita yang dapat diterima pelaku pasar tentang berbagai faktor atau kondisi suatu negara yang berhubungan dengan dunia investasi, yang dinilai mendukung dan memiliki potensi mendatangkan keuntungan bagi dunia investasi. *Bad news*, di sisi lain di maknai sebagai berita yang diterima pelaku pasar tentang berbagai faktor atau kondisi suatu negara yang berhubungan dengan dunia investasi yang dinilai tidak mendukung dan memiliki potensi mendatangkan kerugian bagi dunia investasi. *Bad news* dihindari pasar karena dampaknya merugikan dan mengancam dunia investasi. Prakteknya menyelewengkan dan menyalahgunakan kekuasaan yang dilakukan oleh oknum pemerintah dalam menjalankan tugas mereka dinilai pasar sebagai *bad news* karena mengancam keamanan modal dan usaha mereka. Kekacauan politik juga dapat mendorong lahirnya kondisi politik juga dapat mendorong lahirnya kondisi sosial yang tidak aman. Jadi, jelas bahwa aspek politik pemerintah secara langsung ataupun tidak langsung berpengaruh pada dunia bisnis. Makin kacau politik suatu daerah atau negara berdampak makin kacau pula dunia bisnis di daerah atau negara tersebut dan begitu pula sebaliknya.

Kondisi politik dalam negeri saat ini cukup stabil dengan kebijakan-kebijakan pemerintah yang mendukung usaha kecil dan menengah. Didukung pula dengan sistem pemerintahan yang kuat dan saling mendukung sehingga

memungkinkan dalam membangun bisnis memiliki kesempatan yang baik, khususnya usaha dibidang sandang dan pangan. Hal ini mendorong kami untuk membangun dan mengembangkan bisnis peternakan itik pedaging karena memiliki peluang yang cukup baik.

Bisnis tidak bisa lepas dari peraturan dan kebijakan yang telah dibuat oleh pemerintah di suatu negara. Aturan tersebut harus ditaati dan dijalankan demi kelangsungan usaha, untuk itu pelaku bisnis harus mampu memahami situasi dan kondisi politik dan harus ikut serta aktif dalam proses kebijakan yang dibuat oleh pemerintah. Berkaitan dengan bisnis peternakan itik pedaging yang akan kami jalankan, peranan regulasi dan deregulasi pemerintah baik pusat maupun daerah sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan dan perkembangan bisnis peternakan itik pedaging. Bisnis kami berada di wilayah Propinsi Banten yang tentunya harus mentaati dan melaksanakan berbagai regulasi baik yang dikeluarkan oleh Pemerintah Pusat maupun Pemerintah Daerah.

Regulasi merupakan landasan hukum untuk memperkuat posisi dan legalitas usaha. Beberapa regulasi yang berkaitan dengan bidang budidaya ternak unggas diantaranya adalah Undang-Undang RI Nomor 41 Tahun 2014 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2009 Tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan. Dengan adanya Undang-Undang ini, negara turut berperan dan bertanggung jawab untuk melindungi segenap bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia melalui penyelenggaraan peternakan dan kesehatan hewan dengan mengamankan dan menjamin pemanfaatan dan pelestarian hewan untuk mewujudkan kedaulatan, kemandirian, serta ketahanan pangan dalam rangka menciptakan kesejahteraan dan kemakmuran seluruh rakyat Indonesia sesuai dengan amanat Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945. Dalam penyelenggaraan peternakan dan kesehatan hewan, upaya pengamanan maksimal terhadap pemasukan dan pengeluaran ternak, hewan, dan produk hewan, pencegahan penyakit hewan dan zoonosis, penguatan otoritas veteriner, persyaratan halal bagi produk hewan yang dipersyaratkan, serta penegakan hukum terhadap pelanggaran kesejahteraan hewan, perlu disesuaikan dengan perkembangan dan kebutuhan masyarakat. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2009 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan dipandang tidak sesuai lagi

dan perlu disempurnakan untuk dijadikan landasan hukum bagi penyelenggaraan peternakan dan kesehatan hewan.

Peraturan Pemerintah RI Nomor 47 Tahun 2014 Tentang Pengendalian dan Penanggulangan Penyakit Hewan. Peraturan ini dikeluarkan untuk melaksanakan ketentuan Pasal 48 Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2009 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan, menetapkan Peraturan pemerintah tentang Pengendalian dan Penanggulangan Penyakit Hewan. Pengendalian dan penanggulangan Penyakit Hewan meliputi kegiatan: pengamatan dan pengindentifikasian penyakit hewan; pencegahan penyakit hewan; pengamanan penyakit hewan, pemberantasan penyakit hewan; dan pengobatan hewan.

Pedoman e-Proposal Ditjen Peternakan dan Kesehatan Hewan 2015. Dalam rangka pencapaian swasembada daging sapi/kerbau dan penyediaan pangan hewani, salah satu pendekatan pembangunan peternakan dan kesehatan hewan akan ditempuh melalui pengembangan kawasan Komoditas Strategis dan Unggulan Peternakan yaitu Kawasan sapi potong, sapi perah, kerbau, kambing/domba, ayam lokal, itik dan babi. Pengembangan kawasan strategis dan unggulan ini merupakan keterpaduan kegiatan hulu sampai hilir yang mencerminkan fungsi Eselon II lingkup Direktorat Jendral Peternakan dan Kesehatan Hewan. Berdasarkan kondisi *existing* dan potensi yang dimiliki daerah, lokasi kawasan komoditas peternakan strategis peternakan sudah ditetapkan melalui Peraturan Menteri Pertanian Nomor 50/Permentan/OT.140/8/2012. Untuk mendukung pembangunan peternakan dan kesehatan hewan berbasis pendekatan kawasan, pengajuan proposal kegiatan tahun 2015 harus sudah memperhatikan kawasan komoditas yang telah ditetapkan.

Peraturan Pemerintah Nomor 6 Tahun 2013 Tentang Pemberdayaan Peternakan. Dalam hal ini dikeluarkan untuk Pemberdayaan Peternakan yang meliputi: Akses Sumber Pembiayaan dan Permodalan, Akses Ilmu Pengetahuan dan Teknologi, Akses Informasi, Pelayanan Peternakan dan Pelayanan Kesehatan Hewan, Penghindaran Mengenai Pengenaan Ekonomi Biaya Tinggi, Pembinaan Kemitraan dalam meningkatkan sinergi antar pelaku usaha, Penciptaan Iklim Usaha Yang Kondusif, Pemberdayaan Sumberdaya Peternakan yang meliputi

sumberdaya alam dan sumberdaya manusia, Kawasan Usaha Peternakan, Promosi dan Pemasaran, Perlindungan harga ternak dan produk hewan.

Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 Tentang Kemitraan. Untuk lebih mempercepat perwujudan perekonomian nasional yang mandiri dan andal sebagai usaha bersama atas asas kekeluargaan, diperlukan upaya-upaya yang lebih nyata untuk menciptakan iklim yang mampu merangsang terselenggaranya kemitraan usaha yang kokoh diantara semua pelaku kehidupan ekonomi berdasarkan prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat dan saling menguntungkan; terwujudnya kemitraan usaha yang kokoh, terutama antara Usaha Besar dan Usaha Menengah dengan Usaha Kecil, akan lebih memberdayakan Usaha Kecil agar dapat tumbuh dan berkembang semakin kuat dan memantapkan struktur perekonomian nasional yang semakin seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi serta meningkatkan kemandirian dan daya saing perekonomian nasional; mempercepat terwujudnya kemitraan tersebut terutama antara Usaha Besar dan Usaha Menengah dengan Usaha Kecil, dipandang perlu menetapkan ketentuan-ketentuan mengenai tata cara penyelenggaraan, pembinaan dan pengembangannya. Kemitraan dalam rangka keterkaitan usaha diselenggarakan melalui pola-pola yang sesuai dengan sifat dan tujuan usaha yang dimitrakan dengan diberikan peluang kemitraan seluas-luasnya kepada Usaha Kecil, oleh Pemerintah dan dunia usaha.

Selain beberapa regulasi yang telah diuraikan diatas, masih banyak regulasi lainnya yang berkaitan dengan bisnis peternakan unggas, antara lain:

- a. Peraturan Pemerintah Nomor 17 tahun 2013 Tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- b. Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil.
- c. Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2013 Tentang Perlindungan dan Pemberdayaan Petani.
- d. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- e. Peraturan Daerah Provinsi Banten Nomor 7 Tahun 2011 Tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Bidang Penanaman Modal.

- f. Peraturan Daerah Provinsi Banten Nomor 2 Tahun 2011 Tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Provinsi Banten Tahun 2010-2030.
- g. Peraturan Daerah Kabupaten Tangerang Nomor 15 tahun 2011 tentang Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Perusahaan.
- h. Peraturan Daerah Kabupaten Tangerang Nomor 13 tahun 2011 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten Tangerang Tahun 2011-2031.
- i. Peraturan Bupati Kabupaten Tangerang Nomor 53 tahun 2011 tentang Peraturan Atas Peraturan Bupati Tangerang Nomor 83 tahun 2010 Tentang Rincian Tugas, Fungsi dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis (UPT) Balai Benih Padi, Palawija dan Pembibitan Hortikultura Pada Dinas Pertanian dan Peternakan Kabupaten Tangerang.

2.2.4 Kekuatan Teknologi

Faktor utama yang menjadi stimulus pergeseran pola konsumsi masyarakat kita adalah teknologi, dimana dalam hal ini adalah kemajuan dari konteks teknologi informasi (internet, social media, portal jual beli, dan lain-lain) juga stimulus dari konteks teknologi pendukung (*smartphone, pc tablet, laptop*, dan lain-lain), dengan kemajuan dan stimulus dari kedua hal tersebut lahir sebuah peluang pasar yang baru yang menjanjikan jangkauan sangat luas. Kehadiran transportasi online ini merupakan bagian dari inovasi teknologi yang memang bertujuan untuk memudahkan masyarakat. Dengan berbasis teknologi, kita tidak perlu repot mencari kendaraan, cukup pesan lewat aplikasi dan tunggu hingga notifikasi pengemudi kendaraan diterima di Handphone. Caranya sangat mudah dan praktis. Inilah keunggulan utama dari aplikasi transportasi online ini. Namun, kehadiran transportasi online ini tidak hanya mendapat dukungan masyarakat, beberapa pihak pun merasa dirugikan dengan adanya transportasi online ini.

Teknologi internet sudah menjadi mesin ekonomi saat ini, karena bisa mengubah hakekat peluang dan ancaman, dengan informasi cepat tentang perubahan siklus hidup produk dari suatu perusahaan lama. Internet juga dipakai untuk proses penggalian faktor eksternal dan internal untuk mencapai profit perusahaan pendatang baru. Sesuai dengan pendapat David (2010), bahwa internet bisa mengubah skala ekonomi, mengubah hambatan masuk, serta menegaskan

kembali hubungan antara industri dengan pemasok, kreditor, konsumen dan pesaing. Juga dijelaskan oleh David, agar dapat secara efektif memanfaatkan perdagangan maya (*e-commerce*), sejumlah organisasi menciptakan dua posisi baru dalam perusahaan ; *chief information officer* (CIO) dan *chief technology officer* (CTO), tren ini mencerminkan semakin pentingnya teknologi informasi (*information technology*) dalam manajemen strategi. Pada bisnis peternakan kami, penggunaan internet dijadikan sebagai sistem manajemen informasi yang terintegrasi dari manajemen operasional sampai manajemen pemasaran, website kami www.bebekazolla.com sebagai penyedia layanan informasi produk dan layanan produk selama 24 jam. Teknologi lain yang kami gunakan adalah memanfaatkan transportasi online untuk *service excellent* ke pelanggan.

2.2.5 Kekuatan Kompetitif

Kehadiran itik menjadi pilihan menu dalam bisnis kuliner memang sangat fenomenal, lantaran dagingnya yang gurih, banyak orang menggemari sajian unggas ini. Restoran dan warung tenda yang khusus menawarkan menu itik pun terus bermunculan, banyak pula pelaku usaha kuliner yang meraih sukses dengan sajian itik ini. Meski hanya mengandalkan menu daging itik, mereka berhasil mengembangkan satu cabang ke cabang lainnya. Sebut saja, beberapa restoran yang namanya tak asing lagi di telinga, seperti *The Ducking*, Bebek H. Slamet, Bebek Kalijo, Bebek Yogi, Bebek Ginyo, dan lainnya. PT. Charoen Phokphand, PT. Malindo dan peternak tradisional merupakan pesaing utama kami saat ini, ada beberapa kekuatan bisnis pesaing utama kami yaitu (i) sudah mempunyai pelanggan besar yang tetap, (ii) Ada 3 (tiga) produk yang dihasilkan ; bebek hidup, bebek sudah dipotong (karkas), dan bebek beku atau frozen (iii) manajemen pakan yang baik (iv) kualitas karkas yang baik, (v) sumber daya manusia yaitu *processing* yang cakap dan handal (vi) packaging yang bersih dan rapi menggunakan plastik transparan untuk mengemas (vii) mempunyai *breeding farm*, pabrik pakan dan chiller room sendiri untuk PT. Charoen Phokphand.

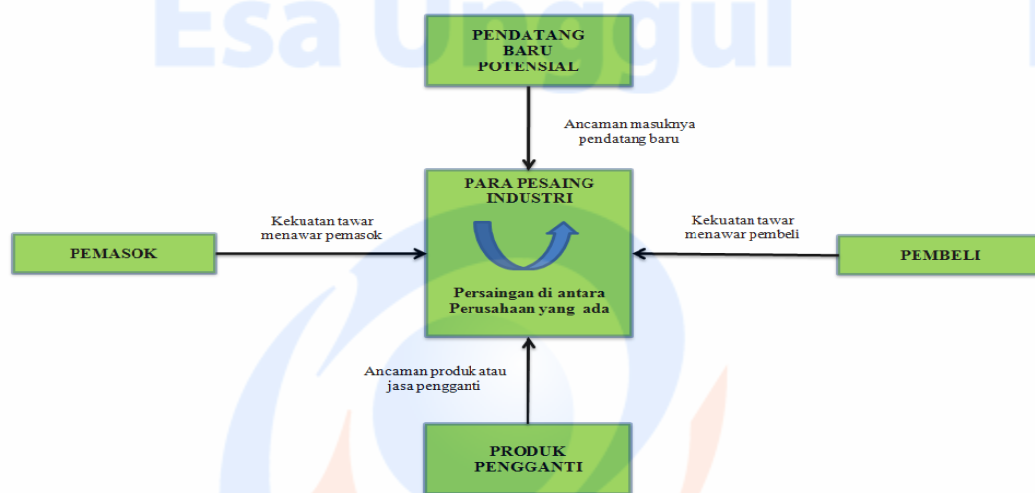
Strategi peternakan sistem *eco-green* (peternakan ramah lingkungan dengan penerapan biosekuriti yang baik), menggunakan pola kemitraan, penggunaan pakan alternatif jenis ganggang *Azolla microphylla* dan tepung daun beluntas,

bibit dari jenis peking yang menghasilkan kualitas karkas terbaik serta sumber daya manusia yang unggul akan menjauhkan dari pesaing utama untuk mengungguli produktivitas itik kami. Pesaing lama dengan kekuatan pemasoknya akan tetap mempertahankan pelayanan terhadap permintaan pelanggan walaupun mengimport dari Thailand dan Malaysia.

Strategi diatas bisa menjadi faktor-faktor utama yang membawa kami pada posisi kompetitif terhadap pesaing-pesaing lama. Sedangkan dalam hal pemasok, kami sebagai pendatang baru mempunyai tenaga marketing handal untuk membuat strategi tersendiri untuk bersaing dengan pemasok lama.

2.3 Analisis Kompetitif: Model Lima Tekanan Porter

Analisis kekuatan-kekuatan yang mempengaruhi persaingan industri yang dikembangkan oleh Porter digunakan untuk menganalisis bagaimana lingkungan yang kompetitif akan berpengaruh terhadap pemasaran suatu produk. Selain itu juga membantu dalam mengetahui keunggulan posisi kompetisi saat ini dan yang akan dihadapi kemudian. Sehingga perusahaan dapat meningkatkan kekuatan, mengantisipasi kelemahan dan akan menghindari perusahaan dalam mengambil keputusan yang salah. Secara konvensional *tool* ini juga dapat digunakan untuk mengidentifikasi apakah suatu produk baru, layanan atau suatu bisnis dapat menghasilkan suatu keuntungan. Selain itu akan sangat membantu untuk mengerti keseimbangan kekuatan yang berpengaruh dalam situasi bisnis yang dihadapi.



Gambar 2.2 Kekuatan-kekuatan yang Mempengaruhi Persaingan Industri
(Sumber : Strategi Bersaing Oleh Michael E. Porter)

2.3.1 Ancaman Pendatang Baru

Ancaman masuknya PT. Prima Duckindo sebagai pendatang baru kedalam industri peternakan tergantung pada rintangan masuk yang ada, digabung dengan reaksi dari para pesaing yang sudah ada yang dapat diperkirakan oleh si pendatang baru. Jika rintangan atau hambatan ini besar dan PT. Prima Duckindo memperkirakan akan ada perlawanan yang keras dari muka-muka lama maka ancaman masuknya PT. Prima Duckindo ke dalam industri peternakan itik akan rendah. Ada 6 (enam) sumber utama rintangan masuk :

a. Skala Ekonomi (*Economies of Scale*)

Produksi Day Old Duck (DOD) parent stock, monopoli bahan baku jagung dan moda transportasi yang memadai serta lengkap dari industri peternakan besar memaksa kami masuk pada skala besar tersebut dan mengambil resiko menghadapi reaksi keras dari pesaing yang ada atau masuk dengan skala kecil dan beroperasi dengan tingkat biaya yang tidak menguntungkan. Solusi kami dengan membibitkan DOD parent stock sendiri dari proses persilangan itik peking F1 serta memaksimalkan penggunaan pakan alternatif untuk itik dari ganggang jenis *Azolla Microphylla* yang telah diteliti kegunaan dan fungsinya yang dikombinasi dengan tepung daun beluntas untuk mengurangi bau anyir pada karkas itik. Dalam distribusi produk ke pelanggan promosi bekerja sama dengan moda transportasi online.

b. Diferensiasi Produk

Perusahaan tertentu sudah mempunyai merek yang kuat dan pelanggan yang setia karena iklan, pelayanan, perbedaan produk dengan masa lampau serta merupakan perusahaan pertama yang memasuki industri peternakan. Hal ini menjadi hambatan masuk kami serta memaksa untuk mengeluarkan biaya yang besar untuk kesetiaan pelanggan, sehingga kami harus bisa menyusun strategi dengan menciptakan karkas itik fresh, low cholesterol, tiak anyir dan bersertifikat halal agar bisa merebut kesetiaan pelanggan perusahaan pesaing menjadi setia ke kami.

c. Kebutuhan modal

Perusahaan besar mempunyai sumber dana untuk memasuki hampir setiap jenis industri, kebutuhan akan modal yang besar bukan hanya untuk fasilitas

produksi tetapi digunakan untuk kredit pelanggan, persediaan atau untuk menutup kerugian di awal. Hambatan masuk tersebut untuk pemain baru di dunia peternakan itik pedaging diatasi dengan merangkul peternak rakyat untuk menjadi mitra sehingga akan mudah pemerintah mensupport kebutuhan modal dengan menyalurkannya ke Bank-Bank milik pemerintah atau BUMN.

d. Biaya Beralih Pemasok (*Switching Costs*)

Biaya peralihan ini dapat meliputi biaya melatih kembali karyawan, biaya peralatan pelengkap yang baru, biaya dan waktu untuk menguji atau menerima sumber baru, kebutuhan akan bantuan teknis sebagai akibat dari ketergantungan pada bantuan rekayasa penjual, design ulang produk dan biaya psikis karena merusak hubungan. Kami dalam menghadapi biaya beralih pemasok melakukan penyempurnaan yang besar dalam hal biaya atau prestasi dengan pemrosesan label halal pada kemasan dan untuk proses produk kami memanfaatkan daun beluntas untuk menghindari bau anyir karkas sehingga pelanggan mau beralih.

e. Akses ke Saluran Distribusi

Saluran distribusi telah ditangani oleh perusahaan yang sudah mapan, sehingga perusahaan baru harus membujuk saluran tersebut menerima produknya melalui cara-cara penurunan harga, kerjasama periklanan yang semuanya mengurangi laba. Keunggulan produk dari karkas itik tanpa bau anyir hasil rekayasa pakan akan mudah memasuki saluran distribusi karkas itik yang sudah ada di restoran-restoran bermenu utama daging itik.

f. Biaya Tak Menguntungkan Terlepas Dari Skala

Perusahaan yang mapan mungkin mempunyai keunggulan biaya yang tidak dapat ditiru oleh pendatang baru seperti kami. Untuk itu kami sebagai pendatang baru memiliki teknologi baru dengan memanfaatkan *Azolla Microphylla* sebagai tanaman ganggang penunjang eco-green karena fungsi fitoremediasinya. Konsep eco-green ini menguntungkan pendatang baru karena lokasi bisa ditempat strategis mendampingi pesaing yang sudah mapan dan diterima ditempat tersebut karena sudah lama berdiri.

2.3.2 Tingkat Rivalitas (*Rivalry*) di Antara Para Pesaing Yang Ada

Rivalitas dikalangan pesaing yang ada berbentuk perlombaan untuk mendapatkan posisi dengan menggunakan taktik seperti persaingan harga, perang iklan, introduksi produk dan meningkatkan pelayanan atau jaminan kepada pelanggan. Pendaatang baru seperti kami melakukan evaluasi harga agar tercipta harga lebih rendah dari pesaing yang sudah ada, tidak terjebak dengan perang iklan karena produk itik peking yang fresh, low cholesterol, tidak bau anyir dan bersertifikat halal yang semuanya mudah diterima dan dicari pelanggan. Produk karkas itik kami yang menggunakan prosedur pemotongan halal memberikan jaminan kepada pelanggan.

2.3.3 Tekanan dari Produk Pengganti (*Substitusi Product*)

Mengenali produk-produk substitusi (pengganti) adalah persoalan mencari produk lain yang dapat menjalankan fungsi yang sama seperti dalam produk industri. Produk pengganti yang perlu mendapatkan perhatian besar menurut Porter (1980), adalah produk yang (1) mempunyai kecenderungan untuk memiliki harga atau prestasi yang lebih baik ketimbang produk industri dan (2) dihasilkan oleh industri yang ber laba tinggi. Berkembangnya warung burung puyuh goreng, daging kalkun bakar dan sate kelinci di beberapa daerah bisa dikatakan produk pengganti itik yang sudah eksis dipasaran sebelumnya.

2.3.4 Kekuatan Tawar Menawar Pembeli

Pembeli bersaing dengan industri dengan cara memaksa harga turun, tawar menawar untuk mutu yang lebih tinggi dan pelayanan yang lebih baik, serta berperan sebagai pesaing satu sama lain semuanya dengan mengorbankan kemampulabaan industri. Kelompok pembeli disebut kuat jika situasi berikut terjadi:

- a. Kelompok pembeli terpusat atau membeli dalam jumlah besar relatif terhadap penjualan pihak penjual.
- b. Produk yang dibeli dari industri merupakan bagian dari biaya atau pembelian yang cukup besar dari pembeli.

- c. Produk yang dibeli dari industri adalah produk standar atau tidak terdiferensiasi.
Pembeli yakin selalu dapat menemukan pemasok alternatif sehingga dapat membandingkan pemasok satu dengan lainnya.
- d. Pembeli menghadapi biaya pengalihan yang kecil.
- e. Pembeli mendapatkan laba kecil
- f. Pembeli menunjukkan ancaman untuk melakukan integrasi balik.
- g. Produk industri tidak enting bagi mutu produk atau jasa pembeli
- h. Pembeli mempunyai informasi lengkap. Pembeli mempunyai informasi lengkap tentang permintaan karkas itik, harga karkas itik yang aktual dan bahkan biaya pemasok.

2.3.5 Kekuatan tawar menawar pemasok

Pemasok dapat menggunakan tawar menawar terhadap para peserta industri dengan mengancam akan menaikkan harga atau menurunkan mutu produk yang dibeli. Kelompok pemasok kuat jika terdapat hal-hal berikut :

- a. Para pemasok didominasi oleh beberapa perusahaan dan lebih terkonsentrasi ketimbang industri dimana mereka menjual.
- b. Pemasok tidak menghadapi produk pengganti lain untuk dijual kepada industri.
- c. Industri tidak merupakan pelanggan yang penting bagi kelompok pemasok.
- d. Produk pemasok merupakan input penting bagi bisnis pembeli.
- e. Produk kelompok pemasok terdiferensiasi atau pemasok lebih menciptakan biaya peralihan.
- f. Kelompok pemasok memperlihatkan ancaman yang meyakinkan untuk melakukan integrasi maju.

Tenaga kerja dalam industri juga dipandang sebagai pemasok bahkan merupakan pemasok yang mempunyai kekuatan besar dalam industri. Jadi pemasok adalah bukan hanya perusahaan lain yang memasok.

2.4 Strategi-strategi Bersaing Generik

Tujuan strategi generik yaitu untuk mengembangkan konsep yang dijadikan andalan dalam analisis berikutnya. Untuk menanggulangi kelima

kekuatan persaingan diatas, ada tiga pendekatan strategi generik yang secara potensial akan berhasil mengungguli perusahaan lain dalam suatu industri :

2.4.1 Keunggulan biaya menyeluruh

Strategi perusahaan dengan menghindari atau meminimalkan biaya dalam bidang Litbang, pelayanan, armada penjualan dan periklanan. Memiliki posisi biaya rendah akan membuat perusahaan mendapatkan hasil laba diatas rata-rata industrinya meskipun ada kekuatan persainagn yang lebih besar. Merancang produk yang mudah dibuat misalnya produk pakan azolla microphylla dan tepung daun beluntas untuk menciptakan karkas itik tidak bau anyir. Melayani kelompok pelanggan besar dengan strategi mengembangkan pola kemitraan diwilayah sasaran market berikutnya.

2.4.2 Diferensiasi

Mendiferensiasikan produk yang ditawarkan perusahaan yaitu menciptakan sesuatu yang baru yang dirasakan oleh keseluruhan industri sebagai hal yang unik:

- a. Membuat karkas itik fresh, low kolesterol, tidak bau anyir dan bersertifikat halal pada kemasannya.
- b. Mengembangkan pola kemitraan dengan konsep yang sama dengan inti plasma yaitu model peternakan *eco-green*.

Strategi diferensiasi menghasilkan margin yang lebih tinggi yang dapat dimanfaatkan untuk mengatasi kekuatan pemasok dan mengurangi kekuatan pembeli karena pembeli tidak mempunyai alternatif yang dapat dibandingkan sehingga pembeli menjadi kurang peka harga untuk membeli karkas itik peking.

2.4.3 Fokus

Memusatkan (fokus) pada kelompok pembeli, segmen lini produk atau pasar geografis tertentu. Segmen pasar restoran besar membeli pesanan karkas itik sesuai ukuran dan berat yang mereka inginkan bahkan hingga *packagingnya*. Pada pasar geografis, kami tetap melakukan survey sebelum mengembangkan kemitraan di tempat yang menjadi tujuan pasar.



Gambar 2.3 Tiga Strategi Generik
(Sumber : Strategi Bersaing Oleh Michael E. Porter)

Tiga strategi generik dapat dikombinasikan atau memilih dari salah satu untuk menjadi strategi perusahaan agar margin besar perusahaan tercapai.

BAB 3

STRATEGI PERUSAHAAN

3.1 Model Manajemen Strategis

Semua perusahaan memiliki strategi, sekalipun perusahaan tersebut didirikan secara informal, tidak terstruktur, dan sporadis. Untuk mencapai tujuan, perusahaan memerlukan konsep dan teknik manajemen strategis. Proses manajemen strategi menurut David (2012), terdiri atas tiga tahap: perumusan strategi (*strategy formulation*), penerapan strategi (*strategy implementation*), dan penilaian strategi (*strategy evaluation*).

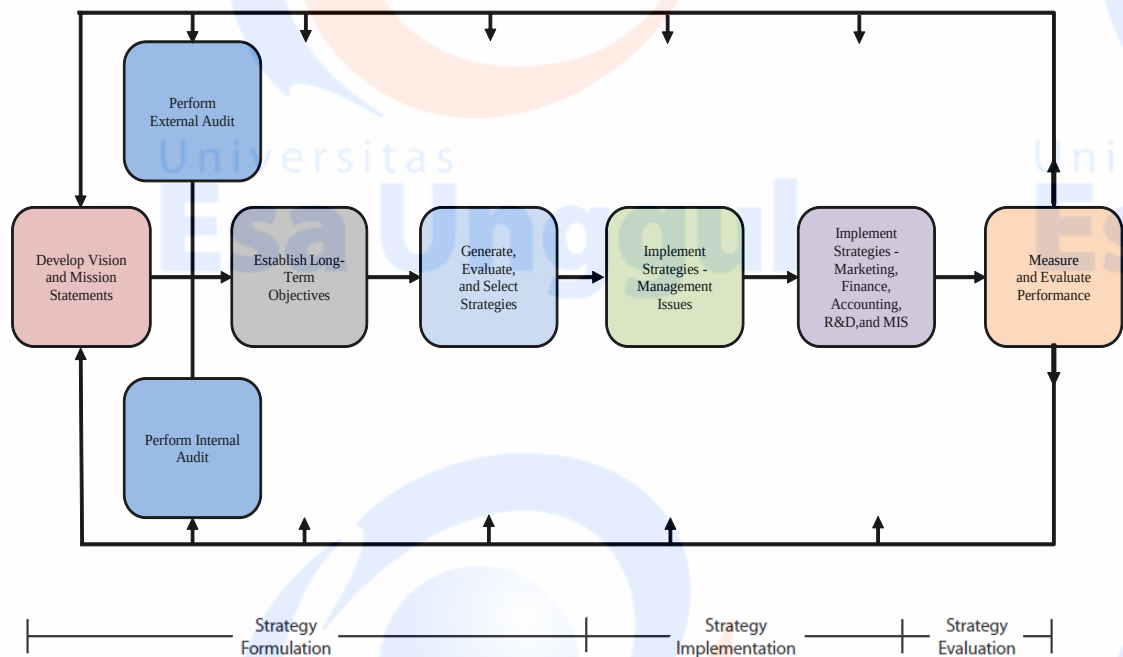
Perumusan strategi mencakup pengembangan visi dan misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal suatu organisasi, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, pencarian strategi-strategi alternatif, dan pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan.

Penerapan strategi mengharuskan perusahaan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya, sehingga strategi-strategi yang telah dirumuskan dapat dijalankan. Penerapan strategi mencakup pengembangan budaya yang sportif pada strategi, penciptaan struktur organisasi yang efektif, pengerahan ulang upaya-upaya pemasaran, penyiapan anggaran, pengembangan serta pemanfaatan sistem informasi, dan pengaitan kompensasi karyawan dengan kinerja organisasi.

Penilaian strategi adalah tahap terakhir dalam manajemen strategis. Manager harus mengetahui kapan strategi tertentu tidak berjalan dengan baik, penilaian atau evaluasi strategi merupakan cara utama untuk memperoleh informasi semacam ini. Semua strategi terbuka untuk dimodifikasi di masa yang akan datang karena berbagai faktor eksternal dan internal terus-menerus berubah.

Proses manajemen strategis dapat dengan mudah dipelajari dan diaplikasikan dengan menggunakan sebuah model. Setiap model merepresentasikan proses tertentu. Kerangka kerja yang diilustrasikan di gambar 3.1, merupakan sebuah model komprehensif dari proses manajemen strategis yang diterima secara luas. Model ini tidak menjamin keberhasilan, tetapi

merepresentasikan sebuah pendekatan yang jelas dan praktis untuk merumuskan, menerapkan, dan menilai strategi.



Gambar 3.1 : Model Manajemen Strategis Komprehensif
 Sumber: David, *“Strategic Management Concepts and Cases”, Thirteenth Edition (2011).*
 (Data diolah sendiri).

3.2 Profil Perusahaan

Bentuk badan hukum usaha yang dipilih adalah Perseroan Terbatas (PT), pemilihan dan pendirian badan usaha ini mengacu kepada Undang-Undang RI nomor 1 tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas (PT). Perusahaan yang didirikan ini kami beri nama PT. Prima Duckindo dengan identitas/profil singkat perusahaan sebagai berikut:

- a. Nama Perusahaan : PT. Prima Duckindo
- b. Jenis Perusahaan : Usaha Peternakan Terintegrasi Itik Peking Pedaging
- c. Tahun berdiri : 2017
- d. Lokasi Perusahaan : Kabupaten Tangerang - Propinsi Banten
- e. Lokasi Peternakan Inti : Desa Serdang Wetan - Kecamatan Legok
Kabupaten Tangerang - Propinsi Banten
- f. Modal awal : Rp 5.500.000.000,00 (Lima Milyar Lima Ratus
Juta Rupiah) yang diperoleh dari pemilik saham dan pinjaman pihak ketiga.

3.3 Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan peternakan itik pedaging model *eco-green* terkemuka yang terintegrasi dengan inovasi produk dan berorientasi kepuasan konsumen.

3.4 Misi Perusahaan

Memberikan pelayanan prima kepada pelanggan dengan terus menjaga ketersediaan pasokan dan kualitas mutu produk yang baik dan memberikan kesejahteraan bagi *stakeholder* sehingga tercipta *sense of belonging* dalam pengelolaan usaha peternakan terintegrasi dengan model *eco-green* serta pengembangan kemitraan ternak yang berorientasi kepada ekonomi kerakyatan.

3.5 Nilai Perusahaan

a. *Service Excellent*

Memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan dalam pemenuhan kebutuhan karkas itik berkualitas (*Fresh, low cholesterol*, tidak anyir dan sertifikat halal), penyediaan *Day Old Duck* (DOD) kontinyu, berkualitas dan pengiriman tepat waktu serta membina manajemen peternak mitra.

b. *Credible*

Kredibilitas dalam mengelola peternakan berkonsep *eco-green* sehingga menciptakan sebuah perusahaan yang mempunyai lingkungan kerja sehat sehingga menghasilkan produk karkas itik berkualitas.

c. *Integrity & Ethics*

Dalam kaitannya integritas dan etika hasil produk, PT. Prima Duckindo akan mengakui jika terjadi cacat produk dan segera melakukan permintaan maaf, perbaikan dan penggantian. Sedangkan kaitannya dengan Sumber Daya Manusia, integritas dan etika dibangun dari proses manajemen kesejahteraan karyawan.

d. *Profesionalisme*

Perusahaan berusaha untuk mencapai standar profesionalisme yang terbaik dengan melakukan *training technical skill* serta profesional dalam setiap transaksi bisnis. Wawasan industri, kompetensi usaha, dan pengambilan sikap

akan tercermin dalam reputasi perusahaan untuk memberikan jasa pelayanan yang memuaskan.

e. *Loyalitas*

Untuk mewujudkan loyalitas pelanggan, perusahaan akan membangun rasa memiliki (*sense of belonging*) diantara semua personil dalam organisasi, memberikan koreksi dan *punishment* bila ada kesalahan prosedur kerja, memberikan *reward* bagi yang berprestasi, dan menciptakan loyalitas yang tinggi pada pekerjaan, agar tercipta *performance* produk ternak itik peking pedaging yang terbaik, sehingga dapat memuaskan konsumen dan tercipta loyalitas pelanggan.

3.6 Tujuan Perusahaan

3.6.1 Tujuan Jangka Pendek

- a. Memiliki unit pembibitan (*breeding farm*), unit pembesaran itik pedaging (*Grower farm*), unit penetasan (*farm hatchery* dilengkapi dengan mesin tetas otomatis) dan Rumah Pemetongan Itik (RPI)/*Processing farm* semi otomatis sendiri pada tahun ke-2 setelah bisnis beroperasi.
- b. Memasok pasar (restoran dan warung tenda) di wilayah Cilegon, Serang Raya, Pandeglang, Rangkas Bitung, Tangerang Raya (Kabupaten Tangerang, Kota Tangerang, dan Kota Tangerang Selatan) serta DKI Jakarta dan sekitarnya dalam kurun waktu satu tahun.

3.6.2 Tujuan Jangka Menengah

- a. Meningkatkan kapasitas produksi dengan menjalin banyak kemitraan
- b. Memiliki unit mesin produksi pakan semi modern untuk kebutuhan peternakan inti dan peternak mitra.

3.6.3 Tujuan Jangka Panjang

- a. Memiliki mesin hatchery modern, mesin *carcass processing* otomatis dan pabrik pakan modern.
- b. Menguasai sebagian pasar wilayah Jawa Barat, Jawa Timur dan Bali dan dengan membuka unit distributor.

- c. Mendirikan unit pengolahan produk karkas itik di Jawa Timur dan Bali.
- d. Memasuki ekspor karkas di Pasar Bebas Asean (MEA).

3.7 Target Customer

- a. Warung-warung tenda.
- b. Restoran.

3.8 Formulasi Strategi

Penentuan strategi dipakai untuk membantu manajemen PT. Prima Duckindo dalam mengidentifikasi dan mengevaluasi kinerja perusahaan. Menurut David (2010), proses penyusunan perencanaan strategis melalui tiga tahapan seperti diperlihatkan pada Gambar 3.2; (1) Tahap Pengumpulan Data (*Input Stage*), (2) Tahap Analisis (*Matching Stage*) dan (3) Tahap Pengambilan Keputusan (*Decision Stage*).

3.8.1 Formulasi Strategi Tahap 1 (*Input Stage*)

Pada tahap 1 (satu), faktor-faktor eksternal dan internal secara menyeluruh dikategorikan ke dalam kelompok masing-masing. Skema matriks EFAS dan IFAS ditentukan melalui sumber daya disekitar usaha peternakan itik peking pedaging PT. Prima Duckindo dengan cara kegiatan pengumpulan data, pengklasifikasian dan pra analisis.

3.8.1.1 External Strategy Factors Analysis Summary (EFAS) Matrix

Matrix faktor strategi eksternal merupakan strategi untuk mengevaluasi pengaruh lingkungan dari segi ekonomi, sosial, budaya, demografis, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum, informasi teknologi, dan kompetitif yang terkait dengan *opportunities* dan *threat* yang ada.



Gambar 3.2 Alur Strategi Perencanaan Bisnis Perusahaan Peternakan ItikPeking Pedaging PT. Prima Duckindo
(Sumber : Data diolah sendiri)

Tabel 3.1 External Strategy Factors Analysis Summary (EFAS) Matrix

Key External Factors		Weight	Rating	Weighted Score
Opportunities				
1	Bertambahnya jumlah penduduk wilayah perkotaan dan bertumbuhnya wilayah kota mandiri baru (terintegrasi dengan kawasan bisnis, hiburan dan kuliner) di Propinsi Banten	0,20	4	0,80
2	Kebutuhan protein hewani masyarakat meningkat seiring pendapatan penduduk meningkat sedang itik sebagai pensuplai salah satu protein	0,15	4	0,60
3	Sudah berlakunya MEA (Masyarakat Ekonomi Asean) bisa ekspor karkas itik	0,20	2	0,40
4	Berkembangnya restaurant “core menu daging bebek” yang menonjolkan brand dari bebek dan warung tenda (pecel lele, ayam dan bebek)	0,15	4	0,60
5	Diversifikasi ternak itik belum banyak dilakukan	0,10	3	0,30
		0,80		2,70
Threats				
1	Perusahaan peternakan besar yang melebarkan sayapnya dengan membuka farm peternakan itik modern	0,02	1	0,02
2	Karkas bebek import (berlakunya MEA)	0,05	2	0,10
3	Regulasi pemerintah yang mengatur industri peternakan	0,03	2	0,06
4	Tingginya harga pakan jadi dan teknologi peralatan peternakan	0,05	1	0,05
5	Serangan penyakit, global warming dan cuaca ekstrem	0,05	1	0,05
		0,20		0,28
Selisih O-T				2,42
Total		1,00		2,98

Sumber : Data diolah sendiri

Note : Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif, peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1. Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya, jika ancamannya semakin sangat besar ratingnya adalah 1 dan sebaliknya jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.

3.8.1.2 Internal Strategy Factors Analysis Summary (IFAS) Matrix

Matriks faktor strategi internal merupakan langkah ringkasan dalam melakukan strategi manajemen *scanning* lingkungan internal yang mempengaruhi bisnis. Alat tahap formulasi strategi ini meringkas dan mengevaluasi besar

kekuatan dan kelemahan dalam bidang fungsional usaha peternakan itik pedaging, juga untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara divisi.

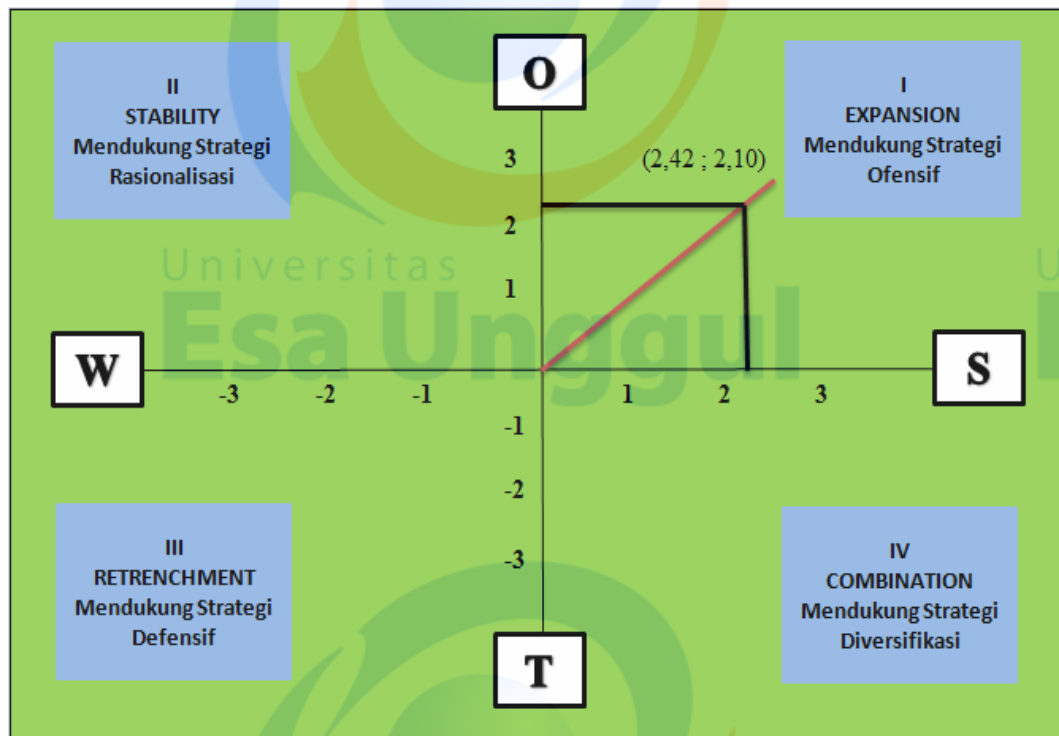
Tabel 3.2 Internal Strategy Factors Analysis Summary (IFAS) Matrix

Key External Factors		Weight	Rating	Weighted Score
Strength				
1	Perusahaan peternakan ramah lingkungan dengan desain farm yang ekonomis serta berteknologi murah	0,20	4	0,80
2	Menggunakan sistem kemitraan untuk mengembangkan populasi temaknya dan jaringan pemasaran	0,15	4	0,60
3	Menggunakan pakan alternatif <i>Azolla Microfilla</i> dan daun beluntas (kandungan protein tinggi, ketersediaannya mudah, menghilangkan bau anyir) serta penggunaan pakan dari plasma nutfah lainnya	0,20	4	0,80
4	Mempunyai tenaga ahli di bidang peternakan dan sudah berpengalaman di bidang peternakan itik (pemeliharaan dan pencegahan penyakit)	0,10	3	0,30
5	Mempunyai manager divisi yang handal sesuai bidangnya	0,05	1	0,05
		0,70		2,55
Weaknesses				
1	Modal yang kurang kuat untuk investasi pembuatan Rumah Potong Itik (RPI) dengan <i>chiller room</i> , mesin modern pembuatan pakan dan <i>hatchery farm modern</i>	0,05	1	0,05
2	Kurangnya pengetahuan petemak mitra tentang <i>bio security</i>	0,05	3	0,15
3	Terjangkitnya wabah penyakit	0,10	1	0,10
4	Sulit mencari sumber daya manusia level staff produksi lulusan peternakan	0,05	2	0,10
5	Kesulitan pengadaan DOD Parent Stock	0,05	1	0,05
		0,30		0,45
Selisih S-W				2,10
Total		1,00		3,00

Sumber : Data diolah sendiri

Note :

Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk dalam kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif (semua variabel yang masuk dalam kategori kelemahan) nilainya adalah kebalikannya.



Gambar 3.3 Kuadran SWOT
(Sumber : Data diolah sendiri)

Berdasarkan hasil analisa kurva di atas didapatkan kuadran EFAS dan IFAS menunjukkan posisi dikuadran kanan atas dimana *strength* dan *opportunities* lebih besar dari *weakness* dan *threats*. Analisa peluang menunjukkan angka 2,42 yang berarti peternakan itik peking mempunyai peluang bagus, sedangkan pada analisa kekuatan menunjukkan angka 2,10 artinya kekuatan dalam peternakan itik peking dapat mendukung dalam pertumbuhan bisnis itik peking pedaging.

3.8.1.3 Competitif Profile Matrix (CPM)

Pada *Competitif Profile Matrix*, menganalisa beberapa pesaing dari usaha peternakan itik pedaging PT. Prima Duckindo, seperti peternakan tradisional dan PT. Charoen Phokphand divisi farm itik pedaging yang merupakan perusahaan industri peternakan terbesar di Indonesia saat ini.

Tabel 3.3 Competitif Profile Matrix (CPM)

Critical Succes Factor	Weight	Prima Duckindo		Pternak Tradisional		Charoen Phokpand	
		Rating	Weighted Score	Rating	Weighted Score	Rating	Weighted Score
1 <i>Financial/Enterprise Analysis</i> (Analisis Keuangan/Perusahaan)	0,13	1	0,13	1	0,13	4	0,52
2 <i>Soil Quality/Location</i> (Kualitas Tanah /Lokasi)	0,10	3	0,30	1	0,10	2	0,20
3 <i>Viable/Accessible Markets</i> (Pasar yang layak/mudah diakses)	0,10	3	0,30	2	0,20	3	0,30
4 <i>Business Focus</i> (Fokus Bisnis)	0,10	4	0,40	1	0,10	4	0,40
5 <i>Livestock management practices</i> (Praktek Manajemen Ternak)	0,10	4	0,40	1	0,10	4	0,40
6 <i>Livestock selection based on market need</i> (Pilihan ternak berdasarkan pasar)	0,10	4	0,40	1	0,10	4	0,40
7 <i>Gov't price support</i> (Mendapatkan dukungan harga)	0,09	2	0,18	1	0,09	4	0,36
8 <i>Labor management skills</i> (Keterampilan manajemen pekerja)	0,09	2	0,18	2	0,18	4	0,36
9 <i>Interest in learning</i> (Minat untuk belajar)	0,09	2	0,18	1	0,09	4	0,36
10 <i>Market knowledge</i> (Pengetahuan pasar)	0,10	4	0,40	1	0,10	4	0,40
Total	1,00		2,87		1,19		3,70

Sumber : Agricultural Diversification and Agritourism, Critical Success Factors
(Data diolah kembali oleh sendiri)

Dari skor total ketiga perusahaan peternakan diatas bahwa posisi teratas diduduki oleh PT. Charoend Phokphand (3,70), dibawahnya menyusul PT. Prima Duckindo (2,87) dan terakhir peternakan rakyat (1,19). Kelemahan PT. Prima Duckindo dibandingkan dengan PT. Choroend Phokphand terletak pada pengalaman dibisnis peternakan serta penyediaan teknologi. PT. Prima Duckindo hanya mempunyai kekuatan di kualitas tanah atau lokasi karena menggunakan sistem eco-green dalam pengelolaan peternakannya. PT. Prima Duckindo lebih unggul dibandingkan dengan peternakan rakyat yang masih menggunakan manajemen tradisional, mengapa PT. Prima Duckindo menganggap peternakan rakyat adalah merupakan salah satu kompetitor utama karena berdasarkan survey lapangan ketersediaan itik di rumah makan atau warung tenda dipasok dari petani yang menjualnya ke pasar-pasar ternak, sedangkan itik dari peternakan modern sangat sulit didapatkan karena sudah terdistribusi ke restoran modern dan hotel-hotel.

3.8.2 Formulasi Strategi Tahap 2 (*Matching Stage*)

Tahap 2 (dua) ini, seluruh hasil analisa dari beberapa matriks yang sebelumnya sudah dijelaskan pada tahap 1 (satu). Hasil dari analisa akan memberikan langkah strategi yang selanjutnya dari usaha peternakan itik pedaging PT. Prima Duckindo di dalam menentukan langkah strategi bisnis.

3.8.2.1 Matrix SWOT

Matrix SWOT (Strenght, Weakness, Opportunities dan Threats) akan dicocokkan dengan strategi yang nantinya dipilih untuk menentukan langkah bisnis usaha peternakan itik pedaging PT. Prima Duckindo.

Tabel 3.4 Matriks SWOT (*Tows*)

IFAS	STRENGTHS (S) 1. Perusahaan peternakan ramah lingkungan dengan desain farm yang ekonomis serta berteknologi murah 2. Menggunakan sistem kemitraan untuk mengembangkan populasi temaknya dan jaringan pemasaran 3. Menggunakan pakan alternatif <i>Azolla Microphylla</i> dan daun beluntas (kandungan protein tinggi, ketersediaannya mudah, menghilangkan bau anyir) serta penggunaan pakan dari plasma nutfah lainnya 4. Mempunyai tenaga ahli di bidang peternakan dan sudah berpengalaman di bidang peternakan itik (pemeliharaan dan pencegahan penyakit) 5. Mempunyai manager divisi yang handal sesuai bidangnya	WEAKNESSES (W) 1. Modal yang kurang kuat untuk investasi pembuatan Rumah Potong Itik (RPI) dengan <i>chiller room</i>, mesin 2. Kurangnya pengetahuan peternak mitra tentang <i>bio security</i> 3. Terjangkitnya wabah penyakit 4. Sulit mencari sumber daya manusia level staff produksi lulusan peternakan 5. Kesulitan pengadaan DOD Parent Stock
EFAS OPPORTUNITIES (O) 1. Bertambahnya jumlah penduduk wilayah perkotaan dan bertumbuhnya wilayah kota mandiri baru (terintegrasi dengan kawasan bisnis, hiburan dan kuliner) di Propinsi Banten 2. Kebutuhan protein hewani masyarakat meningkat seiring pendapatan penduduk meningkat sedang itik sebagai pensuslai salah satu protein hewani pertumbuhannya minus 3. Sudah berlakunya MEA (Masyarakat Ekonomi Asean) bisa ekspor karkas itik 4. Berkembangnya restaurant “core menu daging bebek” yang menonjolkan brand dari bebek dan warung tenda (pecel lele, ayam dan bebek) 5. Diversifikasi temak itik belum banyak dilakukan	SO (STRENGTHS OPPORTUNITIES) 1. Membuka peternakan mitra baru dengan konsep <i>eco-green</i> untuk meningkatkan produksi itik sehingga dapat memenuhi kebutuhan itik pelanggan 2. SDM yang sesuai bidang keahlian untuk mendukung produksi itik, inovasi dan diversifikasi produk itik	WO (WEAKNESSES - OPPORTUNITIES) 1. Mencari investor dan bekerja sama dengan pemerintah (Deptan) untuk pengembangan usaha agar produksi tercapai untuk memenuhi kebutuhan itik dan kedepannya bisa masuk ke pasar MEA 2. Mengembangkan divisi human resourch untuk pelatihan
THREATS (T) 1. Perusahaan peternakan besar yang melebarkan sayapnya dengan membuka farm peternakan itik modern 2. Karkas bebek import (berlakunya MEA) 3. Regulasi pemerintah yang mengatur industri peternakan 4. Tingginya harga pakan jadi dan teknologi peralatan peternakan 5. Serangan penyakit, global warming dan cuaca ekstrem	ST (STRENGTHS THREATS) 1. Mengembangkan pakan alternatif agar tidak ketergantungan pakan pabrik sehingga biaya produksi rendah dan harga jual itik bisa bersaing dengan perusahaan lain 2. Model peternakan model <i>eco-green</i> menjauhi serangan penyakit dan cuaca ekstrem di support SDM yang mumpuni	WT (WEAKNESSES THREATS) 1. Penerapan biosecurity dan konsep <i>eco-green</i> lingkungan farm agar terhindar penyakit 2. Membuat pemuliaan itik peking sendiri dengan memperdayakan SDM bidang peternakan dan kedokteran hewan

Sumber : Data diolah sendiri

3.8.2.2 General Electric (GE) Matrix

Model general electric ini menggunakan parameter faktor daya tarik industri (*industry attractiveness factor*) dan faktor kekuatan bisnis (*business strength factor*). Faktor-faktor yang mempengaruhi daya tarik industri PT. Prima Duckindo terlihat dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.5 Penentuan Faktor Daya Tarik Industri

Penentuan Faktor Daya Tarik Industri	Bobot	Rating	Bobot Skor
1 Pangsa pasar besar	20	0,5	10,0
2 Perkiraan pasar kedepan tetap bertumbuh karena protein hewani dibutuhkan manusia	35	1,0	35,0
3 Sistem peternakan <i>eco-green</i>	15	0,5	7,5
4 Sistem kemitraan ternak itik skala kecil (< 2.000 ekor) belum dilakukan oleh perusahaan peternakan besar	25	0,5	12,5
5 Pemerintah mendukung pola kemitraan untuk pemberdayaan ekonomi kerakyatan	5	0,0	0,0
Total	100		65,0

Sumber : Data diolah sendiri

Tabel 3.6 Faktor Kekuatan Bisnis

Faktor Kekuatan Bisnis	Bobot	Rating	Bobot Skor
1 Pangsa pasar relatif tinggi	20	0,5	10,0
2 Produksi :			
a. Breeder, hatchery, grower, pakan alternatif dan prosesing karkas	10	1,0	10,0
b. Efisiensi : FCR = 2,02	10	1,0	10,0
c. Lokasi : Strategis	20	0,0	0,0
3 Menggunakan model peternakan <i>eco-green</i> berteknologi yang murah, sederhana dan mudah di	20	0,5	10,0
4 Pemasaran :			
a. Mobil truk bertuliskan brand perusahaan	15	1,0	15,0
b. Promosi memanfaatkan teknologi informasi	5	0,0	0,0
c. Memanfaatkan teknologi transportasi online			
Total	100		55,0

Sumber : Data diolah sendiri

Kedua faktor utama diatas diidentifikasi kemudian plot hasilnya dimasukan ke dalam matrix GE di bawah ini:

Tabel 3.7 GE Matrix

		DAYA TARIK INDUSTRI		
		• Ukuran pasar dan pertumbuhan : Besar dan bertumbuh • Margin laba industri : Margin Keuntungan dalam waktu 1 tahun pertama • Intensitas persaingan : Ketat, karena industri besar ikut bermain • Skala ekonomis : Mensiasatnya dengan pola kemitraan • Menggunakan teknologi yang murah, sederhana dan mudah di gunakan oleh peternak mitra • Sosial, lingkungan, hukum dan pengaruh konsumen : perubahan pendapatan karena lingkungan mengalami perubahan menjadi wilayah kota baru. Regulasi pemerintah yang mendukung dibentuknya kemitraan ternak dan perilaku konsumen yang mulai menyukai produk daging itik/bebek.		
		Tinggi	Menengah	Rendah
	Kuat	100 • Pertumbuhan : tinggi • Dominasi : di pasar perungasan • Maksimalkan Investasi	• Identifikasi pertumbuhan segmen • Inventasi • Positioning	• Kelola posisi keseluruhan • Cash flow • Inves pada tingkat
	Rata-rata	• Evaluasi potensi melalui • Tentukan kelemahan • Bangun kekuatan	• Identifikasi • Pertumbuhan segmen • Seleksi investasi • Specialisasi	• Efisiensi • Meminimalkan investai • Posisi untuk divest
	Lemah	• Specialisasi • Cari ceruk 0 • Pertimbangan akuisisi	• Specialisasi • Cari ceruk • Pertimbangan untuk keluar	• Trust leader statesmanship • Fokus pada pesaing cash generators • Saat keluar dan divest

DAYA TARIK INDUSTRI

- Pangsa pasar relatif : selalu berkembang
- Margin laba industri : bisnis ternak itik/bebek adalah bisnis yang menguntungkan
- Kemampuan bersaing terhadap harga dan kualitas : mampu besaing harga karena dari segi efisiensi pakan serta kualitas perform itik hidup dan karkas
- Pengetahuan konsumen mengenai pasar : target pasar jelas dan masih terbuka
- Kekuatan dan kelemahan : Kekuatanya merupakan peternakan sistem eco-green dan kemitraan,
- Pengalaman Manajemen : tiap divisi mempunyai keahlian sesuai bidangnya dan mempunyai tenaga ahli peternakan

Keterangan :

... Investasi untuk pertumbuhan

-- Seleksi pengelolaan untuk pendapatan

— Panen atau divest untuk sumberdaya

Sumber : Data diolah sendiri

3.8.2.3 Internal External (IE) Matrix

Matrik Internal Eksternal (IE) dikembangkan menggunakan parameter kekuatan internal dan eksternal PT. Prima Duckindo sehingga memperoleh strategi bisnis ditingkat korporat yang lebih detail.

Tabel 3.8 IE Matrix

		KEKUATAN INTERNAL BISNIS		
		Tinggi	Rata-rata	Lemah
DAYA TARIK INDUSTRI	Tinggi	1 GROWTH (Konsentrasi melalui integrasi vertikal untuk competitive advantage) Melakukan <i>backward integration</i> (mengambil alih fungsi supplier) atau <i>forward integration</i> (mengambil alih fungsi distributor). Merupakan strategi utama dalam perusahaan yang memiliki posisi kompetitif yang kuat (<i>high share market</i>) dalam industri yang berdaya tarik tinggi Meminimalkan biaya dan operasi yang tidak efisien untuk mengontrol kualitas serta distribusi produk Integrasi vertikal bisa dicapai dengan baik melalui sumber daya internal maupun eksternal, contoh internal dengan mendirikan farm baru di luar propinsi dengan konsep yang sama diintegrasikan dengan farm hatchery dan rumah potong itik. Contoh eksternal dengan mengambil alih perusahaan pembibitan yang dikelola peternak kecil untuk memenuhi kebutuhan DOD	2 GROWTH (Konsentrasi melalui integrasi horisontal) Memperluas perusahaan dengan cara membangun di lokasi lain tujuannya meningkatkan penjualan dan profit dengan cara memanfaatkan keuntungan <i>economics of scale</i> baik diproduksi maupun di pemasaran PT Prima Duckindo Farm melakukan integrasi horisontal dengan sistem kemitraan untuk meningkatkan jumlah produksi dan pemasarannya Join ventures atau akuisisi kemungkinan bisa dilakukan oleh PT. Prima Duckindo Farm dengan perusahaan peternakan besar agar dapat memperluas pasar, fasilitas produksi dan teknologi	3 RETRENCHMENT (mengurangi usaha yang dilakukan perusahaan) (turnaround)
		4 STABILITY (tanpa mengubah arah strategi) (hati-hati)	5 GROWTH (konsentrasi melalui integrasi horisontal) Jika perusahaan dalam posisi moderate attractive industry maka strategi yang diterapkan adalah konsolidasi tujuannya agar relatif lebih defensif yaitu menghindari kehilangan profit dan penjualan STABILITY (tanpa mengubah arah strategi) (tak ada perubahan profit strategi)	6 RETRENCHMENT (mengurangi usaha yang dilakukan perusahaan)
		7 GROWTH (diversifikasi konsentrik) Diversifikasi dilakukan karena kondisi competitive position yang kuat tetapi nilai daya tarik industrinya sangat rendah maka yang harus dilakukan adalah dengan memanfaatkan kekuatannya menciptakan produk baru secara efisien karena perusahaan ini telah mempunyai manufaktur dan pemasaran yang baik	8 GROWTH (diversifikasi konglomerat) Perusahaan menghadapi <i>competitive position</i> yang tidak begitu kuat (<i>average</i>) dan nilai daya tarik industrinya sangat rendah kedua faktor tersebut memaksa untuk melakukan usahanya kedalam perusahaan lain. Strateginya lebih pada sinergi financial dari pada <i>product market synergy</i> .	9 RETRENCHMENT (mengurangi usaha yang dilakukan perusahaan) (bangkrut atau likuidasi)
	Sedang			
	Rendah			

Sumber : Data diolah sendiri

3.8.2.4 Strategic Position and Action Evaluation (SPACE) Matrix

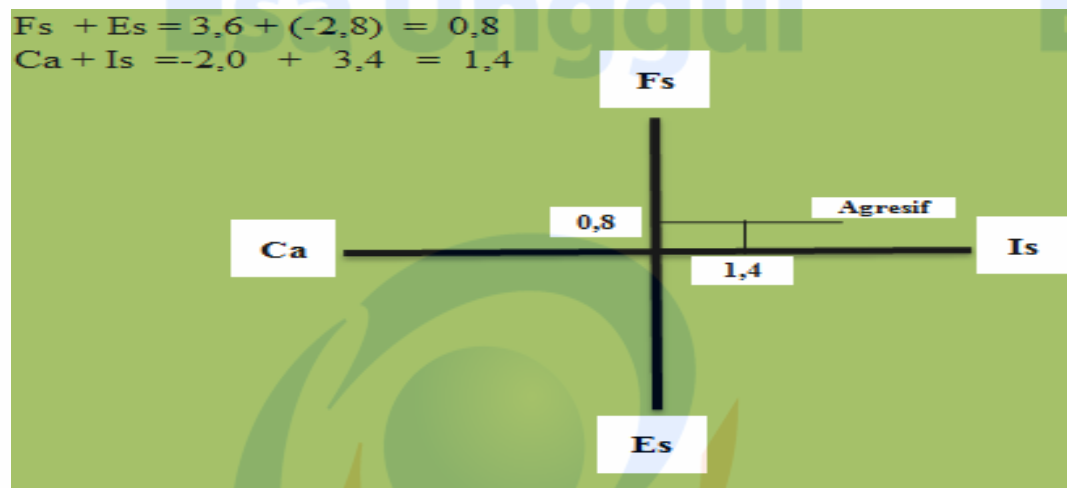
Matriks space untuk mempertajam analisis dengan tujuan agar PT Prima Duckindo Farm melihat posisi dan arah perkembangan selanjutnya. Matriks space memperlihatkan dengan jelas garis vektor yang bersifat positif baik untuk kekuatan keuangan (*financial strength*) maupun kekuatan industri (*industrial strength*).

Tabel 3.9 SPACE Matrix

<i>Financial Strength (Fs)</i>	<i>Score</i>	<i>Environmental Stability (Es)</i>	<i>Score</i>
Laba atas investasi (rendah ke tinggi) = Margin laba perusahaan berkisar 25 %	4	Perubahan teknologi = Peternakan itik eco-green belum banyak dilakukan pesaing	-4
Leverage((Rasio hutang terhadap ekuitas) (inbalanced seimbang)) = Tidak berhutang	3	Tingkat inflasi = Bergantung pada regulasi pemerintah	-3
Likuiditas (kemampuan keuangan yang cepat dicairkan bila diperlukan) = Naik dari tahun ke tahun	3	Permintaan variabilitas = Bebek jenis pekin makin banyak dicari dan dibeli	-2
Ketersediaan modal yang diperlukan baik untuk investasi dan modal kerja (operasional) = Tersedia dari pemilik modal	4	Kisaran harga produk yang saling bersaing = perbedaan harga tidak melebihi 10 %	-2
Arus kas (rendah ke tinggi) = Keuntungan sebagian dialokasikan ke kas dan setara kas untuk menjaga likuiditas	3	Hambatan untuk masuk ke pasar = bersaing dengan pemasok lama	-2
Mudah keluar dari pasar (sulit untuk mudah) = Banyak pilihan strategi yang sudah di rancang untuk bersaing di pasar	4	Tekanan kompetitif/persaingan = Keunggulan dan kualitas dan perform itik hidup dan karkas	-2
Risiko terlibat dalam bisnis (banyak untuk sedikit) = Bisa mengendalikan perusahaan dalam dunia bisnis	3	Elastisitas permintaan = Kebutuhan daging itik meningkat seiring dengan daya beli masyarakat meningkat dan trend menu daging itik/bebek	-4
Perputaran persediaan (lambat untuk berpuasa) = Sistem kemitraan dan penggunaan pakan alternative solusi yang tepat	4	Tekanan dari pengganti = harga daging ayam lebih rendah, menu daging ayam dan sapi yang bervariasi.	-3
Penggunaan skala ekonomi dan pengalaman (rendah ke tinggi) = Usaha tingkat menengah (pengembangan ekonomi kerakyatan) dan sudah berpengalaman	4		
Total	32	Total	-22
Fs =	3,6	Es =	-2,8
<i>Competitive Advantage (Ca)</i>	<i>Score</i>	<i>Industry Strength (Is)</i>	<i>Score</i>
Pangsa pasar (kecil hingga besar) = End user, warung tenda, rumah makan, restoran hingga hotel	-3	Potensi pertumbuhan (rendah ke tinggi) = Terus meningkatnya kawasan kota baru sehingga bertumbuh jumlah pusat bisnis dan kuliner	4
Kualitas produk (rendah untuk unggul) = Perform itik hidup bobot standar dan Kualitas karkas itik segar	-2	Potensi keuntungan (rendah ke tinggi) = Pasokan itik/bebek mengalami minus	3
Siklus hidup Produk (terlambat ke awal) = Sistem kemitraan ternak jadi ketersediaan produk selalu sustainable	-2	Stabilitas keuangan (rendah ke tinggi) = Penjualan itik hidup meningkat	4
Produk pengganti siklus (variabel tetap) = Minimal 2 (dua) flock kandang	-2	Teknologi know-how (sederhana untuk kompleks) = Daur ulang air limbah	4
Loyalitas pelanggan (rendah ke tinggi) = Fokus pemenuhan pesanan pelanggan besar	-2	Pemanfaatan sumber daya (tidak efisien hemat) = Memanfaatkan pakan lokal dan mempunyai SDM pengelolaan peternakan yang handal	3
Kompetisi pemanfaatan kapasitas produksi (rendah ke tinggi) = mengisi kandang kemitraan yang berkapasitas besar	-1	Modal intensitas (rendah ke tinggi) = Banyak calon pemodal yang siap bergabung menanamkan modalnya	3
Teknologi know-how (rendah ke tinggi) = Sistem eco green dg teknologi sederhana untuk merecycle air limbah dan Pengelolaan pakan alternatif yang baik (tanaman <i>Azolla Microphylla</i>)	-2	Kemudahan masuk ke pasar (mudah untuk sulit) = Itik pekin dipasarkan sangat jarang	3
Integrasi vertikal (rendah ke tinggi) = Mengikuti perkembangan harga pasaran itik yang telah ditentukan patokan harganya oleh pemerintah	-3	Produktivitas; pemanfaatan kapasitas produksi (rendah ke tinggi) = Memaksimalkan kandang mitra dan menambah mitra baru	3
Kecepatan pengenalan produk baru (lambat untuk berpuasa) = trend menu daging itik/bebek mulai disukai dan dikenal kalangan penggemar kuliner	-1	Produsen daya tawar (rendah ke tinggi) = Hasil produksi ditunggu pembeli karena permintaan tinggi	4
Total	-18	Total	31
Ca =	-2,0	Is =	3,4
Fs : 32/9 = 3,6		Es : -22/8 = -2,8	
Ca : -18/9 = -2,0		Is : 31/9 = 3,4	

Sumber : Data diolah sendiri

Berdasarkan hasil analisa SPACE matrix diatas didapatkan posisi usaha peternakan itik pedaging PT. Prima Duckindo berada di kuadran konservatif, hal ini menunjukan PT. Prima Duckindo secara financial relatif kurang kuat sehingga harus menerapkan strategi penetrasi pasar dan mengembangkan pasar secara optimal melalui tindakan yang cukup agresif untuk merebut pasar. Seperti pada gambar dibawah ini :



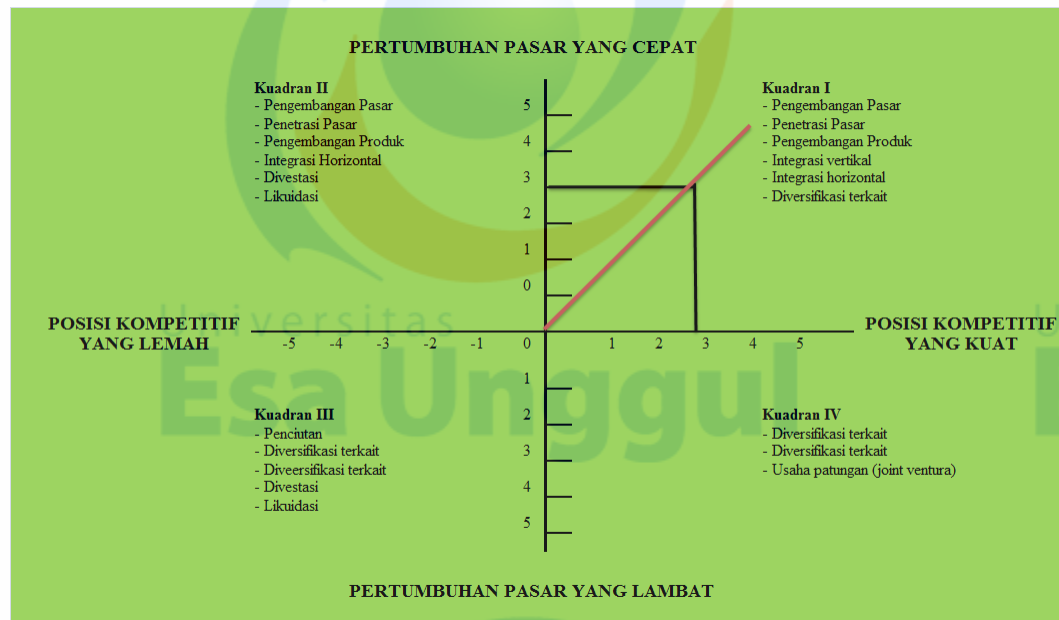
Gambar 3.4 SPACE Matrix
Sumber : Data diolah sendiri

3.8.2.5 Grand Strategy (GS) Matrix

Matrix grand strategy digunakan untuk mengetahui strategi bisnis yang tepat bagi perusahaan sehingga perusahaan apakah ingin memanfaatkan posisi yang kuat ataupun hanya akan mengatasi kendala yang ada. *Internal Strategy Factors Analysis Summary* (IFAS) dan *External Strategy Factor Analysis Summary* (EFAS) merupakan dasar untuk mengetahui strategi bisnis dengan menggunakan metode grand strategy.

Tabel 3.10 IE Matrix Hasil Analisa SWOT

Internal		External	
Strength	2,55	Opportunities	2,70
Weakness	0,45	Threath	0,28
Jumlah	3,00	Jumlah	2,98



Gambar 3.5 Kuadran Grand Strategy Matrix

Sumber : Data diolah sendiri

Berdasarkan hasil analisa *Grand Strategy Matrix* diatas didapatkan bahwa peternakan itik pedaging PT. Prima Duckindo berada pada posisi kuadran I. Posisi kuadran I berada antara *rapid market growth* dan *strong kompetitif position* yang memerlukan pengembangan pasar, penetrasi pasar, diversivikasi produk, integrasi kedepan dan kebelakang serta integrasi horisontal.

Tabel 3.11 Grand Strategy

	Pertumbuhan pasar yang cepat		
	Kuadran II	Kuadran I	
Posisi Kompetitif Yang Lemah	- Pengembangan Pasar - Penetrasi Pasar - Pengembangan Produk - Integrasi Horisontal - Divestasi - Likuidasi	- Pengembangan Pasar - Penetrasi Pasar - Pengembangan Produk - Integrasi ke Depan - Integrasi Ke Belakang - Integrasi Horizontal - Divesifikasi Terkait	Posisi Kompetitif Yang Kuat
	Kuadran III - Pencutian - Diversifikasi Terkait - Diversifikasi Tak Terkait - Divestasi - Likuidasi	Kuadran IV - Diversifikasi Terkait - Diversifikasi Tak Terkait - Usaha Patungan (Joint Venture)	
	Pertumbuhan pasar yang lambat		

Sumber : Data diolah sendiri

3.8.2.6 Blue Ocean Strategy PT. Prima Duckindo

Blue Ocean Strategy adalah strategi penciptaan ruang pasar baru dan menarik yang belum dikenal oleh pesaing, ketika ruang pasar makin penuh sesak oleh persaingan, prospek laba dan pertumbuhan usaha makin berkurang, terjadilah kompetisi yang ketat.

Empat langkah strategis yang akan dilakukan oleh PT. Prima Duckindo dengan “blue ocean strategy”:

- a. Hapuskan: Memutuskan rantai penjualan lewat tengkulak yang nakal (memainkan harga di pasar)
- b. Kurangi: Mengurangi cacat karkas
- c. Tingkatkan: Meningkatkan kualitas karkas, meningkatkan informasi lewat promosi bahwa itik peking lebih menguntungkan untuk bisnis kuliner karena bobot yang lebih tinggi.
- d. Ciptakan:
 - 1) Menciptakan karkas itik *fresh, low cholesterol*, tidak bau anyir dan bersertifikat halal.
 - 2) Packaging karkas itik utuh, packaging per bagian karkas itik agar konsumen bisa memilih kesukaan bagian karkas yang disukai (misal : packing paha itik, packing dada itik)
 - 3) Packaging *azolla micropyla* segar dan tepung daun beluntas.

Selanjutnya, dalam mengoptimalkan perencanaan dan eksekusi strategi, serta mencari jalan pintas untuk memaksimalkan peluang dan meminimalkan resiko, PT Prima Duckindo menerapkan 6 (enam) prinsip strategi samudra biru (terdiri atas 4 (empat) prinsip awal untuk perumusan strategi yang baik dan 2 (dua) prinsip akhir untuk pelaksanaan strategi yang baik) :

- a. Merekonstruksi batasan-batasan pasar
Merekonstruksi realitas pasar karkas itik di pasaran, menjauhi persaingan dan menciptakan pasar baru di wilayah konsumen yang banyak mengonsumsi karkas itik afkiran.
- b. Perencanaan strategi harus berfokus pada gambaran besar (sifat makro/jangka panjang), bukan pada angka-angka (bersifat mikro/jangka pendek). Fokus ke program yang realistis, divergensi dengan gerak menjauh dari kompetisi

- dengan berani tampil beda, menciptakan moto baru yang memikat konsumen (misal : karkas itik *fresh, low cholesterol*, tidak bau anyir dan bersertifikat halal)
- c. Jangkauan pasar harus melampaui harapan konsumen yang ada (*beyond our expectation*). Menyesuaikan dengan tren eksternal yang timbul sewaktu-waktu (*customization*) sehingga berpotensi menjangkau konsumen baru (misalnya : menciptakan bebek azolla, empuk dan tidak anyir).
 - d. Menjalankan rangkaian strategi secara urut dan benar
Merubah paradigma baru bahwa itik peking itu terjangkau harganya, mudah didapat di restoran dan warung tenda. Harga terjangkau diatas bagi perusahaan masih mempunyai laba dan dalam rangkaian strateginya tidak ada hambatan untuk mengadopsi ide.
 - e. Mengatasi rintangan-rintangan utama organisasi pada saat eksekusi (1) Rintangan kognitif ; mengatasi budaya negatif misalnya mengulur waktu bekerja, malas melaksanakan biosekuriti (2) Rintangan keterbatasan sumber daya ; memaksimalkan sumber daya yang efektif dan meminimalkan sumber daya yang kurang efektif, (3) Rintangan motivasi dan waktu ; recording yang tepat dalam pemeliharaan dan pemasaran dilaporkan oleh kepala kandang setiap minggunya agar anak kandang termotivasi, (4) Rintangan politis ; memanfaatkan orang-orang yang diuntungkan oleh perubahan, membungkam golongan orang yang merugikan serta merekrut orang pintar yaitu orang dalam yang menguasai latar belakang masalah)
 - f. Mengintegrasikan eksekusi kedalam strategi. Ini merupakan hal terpenting agar strategi yang telah disusun bisa terlaksana tanpa hambatan. Tahapan pendekatan yang adil untuk sumber daya manusia di peternakan (1) engagement (emosi keterlibatan), *explanation* (diberi penjelasan) dan *expectation clarity* (arah dan tujuan yang jelas), (2) Terjadi perubahan sikap dengan menghargai pendapat serta kinerja karyawan, (3) Terjadi perubahan perilaku sumber daya manusia, misalnya mau bekerja sama dengan sukarela, (4) Pelaksanaan strategi dengan bekerja melebihi ekspektasi karena didorong oleh komitmen masing-masing karyawan peternakan.

3.9 Perencanaan strategi (Tahap 3 - (Decision Stage))

Pada Tahap ketiga seluruh hasil analisa dari beberapa matrix yang sebelumnya sudah dijelaskan pada tahap kedua (*matching stage*) , dimana pada tahap ketiga didapatkan hasil analisa akan memberikan langkah strategi selanjutnya dari peternakan itik pedaging PT. Prima Duckindo.

3.9.1 QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Berdasarkan hasil analisa QSPM didapatkan bahwa strategi yang diambil adalah membangun *farm hatcheri*, Rumah Potong Itik (RPI)/*processing farm* dengan dilengkapi *chiller room* untuk melakukan penetrasi pasar yang lebih besar, kerja sama dengan pemerintah (Kementrian Pertanian dan Kementrian Koperasi dan UMKM) agar dipermudah proses perizinan sesuai dengan regulasinya dan membuka kemitraan baru di seluruh kota di wilayah Propinsi Banten dan kemudian mengembangkan pola kemitraan di wilayah propinsi lain di Indonesia agar jangkauan pasar dapat lebih mudah.

Kesimpulan Analisa Internal dan Eksternal Tabel 3.11 :

- a. Membuka kemitraan baru di seluruh kota di wilayah Propinsi Banten.
- b. Bekerja sama dengan pemerintah (Kementrian Pertanian dan Kementrian Koperasi dan UMKM)
- c. Pemenuhan permintaan pelanggan dengan pelayanan “*sevice excellent*”
- d. Membangun *farm hatcheri*, Rumah Potong Itik (RPI)/*processing farm* yang dilengkapi dengan *chiller room*.
- e. Menjalin kerja sama dengan perguruan tinggi sebagai input informasi perkembangan peternakan, teknologi dan penanganan penyakit.

Tabel 3.12 QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)

ALTERNATIVE STRATEGY		I			II		III	
		Membangun farm hatcheri, Rumah Potong Itik (RPI) dilengkapi chiller room			Kerja sama dengan pemerintah (Kementrian Pertanian dan Kementrian Koperasi dan UMKM)		Membuka kemitraan baru di seluruh kota di wilayah Propinsi Banten	
Faktor Utama		BOBOT	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
OPPORTUNITIES								
1	Bertambahnya jumlah penduduk wilayah perkotaan dan bertumbuhnya wilayah kota mandiri baru (terintegrasi dengan kawasan bisnis, hiburan dan kuliner) di Propinsi Banten	0,15	4	0,60		0,00	4	0,60
2	Kebutuhan protein hewani masyarakat meningkat seiring pendapatan penduduk meningkat sedang itik sebagai penuhi salah satu protein hewani pertumbuhannya minus	0,05	4	0,20		0,00	4	0,20
3	Sudah berlakunya MEA (Masyarakat Ekonomi Asean) bisa ekspor karkas itik	0,05	1	0,05	4	0,20	1	0,05
4	Berkembangnya restaurant "core menu daging bebek" yang menonjolkan brand dari bebek dan warung tenda (pecel lele, ayam dan bebek)	0,15	4	0,60		0,00	3	0,45
5	Diversifikasi temak itik belum banyak dilakukan	0,10	2	0,20		0,00	1	0,10
				1,65		0,20		1,40
THREATS								
1	Perusahaan peternakan besar yang melebarkan sayapnya dengan membuka farm peternakan itik modern	0,10	1	0,10		0,00	1	0,10
2	Karkas bebek import (berlakunya MEA)	0,05	1	0,05	1	0,05	1	0,05
3	Regulasi pemerintah yang mengatur industri peternakan	0,05	4	0,20	1	0,05	1	0,05
4	Tingginya harga pakan jadi dan teknologi peralatan peternakan	0,10	2	0,20	1	0,10	3	0,30
5	Serangan penyakit, global warming dan cuaca ekstrem	0,20	1	0,20		0,00	2	0,40
				0,75		0,20		0,90
STRENGTH								
1	Perusahaan peternakan ramah lingkungan dengan desain farm yang ekonomis serta berteknologi murah	0,10	4	0,40		0,00	4	0,40
2	Menggunakan sistem kemitraan untuk mengembangkan populasi temaknya dan jaringan pemasaran	0,15	3	0,45	4	0,60	4	0,60
3	Menggunakan pakan alternatif <i>Azolla Microphylla</i> dan daun beluntas (kandungan protein tinggi, ketersediaannya mudah, menghilangkan bau anyir) serta penggunaan pakan dari plasma nutfah lainnya	0,15	4	0,60		0,00	3	0,45
4	Mempunyai tenaga ahli di bidang peternakan dan sudah berpengalaman di bidang peternakan itik	0,05	3	0,15		0,00	1	0,05
5	Mempunyai manager divisi yang handal sesuai bidangnya	0,05	1	0,05		0,00	1	0,05
				1,65		0,60		1,55
WEAKNESS								
1	Modal yang kurang kuat untuk investasi pembuatan Rumah Potong Itik (RPI) dengan chiller room, mesin modern pembuatan pakan dan hatchery farm modern	0,12	1	0,12	1	0,12		0,00
2	Kurangnya pengetahuan peternak mitra tentang bio security	0,10	1	0,10		0,00	1	0,10
3	Terjangkitnya wabah penyakit	0,10	1	0,10	1	0,10	1	0,10
4	Sulit mencari sumber daya manusia level staff produksi lulusan peternakan	0,10	2	0,20		0,00		0,00
5	Kesulitan pengadaan DOD Parent Stock	0,08	1	0,08	2	0,16		0,00
				0,60		0,38		0,20

Sumber : Data diolah sendiri

BAB 4

BISNIS MODEL KANVAS

4.1 Kanvas

PT. Prima Duckindo menggambarkan dalam kanvas model bisnis untuk memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnisnya.

KP (key-partnerships) OPTIMALISASI KEMITRAAN DAN MEMBUKA KEMITRAAN BARU PETERNAK MITRA MEMPERKECIL RISIKO STOCK	KA (key activities) FOKUS KARKAS ITIK BERKUALITAS PELAYANAN NOMOR KELUHAN PELANGGAN MEMBANGUN KOMUNITAS KERJA SAMA DENGAN PELANGGAN MITRA TERNAK	VP (value propositions) KARKAS ITIK TIDAK ANYIR, LOW CHOLESTEROL, SERTIFIKASI HALAL PERUSAHAAN ITIK KONSEP ECO-GREEN HARGA LEBIH RENDAH DARI PESAING PESANAN DILUAR KOTA TANPA BIAYA, KARKAS RUSAK DAPAT PENGgantian	CR (customer relationships) SALES MEMBANTU MENYELESAIKAN MASALAH PELANGGAN MENYEDIAKAN KARKAS ITIK MENYESUAIKAN UKURAN PERMINTAAN PELANGGAN TESTIMONI MASAKAN PRODUK KARKAS BEBEK AZOLLA	CS (customer segmen) MENJUAL KARKAS KE RESTORAN, WARUNG TENDA KHUSUS MENU ITIK
	KR (Key Resources) BEBEK AZOLLA ADALAH KOMPONEN YANG DICiptAKAN SDM UNTUK KEKUATAN SDM DARI SARJANA PETERNAKAN & DOKTER HEWAN		CH (channels) TENAGA PENJUALAN, PENJUALAN VIA EMAIL, WA, FB, SMS PENGUNAAN GRAB/GO-JEK/UBER, LAYANAN NOMOR PENGADUAN KONSUMEN	
C\$ (cost structure) PEMANFAATAN PLASMA NUTFAH SEBAGAI PAKAN ALTERNATIF TAMBAHAN (Azolla microphyla dan tepung daun beluntas).			R\$ (revenue streams) KERJA SAMA KEMITRAAN DALAM JANGKA WAKTU LAMA	

Gambar 4.1 Model Bisnis Canvas PT. Prima Duckindo
Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)

4.1.1 Segmen Pelanggan (*Customer Segment (CS)*)

Suatu organisasi yang melayani satu atau beberapa segmen pelanggan. Pada blok bangunan segmen pelanggan menggambarkan sekelompok orang atau organisasi berbeda yang ingin dijangkau atau di layani oleh PT. Prima Duckindo. Pelanggan adalah inti dari semua model bisnis, tanpa pelanggan yang memberikan

menguntungkan, PT Prima Duckindo tidak akan mampu bertahan lama. Kami mengelompokan pelanggan dalam segmen-segmen yang berbeda berdasarkan kesamaan kebutuhan, perilaku atau atribut lain. Jenis segmen pelanggan yang dituju adalah pasar ceruk yaitu model bisnis yang memiliki target melayani pasar ceruk menyasar segmen pelanggan yang spesifik dan terspesialisasi, misalnya restoran yang menyajikan menu utama daging itik (contoh: Restoran The Ducking, Restoran Bebek Kaleyo, dan lain-lain). Proposisi nilai, saluran distribusi dan hubungan pelanggan dibuat khusus untuk kebutuhan spesifik pasar ceruk. Model bisnis semacam ini banyak ditemukan dalam hubungan pemasok-pembeli.

4.1.2 Proposisi Nilai (*Value Propositions (VP)*)

Blok ini mencoba memecahkan masalah-masalah pelanggan dan memuaskan kebutuhan pelanggan melalui proposisi nilai. Blok bangunan proposisi nilai menggambarkan gabungan antara produk dan layanan yang menciptakan nilai untuk segmen pelanggan spesifik PT. Prima Duckindo. Proposisi nilai adalah alasan yang membuat pelanggan beralih dari PT. Prima Duckindo ke perusahaan lain. Proposisi nilai dapat memecahkan masalah pelanggan atau memuaskan kebutuhan pelanggan. Setiap proposisi nilai berisi gabungan produk tertentu yang melayani kebutuhan segmen pelanggan spesifik. Dalam hal ini, proposisi nilai merupakan kesatuan atau gabungan, manfaat-manfaat yang ditawarkan perusahaan kepada pelanggan. Beberapa proposisi nilai menjadi inovatif dan mewakili sebuah penawaran baru atau justru mengubah penawaran yang ada. PT. Prima Duckindo memproduksi karkas itik harga lebih murah, fresh, tidak anyir dan rendah kolesterol serta memenuhi sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Proposisi nilai lain mungkin saja sama dengan penawaran pasar yang sudah ada tetapi dengan fitur dan atribut tambahan.

Daftar elemen-elemen yang sangat panjang berikut dapat berkontribusi pada penciptaan nilai pelanggan :

a. Sifat baru

Beberapa proposisi nilai memenuhi berbagai kebutuhan pelanggan yang belum pernah mereka terima sebelumnya (Karkas itik tidak anyir dan rendah kolesterol).

b. Kinerja

Meningkatkan kinerja produk atau layanan merupakan cara yang umum untuk menciptakan nilai (Karkas itik berlabel halal bersertifikat dari MUI).

c. Penyesuaian (kustomisasi)

Menyesuaikan produk untuk memenuhi kebutuhan spesifik pelanggan individu atau segmen pelanggan juga menciptakan nilai (Ukuran karkas itik yang berbeda).

d. Menyelesaikan pekerjaan

Nilai dapat diciptakan karena membantu pelanggan menyelesaikan pekerjaannya (Menjual berbagai macam bentuk karkas misal; karkas bagian paha, dada ataupun sayap).

e. Desain

Desain itu penting tetapi sulit diukur. Sebuah produk terlihat menonjol karena desainnya yang superior (Berlabel halal dengan kemasan bergambar hijau bebek azolla).

f. Merek/status

Pelanggan dapat menemukan nilai dalam sebuah tindakan yang sederhana karena menggunakan atau memasang merek tertentu (Gambar bebek azolla yang ada pada kemasan menunjukkan bahwa yang di produksi dengan konsep eco-green).

g. Harga

Menawarkan nilai yang sama pada harga yang lebih rendah sering dilakukan untuk memuaskan kebutuhan segmen pelanggan yang sensitif terhadap harga. Proposisi nilai harga murah pada karkas itik peking memberi implikasi penting bagi seluruh model bisnis.

h. Pengurangan biaya

Membantu pelanggan mengurangi biaya merupakan cara penting untuk menciptakan nilai. Misalnya memberikan karkas itik yang lebih timbangan beratnya karena pelanggan setianya sering disebut sebagai manajemen hubungan pelanggan (CRM).

i. Pengurangan risiko

Pelanggan menghargai pengurangan risiko yang muncul ketika mereka membeli suatu produk atau jasa. Kekenyalan karkas itik peking PT. Prima Duckindo menunjukkan tidak ada rekayasa penyuntikan air atau pemberian formalin dalam karkas ketika prosesing berlangsung.

j. Kemampuan dalam mengakses

Menyediakan produk atau jasa bagi pelanggan yang sebelumnya sulit mengakses produk tersebut merupakan cara lain menciptakan nilai. Membentuk kemitraan baru di tempat yang jauh dari jangkauan agar proses pemasaran ke pelanggan yang sulit mengakses lebih menjadi mudah.

k. Kenyamanan/kegunaan

Menjadikan segala sesuatunya lebih nyaman dan lebih mudah digunakan dapat menciptakan nilai yang sangat berarti. Membuat packing karkas itik yang mudah dibuka serta menjual karkas itik utuh yang sudah terpotong-potong agar konsumen lebih praktis ketika akan diproses menjadi menu makanan.

4.1.3 Saluran (*Channels* (CH))

Proposisi nilai sampai ke pelanggan melalui komunikasi, distribusi dan saluran penjualan. Blok bangunan saluran menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan berkomunikasi dengan segmen pelanggannya dan menjangkau mereka untuk memberikan proposisi nilai. Saluran pelanggan karkas itik produk PT. Prima Duckindo dijangkau dengan kendaraan yang dilengkapi cooling machine, bekerja sama dengan trans online yang dilengkapi dengan cooling box. Menggunakan fasilitas nomor khusus untuk layanan pelanggan.

Menemukan paduan saluran yang tepat untuk memenuhi bagaimana pelanggan ingin dijangkau sangat penting untuk membawa proposisi nilai ke pasar. Sebuah organisasi dapat memilih antara menjangkau pelanggan melalui salurannya sendiri, melalui saluran mitra atau melalui paduan keduanya. Saluran sendiri dapat bekerja secara langsung, seperti tenaga penjual in-house atau dapat juga secara tidak langsung seperti toko-toko ritel yang dimiliki atau dijalankan organisasi. Saluran mitra bersifat tidak langsung dan memiliki berbagai pilihan, seperti distribusi penjualan dalam jumlah besar, ritel atau restoran.

Saluran mitra menghasilkan margin yang lebih kecil, tetapi memungkinkan organisasi mengembangkan jangkauannya dan memanfaatkan kekuatan mitra. Saluran sendiri, terutama yang bersifat langsung memiliki margin yang lebih besar, tetapi mungkin sangat mahal untuk direalisasikan dan dijalankan. Untuk mengatasinya temukan keseimbangan yang tepat antara berbagai jenis saluran yang berbeda, integrasikan semua saluran tersebut untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang hebat, dan memaksimalkan pendapatan.

Tabel 4.1 Jenis dan Fase Saluran Segmen Pelanggan

Jenis-jenis Saluran			Fase-fase saluran				
Milik Sendiri	Langsung	Tenaga penjualan	1. Kesadaran	2. Evaluasi	3. Pembelian	4. Penyampaian	5. Purnajual
		Penjualan Web					
Mitra	Tidak langsung	Toko sendiri					
		Toko mitra					
		Penjualan jumlah besar					

Sumber : Orterwalder, et. al., (2014)

4.1.4 Hubungan Pelanggan (*Customer Relationships SR*)

Hubungan pelanggan ditetapkan dan dikelola bersama masing-masing segmen pelanggan. Blok bangunan hubungan pelanggan menggambarkan berbagai jenis hubungan yang dibangun perusahaan bersama segmen pelanggan yang spesifik. PT. Prima Duckindo menjelaskan jenis hubungan yang dibangun bersama segmen pelanggan. Hubungan dapat bervariasi mulai dari yang bersifat pribadi sampai otomatis. Hubungan pelanggan didorong oleh karena adanya motivasi ; akuisisi pelanggan, retensi (mempertahankan) pelanggan dan peningkatan penjualan (upselling).

PT. Prima Duckindo dapat membedakan beberapa kategori hubungan pelanggan yang mungkin sudah ada dalam hubungan perusahaan dengan segmen pelanggan tertentu :

a. Bantuan proposal

Hubungan ini didasarkan pada interaksi antar manusia. Pelanggan dapat berkomunikasi dengan petugas pelayanan pelanggan untuk mendapatkan bantuan selama proses penjualan atau setelah pembelian selesai. Komunikasi ini dapat dilakukan di titik penjualan, melalui call center, e-mail atau saluran lainnya seperti whatsapp, facebook, atau SMS.

b. Bantuan personal yang khusus

Dalam hubungan jenis ini, perusahaan menugaskan petugas pelayanan pelanggan yang khusus diperuntukan bagi klien individu. Jenis hubungan ini paling dalam dan paling intim, dan biasanya dikembangkan dalam jangka panjang.

c. Restoran di Hotel

Dalam pelayanan jenis ini, perusahaan tidak melakukan hubungan langsung dengan pihak hotel tetapi dengan pengelola restoran. Menyediakan semua sarana yang diperlukan pelanggan agar dapat membantu dirinya sendiri misalnya memfasilitasi cooling box.

d. Layanan otomatis

Hubungan jenis ini mencampurkan bentuk layanan mandiri yang lebih canggih dengan proses otomatis. Misalnya profil online personal memberi pelanggan akses menggunakan layanan sesuai dengan yang diinginkan. Layanan otomatis dapat mengenali pelanggan individu dan karakteristiknya dan menawarkan informasi yang terkait dengan pesanan atau transaksi. Hal terbaiknya, layanan otomatis dapat meniru hubungan personal.

e. Komunitas

Saat ini, perusahaan semakin banyak memanfaatkan komunitas pengguna agar lebih terlibat dengan pelanggan/prospek dan dapat memfasilitasi hubungan antar anggota komunitas. Banyak perusahaan mempertahankan komunitas online yang memungkinkan pengguna bertukar pengetahuan dan saling membantu dalam memecahkan masalah. Komunitas juga dapat membantu perusahaan untuk lebih memahami pelanggannya. Hubungan baik dengan komunitas pedagang warung tenda.

f. Kokreasi

Semakin banyak perusahaan yang melakukan lebih dari sekedar hubungan konvensional pelanggan-vendor untuk menciptakan nilai bersama pelanggan. Perusahaan bisa melibatkan pelanggan untuk membantu dalam mendesain produk baru yang inovatif. (Biasanya dilakukan ketika ada event besar seperti Event Gabungan Pengusaha Unggas Indonesia).

4.1.5 Arus Pendapatan (*Revenue Streams (R\$)*)

Arus pendapatan dihasilkan dari proposisi nilai yang dengan sukses ditawarkan kepada pelanggan. Blok bangunan arus pendapatan menggambarkan uang tunai yang dihasilkan perusahaan dari masing-masing segmen pelanggan (biaya harus mengurangi pendapatan untuk menghasilkan pemasukan).

Model bisnis melibatkan dua jenis arus pendapatan :

- Pendapatan transaksi yang dihasilkan dari satu kali pembayaran pelanggan.
- Pendapatan berulang yang dihasilkan dari pembayaran berkelanjutan baik untuk memberikan proposisi nilai kepada pelanggan maupun menyediakan dukungan pelanggan pasca pembelian

PT. Prima Duckindo membangun arus pendapatan dari penjualan aset produk yang dihasilkan yaitu karkas itik.

Tabel 4.2 Mekanisme Penetapan Harga

Mekanisme Penetapan Harga			
Penetapan Harga Tetap Standar harga didasarkan pada variabel-variabel statis		Penetapan Harga Dinamis Harga berubah bergantung pada kondisi pasar	
<i>Daftar Harga</i>	Harga tetap untuk produk individu proposisi nilai lainnya	<i>Negosiasi (penawaran)</i>	Harga dinegosiasikan antara dua atau lebih mitra, bergantung pada kekuatan dan/atau keahlian bernegosiasi
<i>Kebergantungan fitur produk</i>	Harga bergantung pada jumlah atau kualitas fitur proposisi nilai	<i>Manajemen hasil</i>	Harga bergantung pada persediaan dan waktu pembelian (biasanya digunakan untuk jenis sumber daya yang tidak tahan lama, seperti kamar hotel atau kursi pesawat)
<i>Kebergantungan segmen pelanggan</i>	Harga bergantung pada jenis dan karakteristik segmen pelanggan	<i>Pasar real-time</i>	Harga ditentukan secara dinamis berdasarkan permintaan dan penawaran
<i>Kebergantungan volume</i>	Harga sebagai fungsi dari jumlah yang dibeli	<i>Lelang</i>	Harga ditentukan dari hasil penawaran kompetitif

Sumber : Osterwalder et, al., (2014)

4.1.6 Sumber Daya Utama (*Key Resources (KR)*)

Sumber daya utama adalah aset-aset yang diperlukan untuk menawarkan dan memberikan semua elemen yang telah dijelaskan pada blok sebelumnya. Blok bangunan sumber daya utama menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Setiap model bisnis memerlukan sumber daya utama. Sumber daya ini memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan proposisi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan segmen pelanggan dan memperoleh pendapatan. Kebutuhan sumber daya utama berbeda-beda sesuai jenis model bisnis. PT. Prima Duckindo semua produksinya lebih berfokus pada sumber daya manusia. Sumber daya utama dapat dikategorikan sebagai berikut :

a. Fisik

Kategori ini meliputi semua bentuk aset fisik seperti lingkungan hijau farm, bentuk dan fasilitas kandang, bangunan hatchery dan processing farm, kendaraan, mesin, sistem-sistem titik penjualan dan jaringan distribusi.

b. Intelektual

Sumber daya intelektual seperti merek, pengetahuan yang dilindungi, paten dan hak cipta, kemitraan dan database pelanggan merupakan komponen-komponen yang semakin penting dalam model bisnis yang kuat. Sumber daya intelektual sulit dikembangkan, tetapi jika berhasil, akan memberikan nilai yang sangat berarti

c. Manusia

Setiap perusahaan memerlukan sumber daya manusia, tetapi orang-orang akan menonjol dalam model bisnis tertentu. Sebagai contoh sumber daya manusia sangat penting dalam industri kreatif dan padat pengetahuan. SDM inti dari PT. Prima Duckindo adalah berlatar belakang pendidikan sarjana peternakan dan kedokteran hewan.

d. Finansial

Beberapa model bisnis membutuhkan sumber daya finansial dan/atau jaminan finansial, seperti uang tunai atau kredit untuk merekrut karyawan andalan.

4.1.7 Aktivitas Kunci (*Key Activities (KA)*)

Melakukan sejumlah aktivitas kunci. Blok bangunan aktivitas kunci menggambarkan hal-hal terpenting yang harus dilakukan perusahaan agar model bisnisnya dapat bekerja. Setiap model bisnis membutuhkan sejumlah aktivitas kunci, yaitu tindakan-tindakan terpenting yang harus diambil perusahaan agar dapat beroperasi dengan sukses. Seperti halnya sumber daya utama, aktivitas-aktivitas kunci juga diperlukan untuk menciptakan dan memberikan proposi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan pelanggan dan memperoleh pendapatan. Seperti sumber daya utama, aktivitas-aktivitas kunci berbeda bergantung pada model bisnisnya. PT. Prima Duckindo aktivitas kuncinya menghasilkan produk karkas itik yang fresh, higiene, tidak bau anyir, rendah kolesterol serta bersertifikasi halal.

Aktivitas kunci dikategorikan sebagai berikut :

a. Produksi

Aktivitas ini terkait dengan perancangan, pembuatan dan penyampaian produk dalam jumlah besar dan/atau kualitas unggul. Membuat DOD final stock secara continuitas sehingga aktivitas produksi *grower* dan peternakan mitra berjalan untuk pemenuhan pelanggan.

b. Pemecahan masalah

Aktivitas-aktivitas kunci jenis ini terkait dengan penawaran solusi baru untuk masalah-masalah pelanggan individu. Model bisnis organisasi ini membutuhkan aktivitas-aktivitas seperti manajemen pengetahuan dan pelatihan berkelanjutan. (PT. Prima Duckindo melakukan pelatihan yang dilatih oleh team PDDWP disemua departemen agar bisa selalu memberikan solusi terbaik bagi perusahaan dan pelanggan).

c. Platform/jaringan

Model bisnis yang dirancang dengan platform sebagai sumber daya utama didominasi oleh platform atau aktivitas kunci yang terkait dengan jaringan. Jaringan, platform matchmaking, software dan bahkan merek dapat berfungsi sebagai platform.

4.1.8 Kemitraan Utama (*Key Partnerships (KP)*)

Beberapa aktivitas dioutsourse dan beberapa sumber daya diperoleh dari luar perusahaan. Blok bangunan kemitraan utama menggambarkan jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis dapat bekerja. Perusahaan membentuk kemitraan dengan berbagai alasan dan kemitraan menjadi landasan dari berbagai model bisnis. Perusahaan menciptakan aliansi untuk mengoptimalkan model bisnis, mengurangi risiko atau memperoleh sumber daya mereka dengan mengembangkan mitra ternak di beberapa wilayah yang mempunyai peluang market besar.

Ada 3 (tiga) motivasi dalam membangun kemitraan :

a. Optimisasi dan skala ekonomi

Bentuk paling mendasar dari kemitraan atau hubungan antara pembeli – pemasok dirancang untuk mengoptimalkan alokasi sumber daya dan aktivitas. Tidak logis bagi sebuah perusahaan memiliki semua sumber daya atau mengerjakan semua aktivitasnya sendiri. Optimisasi dan skala ekonomi kemitraan biasanya dibuat untuk mengurangi biaya, dan itu sering kali melibatkan outsourcing atau pemanfaatan infra struktur bersama.

b. Pengurangan risiko dan ketidakpastian

Kemitraan dapat membantu mengurangi risiko dalam lingkungan kompetitif yang bercirikan ketidakpastian. Bukan sesuatu yang tidak biasa bagi pesaing untuk membentuk aliansi strategis dalam satu area sambil tetap bersaing diarea lainnya

c. Akuisisi sumber daya dan aktivitas tertentu

Hanya sedikit perusahaan yang memiliki semua sumber daya atau melakukan semua aktivitas yang digambarkan oleh model bisnisnya. Kebanyakan mereka lebih suka memperluas kemampuan dengan mengandalkan peternak mitra untuk melengkapi sumber dayanya atau melaksanakan aktivitas-aktivitas tertentu. Kemitraan seperti ini muncul karena adanya kebutuhan untuk memperoleh pengetahuan, lisensi atau akses kepada pelanggan.

4.1.9 Struktur Biaya (*Cost Structure (C\$)*)

Elemen-elemen model bisnis berpengaruh pada struktur biaya. Struktur biaya menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan model bisnis. Blok bangunan ini menjelaskan biaya terpenting yang muncul ketika mengoperasikan model bisnis tertentu. Menciptakan dan memberikan nilai, mempertahankan hubungan pelanggan dan menghasilkan pendapatan, menyebabkan timbulnya biaya. Perhitungan biaya semacam ini relatif lebih mudah setelah sumber daya utama, aktivitas-aktivitas kunci dan kemitraan utama ditentukan. Meskipun demikian, beberapa model bisnis lebih terpacu dalam hal biaya dari pada model bisnis lain.

Model bisnis PT. Prima Duckindo harus meminimalkan biaya, akan tetapi, struktur biaya yang rendah lebih penting bagi beberapa model bisnis daripada model bisnis lainnya. Struktur biaya model bisnis dibedakan dalam dua kelas, yaitu terpacu-biaya (*cost-driven*) dan terpacu-nilai (*value-driven*), keduanya dipakai oleh PT. Prima Duckindo.

a. Terpacu biaya

Model bisnis terpacu biaya berfokus pada peminimalan biaya. Pendekatan ini bertujuan untuk menciptakan dan mempertahankan struktur biaya seramping mungkin, menggunakan proposisi nilai dengan harga rendah, otomatisasi maksimum dan outsourcing secara ekstensif.

b. Terpacu nilai

Perusahaan kurang peduli terhadap implikasi biaya desain model bisnis tertentu, dan berfokus pada penciptaan nilai. Proposisi nilai premium dan layanan pribadi tingkat tinggi biasanya menjadi ciri model bisnis yang terpacu nilai.

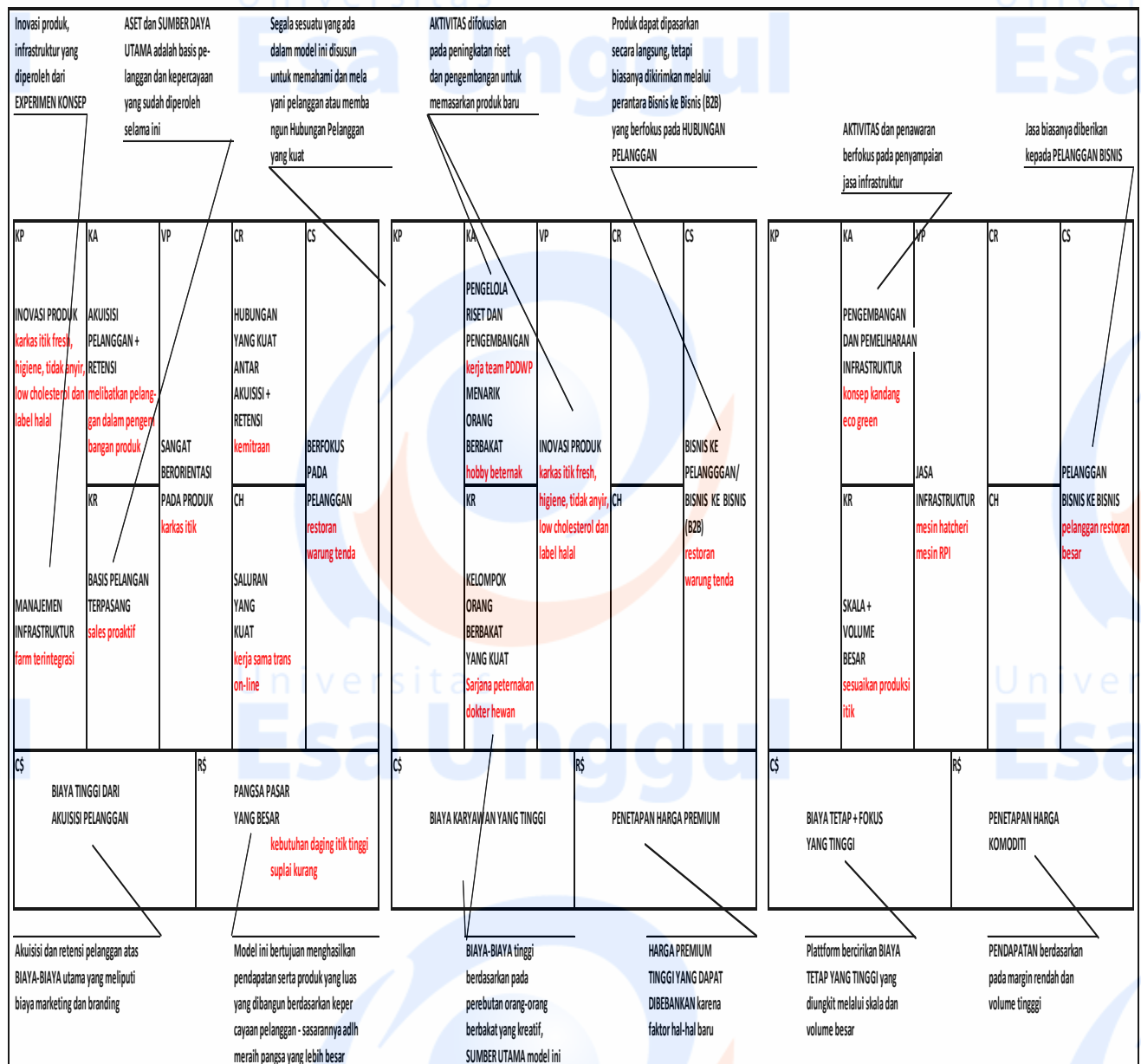
4.2. Pola

Menguraikan model bisnis dengan karakteristik yang sama, pengaturan blok bangunan yang sama atau perilaku yang sama.

4.2.1 Model Bisnis *Unbundling*

PT. Prima Duckindo dengan menggunakan sistem peternakan terintegrasi, maka konsep perusahaan terurai (*unbundled*) menjadi penting karena ada tiga jenis

yang secara fundamental berbeda yaitu bisnis hubungan pelanggan, bisnis inovasi produk, dan bisnis infrastruktur. Masing-masing jenis ini memiliki desakan ekonomi, kompetitif dan budaya yang berbeda. Ketiga jenis tersebut dapat berada dalam satu perusahaan, tetapi idealnya terurai dalam entitas terpisah untuk menghindari konflik atau tarik menarik jenis bisnis yang tidak diinginkan.



Gambar 4.2 Pola Model Bisnis Unbundling
Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)

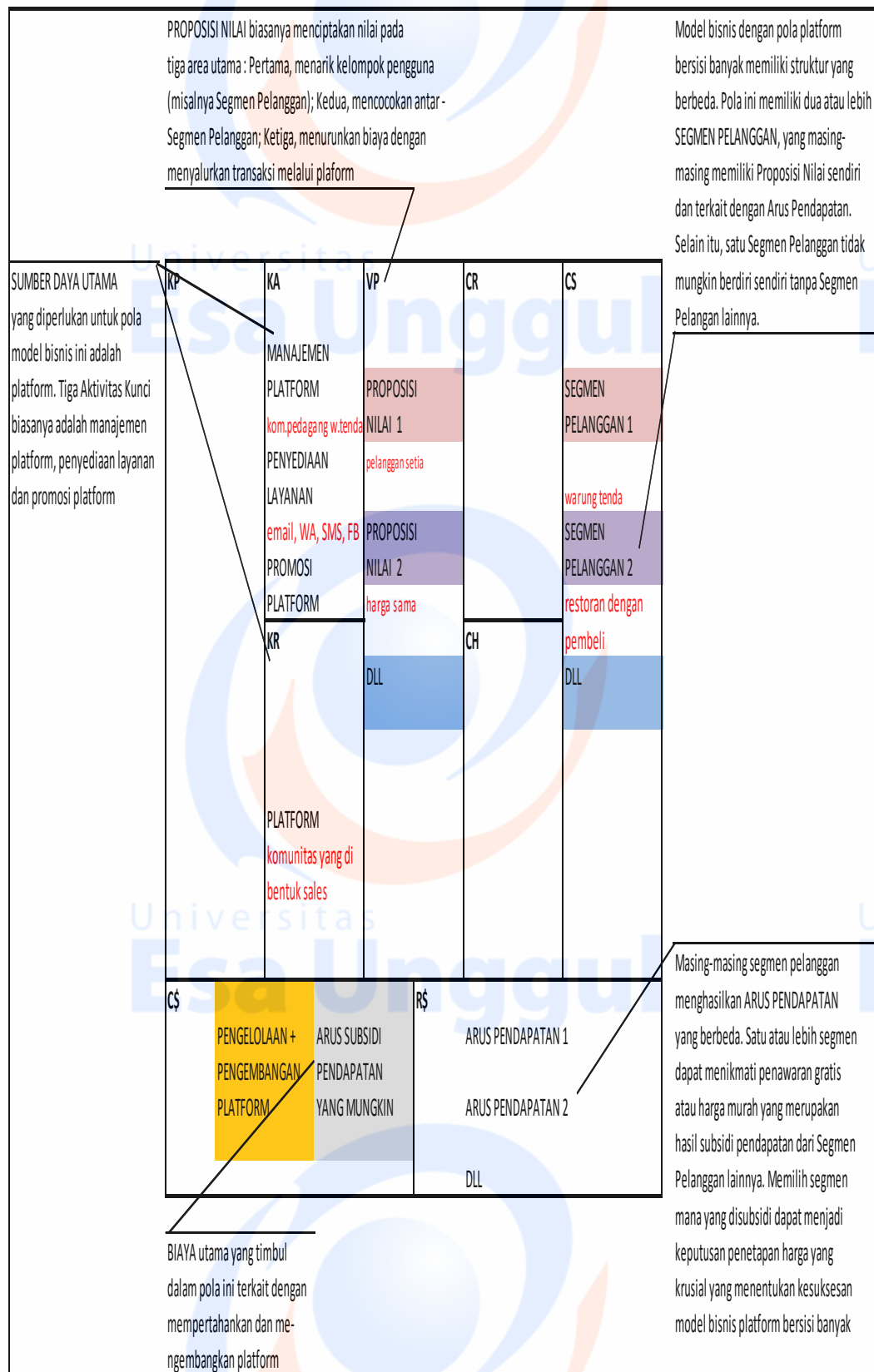
Tabel 4.3 Inovasi Produk, Manajemen Hubungan Pelanggan dan Manajemen Infrastruktur

	INOVASI PRODUK	MANAJEMEN HUBUNGAN PELANGGAN	MANAJEMEN INFRASTRUKTUR
EKONOMI	Penerobos pasar pertama dapat mengenakan harga premum dan menguasai pasar yang besar; dalam hal ini kecepatan menjadi kunci	Biaya yang tinggi untuk mendapatkan pelanggan memunculkan kemendesakan untuk mendapatkan pangsa yang cukup besar; dalam hal ini lingkup ekonomi menjadi kunci	Biaya tetap yang tinggi membuat volume yang besar menjadi penting untuk menurunkan biaya per unit ; dalam hal ini, skala ekonomi menjadi kunci
BUDAYA	Memperebutkan orang berbakat; rendahnya hambatan untuk masuk; banyaknya pemain kecil yang muncul	Memperebutkan lingkup; konsolidasi cepat; dominasi segelintir pemain besar	Memperebutkan skala; konsolidasi cepat; dominasi segelintir pemain besar
KOMPETISI	Terpusat pada karyawan; memanjakan mereka yang kreatif	Berorientasi pada layanan yang baik; mentalitas bahwa pelanggan adalah raja	Berfokus pada biaya; menekankan standarisasi, dapat diprediksi dan efisiensi

Sumber : Hagel dan Singer, 1999 dalam Osterwalder, et. al (2014)

4.2.2 Pola Platform Bersisi Banyak (*Multi – Sided*)

Mempertemukan dua atau lebih kelompok pelanggan yang berbeda namun saling bergantung. Platform semacam itu akan bernilai bagi satu kelompok pelanggan hanya jika kelompok pelanggan lain juga ada. Platform ini menciptakan nilai dengan memfasilitasi interaksi antar kelompok yang berbeda. Platform bersisi banyak tumbuh dalam nilai sejauh platform tersebut menarik lebih banyak pengguna, sebuah fenomena yang dikenal dengan sebutan efek jaringan.



Gambar 4.3 Pola Platform Bersisi Banyak
 Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)

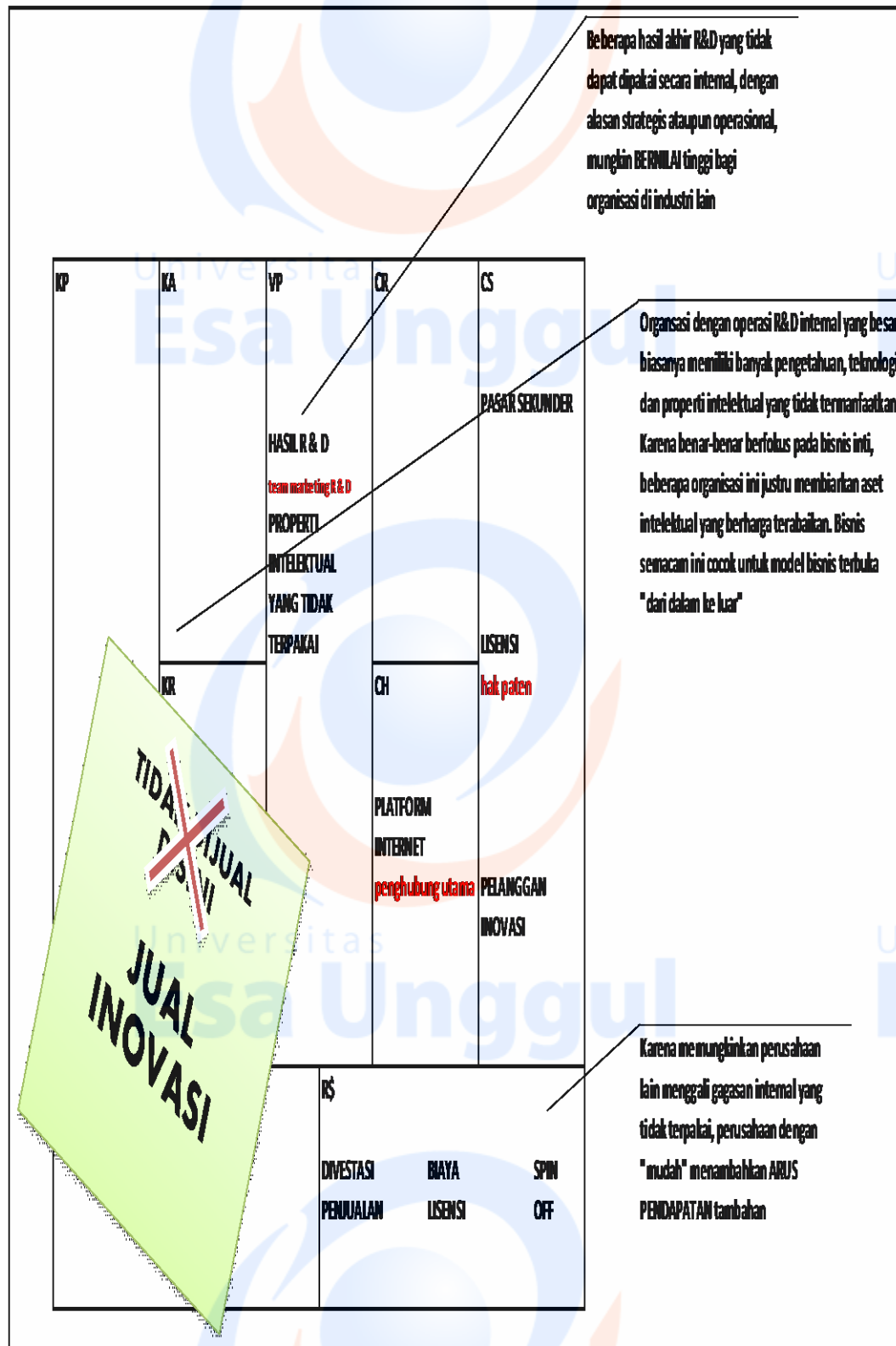
4.2.3 Model Bisnis Terbuka

Model bisnis terbuka dapat digunakan perusahaan untuk menciptakan dan menangkap nilai melalui kolaborasi dengan mitra luar secara sistematis. Model ini dapat terjadi dari “luar ke dalam” dengan memanfaatkan gagasan eksternal dalam perusahaan atau dari “dalam ke luar” dengan menyediakan gagasan atau aset yang tidak digunakan perusahaan untuk pihak luar.

Tabel 4.4 Prinsip-prinsip Inovasi

PRINSIP-PRINSIP INOVASI	
Tertutup	Terbuka
Orang-orang pandai dalam bidang kita bekerja untuk kita	Kita perlu bekerja dengan orang-orang pandai baik didalam maupun diluar perusahaan
Untuk mendapatkan keuntungan dari riset dan pengembangan (R&D), kita harus menemukan, mengembangkan, dan mengirimkannya sendiri	R&D eksternal dapat menciptakan nilai yang signifikan, R&D internal diperlukan untuk mengklaim dari sebagian dari nilai tersebut
Jika kita melakukan sebagian besar riset terbaik dalam industri, kita akan menang	Kita tidak perlu melakukan riset untuk menarik manfaat dari sana
Jika kita menciptakan sebagian besar gagasan terbaik dalam industri, kita akan menang	Jika kita membuat penggunaan terbaik atas gagasan internal dan eksternal, kita akan menang
Kita harus mengendalikan proses inovasi yang kita lakukan agar pesaing tidak menarik keuntungan dari gagasan kita	Kita harus menarik manfaat dari pengguna lain inovasi kita, dan juga harus membeli properti intelektual orang lain jika properti itu semakin menarik perhatian kita

Sumber : Osterwalder, et, al., (2014)



Gambar 4.5 Model Bisnis Terbuka “Pola dari Dalam ke Luar”

Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)

4.3 Strategi

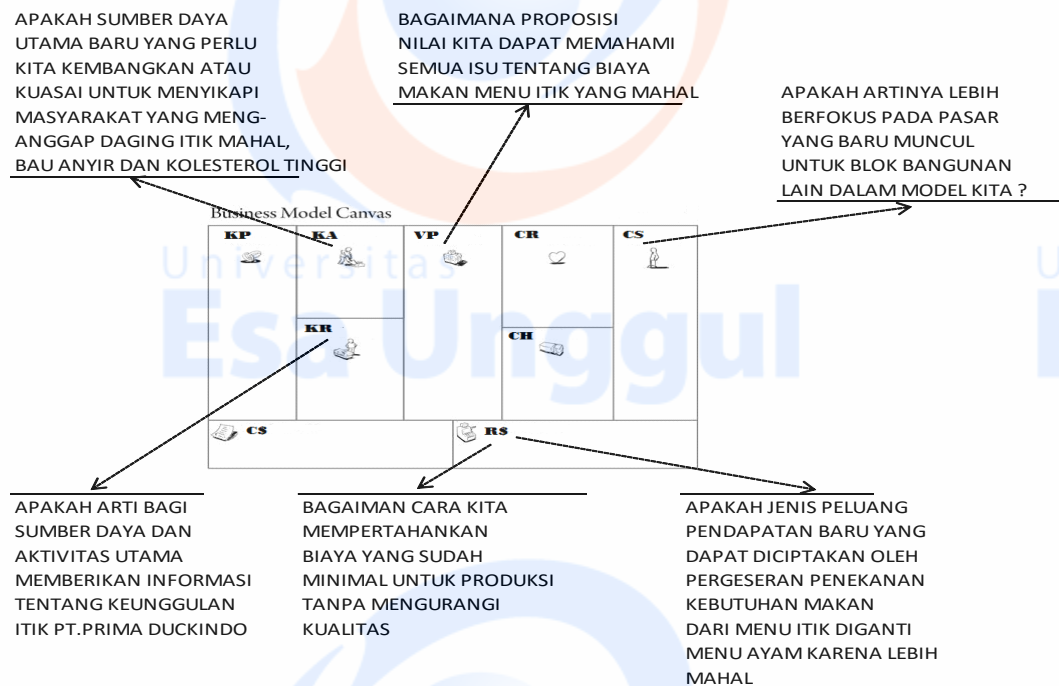
Menafsirkan ulang strategi melalui lensa kanvas model bisnis. Penafsiran ulang ini membantu perusahaan mempertanyakan secara konstruktif model bisnis yang sudah mapan dan mempelajari secara strategis lingkungan model bisnis PT. Prima Duckindo berfungsi. Dua dari empat bidang strategis yang dipakai kami yaitu Lingkungan Model Bisnis dan Evaluasi Model Bisnis sedangkan bidang strategis Perspektif Model Bisnis dan Strategi Blue Ocean belum kami pakai dalam penjabaran di strategi bisnis kanvas kami.

4.3.1 Lingkungan Model Bisnis; Konteks, Pemicu Desain dan Kendala

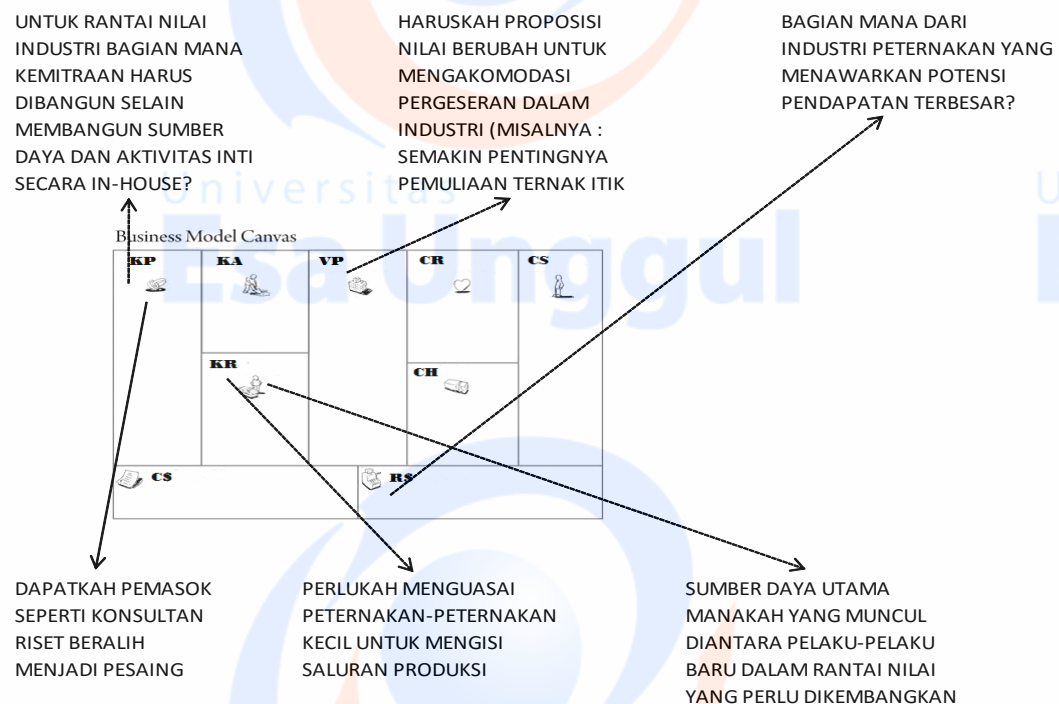
Mengembangkan pemahaman yang baik tentang lingkungan bisnis organisasi membantu PT. Prima Duckindo mendapatkan model bisnis yang lebih kuat dan kompetitif. Pemindaian lingkungan secara terus menerus lebih penting daripada sebelumnya karena lanskap ekonomi semakin kompleks (misalnya ; model bisnis jejaring), semakin tingginya ketidakpastian (misalnya ; inovasi teknologi), dan kerusakan pasar yang parah (misalnya ; gejolak ekonomi, proposisi nilai baru yang merusak). Memahami perubahan dalam lingkungan membantu perusahaan mengadaptasi model dengan lebih efektif untuk menggeser kekuatan eksternal.

Memahami lingkungan eksternal sebagai semacam “ruang desain” artinya sebuah konteks untuk memahami atau mengadopsi model bisnis dengan mempertimbangkan sejumlah pemicu desain (misalnya kebutuhan pelanggan baru, teknologi baru), kendala-kendala desain (misalnya tren regulasi, pesaing dominan). Lingkungan ini tidak boleh membatasi kreativitas, bagaimanapun lingkungan ini harus mempengaruhi pilihan desain dan membantu keputusan yang lebih tepat. Dengan model bisnis terobosan maka bisa membentuk dan mengubah lingkungan serta menetapkan standar baru untuk PT. Prima Duckindo.

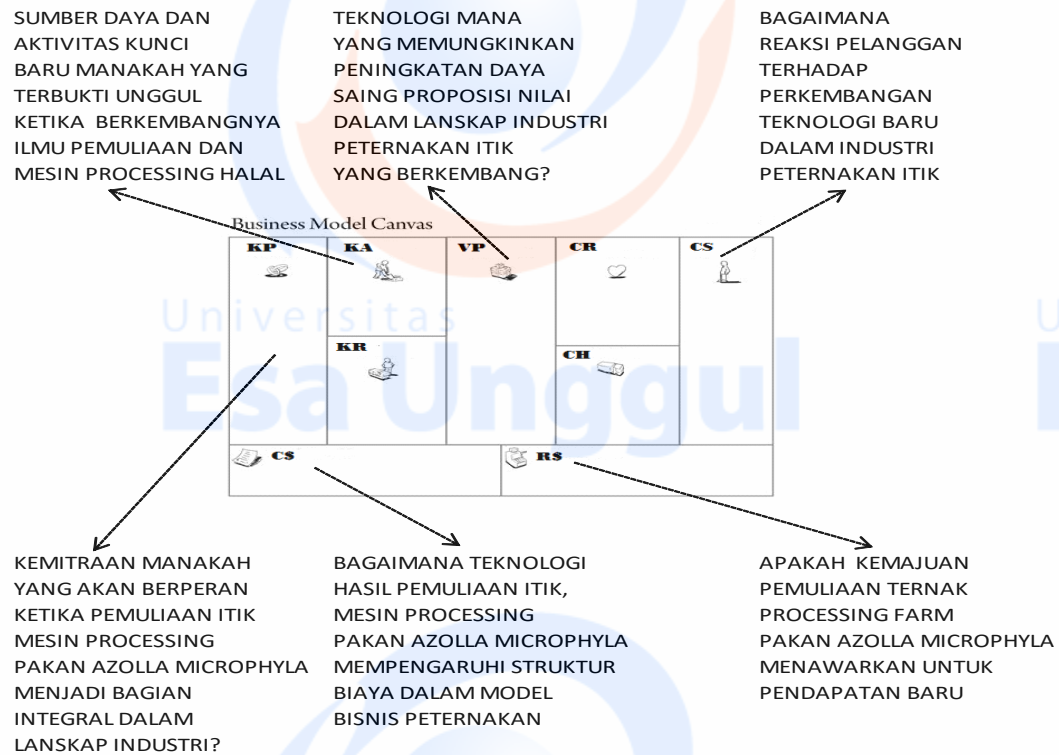
Memahami ruang desain model bisnis dengan lebih baik, dibuatlah pemetaan empat bidang utama dalam lingkungan perusahaan, keempatnya adalah 1) kekuatan pasar, 2) kekuatan industri, 3) tren-tren kunci dan 4) kekuatan ekonomi makro. Berikut gambaran kekuatan eksternal kunci yang mempengaruhi model bisnis dan mengelompokannya berdasarkan empat bidang :



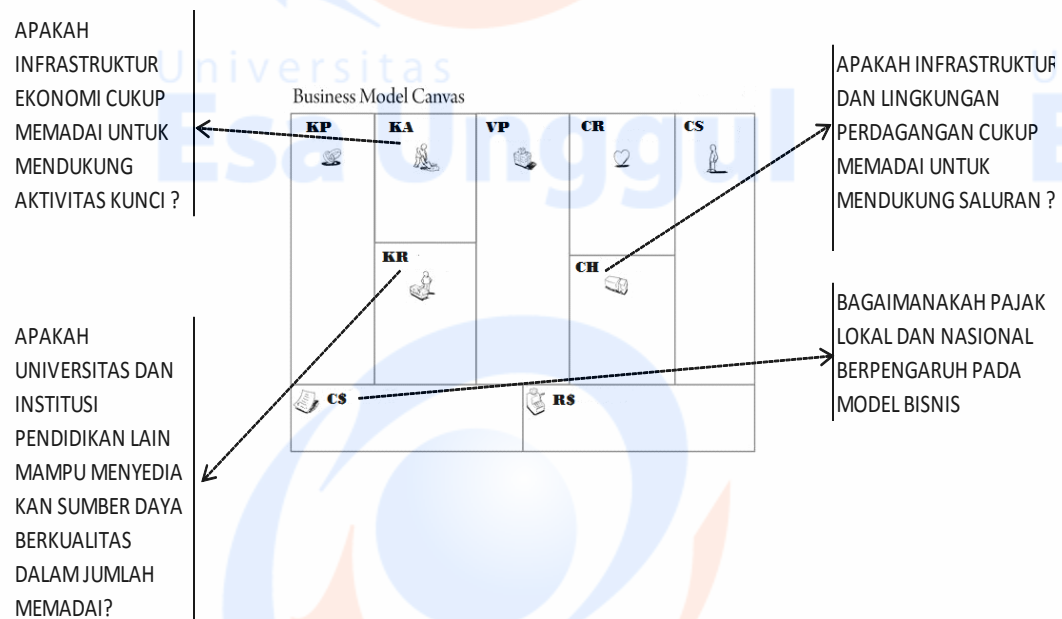
Gambar 4.7 Kanvas Elemen Kekuatan Pasar Berdasarkan Analisis Analisis Pasar. Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)



Gambar 4.8 Kanvas Elemen Kekuatan Pasar Berdasarkan Analisis Persaingan Usaha. Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)



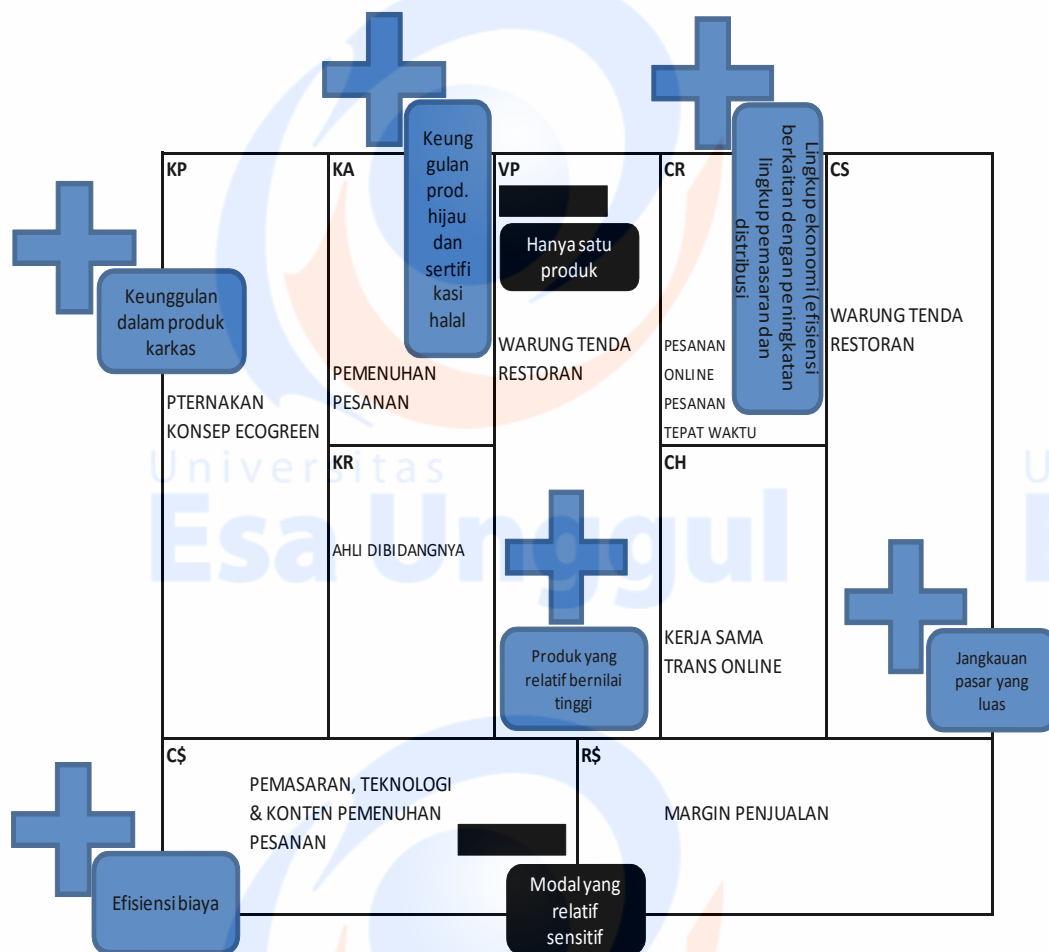
Gambar 4.9. Kanvas Elemen Kekuatan Pasar Berdasarkan Tinjauan Masa Depan. Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)



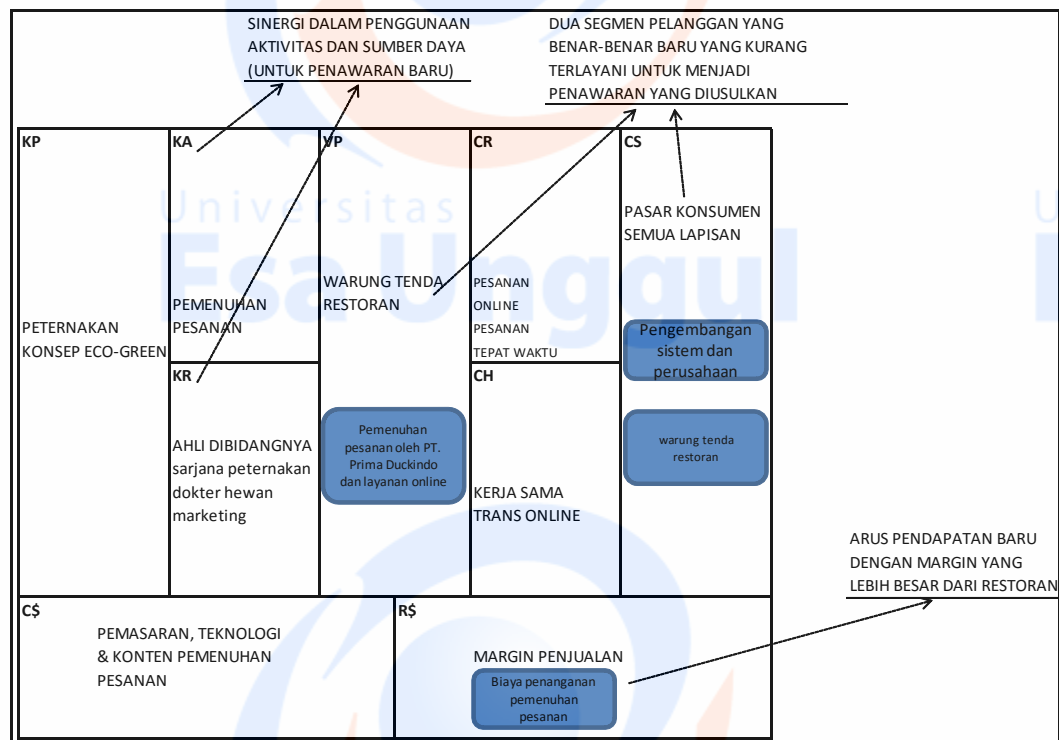
Gambar 4.10 Kanvas Elemen Kekuatan Pasar Berdasarkan Ekonomi Makro (Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)

4.3.2 Mengevaluasi Model Bisnis

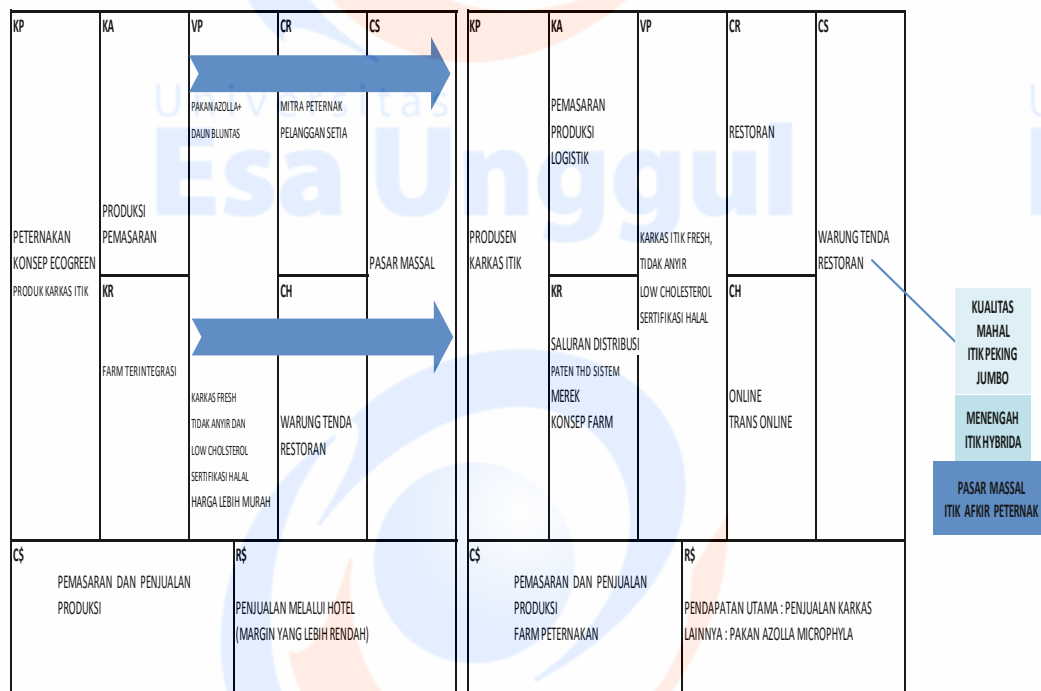
Menguraikan dua jenis penilaian, pertama menjelaskan bagaimana mulai berdiri PT. Prima Duckindo dapat membangun secara strategis model bisnis tersebut. Kedua, memberikan suatu daftar untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) model bisnis PT. Prima Duckindo dengan mengevaluasi setiap blok bangunan. Menilai model bisnis dari perspektif gambaran besar dan menilai perspektif blok bangunan merupakan aktivitas pelengkap. Satu kelemahan dalam satu blok bangunan misalnya dapat memberi konsekuensi terhadap satu atau beberapa blok bangunan lain, atau untuk seluruh model. Oleh karena itu penilaian model bisnis bervariasi antara elemen individu dan integritas keseluruhan.



Gambar 4.11 Kekuatan Utama dan Kelemahan PT. Prima Duckindo
 Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)



Gambar 4.12 Peluang PT. Prima Duckindo yang di Explorasi Tahun Pertama. Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)



Gambar 4.13 Portofolio Model Bisnis Karkas Itik PT. Prima Duckindo Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)

4.4 Proses

4.4.1 Proses Desain Model Bisnis

Inovasi model bisnis dilakukan karena salah satu dari empat tujuan yaitu :
 1) untuk memenuhi kebutuhan pasar yang belum terjawab 2) menghadirkan teknologi, produk yang baru ke pasar 3) untuk meningkatkan, mengganggu atau mengubah pasar yang sudah ada dengan model bisnis yang lebih baik dan 4) menciptakan pasar yang benar-benar baru.

Desain dan inovasi model bisnis :

- a. Memuaskan pasar ; memenuhi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi (karkas itik tidak anyir, *low cholesterol*, fresh dan higiene serta bersertifikat halal).
- b. Menghadirkan ke pasar : membawa teknologi, produk ke pasar atau mengembangkan hak cipta intelektual yang sudah ada sebelumnya (inovasi farm eco-green dan *azolla microphyla* sebagai pakan alternatif yang harus dikembangkan, dan pemberian plasma nutfah lain dalam pakan untuk perform karkas itik terbaik).
- c. Meningkatkan pasar : meningkatkan atau mengganggu pasar yang berjalan saat ini (itik afkir, itik hybrida, itik peking import dan itik peking produk industri peternakan)
- d. Menciptakan pasar : menciptakan model bisnis yang benar-benar baru (bebek Azolla Club)

Tantangan dalam desain dan inovasi model bisnis :

- a. Menemukan model yang tepat (karkas itik tidak anyir dan *low cholesterol*).
- b. Menguji model sebelum meluncurkan secara penuh (fresh, higiene dan sertifikasi label halal).
- c. Mendorong pasar untuk menyerap model yang baru (bebek azolla hasil dari konsep eco-green).
- d. Terus-menerus menyesuaikan model sebagai respons terhadap umpan balik pasar (kemasan karkas dibuat berbeda ; karkas utuh, potongan atau bagian karkas tertentu) .
- e. Mengelola ketidakpastian (menyesuaikan kemauan pelanggan sewaktu-waktu).

Faktor-faktor spesifik dalam organisasi yang mapan :

- a. Reaktif : mengatasi krisis yang terjadi pada model bisnis yang ada saat ini (kebutuhan daging itik yang sering terjadi kelangkaan).
- b. Adaptif : menyesuaikan, meningkatkan atau melindungi model bisnis yang ada saat ini (ukuran dan kemasan karkas itik mengikuti kemauan pelanggan).
- c. Ekspansif : meluncurkan suatu teknologi, produk yang baru (karkas itik tidak anyir, *low cholesterol*, fresh dan hygiene serta bersertifikat halal).
- d. Pro-aktif/eksploratif : mempersiapkan masa depan (mengolah pakan alternatif).

Tantangan faktor-faktor spesifik dalam organisasi yang mapan :

- a. Mengembangkan selera pasar bagi model yang baru
- b. Menyelaraskan model yang lama dengan yang baru.
- c. Mengelola kepentingan pribadi
- d. Fokus pada jangka panjang.

4.4.2 Sikap Desain

Pendekatan sikap desain suatu sikap yang sangat berbeda dari sikap keputusan yang mendominasi manajemen bisnis konvensional. Ada 5 (lima) fase proses desain model bisnis yang diusulkan yaitu

- a. Menggerakkan, mempersiapkan proyek desain model yang sukses
 - 1) Aktivitas ; menyusun tujuan proyek, menguji persiapan gagasan bisnis, menyusun rencana dan menyusun tim.
 - 2) Faktor-faktor kunci kesuksesan ; manusia, pengalaman, dan pengetahuan yang sesuai.
 - 3) Bahaya-bahaya utama ; terlalu tinggi menaksir nilai gagasan-gagasan awal.
- b. Memahami, meneliti dan menganalisis elemen yang diperlukan untuk mendesain model bisnis.
 - 1) Aktivitas ; memindai lingkungan, mempelajari pelanggan potensial, mewawancarai pakar, meneliti apa saja yang sudah dicoba (misalnya contoh-contoh kegagalan dan penyebabnya), mengumpulkan gagasan dan opini.
 - 2) Faktor-faktor kunci ; pemahaman mendalam tentang pasar target yang potensial, melihat melampaui semua batasan konvensional dalam menentukan target.

- 3) Bahaya-bahaya utama ; riset berlebihan memutuskan hubungan antara riset dan tujuan. Riset yang bias karena terlalu terikat pada gagasan bisnis.
- c. Mendesain, membangkitkan dan menguji opsi-opsi model bisnis yang ada, lalu memilih yang terbaik.
 - 1) Aktivitas ; brainstorm, membuat prototipe, menguji dan memilih
 - 2) Faktor-faktor kunci kesuksesan ; menciptakan bersama orang-orang dari seluruh departemen, kemampuan untuk melihat melampaui status quo, melangkan waktu ntuk mengeksplorasi beberapa gagasan model bisnis.
 - 3) Bahaya-bahaya utama ; mengalirkan gagasan ke bawah atau menekannya, terlalu cepat jatuh cinta pada suatu gagasan.
- d. Menerapkan, menerapkan prototipe model bisnis dilapangan.
 - 1) Aktivitas ; berkomunikasi dan terlibat, melaksanakannya.
 - 2) Faktor-faktor kunci kesuksesan ; praktek manajemen proyek yang terbaik, kemampuan dan kemauan untuk menyerap model bisnis dengan cepat dan menyelaraskan model bisnis lama dengan yang baru.
 - 3) Bahaya-bahaya utama ; momentum yang melemah atau meredup.
- e. Mengelola, mengadaptasi dan memodifikasi model bisnis sebagai respon terhadap reaksi pasar.
 - 1) Aktivitas ; memindai lingkungan, terus-menerus menilai model bisnis, memperbarui atau mengkaji kembali model, menyelaraskan model bisnis dalam organisasi dan mengelola sinergi atau konflik antara model-model.
 - 2) Faktor-faktor kunci kesuksesan ; perspektif jangka panjang, proaktif dan tata kelola model bisnis.
 - 3) Bahaya-bahaya utama ; menjadi korban kesuksesan sendiri, gagal beradaptasi.

4.4.2.1 Menerapkan Model Bisnis dalam Organisasi

Galbraith dalam Osterwalder et, al (2014), menjelaskan lima bidang yang harus diselaraskan dalam suatu organisasi yaitu strategi, struktur, proses, penghargaan dan manusia. Menempatkan model bisnis ditengah bintang sebagai “pusat gravitasi” yang mengikat kelima bidang ini agar dapat berjalan bersama.

a. Strategi

Strategi mengendalikan model bisnis. Ketika PT. Prima Duckindo menginginkan pertumbuhan sebesar 30 % dalam segmen pasar baru maka harus direfleksikan dalam model bisnis dalam bentuk segmen pelanggan yang baru, saluran-saluran atau aktivitas-aktivitas kunci.

b. Struktur

Karakteristik sebuah model bisnis menentukan optimal atau tidaknya sebuah struktur organisasi dalam pelaksanaannya. Organisasi PT. Prima Duckindo menggunakan struktur fungsional artinya tersentralisasi, ketika diimplementasikan dalam bisnis yang telah mapan kedepannya mulai dengan pengoperasian yang baru dengan diintegrasikan atau dibentuk perusahaan baru (*spin off*).

c. Proses

Setiap model bisnis menuntut proses yang berbeda. Operasi yang dijalankan dalam model bisnis berbiaya rendah haruslah ramping dan sangat terotomatisasi seperti PT. Prima Duckindo. Model yang dibuat nya adalah peternakan konsep eco-green maka proses dan sistem hijau ramah lingkungan yang menopang produktivitas ternak menjadi value proposisinya.

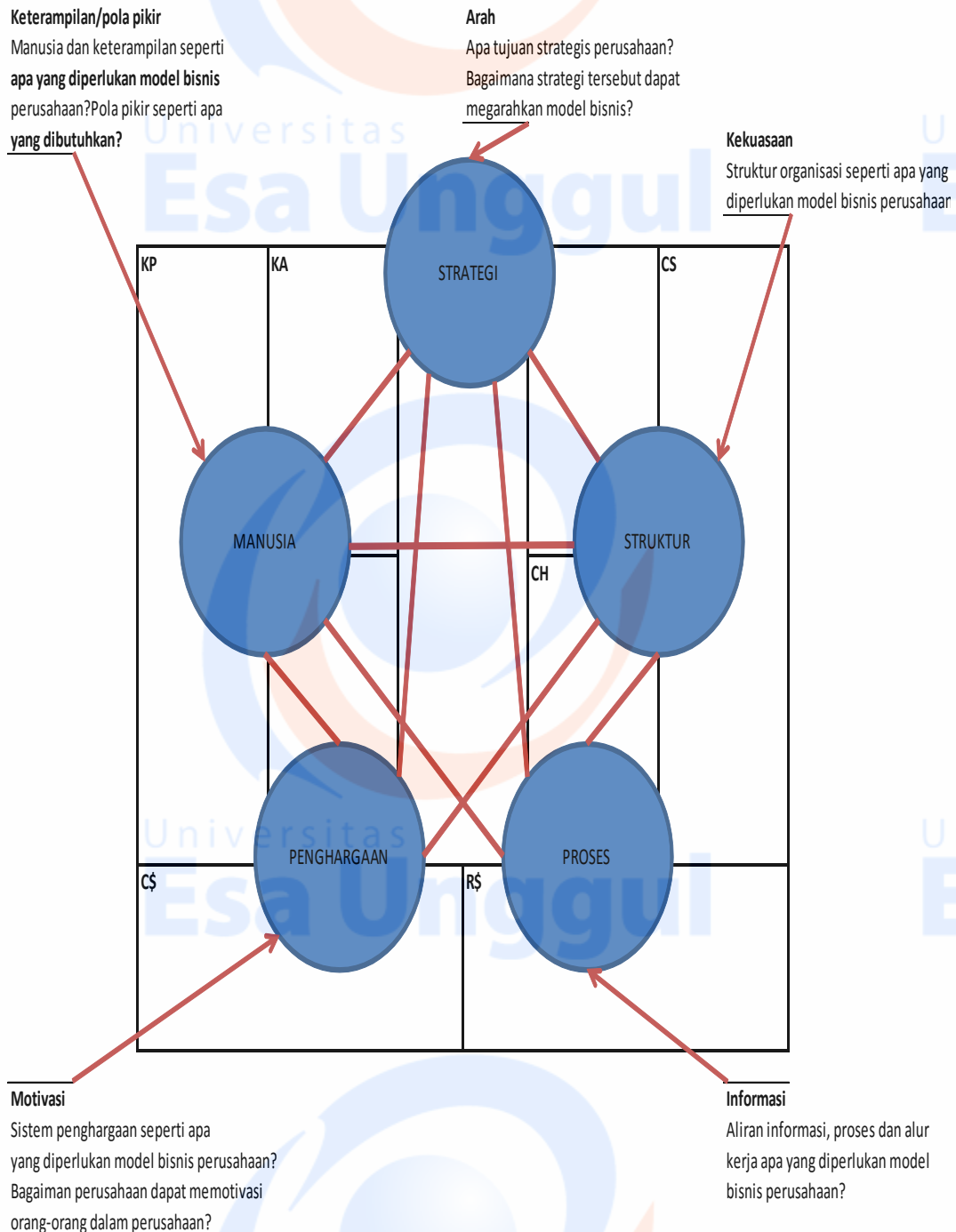
d. Penghargaan

Model bisnis yang berbeda memerlukan sistem penghargaan yang berbeda. Sebuah sistem penghargaan harus menggunakan insentif yang tepat untuk dapat memotivasi pekerja agar melakukan sesuatu dengan benar dan menumbuhkan *sense of belonging*. Model yang digunakan PT. Prima Duckindo memerlukan tenaga penjualan langsung untuk mendapatkan pelanggan baru. Untuk itu sistem penghargaan yang dibuat berorientasi pada kinerja. Model dibuat bergantung pada kepuasan pelanggan jadi sistem penghargaan dibuat merefleksikan komitmen tersebut.

e. Manusia

Model bisnis tertentu menuntut manusia dengan pola pikir tertentu. Contoh : Model bisnis secara khusus menuntut mekanisme entrepreneurial untuk memasukan produk ke restoran, warung tenda, ritel atau segmen pasar lainnya,

maka PT. Prima Duckindo melakukan perekrutan seorang yang proaktif, tetapi dapat diandalkan dan berpikir bebas.



Gambar 4.14 Penerapan Model Bisnis dalam Organisasi

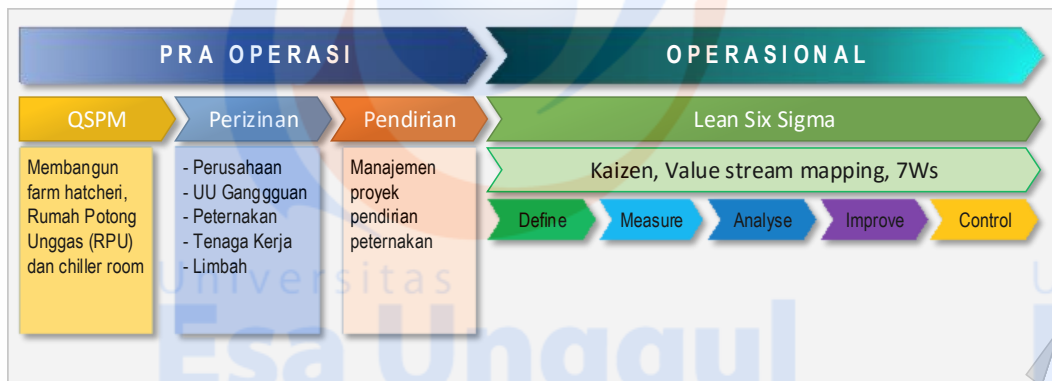
Sumber : Orterwalder, et. al., (2014) (Data diolah kembali)

BAB 5

STRATEGI OPERASIONAL

5.1 Kerangka Operasional

PT Prima Duckindo memiliki kerangka dalam pelaksanaan strategi operasional yang harus dicapai dalam menjalankan bisnis peternakan itik pedaging. Adapun kerangka operasionalnya dibagi menjadi dua bagian, yaitu manajemen dalam rentang waktu pra-operasi dan dalam waktu operasional. Pra-operasi merupakan kegiatan dari hasil melakukan analisa *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) sebagai alat yang memungkinkan penyusun strategi untuk mengevaluasi alternatif strategi secara objektif dan holistik, berdasarkan faktor keberhasilan kunci internal dan eksternal yang telah diidentifikasi di dalam bab III. Perizinan-perizinan secara legal dan manajemen proyek untuk mendirikan peternakan merupakan kegiatan pra-operasi.



Gambar 5.1 Kerangka operasional PT Prima Duckindo.

Dalam tahapan operasional PT Prima Duckindo memilih sistem *Lean Six Sigma* sebagai manajemen industri yang dipilih untuk peternakan. Pemeliharaan itik menggunakan sistem intensif dengan metode itik dibesarkan di kandang tertutup dengan desain ventilasi yang disesuaikan dengan iklim dan diatur suhu ruang kandangnya agar nyaman bagi kawanan itik. Oleh karena itu produksi daging itik komersial bagi PT Prima Duckindo adalah core bisnis khusus yang memerlukan investasi besar dan manajemen waktu yang tepat.

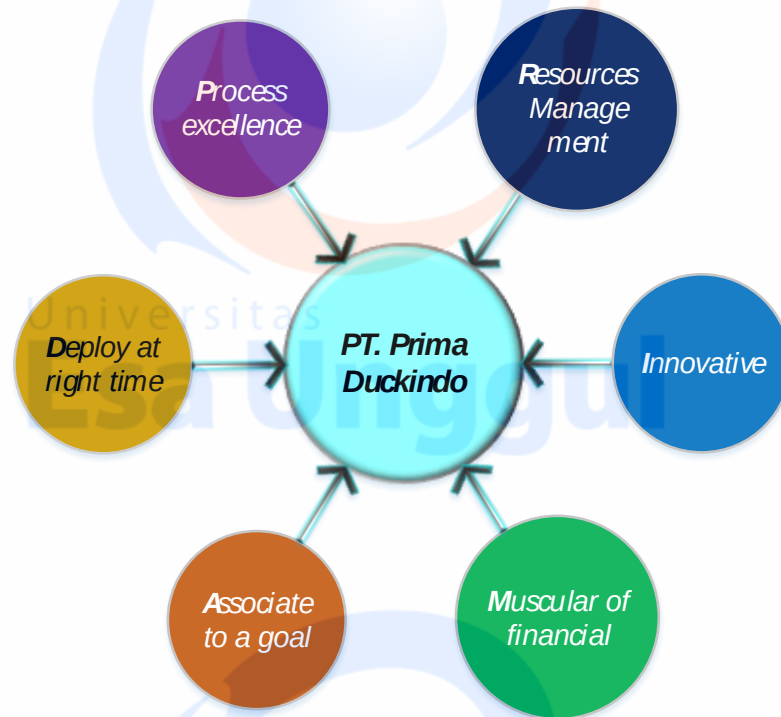
5.2 Pra-operasional

Sesuai dengan Gambar 5.1 tentang kerangka operasional PT Prima Duckindo bahwa manajemen yang dilakukan dalam tahapan pra-operasi adalah hasil analisa QSPM. Analisa ini menghasilkan analisa untuk membangun peternakan yang terintegrasi dari mulai pembibitan itik (*breeder farm*), penetasan itik (*hatchery*), pembesaran itik (*grower farm*) dan rumah potong unggas (*processing farm*) yang merupakan tujuan operasional dari perusahaan. Selanjutnya perizinan-perizinan juga adanya peraturan yang harus dilaksanakan untuk menjalankan keberlangsungan (*sustainability*) operasional perusahaan. Terakhir dari sub-bab ini adalah manajemen proyek untuk mengatur dalam membangun peternakan yang terintegrasi.

5.2.1 Tujuan Operasional

Setiap organisasi yang ada akan selalu mencari satu hasil yaitu keuntungan (*profit*). *Profit* bukan konsep tunggal tapi datang dengan banyak implikasi dengan hal penting, yakni: P = *Process excellence*, R = *Resources management*, O = *Oriented to a goal*, F = *Financially strong*, I = *Innovative to stay ahead of competition*, dan T = *Timely deployment of strategies*. Kebanyakan organisasi yang tradisional mendefinisikan *profit* adalah bagaimana mencetak uang tapi dengan tidak melakukan operasional yang benar. Metode yang sangat efektif dalam hal di atas adalah *Six Sigma* dan *Lean Manufacturing* yang berasal dari Toyota Production System (TPS), yang sekarang digabungkan menjadi *Lean Six Sigma* (LSS).

PT Prima Duckindo untuk mewujudkan sistem manajemen LSS maka melakukan pemetaan sasaran atau tujuan operasional secara komprehensif sebagai semangat untuk *Kaizen* (*continuous improvement* = perbaikan terus menerus), seperti diperlihatkan pada Gambar 5.2. Suatu keharusan saat ini industri dan lingkungan bisnis mencapai titik persaingan untuk kelangsungan hidup dan pangsa pasar. Mengikuti ekonomi global akan menunjukkan bahwa menjadi baik saja tidak cukup, oleh karena itu setiap organisasi harus benar-benar berjuang untuk meraih keunggulan jika ingin tinggal di pasar. Setiap organisasi mempunyai tujuan utama untuk mencari satu satuan hasil yaitu keuntungan.



Gambar 5.2 Kerangka tujuan operasional PT Prima Duckindo.

Sumber: Data diolah sendiri

Tabel 5.1 Strategi tujuan operasional PT. Prima Duckindo

P	<i>Process excellence</i>	Sebuah proses yang efektif dan efisien. Hal ini membutuhkan proses yang akan dirancang dan ditingkatkan untuk terus melakukan perbaikan (<i>improvement</i>) secara konsisten dan terus-menerus dengan variasi yang lebih kecil
R	<i>Resources management</i>	Prosedur sistematis untuk mengumpulkan, menyimpan, mempertahankan, menarik, dan menvalidasi data yang dibutuhkan oleh sebuah organisasi tentang sumber daya manusia, aktivitas sumber daya manusia, dan karakteristik unit organisasi.
I	<i>Innovative</i>	Mempunyai atmosfir yang merasa nyaman dalam melaksanakan semangat inovasi di setiap bagian
M	<i>Muscular of financial</i>	Keuangan yang kuat dalam operasionalnya sehingga efisien di setiap bagian.
A	<i>Associate to a goal</i>	Merasa kebersamaan dalam pencapaian dengan kesadaran dalam satu team
D	<i>Deploy at right time</i>	Sebagai semangat propaganda untuk melaksanakan strategi pada satuan waktu yang tepat.

Sumber: Data diolah sendiri

Kelima inti strategi tujuan operasional tersebut adalah huruf PRIMA dan ditambah satu huruf D sebagai propaganda strategi, dibuat untuk mudah diingat karena sesuai dengan nama perusahaan yaitu PT Prima Duckindo. Hal ini juga disusun dari bahasan *Profit* di atas, yang dipersembahkan untuk mendukung produksi bagi peternak, investor dan entrepreneur yang tertarik dalam industri itik pedaging komersial sehingga meraih keuntungan yang signifikan. Kerangka tujuan operasional juga memberikan gambaran bahwa dalam industri peternakan itik pedaging komersial harus selalu berpacu dengan perkembangan ilmu dan isu-isu global, baik dari segi manajemen keuangan, strategi perencanaan dan pengembangan, pertimbangan lingkungan serta biosecurity yang terencana.

Tujuan operasional tadi memunculkan sasaran operasional untuk industri pengolahan daging itik terintegrasi PT Prima Duckindo yang menganut sistem: *Quality, Cost, Delivery, Safety, Moral, Productivity*, yang disarikan dari pola pikir di lapangan produksi yaitu 7W's (7 *types of waste* = *Motion, waiting time, over production, processing time, defects, inspection* dan *transportation*).

Quality system yang dipakai di PT Prima Duckindo diterapkan pada semua unit usaha dari pembibitan, penetasan, pembesaran dan pemotongan untuk menjaga kestabilan proses maka penerapan metode SPC (*statistic process control*) dan manajemen TQM dipakai di setiap tahapan proses apabila harga jual ke pelanggan ada kesulitan maka perusahaan secara internal harus bisa menekan biaya operasional agar biaya produksi ditekan lebih rendah sehingga profit tetap stabil.

Cost, supaya tetap menjadi *cost leader* di bidang peternakan maka setiap tahun masing-masing departemen yang ada di PT Prima Duckindo diwajibkan melakukan CR (*cost reduction*) minimal 2,5%, juga untuk menjaga citra yang baik terhadap perusahaan, maka salah satu yang harus dijaga adalah sistem *delivery*.

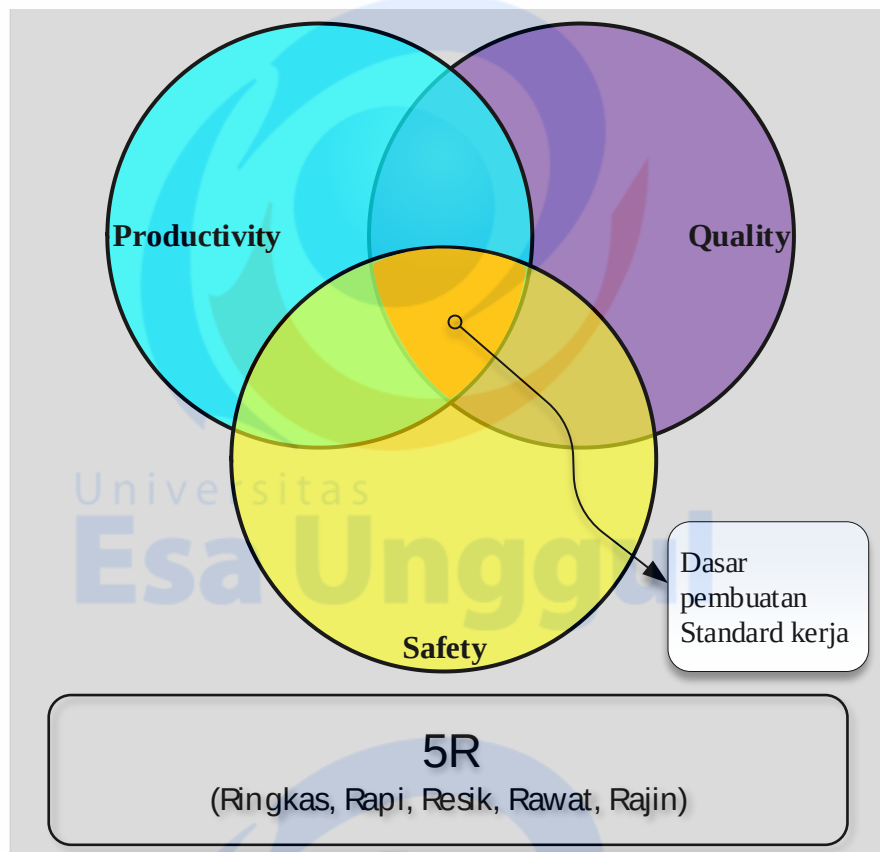
Delivery on time sangat diterapkan agar *customer satisfaction* dapat dicapai dengan baik sehingga dapat menghilangkan/mencegah *loss profit* pelanggan akibat keterlambatan dari pengiriman. PT Prima Duckindo dalam proses operasionalnya sangat mengedepankan keselamatan utama (*safety first*) dan menargetkan *zero accident* pada semua departemen dan unit bisnis.

Safety, sangat dinomorsatukan supaya tidak terjadi kecelakaan kerja yang akan merugikan kelangsungan perusahaan dan tidak terjadi masalah pada produk

yang disalurkan ke pelanggan, untuk menjaga kedisiplinan, kepatuhan, konsistensi dalam menjalankan SOP, maka moral mempunyai peranan penting disetiap bagian peternakan.

Moral dari para pekerja selalu ditingkatkan melalui pelatihan dan motivasi agar selalu tumbuh *sense of belonging* salah satunya melalui peningkatan *take home pay* pada seluruh karyawan.

Productivity, safety, dan quality adalah satu kesatuan yang utuh yang tidak dipisahkan satu sama lain. Maka, untuk menuju *productivity* yang optimal sehingga dasar perhitungan TSK (tabel standar kerja) dan TSKK (tabel standar kerja kombinasi) serta *cycle time* masing-masing proses dihitung secara akurat.



Gambar 5.3 Konsep Dasar Pembuatan Standar Kerja

Sumber: Data diolah sendiri

5.2.2 Perijinan dan Peraturan

Mendirikan perusahaan di Indonesia sebenarnya tidak terlalu sulit karena semua sudah ada regulasi yang mengaturnya, koordinasi antar departemen di

pemerintahan era reformasi dan era digital membuat proses dan prosedur perizinan lebih mudah dan transparan. Pemerintah terus berupaya untuk mempermudah prosedur memulai usaha. Selain jumlah pengusaha di Indonesia yang masih sangat sedikit dibandingkan negara tetangga, mendirikan usaha baru dinilai memberikan nilai tambah karena membuka lapangan pekerjaan yang lebih banyak dan menggerakkan perekonomian lokal. Salah satu inisiatif yang dilakukan pemerintah adalah dengan mempermudah pendirian Perseroan Terbatas (PT). Tahapan perijinan dan peraturan yang akan dilaksanakan oleh PT Prima Duckindo adalah sebagai berikut: Perijinan Pendirian Perusahaan, Perijinan Undang-undang Gangguan, Perizinan Limbah, Perijinan Usaha Peternakan dan Peraturan Tentang Kemitraan Peternakan.

5.2.2.1 Perijinan Pendirian Perusahaan

Mendirikan badan usaha adalah salah satu fase penting untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Mendirikan PT (Perseroan Terbatas), tidak dipusingkan lagi bila berniat untuk mencari tambahan modal, menggandeng investor baru, atau mengikuti tender yang diadakan di lembaga pemerintah. Untuk mendirikan perusahaan dengan nama perusahaan adalah PT Prima Duckindo, memerlukan persiapan dokumen sebagai syarat pengajuannya, yakni adanya perjanjian sewa menyewa lahan. Pemilik lahan mencantumkan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) tahun sebelumnya dan Izin Mendirikan Bangunan (IMB) untuk kelengkapan data pada waktu pembuatan akte notaris sebagai domisili perusahaan. Adapun data-data lain yang perlu dipersiapkan untuk mendaftar di kantor Badan Penanaman Modal Pelayanan Terpadu Satu Pintu (BPMPTSP) diantaranya: opsi nama perusahaan (minimal 3), bidang usaha, nama-nama pemegang saham & KTP, komposisi pemegang saham, modal dasar perusahaan (minimal 51.000.000 Rupiah), modal disetor (minimal 51.000.000 Rupiah), susunan direksi dan komisaris, KTP direktur dan komisaris, NPWP direktur, pasfoto 3x4 (2 lembar). Gambar 5.4 menjelaskan secara rinci alur pembuatan izin perusahaan yang dilaksanakan oleh PT Prima Duckindo.

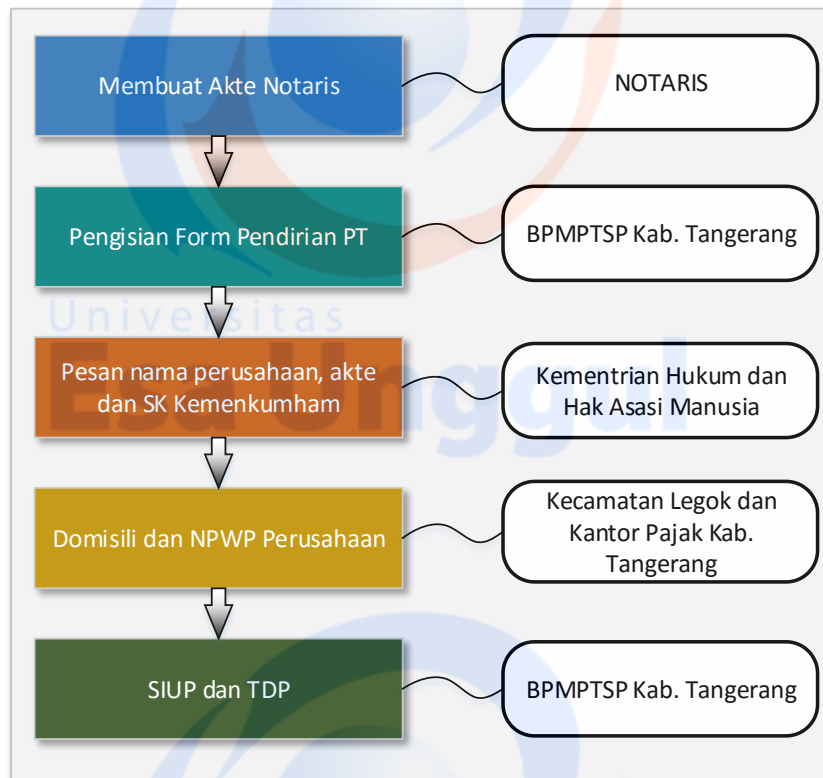
Berikut adalah langkah utama dalam proses pendirian PT Prima Dukindo:

Tabel 5.2 Tahapan untuk proses pendirian Perseroan Terbatas.

NO.	URAIAN
1	Membuat akte perusahaan. Karena perusahaan berbadan hukum maka sangat mutlak perlu membuat akte perusahaan. Akte ini berisi informasi tentang nama perusahaan, bergerak di bidang apa, nama para pemilik modal, modal dasar, modal disetor, pengurus perusahaan seperti siapa direktur utama, direktur, dan para komisaris.
2	Mendapatkan Surat Keterangan Domisili Usaha. Didapatkan dari kantor kelurahan/kepala desa dimana perusahaan berdomisili. Berdasarkan surat ini, Camat mengeluarkan surat keterangan yang sama. Untuk mendapatkan surat keterangan domisili, memerlukan salinan akte perusahaan, copy perjanjian sewa-menyewa, copy sertifikat tanah, IMB dan copy bukti bayar PBB.
3	Mengurus NPWP perusahaan adalah mutlak. Untuk mendapatkan NPWP, Anda memerlukan salinan akte perusahaan, surat keterangan domisili dan copy SK Menteri tentang Pengesahan Akte Pendirian Perusahaan.
4	Mendapatkan Surat Keputusan Pengesahan Akte Pendirian Perusahaan dari Departemen Hukum dan HAM. Untuk mendapatkan diperlukan salinan akte perusahaan dan Surat Keterangan Domisili.
5	Mengurus SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan). SIUP merupakan bagian dari proses mendirikan PT agar perusahaan Anda bisa beroperasi.
6	Mengurus Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Biasanya ini diurus setelah Anda mendapatkan SIUP

5.2.2.2 Perijinan Undang-undang Gangguan

Undang-undang gangguan usaha atau HO (*Hinder Ordonantie*) yaitu ijin tempat usaha yang diberikan kepada badan hukum atau perorangan yang membuka sebuah usaha dengan kemungkinan menimbulkan bahaya dan gangguan pada masyarakat sekitar dan lingkungannya.

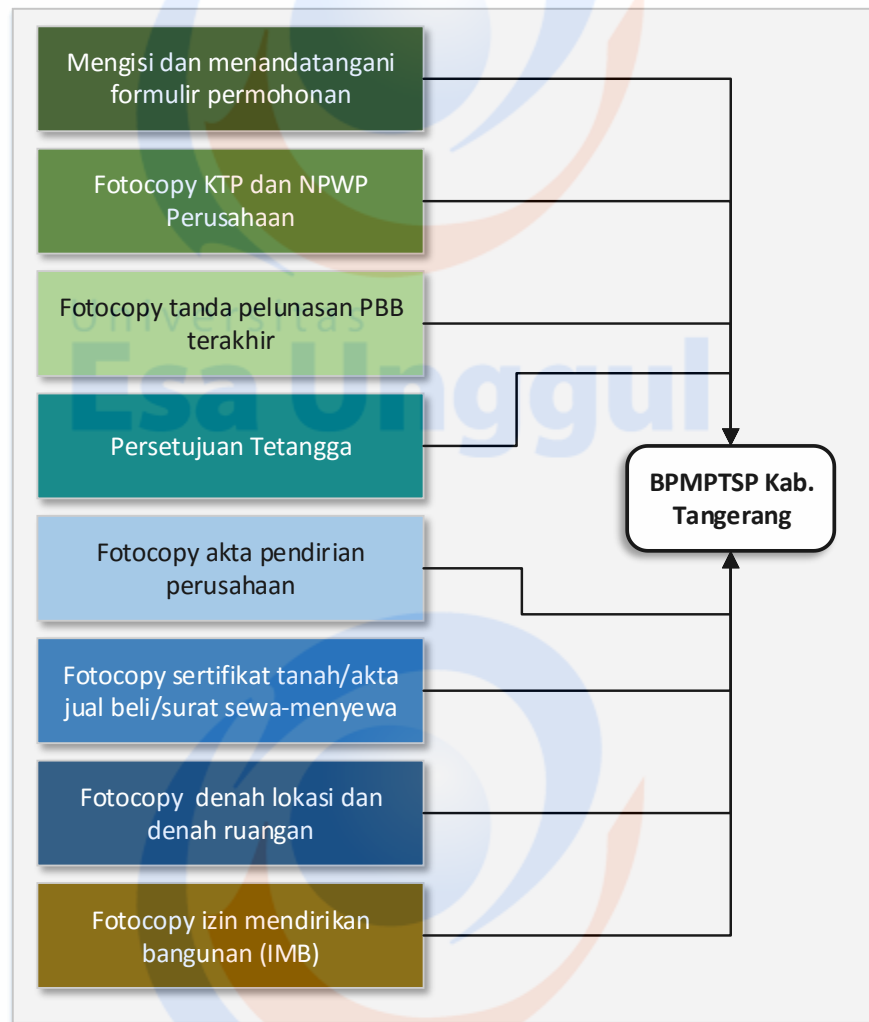


Gambar 5.4 Alur pembuatan izin perusahaan

Sumber: Data diolah sendiri

Persyaratan pengurusan HO atau Undang-undang Gangguan (UUG) adalah fotocopy dokumen perusahaan, fotocopie KTP pimpinan/penanggung jawab perusahaan, fotocopie PBB tahun terakhir, fotocopie IMB, fotocopie perjanjian sewa-menyewa tempat usaha, denah lokasi, gambar tata letak ruang dan peralatan yang telah disetujui pimpinan perusahaan dan surat persetujuan tetangga. Perizinan UUG diajukan ke Badan Penanaman Modal dan Perijinan Terpadu satu Pintu (BPMPTSP) Kabupaten Tangerang dengan perkiraan waktu selambat-lambatnya 10 hari.

Pengurusan dokumen ini penting agar dikemudian hari bisnis yang dijalankan tidak menemui banyak kendala. Status dari Surat Izin Gangguan (HO) adalah untuk memperlancar keluarnya perizinan lain, sedangkan bagi masyarakat di sekitar tempat usaha fungsinya lebih sebagai jaminan perlindungan dari pemerintah bahwa usaha yang anda jalankan tidak akan menimbulkan kerugian, bahaya ataupun gangguan.



Gambar 5.5 Alur pembuatan izin undang-undang gangguan

Sumber: Data diolah sendiri

PT Prima Duckindo merupakan perusahaan dibidang industri peternakan pembesaran itik pedaging komersial, resiko yang ditimbulkan dari perusahaan bagi lingkungan pasti ada terutama masalah resiko penyakit, kebisingan lingkungan serta bau. Sistem eco-green peternakan itik pedaging komersial PT Prima Duckindo bagian dari dukungan perusahaan untuk kampanye pengurangan polusi lingkungan. Gambar 5.5 menjelaskan secara rinci alur pembuatan izin undang-undang gangguan yang dilaksanakan oleh PT Prima Duckindo.

5.2.2.3 Perizinan Limbah

Setiap usaha atau perusahaan yang aktivitasnya menimbulkan limbah cair sesungguhnya mutlak adanya mempunyai Ijin Pembuangan Limbah Cair (IPLC). Secara definitif bentuk ijin ini adalah pembuangan limbah ke sumber air yang

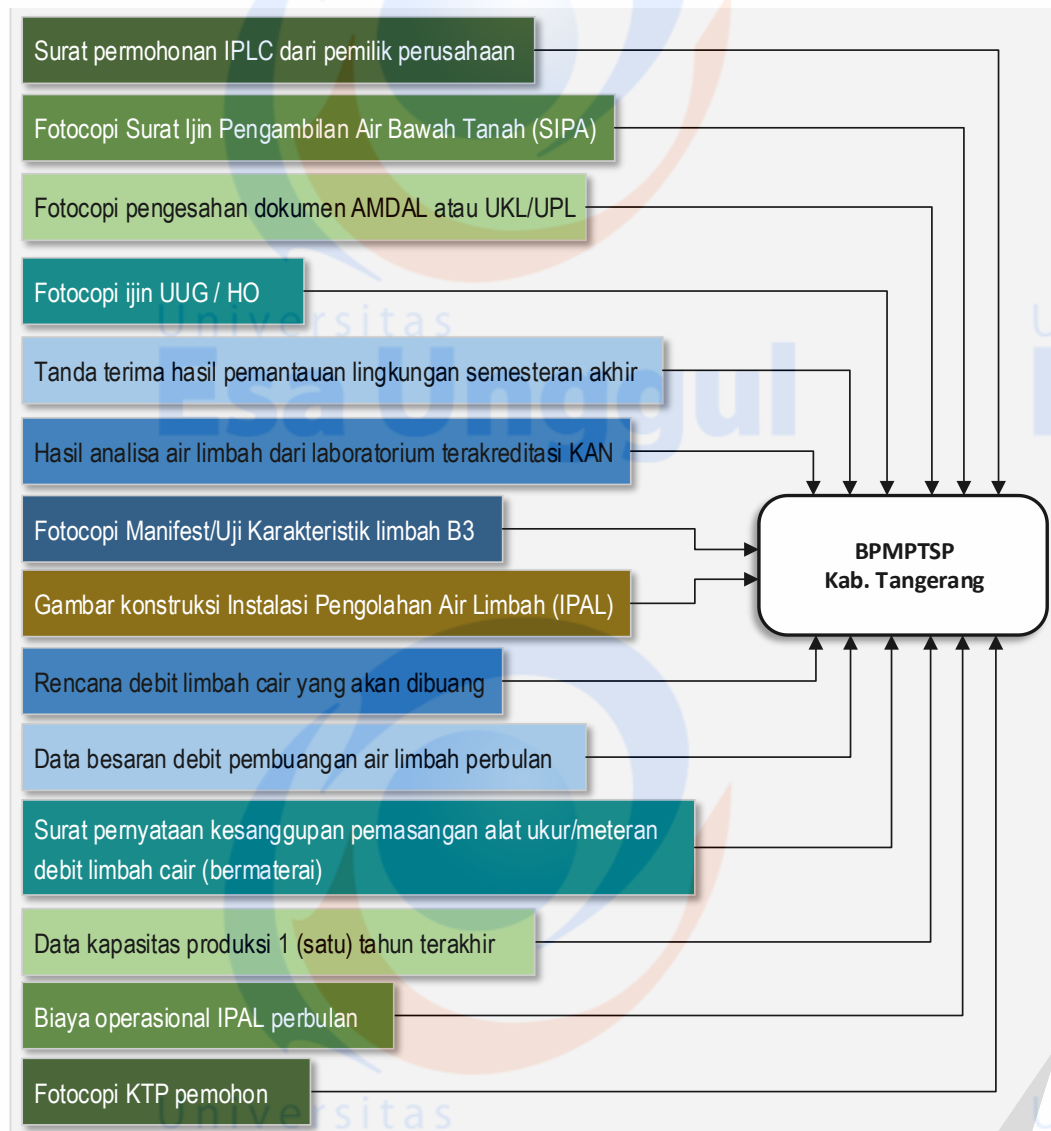
disediakan pemerintah daerah atau sumber air yang berada di bawah pengawasan pemerintah daerah. Oleh karena itu sebagai perusahaan yang peduli akan lingkungan dan kelanggengan (*sustainability*) usahanya sangat perhatian dengan keberadaan ijin ini. Gambar 5.6 menjelaskan secara rinci alur pembuatan ijin limbah yang dilaksanakan oleh PT Prima Duckindo sebagai perusahaan peternakan itik yang terintegrasi. Pemanfaatan energi yang melimpah di alam untuk mendukung eco-green.

Badan Lingkungan Hidup Daerah (BLHD) merupakan badan pemerintah yang salah satu tugasnya menerima usulan izin lingkungan dari setiap orang yang hendak mendirikan badan usaha. Para pelaku usaha diminta menyusun dokumen lingkungan berupa Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL), Upaya Kelola Lingkungan dan Upaya Pemantauan Lingkungan (UKL-UPL), dan Surat Pernyataan Kesanggupan Pengelolaan Lingkungan (SPPL).

Analisis Mengenai Dampak lingkungan (AMDAL) adalah hasil kajian mengenai dampak penting dari suatu kegiatan usaha yang direncanakan terhadap lingkungan hidup yang digunakan untuk proses pengambilan keputusan mengenai penyelenggaraan kegiatan usaha di Indonesia. Fungsi AMDAL sendiri digunakan untuk:

1. Memberikan masukan terhadap penyusunan rencana pengelolaan dan pemantauan lingkungan hidup
2. Memberikan informasi kepada masyarakat
3. Bahan informasi bagi perencanaan pembangunan wilayah
4. Membantu proses pengambilan keputusan
5. Memberikan masukan terhadap penyusunan desain.

Adapun dokumen yang diperlukan dalam pengurusan AMDAL adalah fotocopy NPWP, TDP, KTP, SITU, dan denah lokasi perusahaan yang dapat menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan.



Gambar 5.6 Alur pembuatan izin limbah

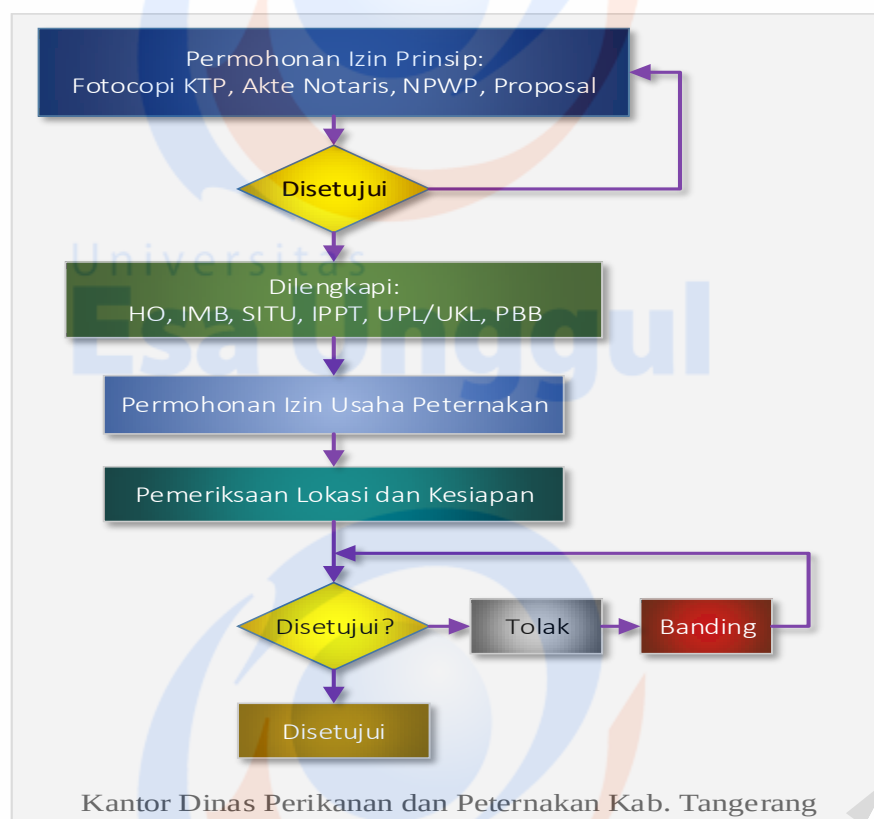
Sumber: Data diolah sendiri

5.2.2.4 Perijinan Usaha Peternakan

PT Prima Duckindo harus mempunyai perijinan usaha peternakan dikarenakan kapasitas bebek lebih-besar dari 15.000 ekor, artinya terlampaui skala kepemilikan wajib ijin. Tata cara mengajukan perijinan usaha peternakan ada beberapa langkah harus dilalui diantaranya persetujuan prinsip yang akan diberikan kepada perusahaan peternakan untuk melakukan persiapan kegiatan fisik dan administrasi, ijin pemasukan ternak, perjanjian kerja-sama budidaya dengan plasma (kemitraan). Persetujuan prinsip ini berlaku selama jangka waktu 1 tahun dan dapat diperpanjang lagi selama 1 tahun.

Setelah ijin prinsip disetujui dilanjutkan untuk mengajukan ijin usaha peternakan yang akan diberikan setelah perusahaan siap melakukan kegiatan produksi. Kepala Dinas Perikanan dan Peternakan Kabupaten Tangerang atau pejabat yang ditunjuk mengadakan pemeriksaan kesiapan perusahaan. Hasil pemeriksaan disampaikan kepada Kepala Dinas Perikanan dan Peternakan kabupaten sebagai dasar dibuatnya atau ditolaknya Ijin Usaha Peternakan. Gambar 5.7 menjelaskan Alur pembuatan ijin usaha peternakan yang dilaksanakan oleh PT Prima Duckindo sebagai perusahaan peternakan itik yang terintegrasi.

Adanya kerjasama antara pemerintah dan pengusaha peternakan dibuktikan selanjutnya dengan bentuk pengawasan dan bimbingan dari Dinas Peternakan Perikanan dan Kelautan Kabupaten Tangerang terhadap pelaksanaan izin usaha peternakan. Bimbingan dan pengawasan dapat dilakukan dalam bentuk langsung yaitu dilokasi kegiatan dan tidak langsung dapat berupa penyampaian laporan secara tertulis mengenai kegiatan peternakan oleh perusahaan peternakan.



Gambar 5.7 Alur pembuatan ijin usaha peternakan

Sumber: Data diolah sendiri

Berikut kelengkapan yang harus dipenuhi dalam melakukan ijin usaha peternakan dan usaha rumah potong hewan, yaitu:

Tabel 5.3 Tahapan perijinan usaha peternakan

No.	TAHAPAN	URAIAN
1	Persetujuan Prinsip	– Fotocopi KTP – Fotocopi Akte Pendirian Perusahaan – Fotocopi NPWP – Proposal (termasuk kemitraan)
2	Izin Usaha Peternakan	– Persetujuan Prinsip (untuk Izin baru Peternakan dan skala tertentu); – Formulir permohonan ijin usaha peternakan – Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang masih berlaku – Akte Notaris dan Pengesahannya (bagi yang berbadan Hukum/PT/CV) – Surat Keterangan Domisili Usaha (SKUD)/SITU – Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) – Fotokopi Izin Mendirikan Bangunan (IMB) – Izin Gangguan (HO) – Fotokopi bukti kepemilikan tanah dan Lunas SPPT-PBB tahun terakhir – Upaya pengelolaan lingkungan (UKL) dan upaya pemantauan lingkungan (UPL) – Peta lokasi dan denah bangunan (IPPT).

5.2.2.5 Peraturan Tentang Kemitraan Peternakan

Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 Tentang Kemitraan. Untuk lebih mempercepat perwujudan perekonomian nasional yang mandiri dan andal sebagai usaha bersama atas asas kekeluargaan, diperlukan upaya-upaya yang lebih

nyata untuk menciptakan iklim yang mampu merangsang terselenggaranya kemitraan usaha yang kokoh diantara semua pelaku kehidupan ekonomi berdasarkan prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Terwujudnya kemitraan usaha yang kokoh, terutama antara usaha besar dan usaha menengah dengan usaha kecil, akan lebih memberdayakan usaha kecil agar dapat tumbuh dan berkembang semakin kuat dan memantapkan struktur perekonomian nasional yang semakin seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi serta meningkatkan kemandirian dan daya saing perekonomian nasional, mempercepat terwujudnya kemitraan tersebut terutama antara usaha besar dan usaha menengah dengan usaha kecil.

PT Prima Duckindo melakukan kemitraan dengan menjalankan perijinan pada waktu melakukan perijinan prinsip, bertindak sebagai perusahaan inti dan peternakan rakyat berfungsi sebagai plasma. Kemitraan usaha dilakukan secara sukarela, saling membantu, saling memperkuat dan saling menguntungkan maka secara administratif dibuatlah perjanjian kesepakatan usaha peternakan dengan pola kemitraan yang selanjutnya disebut Perjanjian Kemitraan Budidaya Bebek Pedaging (Lampiran 5-1). Perjanjian tersebut selain menjelaskan perjanjian kerjasama dijelaskan juga harga jual bahan baku dan harga beli bebek hidup.

PT Prima Duckindo menetapkan persyaratan-persyaratan yang harus diikuti dan dilaksanakan oleh seluruh mitra (kemitraan) peternak supaya prinsip *Quality, Cost, Delivery, Safety, Moral, Productivity* (QCDSMP) bisa menyamai atau mendekati seperti apa yang diterapkan di PT Prima Duckindo. Maka untuk menuju ke arah tersebut di atas dibuatlah persyaratan-persyaratan sebagai berikut:

Tabel 5.4 Persyaratan menjadi mitra PT Prima Duckindo.

No.	URAIAN
1	Design/model kandang harus sesuai spesifikasi PT Prima Duckindo
2	DOD dan pakan harus mengambil dari PT Prima Duckindo
3	Penjualan hasil panen harus dijual ke PT Prima Duckindo
4	Harus memberikan deposit berupa uang cash/surat berharga sesuai nilai kebutuhan dari para mitra

Tabel 5.4 (sambungan)

No.	URAIAN
5	Siap menerima masukan dari Technical Service Representative (TSR) Prima Duckindo dan harus sesegera mungkin untuk melakukan improvement (Kaizen)
6	<i>Defect quality</i> yang disebabkan karena kelalaian dan kesalahan oleh para kemitraan maka harus ditanggung sendiri dan bila disebabkan karena kecurangan akan diberikan sangsi yang tegas (finalti/scorsing /pengurangan order dari kapasitas yang tersedia)
7	Para kemitraan harus suka terhadap binatang (bebek) dan bukan hanya sekedar profit semata
8	Para kemitraan harus memiliki spare capacity 5-10% luas kandang.
10	Harus siap memberikan persentasi dihadapan management PT Prima Duckindo jika terjadi depect QCDSMP dan membuat PICA (<i>Problem Investigation and Corective Action</i>)
11	Harus mempunyai konsep dan semangat untuk selalu tumbuh dan berkembang berbisnis bebek peking bersama PT Prima Duckindo dan untuk Indonesia yang lebih baik dan lebih bermartabat.

Untuk membuat ketertarikan kemitraan ke PT Prima Duckindo, maka diberikan insentif sebagai berikut:

Tabel 5.5 Insentif menjadi mitra PT Prima Duckindo.

NO.	URAIAN
1	Tenaga kemitraan diberikan training dan penyuluhan secara berkala agar kemitraan bisa mendapatkan keuntungan yang layak
2	Semua hasil panen kemitraan yang memenuhi standar quality PT Prima Duckindo akan ditampung dengan harga lebih tinggi Rp. 500/kg dari harga pasar peternak mandiri
3	Semua kebutuhan DOD dan pakan akan dipenuhi oleh PT Prima Duckindo sesuai dengan luas kandang pada saat awal sesuai MOU

Tabel 5.4 (sambungan)

NO.	URAIAN
4	Quality DOD yang diberikan kepada kemitraan sama dengan yang dipakai di PT Prima Duckindo tanpa adanya pengklasifikasian kualitas.
5	Akan selalu diberikan kepastian usaha/bisnis jika selalu mematuhi dan melaksanakan aturan main yang ditetapkan oleh PT Prima Duckindo.

5.2.3 Lokasi Peternakan

Dalam menentukan lokasi yang akan digunakan sebagai tempat peternakan, maka PT. Prima Duckindo menggunakan metode *Location Factor Rating* (LFR). Metode ini merupakan sebuah teknik penentuan lokasi untuk mengidentifikasi dan menentukan bobot faktor-faktor lokasi penting yang mementingkan adanya obyektifitas.

Tabel 5.6 Penentuan lokasi peternakan

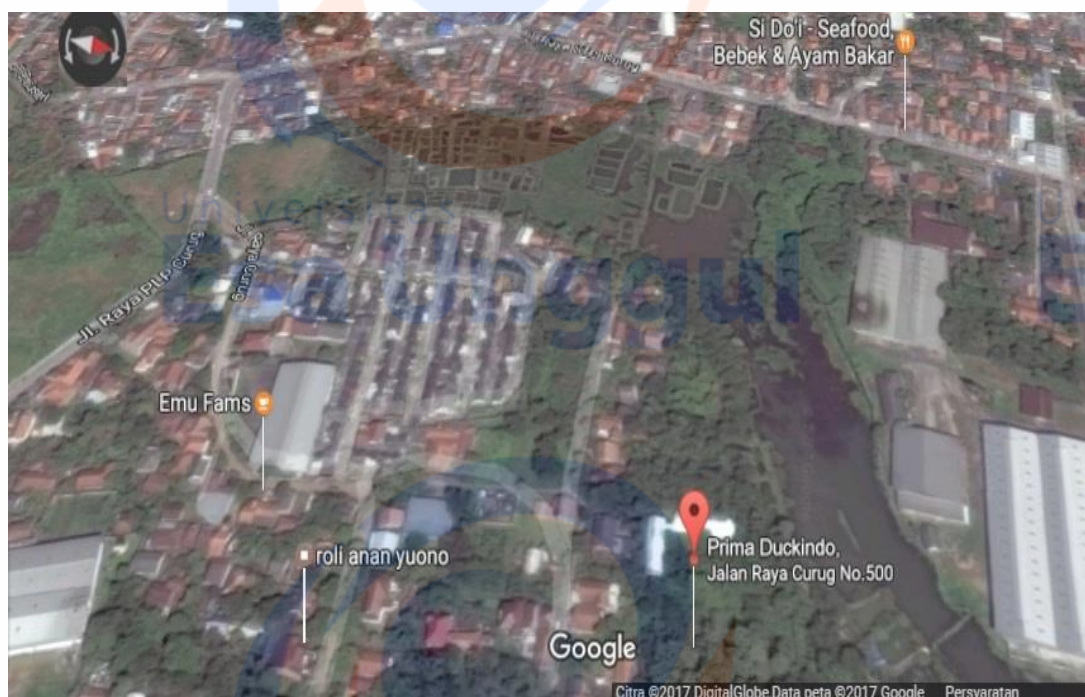
Kriteria	Bobot	Skor lokasi					
		Kota Tangerang	Kab. Tangerang	Pandeglang	Lebak	Serang	Cilegon
Pengaruh sisi persediaan (<i>supply</i>)							
Tenaga kerja	10%	4	5	3	3	3	3
Tanah	10%	4	4	3	3	3	3
Energi	10%	3	4	4	4	5	5
Jarak ke bahan baku	15%	4	5	3	3	4	4
Faktor masyarakat	5%	3	3	3	3	3	3
Pengaruh sisi permintaan (<i>demand</i>)							
Tenaga kerja ahli	20%	4	5	3	3	3	3
Kesesuaian lokasi	10%	2	3	3	3	3	3
Citra	10%	3	4	3	3	3	3
Kenyamanan pelanggan	10%	5	4	5	5	5	5
Total	100%	3.65	4.3	3.3	3.3	3.55	3.55

Sumber: Data diolah sendiri

Berdasarkan pada analisa faktor rating pada Tabel 5.6 di atas maka lokasi untuk peternakan di kawasan Kabupaten Tangerang menjadi pilihan untuk PT Prima Duckindo. Selanjutnya penentuan lokasi diarahkan pada lahan yang hijau

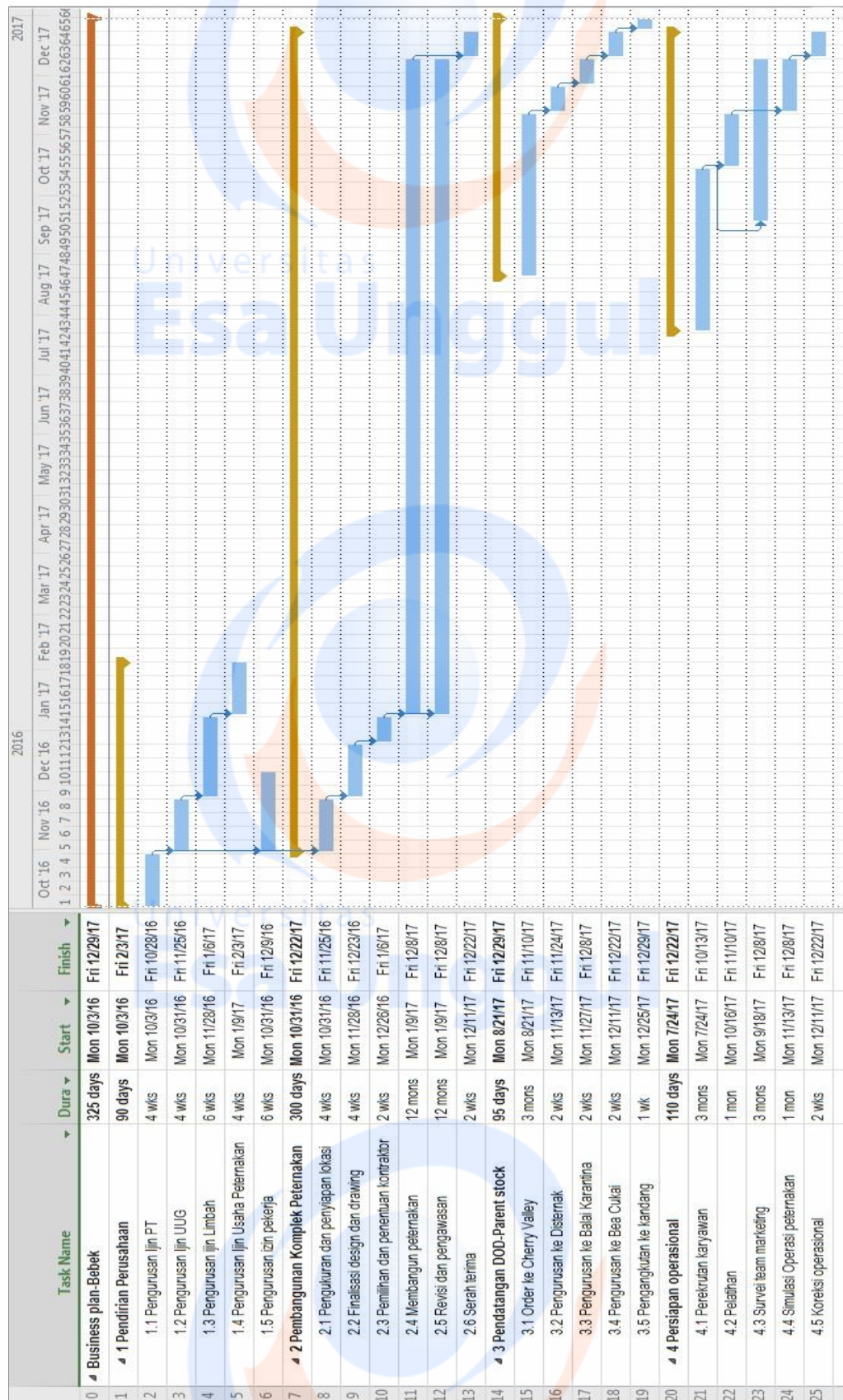
dan ekonomis, aliran udara yang cukup akan mampu memberikan suplai oksigen untuk kebutuhan pernapasan itik pedaging sekaligus mengeluarkan CO₂ dan amonia dari dalam kandang. Kandang yang dibangun sudah memperhatikan Rencana Umum Tata Ruang (RUTR) dan Rencana Detail Tata Ruang (RDTR) yang ditetapkan pemerintah, sehingga tidak akan menimbulkan konflik dan ketidakseimbangan ekologi. Maksudnya, bahwa peternakan itik dibangun di daerah pesawahan atau perkebunan, bukan di tengah-tengah pemukiman penduduk atau lokasinya berdekatan dengan tempat-tempat yang menjadi fasilitas umum. Di lokasi tersebut juga sudah terbentuk dengan adanya mitra peternakan di sekitarnya.

Keputusan penentuan lokasi peternakan di Kabupaten Tangerang maka diputuskan lokasi PT. Prima Duckindo berada di jalan Raya Curug no. 500, Desa Serdang Wetan RT.08 RW.08 Kecamatan Curug, Kabupaten Tangerang, propinsi Banten 15710. Berikut denah perusahaan peternakan itik pedaging komersial PT. Prima Duckindo yang berada di wilayah Kabupaten Tangerang.



Gambar 5.8 Denah lokasi PT. Prima Duckindo

Sumber: Google map dengan data diolah sendiri



Gambar 5.9 Gantt chart manajemen proyek

Sumber: Data diolah sendiri

5.2.4 Manajemen Proyek Pendirian Peternakan

Dalam memulai aktivitas suatu usaha diperlukan perencanaan yang matang agar dalam proses pelaksanaannya dapat berjalan dengan lancar dan tepat waktu. PT Prima Duckindo memiliki perencanaan untuk dapat menjalankan usaha ini yang kemudian disebut manajemen proyek. Dalam manajemen proyek ini adalah membangun seluruh fasilitas dari bangunan fisik, proses operasional didalamnya hingga memulai penjualan. PT Prima Duckindo membuat serangkaian tahapan kegiatan yang dikategorikan sebagai kegiatan pra-operasi. Pelaksanaan proyek dimaksudkan agar pekerjaan menjadi terjadwal dan selesai pada waktunya. Aktivitas-aktivitas tersebut dibuat dalam rincian program kegiatan dengan waktu pelaksanaan yang terperinci dalam *Gantt chart* manajemen proyek pada gambar 5.9

5.3 Operasional

Melihat kembali keunggulan produk yang akan dihasilkan oleh PT Prima Duckindo seperti di uraikan pada Tabel 5.7 di bawah ini sebagai bahan untuk mempersiapkan strategi operasional.

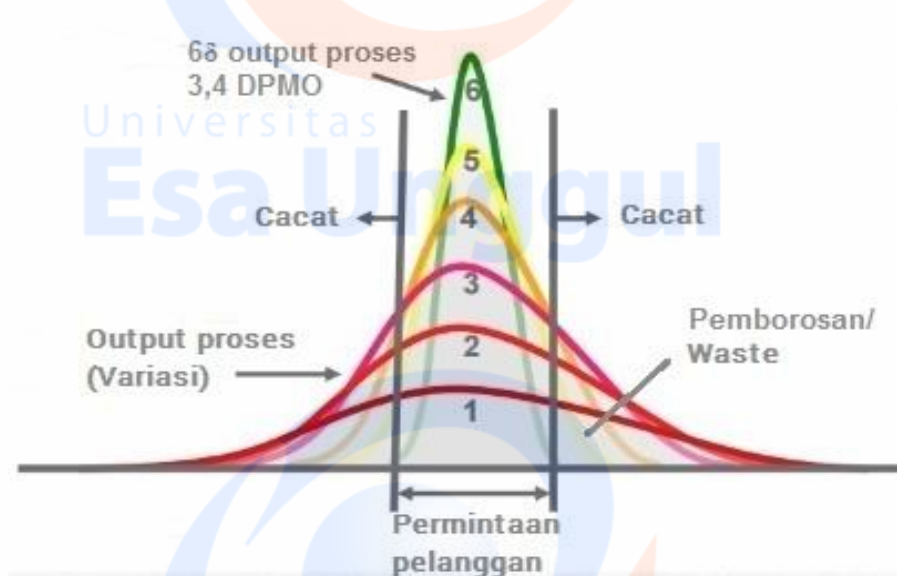
Tabel 5.7 Keunggulan Produk daging itik PT Prima Duckindo.

No.	URAIAN
1	Harga lebih murah. Mengacu pada harga pasar 40.000,- Rupiah/kg, sedangkan harga di PT Prima Duckindo 39.000,- Rupiah/kg dan masih ada toleransi minus 2,5%.
2	Tidak bau amis. Daging itik PT Prima Duckindo tidak bau amis pada dagingnya, karena lapisan lemak diantara kulit dan daging akan berkurang (terkikis) akibat itik diberikan konsumsi daun beluntas dengan kadar 1% dari jumlah pakan yang dikonsumsi.
3	Rendah kolesterol. Akibat lemaknya berkurang seperti uraian di atas karena diberikan konsumsi yang sama.
4	Rasa daging yang lebih enak. Disebabkan oleh pemberian pakan dengan campuran protein nabati yang disukai oleh itik.
5	Ramah lingkungan. Urutan utama dalam bisnis PT Prima Duckindo bukanlah mengenai uang tetapi melalui tanggung jawab terhadap lingkungan.

Pemilihan sistem manajemen dengan *Lean Six Sigma* menjadi keunggulan tersendiri dibanding dengan industri peternakan lain. Pencapaian kualitas produk dan *industrial hygiene* yang baik dan benar untuk mencapai keuntungan dan semangat operasional dengan *Process excellence* yang dikombinasikan dengan model *Eco-green*. Mempersiapkan operasional peternakan itik peking pedaging terintegrasi maka PT Prima Duckindo merencanakan dan memperhitungkan tata letak fasilitas peralatan, utilitas, rencana produksi, proyeksi kapasitas dan pengaturan persediaan pakan.

5.3.1 *Lean Six Sigma*

Lean Six Sigma adalah metodologi perbaikan terus menerus yang menggabungkan proses DMAIC (*Define, Measure, Analyze, Improve, Control*) dan alat analisis statistik dari Six Sigma dan menggabungkannya dengan alat Manufaktur ramping (*lean*) untuk menghilangkan atau mengurangi secara signifikan 8 jenis pemborosan (*waste*) sebagai kerugian (*looses*) dalam aliran nilai (*value stream*), berusaha menuju Proses kerugian menjadi nol. *Lean Six Sigma* adalah proses yang bertujuan menuju proses 6σ (sigma), bisa dilihat Tabel 5.11.



Gambaar 5.10 Representasi sigma dan waste pada distribusi normal

Proses six sigma adalah satu proses di mana 3,4 cacat terjadi per satu juta peluang/ *Defects per Million Opportunities* (DPMO). Dua langkah penting dalam

Lean Six Sigma untuk mengukur variasi yaitu *mean* dan *standard deviation*. Salah satu ukuran terpenting di Lean Six Sigma adalah Sigma, atau standar deviasi, lihat Gambar 5.10. Sigma digunakan sebagai skala (*metric*) untuk mengukur variasi dalam proses. Semakin ketat variasinya, semakin tinggi kualitas prosesnya. Sebuah proses dikatakan sebagai proses Six Sigma jika enam standar deviasi dapat sesuai antara masing-masing sisi rata-rata proses dan spesifikasi pelanggan. Ini setara dengan $Cpk = 2,0$.

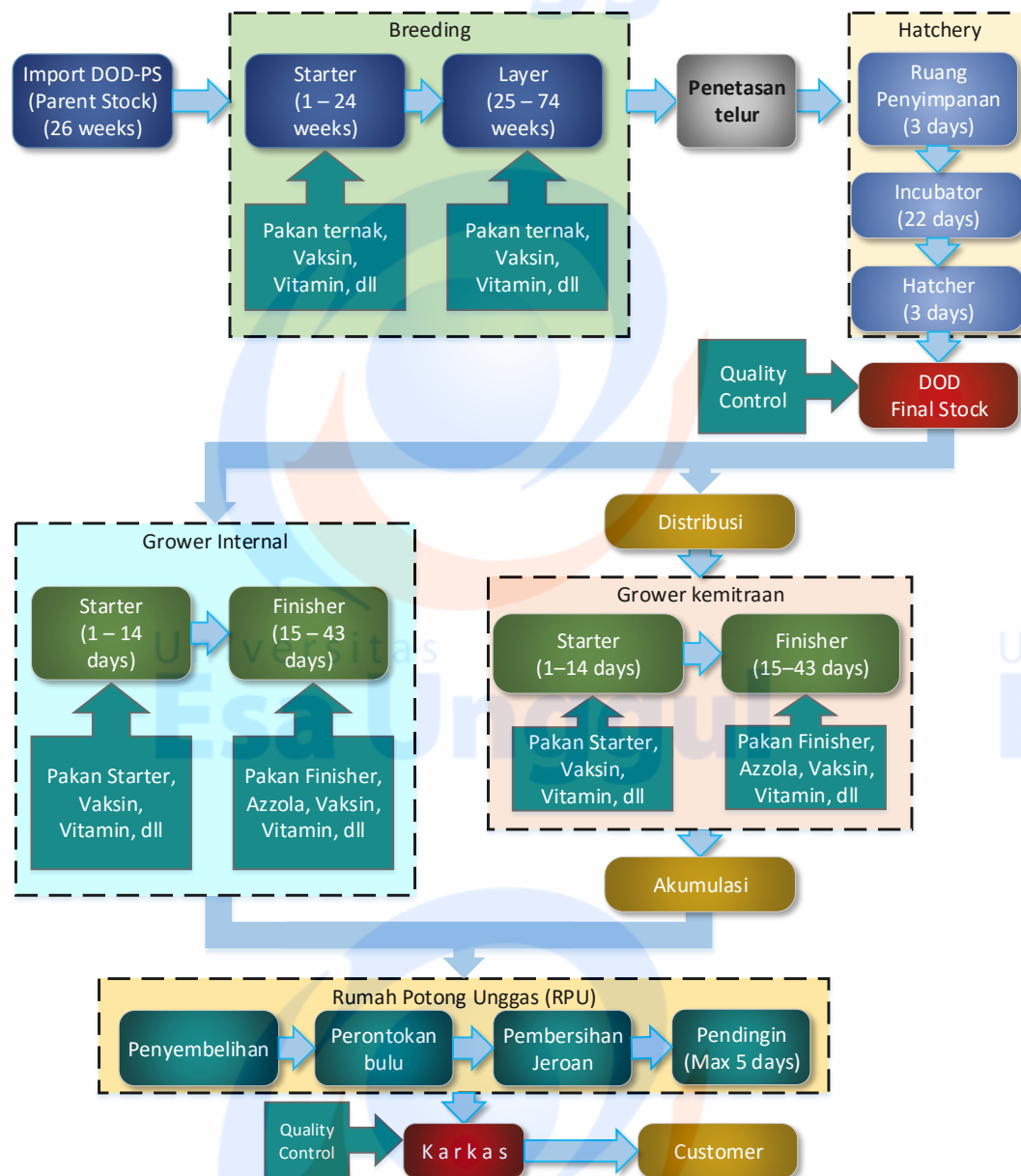
Tabel 5.8 Tingkatan dalam six sigma

Tingkat sigma	DPMO	Cpk	% Yield
6 σ	3,4	2,0	99,99966
5 σ	233	1,67	99,98
4 σ	6.210	1,33	99,38
3 σ	66.807	1,00	93,3
2 σ	308.537	0,67	69
1 σ	690.000	0,33	31

Prinsip utama *lean* adalah perbaikan di line-bawah melalui pemberantasan *waste* dalam aliran nilai, *waste* seperti yang diidentifikasi oleh pelanggan. Aktivitas yang bernilai tambah (*valued-added*) adalah kegiatan yang bersedia dibayarkan oleh pelanggan untuk semua kegiatan lainnya, yang diklasifikasikan sebagai kegiatan yang tidak bernilai tambah adalah yang tergolong pemborosan. Apa yang pelanggan mau bayar suatu kerja itu menjadi nilai tambah pada produk, layanan, atau unit. Kegiatan yang mengubah barang mentah menjadi barang jadi. Aktivitas yang tak bernilai tambah (*non-value added*) terdiri dari 8 tipe pemborosan, yang dapat disingkat menjadi DOWNTIME, yakni: *Defects, Over-production, Waiting, Non-utilized Resources/Talent, Transportation, Inventory, Motion, Excess Processing*

5.3.2 Tata letak fasilitas

Menentukan tata letak (*layout*) fasilitas peternakan yang bertujuan agar dapat menggunakan tempat secara efisien dan interaksi serta komunikasi antar karyawan terjalin hubungan yang erat dan kekeluargaan. Adapun model tata letak untuk peternakan yang digunakan PT Prima Duckindo adalah *functional layout*, dengan bertujuan agar sumber daya juga proses yang mirip dikumpulkan dalam satu lokasi. Hal ini akan lebih memudahkan dalam pencarian dan penggunaan sumber daya yang ada.



Gambar 5.11 Alur proses dasar peternakan itik terintegrasi

Sumber: Data diolah sendiri

Dalam Gambar 5.10 diperlihatkan alur proses peternakan terintegrasi secara umum untuk panduan memetakan dan menentukan tata letak fasilitas. Kandang dibuat dengan sistem *battery* dengan lantai *litter*. Kandang PT Prima Duckindo benar-benar menghasilkan manfaat yang sebesar-besarnya bagi itik, karena telah memenuhi syarat umum diantaranya disebutkan pada Tabel 5.8.

Data arus material, jumlah peralatan dan aktivitas hubungan dalam produksi antara masing-masing unit operasi dapat diamati dengan perencanaan tata letak sistem Muther's meliputi langkah-langkah berikut, yaitu: aliran material, hubungan aktivitas, diagram hubungan, ruang persyaratan dan ruang yang tersedia, diagram hubungan ruang, memodifikasi pertimbangan, praktek keterbatasan, kembangkan alternatif tata letak dan evaluasi.

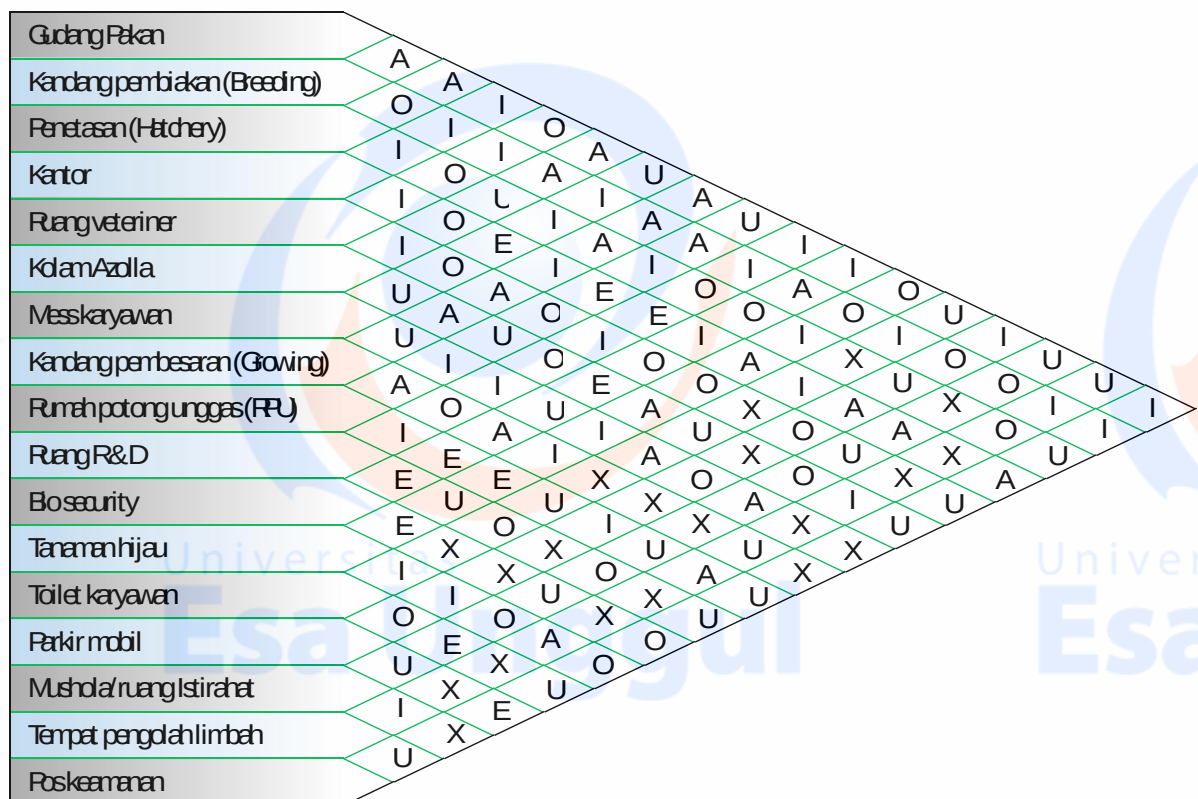
Peletakan setiap fasilitas peternakan pada lokasi perusahaan digunakan peta hubungan kerja kegiatan atau *Activity Relationship Chart* (ARC) untuk menunjukkan perlu atau tidaknya keterdekatan antara fasilitas yang direncanakan seperti yang diperlihatkan pada Gambar 5.11. Langkah-langkah di atas bisa juga digunakan untuk menganalisa layout yang ada dan mengembangkan layout baru.

Tabel 5.9 Syarat umum yang harus dipenuhi dalam menentukan kandang.

No.	URAIAN
1	Kandang harus memberikan kesehatan bagi itik, dengan sistem manajemen biosecuriti yang terbaik dan tidak harus mengeluarkan biaya besar bagi itik yang ada di dalamnya (tingkat kematian itik dalam kandang rendah).
2	Kandang yang dibangun harus memberikan hasil itik pedaging komersial dengan kualitas karkas terbaik.
3	Kandang dibuat di area yang tidak mengganggu peternak dan keluarganya.
4	Itik memerlukan ruang gerak yang cukup besar, lebih besar daripada ayam, karena itik mudah kaget, jadi perlu ada ruang agak besar agar itik bisa berlari. 4-5 ekor itik dewasa perlu kandang 1 meter persegi.
5	Tinggi kandang minimal 3 meter, agar sirkulasi udara cukup. Kecuali kandang parent stock menggunakan sistem tertutup karena di dalamnya dilengkapi dengan blower untuk sirkulasi udara keluar masuk sehingga suhu ruang menjadi stabil.

Tabel 5.9 (sambungan)

No.	URAIAN
6	Terdapat kolam yang ditanami <i>Azolla Microphylla</i> yang di buat di samping kandang untuk menampung kotoran dari kandang sehingga lingkungan tidak bau karena kotoran tersebut yang ditampung di kolam dinetralisir oleh tanaman tersebut.
7	Sarana tempat makan berbentuk galon, dan tempat air minum otomatis sehingga terhindar dari becek karena tumpahan air minum.



Gambar 5.12 Hubungan kedekatan ruang aktivitas

Sumber: Data diolah sendiri

Tiap kode huruf tersebut kemudian disertakan kode alasan yang menjadi dasar penentuan penulis menentukan derajat kedekatan diuraikan dalam Tabel 5.9. Dalam matriks hubungan digunakan enam tingkat derajat kedekatan mulai dari mutlak perlu didekatkan hingga tidak dikehendaki didekatkan. Sebagai contoh antara kolam azolla dengan kandang pembesaran dan kandang pembibitan, kedua

tempat ini mutlak perlu untuk berdekatan karena terkait pada aliran proses yang sama dan untuk memudahkan pembuangan dari kotoran bebek.

Tabel 5.10 Karakteristik hubungan antar aktivitas

Derajat kedekatan	Deskripsi
A	Mutlak perlu didekatkan (<i>absolutely necessary</i>)
E	Sangat penting didekatkan (<i>especially important</i>)
I	Penting didekatkan (<i>important</i>)
O	Cukup / biasa (<i>ordinary closeness</i>)
U	Tidak penting (<i>unimportant</i>)
X	Tidak dikehendaki didekatkan (<i>undisirable</i>)

Luas tanah yang digunakan untuk perusahaan peternakan itik pedaging komersial PT Prima Duckindo kurang lebih seluas 3 hektar, dengan rincian 4 unit kandang breeder dengan kolam itik dengan jumlah yang sama. 16 unit kandang grower dengan 1 unit kandang penampungan sementara selama proses pembersihan. Gambar 5.12 menampilkan *layout drawing* peternakan PT Prima Duckindo, adapun rincian persentase ruang dapat dilihat pada Tabel 5.10.

Tata letak kandang membujur dari timur ke barat, posisi ini akan mencegah masuknya sinar matahari sepanjang hari yang akan menyebabkan suhu kandang menjadi panas. Persyaratan isolasi berupa pemberian pagar keliling juga dibuat karena menjadi salah satu syarat bagi peternakan itik pedaging komersial. Ketentuan tersebut memiliki alasan karena umumnya peternakan itik di Indonesia menggunakan sistem kandang terbuka yang menimbulkan permasalahan klasik, yaitu masalah pencemaran udara dan lalat. Hal ini tentu saja mengganggu kenyamanan dan kesehatan masyarakat serta unggas itu sendiri. Isu lain yang perlu dicermati dalam peternakan itik pedaging komersial maupun petelur, adalah masalah kesejahteraan hewan (*animal welfare*) dan *biosecurity*. Kesejahteraan hewan sangat penting karena memperlakukan itik dengan baik akan berpengaruh pada kondisi fisiologis, kesehatan, serta produktivitas itik tersebut.



Gambar 5.13 Layout Peternakan PT. Prima Duckindo

Sumber : Data diolah sendiri

Di belakang samping kandang dibuat kolam khusus penampung kotoran, yang mana kolam tersebut ditanami *Azolla Microphylla* yang berfungsi untuk menetralkan air kotoran limbah kotoran sehingga air tersebut bisa kembali digunakan untuk air minum itik. Dengan sistem reducing air limbah kotoran tersebut, kandang tidak menimbulkan bau karena kotoran tidak menumpuk di kandang melainkan dipakai langsung untuk media pertumbuhan *Azolla Microphylla* dalam kolam.

Tabel 5. 11 Strategi ruang peternakan PT. Prima Duckindo (dalam meter)

NO.	BAGIAN	UKURAN RUANG			JUM-LAH	PERSEN-TASE
		Lebar	Panjang	Luas		
1	Peternakan seluruhnya	116	259	30.044	1	
2	Kandang breeder	16	24	384	4	5,11%
3	Kolam itik	6	12	72	4	0,96%
4	Kandang grower	16	25	400	16	21,30%
5	Gedung hatchery	20	50	1.000	1	3,33%
6	Kolam Azolla Microphylla Breeder	5	17	85	1	0,28%
7	Kolam Azolla Microphylla Grower	7	152	1.064	1	3,54%
8	Processing farm	20	30	600	1	2,00%
9	Gudang pakan	15	20	300	1	1,00%
10	Gudang teknik	15	20	300	1	1,00%
11	Kantor	15	40	600	1	2,00%
12	Pengolahan limbah hatchery	6	10	60	1	0,20%
13	Pengolahan limbah processing	6	6	36	1	0,12%
14	Mess karyawan	12	15	180	1	0,60%
15	Musholla	7	11	77	1	0,26%
16	Pos breeder	4	12	48	1	0,16%
17	Pos grower	4	24	96	1	0,32%
18	Pos hatchery	4	6	24	1	0,08%
19	Pos Processing farm	4	6	24	1	0,08%
20	Pos intai	3	3	9	2	0,06%
21	Pos utama	4	6	24	1	0,08%
22	Mess hatchery	6	18	108	1	0,36%
23	Body bath	6	7	42	6	0,84%
24	Foot bath	2	6	12	2	0,08%
25	Instalasi listrik	4	4	16	1	0,05%
26	Instalasi air	4	7	28	1	0,09%
27	Kebun apotek hidup	14	20	280	1	0,93%
28	Tempat parkir	15	44	660	1	2,20%
29	Jalan internal	10	168	1.680	1	5,59%
30	Pohon penghijauan	7	990	6.930	1	23,07%
31	Resapan air	85	86	7.310	1	24,33%
						100%

5.3.3 Perencanaan Peralatan dan *Utility*

PT Prima Duckindo membutuhkan investasi infrastruktur dan peralatan dengan mempertimbangkan kebutuhan yang paling penting dalam mendukung proses produksi. Pemilihan peralatan tersebut dilakukan seefisien mungkin guna menekan dan penghematan biaya awal investasi. Tabel 5.12 memberikan perincian investasi peralatan dan utilitas guna menunjang terlaksananya proses produksi.

Tabel 5.12 Investasi peralatan dan utility PT. Prima Duckindo

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Pembibitan (Breeder Farm)	Bangunan - Kandang Pembibitan:					
	Baja ringan kolom	Canal 0.75t	155	batang	60.000	9.300.000
	Baja ringan reng	Canal 0.45t	130	batang	27.000	3.510.000
	Plat atap	Sheet 0.3t	170	lembar	21.000	3.570.000
	Aluminum foil	1.2 x 50 m	6	rol	270.000	1.620.000
	Bolt Ø6	Self drilling screw	9000	pcs	170	1.530.000
	Kawat	0.9m x 10m	24	rol	130.000	3.120.000
	Batu gerinda		40	pcs	3.500	140.000
	Heubel	60x10x20cm	2	m ²	570.000	1.140.000
	Semen	40kg	5	sak	60.000	300.000
	Pasir		1,5	m ²	250.000	375.000
	Wiremesh	2x8m	10	pcs	600.000	6.000.000
	Terpal		84	m ²	10.000	840.000
	Tambang		42		1.000	42.000
	Seng dinding	Sheet 0.3t	48	m ²	21.000	1.008.000
	Ongkos tukang Baja ringan	Borongan	1		6.000.000	6.000.000
	Ongkos tukang Batu	Borongan	1		3.000.000	3.000.000
	Peralatan - Kandang Pembibitan					
	Galon air		10	pcs	110.000	1.100.000
	Utilities lainnya		1	set	500.000	500.000
	Instalasi Listrik dan Air					
	Instalasi listrik		1	Unit	500.000	500.000
	Instalasi Air (Tanki + pipa)		1	Unit	1.700.000	1.700.000
Sub Total :			4	Unit		45.295.000
Penetasan (Hatchery)	Bangunan - Ruang Penetasan					
	Baja ringan kolom	Canal 0.75t	155	batang	60.000	9.300.000
	Baja ringan reng	Canal 0.45t	125	batang	27.000	3.375.000
	Plat atap	Sheet 0.3t	207	lembar	21.000	4.347.000
	Aluminum foil	1.2 x 50 m	5	rol	280.000	1.400.000
	Bolt Ø6	Self drilling screw	8000	pcs	170	1.360.000
	Batu gerinda		40	pcs	3.500	140.000
	Heubel	60x10x20cm	2	m ²	570.000	1.140.000
	Semen	40kg	100	sak	60.000	6.000.000
	Pasir		22	m ²	250.000	5.500.000
	Seng dinding	Sheet 0.3t	63	m ²	21.000	1.323.000
	Ongkos tukang Baja ringan	Borongan	1		6.000.000	6.000.000
	Ongkos tukang Batu	Borongan	1		5.000.000	5.000.000
	Mesin - Penetasan					
	Mesin Tetas	Kap. 1.000 telur	22	Unit	6.745.000	148.390.000
	Mesin Pembersih	High pressure	1	Unit	3.500.000	3.500.000
	Instalasi Listrik dan Air					
	Instalasi listrik		1	Unit	2.400.000	2.400.000
Sub Total :			1	Unit		199.175.000
Peternakan (Grower Farm)	Bangunan - Kandang Peternakan:					
	Baja ringan kolom	Canal 0.75t	388	batang	60.000	23.280.000
	Baja ringan reng	Canal 0.45t	325	batang	27.000	8.775.000
	Plat atap	Sheet 0.3t	425	lembar	21.000	8.925.000
	Aluminum foil	1.2 x 50 m	15	rol	270.000	4.050.000
	Bolt Ø6	Self drilling screw	22500	pcs	170	3.825.000
	Kawat	0.9m x 10m	60	rol	130.000	7.800.000
	Batu gerinda		100	pcs	3.500	350.000
	Heubel	60x10x20cm	5	m ²	570.000	2.850.000
	Semen	40kg	13	sak	60.000	780.000
	Pasir		4	m ²	250.000	1.000.000

Tabel 5.12 (sambungan)

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
	Kawat ram	0.9x9m	75	pcs	60.000	4.500.000
	Terpal		210	m ²	10.000	2.100.000
	Tambang		105		1.000	105.000
	Seng dinding	Sheet 0.3t	120	m ²	21.000	2.520.000
	Ongkos tukang Baja ringan	Borongan	1		13.000.000	13.000.000
	Ongkos tukang Batu	Borongan	1		7.000.000	7.000.000
	Peralatan - Kandang Peternakan					
	Galon air		10	pcs	110.000	1.100.000
	Utilities lainnya		1	set	500.000	500.000
	Instalasi Listrik dan Air					
	Instalasi listrik		1	Unit	500.000	500.000
	Instalasi Air (Tanki + pipa)		1	Unit	1.700.000	1.700.000
						94.660.000
	Sub Total :		8	Unit		757.280.000
Pemotongan (Slaughter)	Bangunan - Pemotongan					
	Bangunan		450	m ²	55.000	24.750.000
	Floor		450	m ²	23.000	10.350.000
	Mesin - Pemotongan					
	Mesin pencabut bulu		1	unit	2.750.000	2.750.000
	Mesin semprot air	High press	2	unit	2.500.000	2.500.000
	Mesin pemanas air auto	1.6kW, 75 - 80 deg	1	unit	4.700.000	4.700.000
	Mesin pemanas malem	1.6kW, 100 - 130 deg	1	unit	4.700.000	4.700.000
	Cooling Ex japan	500L, 140W, 200 karkas 2.6kg	6	unit	6.200.000	37.200.000
						86.950.000
	Sub Total :		1	Unit		86.950.000
Gudang	Bangunan - Tower Air dan Gudang Pakan:					
	Heubel	60x10x20cm	4,5	m ²	570.000	2.565.000
	Semen	40kg	25	sak	60.000	1.500.000
	Pasir dan split		5	m ²	320.000	1.600.000
	Tulangan cakar ayam		4	pcs	175.000	700.000
	Besi Ø8mm x 12m		49	batang	39.000	1.911.000
	Besi Ø10mm x 12m		16	batang	48.000	768.000
	Bondes	1 x 4m	4	lembar	440.000	1.760.000
	Bambu		30	batang	15.000	450.000
	Balok		6	batang	60.000	360.000
	Papan kapuk		20	lembar	23.000	460.000
	Paku		3	kg	11.000	33.000
	Kawat ikat		2	gulung	20.000	40.000
	Ember aduk		6	pcs	20.000	120.000
	Ongkos tukang dan kenek	Borongan	1		10.000.000	10.000.000
						22.267.000
	Sub Total :		3	Unit		66.801.000
Umum	Bangunan - Pagar dan Pos Pemantau					
	Panel dan tiang slup	60x10x20cm	490	m	280.000	137.200.000
	Pintu besi grendel		10	m	700.000	7.000.000
	Motor listrik dan alat instalasi		1	unit	7.400.000	7.400.000
	Kawat berduri	5 x 490 m	2450	m	4.200	10.290.000
	Besi siku	5 x 5 cm	245	m	15.000	3.675.000
	Pos pemantau		2	unit	7.000.000	14.000.000
	Lampu sorot		8	pcs	1.000.000	8.000.000
	Instalasi Listrik dan Air					
	Instalasi listrik		1	Unit	2.000.000	2.000.000
	Instalasi Air (Tanki + pipa)		1	Unit	1.700.000	1.700.000
	Kendaraan Pabrik					
	Grand Max Pick Up		1	unit	150.000.000	150.000.000

Tabel 5.12 (sambungan)

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
	Motor Viar		1	unit	26.000.000	26.000.000
						367.265.000
	Sub Total :		1	Unit		367.265.000
Kantor	Bangunan - Kantor		600	m ²	400.000	240.000.000
	Peralatan - Kantor:					
	Komputer/laptop		3	unit	4.500.000	13.500.000
	Printer Epson Inkjet		1	unit	1.600.000	1.600.000
	Meja kerja + kursi		6	set	800.000	4.800.000
	Meja meeting		1	set	5.000.000	5.000.000
						264.900.000
	Sub Total :		1	Unit		264.900.000
	Total :					1.923.551.000

Sumber: Data diolah sendiri

5.4 Define

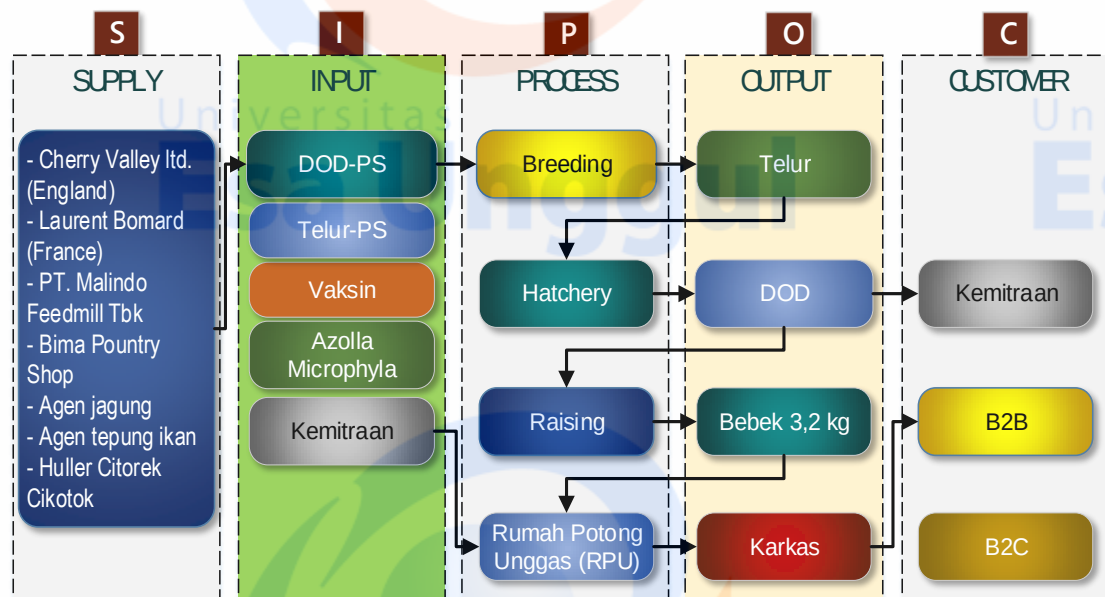
Tahap define merupakan tahapan dalam menentukan masalah serta memberikan batasan dari kegiatan perbaikan. Pada tahap ini dilakukan identifikasi proses produksi dan identifikasi keseluruhan dari rantai nilai (*value chain*) sampai nilai pelanggan (*customer value*) dengan menggunakan analisa SIPOC (*Supplier-Input-Process-Output-Customer*),

5.4.1 Analisa SIPOC

Pada peternakan PT. Prima Duckindo perlu di pahami dan dimengerti proses (*Throughput*) maupun Aktivitas perbaikannya (*improvement*) karena sangat penting untuk mengerti tentang proses peternakan bebek itu sendiri secara totalitas, Sipoc akan membantu pemilik (*owner*) ataupun investor dan para pemangku kepentingan serta pelaku proses bisnis peternakan PT. Prima Duckindo untuk menetapkan batasan-batasan dari apa yang akan diperbuat. Ilustrasi analisa sipoc diperlihatkan dalam Gambar 5.13 untuk memudahkan perbaikan proses produksi secara mampu telusur sehingga lebih cepat dalam melakukan proses *kaizen*.

Hasil akhir dari analisa Sipoc ini diharapkan akan terbentuk suatu langkah yang terstruktur tentang proses dari apa saja yang dirasa penting dan dibutuhkan sebelum memulai dan menggambarkan pemetaan proses. Supply Chain adalah jaringan kerja (*network*) global yang digunakan untuk menyerahkan produk

(barang dan/atau jasa) mulai dari bahan baku sampai ke pelanggan akhir melalui suatu aliran informasi, distribusi fisik, dan kas/uang (*cashflow*).



Gambar 5.14 diagram SIPOC PT. Prima Duckindo

Sumber : Data diolah team

Supply Chain Management yang ada di PT. Prima Duckindo mendesain peternakan dengan perencanaan yang matang menggunakan sistem pengendalian *biosecurity* dan AMDAL yang baik serta pemantauan (*monitoring*) aktivitas-aktivitas rantai pasokan (*supply chain*) yang bertujuan menciptakan nilai bersih (*net value*), membangun infrastruktur yang kompetitif, mengefektifkan logistics, mensinkronkan penawaran (*supply*) dengan permintaan (*demand*), dan mengukur kinerja secara global.

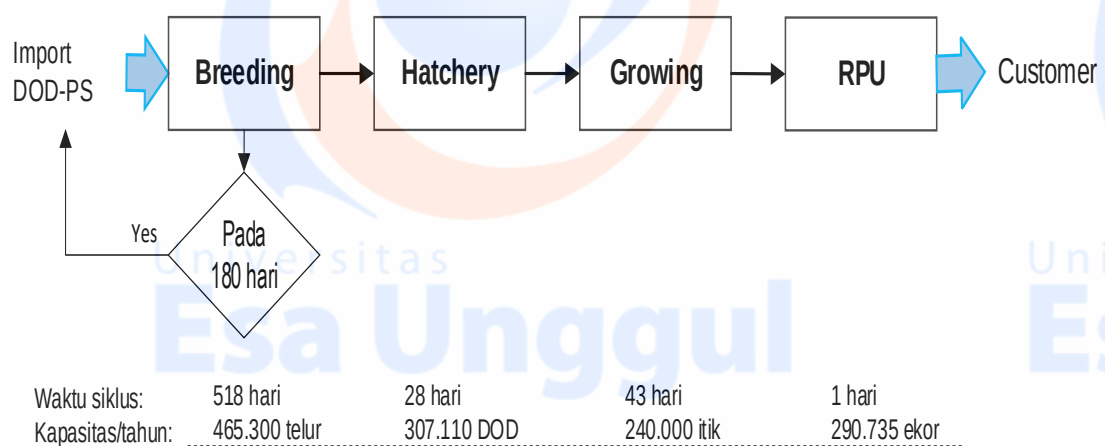
5.5 Measure

Tahap ini bertujuan untuk mengukur proses produksi secara keseluruhan dengan langkah mengukur waktu standar setiap aktivitas proses dengan membuat *value stream mapping*, menampilkan *seven waste* yang terjadi sepanjang value stream, menentukan *critical to waste* untuk waste yang paling berpengaruh pada

masing-masing waste menggunakan Diagram Pareto serta menentukan DPMO dan level sigma pada *waste defect*.

5.5.1 Value Stream Mapping (VSM)

VSM merupakan salah satu dari *lean tools* yang terbukti ampuh untuk menghilangkan *waste*, memetakan aliran material, memberikan informasi dalam sistem produksi, mengidentifikasi visi jangka panjang dan mampu mengembangkan rencana untuk memenuhi target. VSM didefinisikan sebagai pemetaan semua aktivitas yang bernilai tambah, maupun tidak bernilai tambah yang diperlukan untuk proses produksi dari raw material sampai produk jadi. Dalam menggunakan VSM sebuah sistem produksi tidak dilihat dari satu sisi saja tetapi dilihat sebagai sistem produksi secara utuh. VSM berguna dalam melakukan perbaikan sistem yang sedang berjalan. Sehingga dapat dikatakan pokok tujuan dari VSM adalah mengidentifikasi semua *waste* pada aliran produksi dan berusaha untuk mengeliminasi *waste* tersebut (Rother and Shook., 1999).

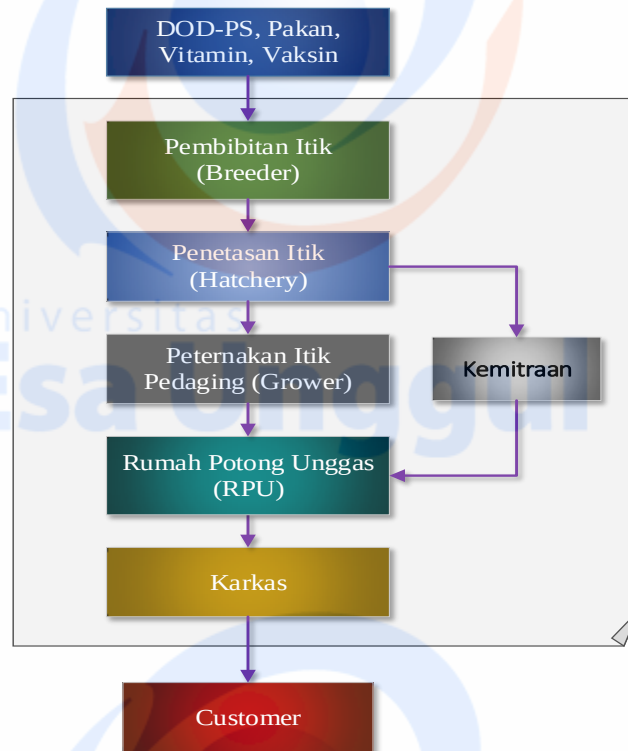


Gambar 5.15 Value stream mapping

Sumber : Data diolah sendiri

5.5.2 Perencanaan Arus Proses Produksi

Perencanaan arus proses produksi untuk peternakan itik peking pedaging terintegrasi PT. Prima Duckindo dapat disusun seperti pada Gambar 5.16.



Gambar 5.16 Diagram alir operasi peternakan PT. Prima Duckindo

Sumber : Data diolah sendiri

Adapun ilustrasi secara visual dapat dilihat pada Gambar 5.17 dengan penjelasan disebutkan dalam Tabel 5.12.



Gambar 5.17 Alur proses secara visual di peternakan

Sumber : Data diolah sendiri

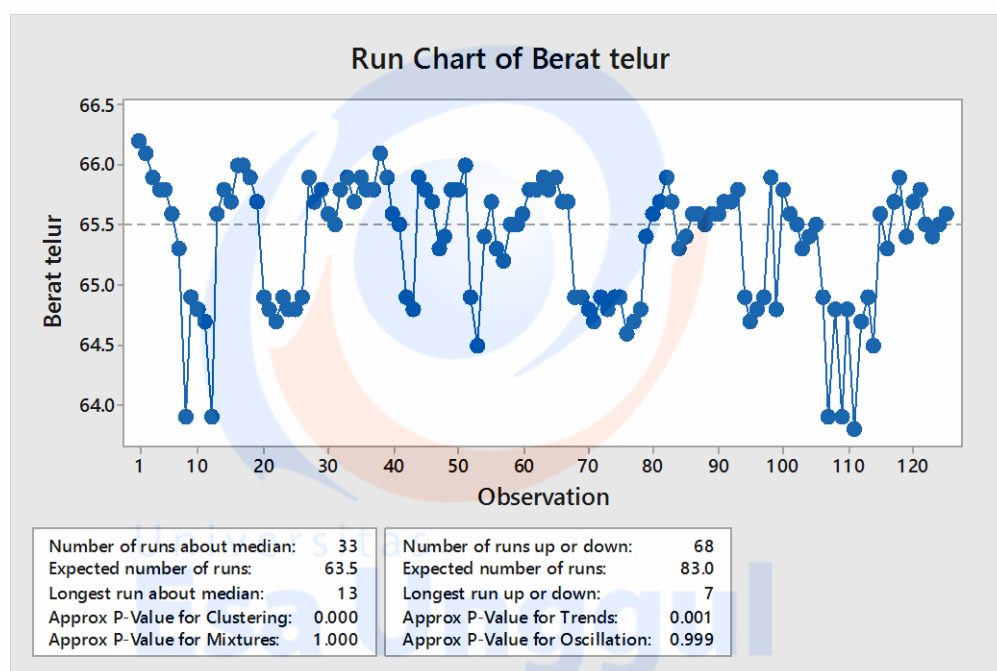
Tabel 5.13 Penjelasan alur proses dari Gambar 5.16

SIMBOL	URAIAN
D	Proses masuknya DOD- <i>Parent stock</i> setelah dipesan dari supplier dan masuk ke kandang <i>Breeding</i>
BH	Proses pengumpulan telur dari itik indukan yang akan disimpan di penetasan (<i>Hatchery</i>). Telur-telur tersebut ditetaskan dan akan menjadi DOD- <i>Final stock</i> .
HG	Proses melakukan pemeliharaan mulai dari DOD- <i>final stock</i> di divisi <i>Hatchery</i> ke kandang <i>Grower</i> untuk dibesarkan menjadi itik pedaging.
M1	Proses pengiriman DOD- <i>final stock</i> ke mitra PT. Prima Duckindo untuk dilakukan pembesaran menjadi itik pedaging
GR	Proses panen itik pedaging dari divisi <i>Grower</i> ke divisi Rumah Potong Itik (<i>Processing farm</i>) untuk dibuat karkas yang fresh.
M2	Proses pengiriman itik pedaging hasil panen dari mitra ke divisi Rumah Potong Itik PT. Prima Duckindo.
K	Proses distribusi karkas <i>fresh</i> dari divisi Rumah potong itik untuk dijual ke konsumen

5.5.3 Process Capability

Process Capability atau kemampuan proses berfungsi menilai kapabilitas atau kemampuan kinerja sebuah perusahaan atau organisasi untuk memproduksi barang atau jasa berdasarkan hasil perhitungan diagram kendali (*control chart*). Berikut diberikan contoh untuk menghitung process capability dari berat telur di divisi Hatchery dengan berat 60 - 70 gram sebagai ukuran untuk menghasilkan berat DOD yang sesuai dengan standard yaitu 55 gram. Gambar 5.18 memperlihatkan perkiraan kemampuan proses hasil pengukuran dari analisa data-data run chart berat telur (Gambar 5.17).

Proses didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan yang mengubah input menjadi output. Proses perubahan terjadi dari waktu ke waktu. Menentukan apakah perubahan telah terjadi merupakan suatu hal yang penting untuk proses perbaikan. *Run chart* digunakan untuk menentukan apakah tendensi pusat dari suatu proses mengalami perubahan atau tidak. Tidak perlu menggunakan perhitungan rumit yang membosankan maupun software, melainkan hanya mengamati nilai pada sumbu Y dan waktu pada sumbu X. Run chart digunakan secara bergantian dengan grafik term-series. Dalam beberapa hal, run chart mirip dengan diagram kontrol yang digunakan dalam kontrol proses statistic, tetapi tidak menunjukkan batas kontrol proses.

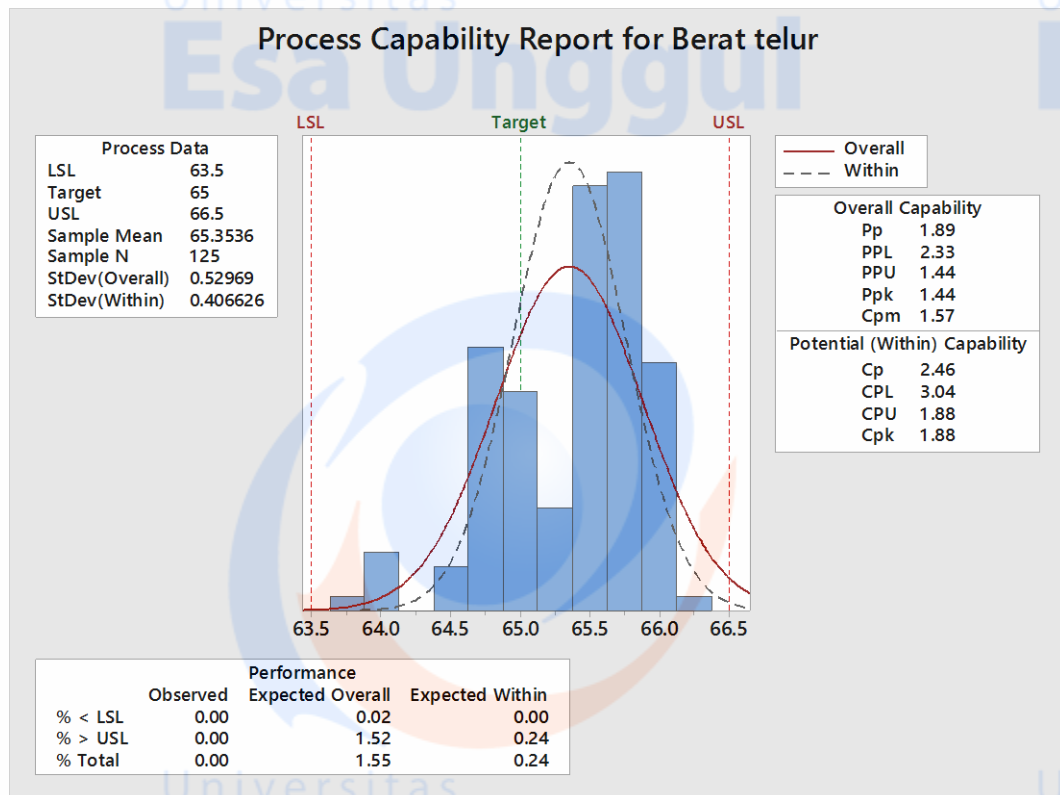


Gambar 5.18 Run chart untuk berat telur

Sumber : Data diolah sendiri

Run chart dapat digunakan untuk mempelajari data pengamatan tren atau pola selama periode waktu tertentu dan fokus pada perubahan penting dalam proses. Run chart dapat menentukan apakah suatu proses memiliki penyebab umum atau variasi penyebab khusus. Hal ini penting karena proses selalu berada pada satu diantara 4 fase berikut, yaitu: ideal, ambang batas, ambang kekacauan, kacau. Ketika sebuah proses berada pada fase ideal, artinya proses tersebut membuktikan kestabilan dan target kinerja dari waktu ke waktu. Proses ini dapat

diprediksi dan hasil akhirnya pasti sesuai dengan harapan pelanggan. Sebuah proses yang berada pada ambang batas masih dapat diprediksi, namun tidak selalu dapat memenuhi harapan pelanggan. Fase di ambang kekacauan mencerminkan proses tersebut tidak dapat diprediksi, tetapi hasil akhir masih dapat memenuhi harapan pelanggan. Namun jika proses telah berada pada fase kacau, proses tidak akan bisa diprediksi dan hasil akhir tidak akan mampu memenuhi harapan pelanggan.



Gambar 5.19 Process Capability untuk berat telur

Sumber : Data diolah sendiri

Process capability (C_p) dapat dikatakan:

Jika $C_p > 1,33$: Proses bekerja memuaskan

Jika $C_p > 1,80$: Kontrol Proses yang Sangat Baik

Jika $1 < C_p < 1,30$: Hati-hati perhatikan prosesnya dan kurangi variasi

Jika $C_p < 1$: Proses perbaikan segera dan sangat penting

5.6 Analyze

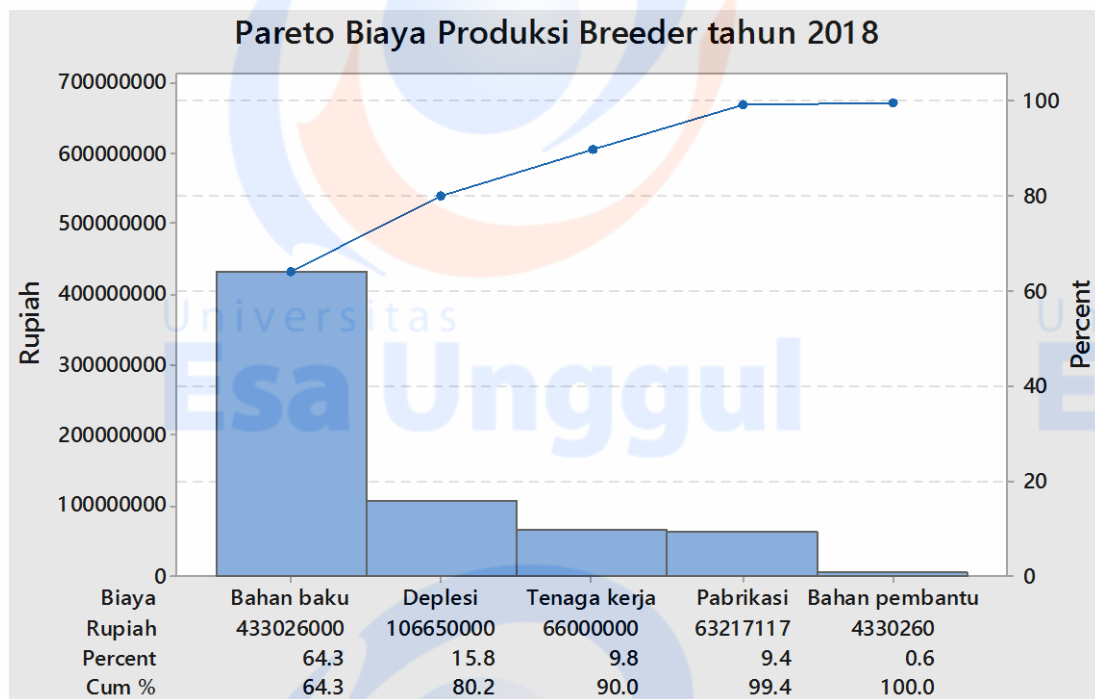
Pada tahap analyze dilakukan beberapa analisis untuk mencari penyebab permasalahan, diantaranya menggunakan diagram Pareto. Dalam aplikasinya,

Diagram Pareto sangat bermanfaat dalam menentukan dan mengidentifikasi prioritas permasalahan yang akan diselesaikan. Permasalahan yang paling banyak dan sering terjadi adalah prioritas utama kita untuk melakukan tindakan.

5.6.1 Diagram Pareto

Diagram Pareto merupakan salah satu tools six sigma yang sering digunakan dalam hal pengendalian mutu. Pada dasarnya, Diagram Pareto adalah grafik batang yang menunjukkan masalah berdasarkan urutan banyaknya jumlah kejadian. Urutannya mulai dari jumlah permasalahan yang paling banyak terjadi sampai yang paling sedikit terjadi. Dalam Grafik, ditunjukkan dengan batang grafik tertinggi (paling kiri) hingga grafik terendah (paling kanan).

Pada tahap analyze dilakukan beberapa analisis untuk mencari penyebab permasalahan, diantaranya untuk mencari biaya produksi terbesar di divisi Breeder.



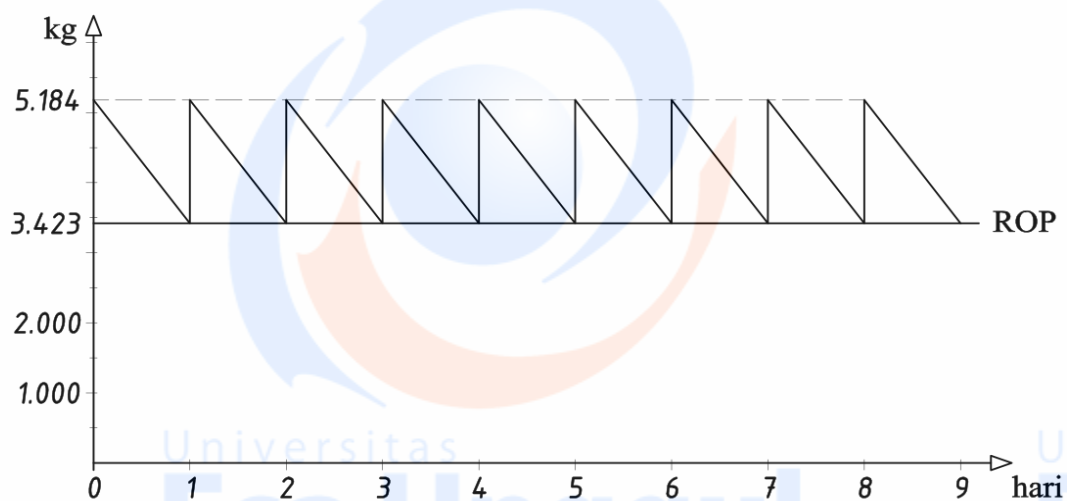
Gambar 5.20 Pareto diagram biaya produksi breeder 2018

Sumber : Data diolah sendiri

5.6.2 Manajemen Persediaan

PT. Prima Duckindo dalam penyimpanan pakan di gudang raw material selalu menerapkan sistem pertama masuk pertama keluar (FIFO). Sistem ini menyebabkan tidak adanya penurunan kualitas pakan, oleh karena itu kesehatan itik terjamin dengan baik dan pertumbuhan bobot sesuai dengan standard yang ditetapkan. Untuk menekan biaya penyimpanan (*storage*) dan penyediaan bahan baku (pakan) PT. Prima Duckindo menganut dan menerapkan sistem *Economic Order Quantity* (EOQ) agar supaya biaya mengendap dalam bentuk bahan baku (pakan) maupun tempat penyimpanan pakan dan prasaran lainnya dapat ditekan serendah mungkin sehingga dana yang ada bisa diputar untuk yang lain.

Untuk kebutuhan bahan baku tahun 2018 ditunjukkan dalam grafik sebagai berikut:



Gambar: 5.21 Grafik kebutuhan Pakan 2018

Sumber: Data diolah sendiri

Berdasarkan analisa dari tahapan ini bahwa biaya terbesar dari proses produksi di divisi Breeder adalah bahan-baku, hampir 64.3% dari biaya keseluruhan di bagian tersebut dihabiskan untuk memenuhi kebutuhan bahan-baku.

Dengan dasar perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Kebutuhan bahan baku untuk } breeding & = & 72.171 \text{ kg} \\
 \text{Kebutuhan bahan baku untuk } grower & = & 338.390 \text{ kg} \\
 & & \hline
 \text{Total kebutuhan pakan} & = & 410.561 \text{ kg}
 \end{array}$$

Biaya gudang bahan baku Rp 20.000,-/m ² x 9 m ² x 12 bulan	= Rp 2.160.000,-
Biaya penyimpanan (H) Rp 2.160.000,- : 410.561 kg	= Rp 5,30/kg
Biaya pesanan (S) Rp 40.000,- : 2.000 kg	= Rp 20,-/kg

Jumlah optimal kilogram pakan per pesanan (EOQ) didapat dengan hitungan sebagai berikut:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2DS}{H}} = \sqrt{\frac{2 \times 410.561 \times 20}{5,3}} = \sqrt{3.098.754} = 1.760 \text{ kg}$$

Dimana:

Q^* = Jumlah optimal kilogram pakan per pesanan (EOQ)

D = Jumlah kebutuhan pakan per tahun

S = Biaya pesanan

H = Biaya penyimpanan

Q = Jumlah pesanan (kg) per pesanan

$$\text{Kebutuhan pakan per hari} = \frac{410.561 \text{ kg}}{360 \text{ hari}} = 1.140 \text{ kg/hari}$$

Lead Time dari penerbitan order sampai dengan masuk ke gudang bahan baku memerlukan waktu 3 hari.

Maka,

Re Order Point (ROP) pakan 3 hari x 1.140 kg = 3.420 kg.

Adapun frekuensi pesanan per tahun adalah:

$$N = \frac{\text{Permintaan}}{\text{Kuantitas pesanan}} = \frac{D}{Q^*} = \frac{410.561 \text{ kg}}{1.760 \text{ kg}} = 233 \text{ kali pesanan/tahun}$$

dan jarak rentan waktu (t) antar pesanan adalah:

$$N = \frac{\text{Jumlah hari kerja/tahun}}{N} = \frac{360}{233} = 1,54 \text{ hari antar pesanan}$$

Tabel 5.14 Perencanaan persediaan pakan dalam 5 tahun kedepan

NO.	DESKRIPSI	TAHUN				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	Dept. Pembibitan/ <i>Breeder</i> (kg)	72.171	126.846	161.109	207.401	270.824
2	Dept. Pembesaran/ <i>Grower</i> (kg)	338.390	924.611	1.195.517	1.449.358	1.582.387
3	Total kebutuhan pakan (kg)	410.561	1.051.457	1.356.626	1.656.759	1.853.211
4	Biaya gudang pakan (Rp)	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000
5	Biaya penyimpanan (Rp)	5,30	2,10	1,60	1,40	1,20
6	Biaya pesanan (Rp)	20	20	20	20	20
7	Kebutuhan/hari (kg)	1.141	2.921	3.769	4.603	5.148
8	Reorder Point/ROP (kg)	3.423	8.763	11.307	13.809	15.444
9	Q* (kg)	1.761	4.476	5.824	6.881	7.860
10	N	234	235	233	241	236

5.6.3 Rencana dan Kapasitas Produksi.

Secara umum dapat dikatakan bahwa yang dimaksud dengan perencanaan produksi adalah perencanaan bagaimana sekumpulan aktivitas produksi akan berlangsung mulai dari input, pemrosesan, sampai menghasilkan produk (*output*). Rencana produksi yang akan dijalankan oleh PT Prima Duckindo untuk memproduksi itik peking pedaging akan disesuaikan dengan keadaan sistem kandang yang terintegrasi, dari mulai mendatangkan indukan itik. Pemeliharaan indukan di kandang Breeder akan memerlukan masa pemeliharaan selama 72 minggu (kurang lebih 1,5 tahun). Setelah datang waktunya bertelur maka akan di kumpulkan telur-telur indukan tersebut dalam rentang waktu setiap 3 hari. Kemudian telur-telur tersebut ditetaskan di divisi hatchery selama waktu maksimal 30 hari. DOD itik akan dihasilkan dari divisi hatchery untuk di besarkan di divisi grower baik internal maupun kemitraan selama maksimal 45 hari untuk mencapai bobot 3,2 kg. Selama 3 hari sekali akan di produksi itik pedaging dengan bobot standard dari salah satu kandang grower.

Tabel 5.15 Proyeksi kapasitas produksi 5 tahunan

DESKRIPSI	DU RASI	T A H U N				
		2018	2019	2020	2021	2022
Departemen Pembiakan (Breeding)						
Paket DDD yang dibi	per tahun	810 F= 660 M= 150	1.080 F= 880 M= 200	1.350 F= 1.100 M= 250	1.755 F= 1.430 M= 325	2.295 F= 1.870 M= 425
Jumlah bebek pembiakan berjalan	per tahun	810	1.890	2.430	3.105	4.050
Produk telur itik paking	per 3 hari	517 (H)	689 (H)	862 (H)	1.120 (H)	1.465 (H)
Produk telur itik paking total	per tahun	93.060	217.080	279.180	356.760	465.300
Bahan baku pakan Breeding (kg)	per tahun	72.171	126.846	161.109	207.401	270.824
Jumlah operator Breeding	per tahun	1	1	2	2	3
Departemen Pemeliharaan (Hatchery)	30 days					
Kebutuhan mesin	per tahun	20	22	32	42	52
Produk DDD itik paking per paket	3 days	1.047	1.395	1.746	2.268	2.967
Distribusi DDD per paket	per tahun	Internal: 1.047 Mitra: -	Internal: 1.395 Mitra: -	Internal: 1.746 Mitra: -	Internal: 2.040 Mitra: 228	Internal: 2.040 Mitra: 927
Produk DDD itik paking total	per tahun	52.350	143.040	184.950	235.620	307.110
Jumlah operator Hatchery	per tahun	2	2	3	4	5
Departemen Pemeliharaan itik (Growing)	45 days					
Produk itik paking paching per paket	3 days	1.026	1.367	1.711	2.000	2.000
Produk itik paking paching (ekor)	per tahun	35.910	135.055	176.080	215.435	240.000
Produk itik paking paching (kg)	per tahun	114.912	432.176	563.456	689.392	768.000
Bahan baku pakan Gower (kg)	per tahun	338.390	924.611	1.195.517	1.449.358	1.582.387
Jumlah operator Growing	per tahun	4	6	7	8	8
Departemen Pakan Unggas (RFU)	1 day					
Penyediaan Pakan (ekor)	per tahun	35.910	135.055	176.080	223.240	290.735
Penyimpanan Pakan	per tahun					

Itik-itik pedaging tadi akan dipotong di divisi RPU menjadi karkas dan selanjutnya di simpan di area pendingin supaya produk PT Prima Duckindo menjadi segar. Gambar 5.15 memetakan rencana utama selama 5 tahun kedepan agar produksi menjadi lancar.

Kapasitas produksi yang akan dijalankan oleh PT Prima Duckindo selama 5 tahunan akan dilakukan dengan menaikkan kapasitas 30% pertahun mulai dari tahun kedua untuk memenuhi kebutuhan pasar. Dengan melihat rencana dan proses produksi maka kapasitas untuk masing-masing bagian diperlihatkan dalam Tabel 5.14 yaitu proyeksi kapasitas produksi 5 tahunan.

5.7 Improve

Improve merupakan fase dalam siklus DMAIC untuk memperbaiki masalah yang telah di lakukan proses *define*, *measure* dan *analyze* berdasarkan data yang diperoleh. Langkah selanjutnya adalah melakukan pemberian rekomendasi perbaikan yang dilanjutkan memilih prioritas rekomendasi perbaikan menggunakan Analisa bentuk dan akibat dari kegagalan proses (*Failure Mode and Effects Analysis*) yang disingkat menjadi FMEA, seperti diperlihatkan dalam Tabel 5.16. Rekomendasi perbaikan untuk mengurangi besarnya biaya pembelian Bahan-baku (pakan) diantaranya pemberian pakan alternatif supaya bisa menghemat biaya pembelian pakan, oleh karena itu di berikannya pakan alternatif *Azolla Microphylla*

Tahap perbaikan di lapangan dilakukan untuk menentukan waste mana yang akan menjadi prioritas untuk diberikan rekomendasi perbaikan. Usulan perbaikan untuk meminimalisasi waste yang terjadi pada proses produksi dengan menggunakan tujuh jenis pemborosan, seperti diperlihatkan Tabel 5.17.

Tabel 5.16 FMEA untuk divisi Breeding

Nama Unit : Divisi Breeding				PT. Prima Duckindo				Doc. No. : PD 01 - PFMEA-AQPp 01					
Asal Unit : DOD Cherry Valley				FAILURE MODE AND EFFECTS ANALYSIS (PROCESS FMEA)				Original Date : 02 Januari 2018					
Number Unit : 01 PD 01				(ANALISA BENTUK DAN AKIBAT DARI KEGAGALAN PROSES)				Key Date :					
Team Leader		Member Team		Revision		Rev. Date		Description		Original			
Asmudi Saefudin		Nelson S, Hendi K, Jaenudin Rifai, Tan Un Lie		0									
Flow	Process Requirements (Proses dan fungsinya)	Potential Failure Mode (Bentuk kegagalan yang mungkin)	Potential Effect(s) of Failure (Akibat dari kegagalan yang mungkin)	Severity	Potential Cause(s) / Mechanism(s) of Failure (Penyebab dan mekanisme kegagalan)	Occurrence	Current Process Control (Kontrol proses saat ini)	Detectability	RPN (Tindakan yang direkomendasikan)	Responsibility & Target Completion Date (Penanggung jawab & waktu)		Action Result (Hasil)	
										Actions Taken (Tindakan yg dilakukan)	Score	DR	
1	Incoming Material 1.1 Pengecekan kondisi packaging	Packaging material rusak	DOD NG	6	Packaging DOD dari supplier tidak sempurna	1	Inspeksi visual	1	6	None			
2	Incoming Inspection 2.1 Pengecekan sifat fisik (physical properties)	Sifat fisik DOD tidak sesuai spec/	DOD jadi NG	6	DOD NG terkirim oleh supplier	1	Mengacu ke doc no. WI-BD-01	2	12	None			
	2.2 Pemberian vaksin	Lupa pemberian vaksin	DOD tidak tervaksin	6	DOD mudah terjangkit penyakit	1	Mengacu ke doc No. WI-BD-02	2	12	none			
3	Mixing Minuman DOD 3.1 Setup pencampuran minuman DOD	Pencampuran minuman tidak sesuai standar formula	Minuman NG	8	Proses pencampuran tidak melihat standar	1	Mengacu ke std. pencampuran ke doc no. WI-BD-03	1	8	None			
	3.2 pemberian vitamin/ suplemen	Pencampuran tidak sesuai standar takaran	Nafsu makan berkurang	8	Proses pencampuran tidak melihat standar	1	Mengacu ke std. pencampuran ke doc no. WI-BD-04	1	8	none			
4	Pemberian Pakan Starter 4.1 Setup kuantiti pakan starter	-Pemberian pakan tidak sesuai dengan umur DOD -Pemberian pakan tidak sesuai dengan kekasaran pakan	Pertumbuhan DOD lambat	8	Proses pemberian pakan tidak melihat standar jenis pakan	1	Mengacu ke std. pemberian pakan	1	8	None			
5	Persiapan Kandang 5.1 Proses pembersihan kandang & pengecekan hasil penyemprotan disinfektan	- Kebersihan kandang kurang - Kandang masih kotor	Potensi kuman masih tertinggal di kandang DOD pertumbuhan lambat	8	Kebersihan kandang kurang layak Berat itik / bebek tidak sesuai standar	4	Mengacu ke std. kebersihan kandang	3	96	None			
				8		4	Mengacu ke std. berat itik	3	96	None			

Tabel 5.16 (sambungan)

Flow	Process Function Requirements (Proses dan fungsinya)	Potential Failure Mode (Bentuk kegagalan yang mungkin)	Potential Effect(s) of Failure (Akibat dari kegagalan yang mungkin)	Severity	Cause(s) / Mechanism(s) of Failure (Penyebab dan mekanisme kegagalan)	Occurrence	Current Process Control (Kontrol proses saat ini)	Detection t e c	RPN	Recommended Action(s) (Tindakan yang direkomendasikan)	Responsibility & Target Completion Date (Penanggung jawab & waktu)	Action Result (Hasil)	
												Actions Taken (Tindakan yg dilakukan)	Score
6	Luas Kandang	Kebersihan / kekecilan	Kurang efisien tempat / pertumbuhan itik lambat	3	Saat memasukkan DOD ke kandang tidak menghitung kuantiti DOD	2	Mengacu ke std. kepadatan luas kandang	2	12	None			
6.2	Setup kuantiti DOD	Kuantiti tidak sesuai dengan luas kandang standar	Kurang efisien tempat / pertumbuhan itik lambat	3	Pengisian DOD tidak sesuai standar luas kandang	2	Mengacu ke std. kepadatan luas kandang	2	12	None			
6.3	Proses pemberian pakan Berat pakan	Itik / bebek kurang pakan atau pakan tersisa	pertumbuhan lambat pakan banyak terbuang	8	Anak kandang tidak disiplin	2	Kedisiplinan anak kandang sesuai aturan perusahaan mengacu ke doc no- WI BD-05	2	32	None			
6.4	Jam pemberian pakan	Bebek / itik bersuara gaduh	Lingkungan berisik	8	Anak kandang tidak disiplin	2	Kedisiplinan anak kandang sesuai aturan perusahaan	4	64	None			
7	Proses pencampuran betina & jantan	Perbandingan kuantiti jantan dan betina tidak sesuai	Fertilitas kurang memadai	3	Perhitungan jantan dan betina tidak sesuai (pejantan kurang)	5	Mengacu ke std. perbandingan jantan dan betina	4	60	None			
8	Fasilitas kandang untuk bertelur	Kualitas telur tidak sesuai (pecah / kotor)	Penetasan kurang maksimal (dibawah 85%)	8	Kelayakan kelembutan (density) terlalu keras	5	Mengacu ke std. tempat bertelur mengacu ke doc no WI-BD-06	2	80	None			
9	Pengambilan telur	- Telur pecah - Kualitas telur kurang	Tingkat penetasan dibawah 85%	7	- Tidak pakai egg tray - Jam pengambilan tidak teratur	6	Mengacu ke std. pengambilan telur	2	84	None			
10	Penyimpanan telur	- Penempatan tidak beraturan - Temperatur penyimpanan panas	Tingkat penetasan dibawah 85%	1	- Penyimpanan tidak sesuai layout - Temperatur diatas 18°C	1	- Visual inspection - Temperatur telur	2	2	None			
11	Delivery	Telur mudah tergoyang sehingga kualitas telur tetas berkurang	Tingkat penetasan dibawah 85%	1	Kirim telur tidak sesuai dengan tingkat kelayakan	2	Mengacu ke delivery telur dan surat jalan	2	4	None			

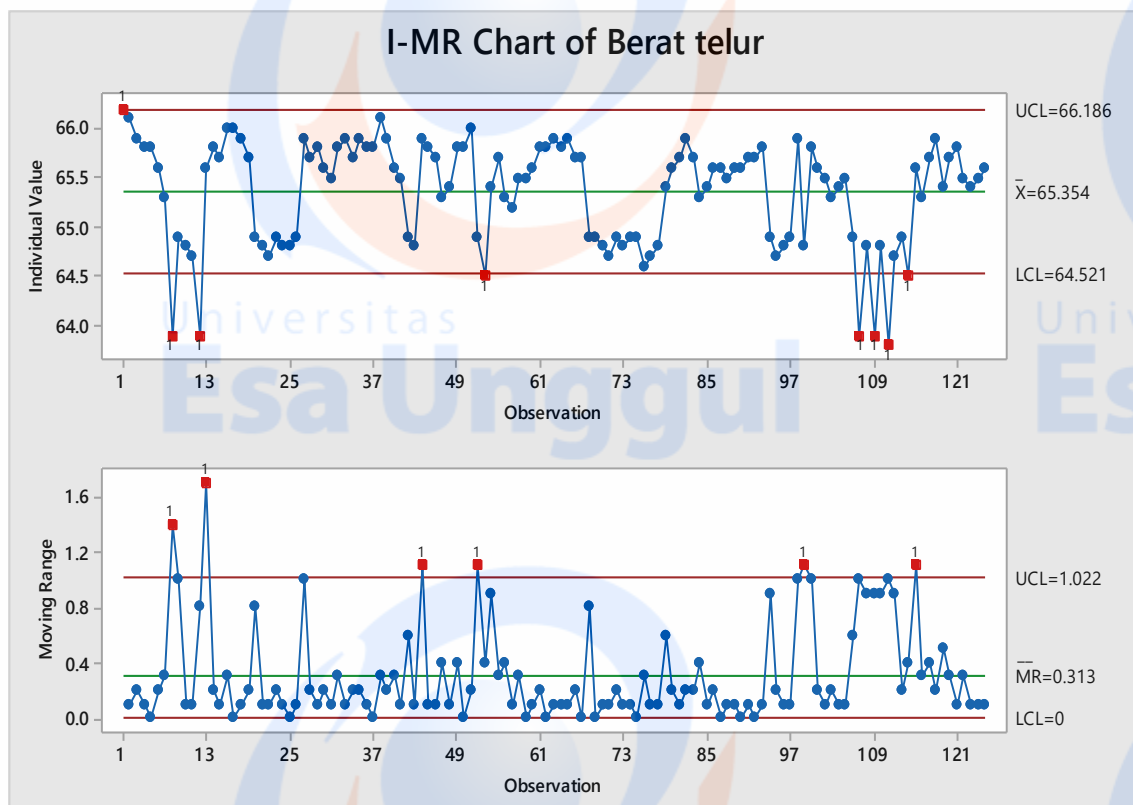
Tabel 5.17 Pendekatan dan teknik 7 W's

CATEGORY OF WASTE	TYPE OF WASTE	WASTE REDUCTION APPROACH	METHOD	FOCUS POINTS	PRINCIPAL WORKSHEETS	DESIRED RESULT
PEOPLE	Processing	Workplace Management	Standard Work	Layout Labeling Tools/Parts	Standard Work Sheet (SWS) Time	Highly Efficient, Safe Work Areas With High Output
	Motion		Workplace Organization	Arrangement Work Instructions Efficiency	Observation Form (TOF) Standard Work Combination Sheet (SWCS)	
	Waiting		Kaizen	Takt Time Skills Training Shift Meetings Cell/Area Teams Visual Displays	Work Load Balancing Sheet (WLBS) Kaizen Target Sheet (KTS) Kaizen Action Sheet (KAS)	
			20 Keys			
QUANTITY	Inventory	Just-in-time	Leveling	Work Balance WIP	SWS SWCS	What You Need, When You Need It
	Moving Things		Kanban	Location/Amount Kanban	WLBS Kanbans	
	Making Too Much		Quick Setup	Location Kanban Types	Table of Production Capacity By Process (TPCP) PM Scheduling Sheet (PMSS)	
			Preventive Maintenance	Lot Sizes Changeover Analysis PM Analysis		
QUALITY	Fixing Defects	Error Proofing	Detection	Appropriate Automated Assistance Modifications	SWCS Error Proofing Action Sheet (EPAS)	Good Quality
		Autonomation	Warning	Successive Checks	Error Proofing "To Do" List (EPL)	
			Prediction	Check Sheets Templates, Etc.	Skill Versatility	
			Prevention		Visual Display	
			Jidoka	Cross Training		

5.8 Control

Pada tahap control di industri peternakan terintegrasi PT. Prima Duckindo dilakukan perbaikan secara terus menerus secara keseluruhan dengan menerapkan metoda *Control Plan* (Lampiran 5.5), *Risk Assesment* (Lampiran 5.4) dan FMEA. Metode di atas memerlukan standard operasi di lapangan yang sangat berpengaruh terhadap kestabilan proses oleh karena itu harus dibuatkan prosedur kerja (*working instruction*) dapat dilihat di Lampiran 5.6

Salah satu penyebab terjadinya ketidak-standardan berat DOD setelah keluar dari proses Hatchery adalah telur dengan berat tidak standard, oleh kaarena itu perlu dibuatkan Control Chart berat telur seperti contoh di gambar 5.22, untuk mengontrol diawal proses penetasan agar tidak terjadi resiko berat yang tidak ideal ketika DOD dikirim ke proses selanjutnya.



Gambar 5.23 Control chart berat telur

Sumber : Data diolah team

5.9 Proses Produksi

Proses produksi di dalam PT. Prima Duckindo terdiri dari proses produksi itik indukan (*Breeder*), proses produksi penetasan (*Hatchery*), proses produksi pembesaran (*Grower*) dan proses produksi pemotongan itik (*processing farm*)

5.9.1 Proses Produksi Itik Indukan (*Breeder*)

Tiga paket berat itik indukan yang di adakan oleh PT. Prima Duckindo, yaitu medium, berat dan super berat, dari kombinasi induk yang berbeda (Itik super berat dan berat sudah biasa dimiliki oleh induk jantan, berat dan sedang biasanya dimiliki induk betina). Meskipun ada berbagai macam jenis, berat jantan dan betina bisa dalam kombinasi berbeda. Rincian lengkap dari kombinasi indukan diberikan dalam Tabel 5.18 yaitu spesifikasi produk yang relevan.

5.9.1.1 Jangka Waktu Hidup Itik

Jangka waktu hidup indukan dapat dibagi menjadi 4 tahap dasar (dalam minggu) sebagai acuan untuk produksi telur, yaitu seperti tertera pada Tabel 5.19 di bawah ini:

Tabel 5.18 Spesifikasi produk itik berdasarkan tipe berat

	Medium	Berat	Super Berat
Umur mulai bertelur (minggu)	25	25	25
Berat betina pada mulai bertelur (kg)	3,20	3,20	3,55
Berat jantan pada mulai bertelur (kg)	3,56	4,25	4,25
Periode bertelur (minggu)	50	50	50
Jumlah telur per betina	296	296	253

Sumber : Cherry valley

Tabel 5.19 Jangka waktu hidup indukan itik (dalam minggu)

	Medium	Berat	Super Berat
Starter:			
- Nursery	0 - 4	0 - 4	0 - 4
Grower:			
- Rearing	4 - 18	4 - 18	4 - 18
- Pre-lay	18 - 25	18 - 25	18 - 26
Layer	25 - 75	25 - 75	26 - 76

Sumber : Cherry valley

Pengelolaan *parent stock* itik PT. Prima Duckindo bisa dari dua perspektif yaitu, Prinsip Manajemen Pemeliharaan Ternak Itik yang harus diterapkan dan menggambarkan Jadwal Manajemen Pemeliharaan Ternak Itik Dalam Siklus Hidup Indukan. Standard pemberian pakan diperlihatkan pada Tabel 5.20 dan pencapaian target berat badannya pada Tabel 5.21

Tabel 5.20 Jadwal pemberian pakan indukan itik (*parent stock*) umur 1-21 hari (gram/itik)

Hari	Iklim Sedang		Iklim Panas	
	Jantan	Betina	Jantan	Betina
1	3,8	3,0	3,8	3,0
2	7,8	6,5	7,8	6,5
3	9,8	9,8	9,8	9,8
4	13,6	13,1	13,6	13,1
5	17,5	16,3	17,5	16,3
6	21,3	19,5	21,3	19,5
8	32,0	27,8	32,0	27,8
9	38,4	33,2	38,4	33,2
10	45,4	39,1	45,4	39,1
11	52,9	45,4	52,9	45,4
12	59,2	52,2	59,2	52,2
13	64,4	56,5	64,4	56,5

Tabel 5.20 (sambungan)

Hari	Iklim Sedang		Iklim Panas	
	Jantan	Betina	Jantan	Betina
15	74,7	65,2	74,4	65,0
16	79,8	69,6	79,4	69,2
17	84,9	73,9	84,2	73,3
18	90,1	78,3	89,1	77,4
19	95,2	82,6	93,4	80,8
20	100,4	86,9	97,6	84,1
21	105,5	91,3	101,3	87,3

Tabel 5.21 Target berat badan indukan itik (*parent stock*) perminggu (kg)

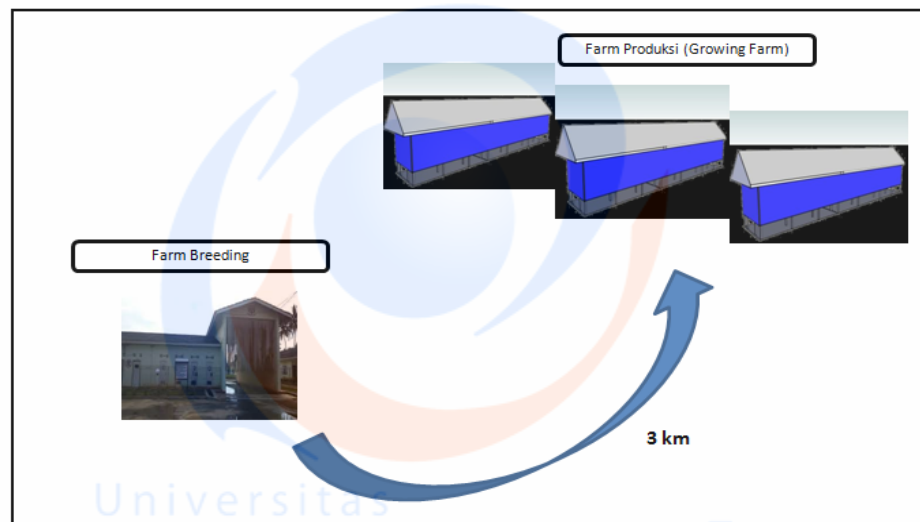
Minggu	Jantan	Betina
1	0,12	0,13
2	0,36	0,35
3	0,72	0,66
4	1,16	0,99
5	1,60	1,30
6	1,97	1,54
7	2,27	1,73
8	2,52	1,90
9	2,75	2,04
10	2,96	2,18
11	3,16	2,31
12	3,34	2,43
13	3,52	2,54
14	3,65	2,63
15	3,79	2,71
16	3,93	2,79
17	4,05	2,87
18	4,15	2,94

Itik idealnya dipelihara dalam farm untuk satu kali periode umur, tetapi dengan manajemen *biosecurity* yang tepat, penggunaan pedoman kesejahteraan itik dan kinerja yang baik yang dipandu oleh team Prima Duckindo Duck Welfare Program disingkat PDDWP dalam farm, maka bisa memelihara itik dengan 2 - 5

kelompok umur itik yang berbeda. Itik dapat dipelihara di kelompok (*flock*) kandang yang berbeda sesuai dengan tahap perkembangan atau fase umurnya. Pada Tabel 5.20 diberikan pencatatan pemeliharaan itik indukan

5.9.1.2 Pemeliharaan dan Pengelompokan Itik

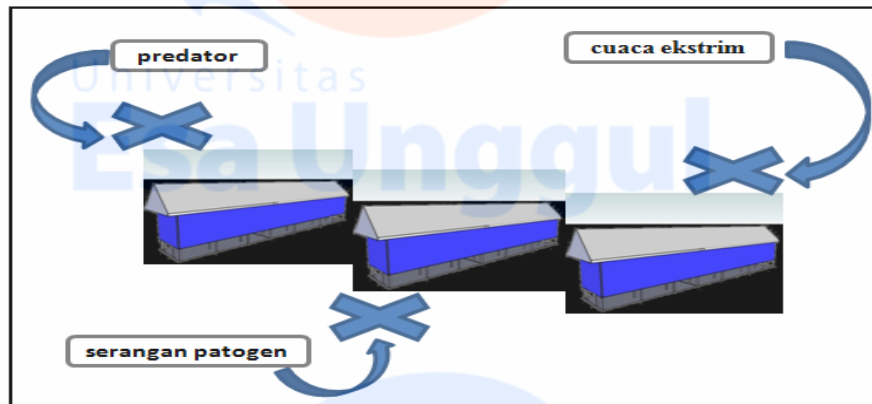
Itik induk harus dipelihara secara terpisah dari daerah produksi lainnya sehingga meminimalkan kemungkinan penularan penyakit. Aturan jarak minimum 3 km dari farm produksi, tetapi kami PT. Prima Duckindo dengan peternakan itik konsep *go green*, penerapan *biosecurity* yang ketat serta menggunakan prinsip *animal welfare* maka itik induk (*breeder*) dipelihara dalam satu area *farm hatchery, grower* dan *processing*.



Gambar 5.24 Jarak ideal farm breeding dengan farm produksi

Isolasi indukan itik akan mencapai tingkat maksimum ketika sistem pemeliharaannya hanya dalam satu periode umur, tetapi prinsip ini tidak mungkin dilakukan karena sistem manajemen yang baik terus dikembangkan sehingga bisa melakukan pemeliharaan itik indukan dalam berbagai fase umur di farm sehingga dalam sebuah peternakan dapat digunakan untuk tujuan yang berbeda; misalnya kandang kelompok itik pengeraman, pembesaran dan bertelur, dengan setiap tahap yang dilakukan di sebuah kandang yang berbeda atau induk itik dapat dipelihara di kandang yang sama dari DOD sampai afkir.

Kandang-kandang yang digunakan PT. Prima Duckindo mampu menampung itik secara menyenangkan buat itik, memberikan perlindungan dari predator, kondisi cuaca buruk dan kontak dengan patogen potensial.



Gambar 5.25 Kondisi ideal kandang terhindar dari ancaman eksternal

Menyediakan ruang lantai yang cukup dan ventilasi sesuai dengan jumlah itik yang akan ditampung, serta memiliki kemampuan untuk mengontrol pencahayaan melalui waktu jam yang disesuaikan. Kandang dengan persyaratan di atas akan membantu sanitasi yang baik dan perlakuan desinfeksi menjadi efektif.

Dalam situasi suhu lingkungan yang tinggi, segera menentukan manajemen sebaik mungkin yang diperlukan untuk menjaga itik dalam zona kenyamanan termal.

5.9.1.3 Ketersediaan Air dan Kondisi Lantai

Menjadi unggas air, itik sangat menyukai akses ke air. Itik bagaimanapun akan menciptakan kondisi sangat basah jika air tidak dikelola dengan baik. Untuk menjaga kondisi lantai yang baik, tempat air bentuk kubangan ataupun air minum harus diposisi yang terbaik dan itik diberi akses setelah itik masa merenung. Menjaga air di bawah kendali kontrol akan memungkinkan kemudahan dalam menguras air yang telah kotor. Akses kekubangan dibuat miring dan tidak licin. Area minum harus dibatasi oleh pagar rendah untuk menghentikan air yang tumpah ke litter. Perlu dicatat bahwa dalam kandang indukan, daerah lantai jalan tidak boleh melebihi 15% dari total luas lantai.

Memastikan bahwa semua peralatan kandang secara rutin diperiksa dan dirawat untuk menghindari arus listrik dan kekosongan pasokan air. Periksa secara teratur untuk kerusakan tempat kubangan air minum ataupun tempat air minum. Akses yang landai dengan tepi yang tajam segera cepat diperbaiki sebelum menyebabkan cedera pada kaki itik. Perhatikan Tabel 5.22 untuk penempatan DOD-parent stock.

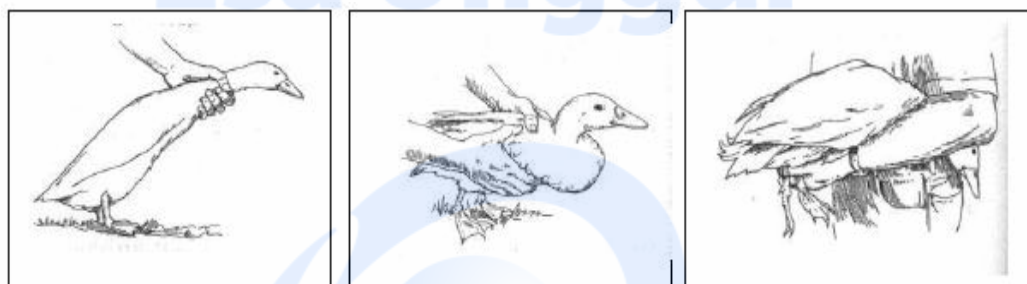
Tabel 5.22 Penempatan DOD parent-stock

No.	URAIAN
1	DOD parent stock setelah datang ke <i>farm</i> dilakukan seleksi untuk menentukan kode jenis kelamin jantan dan betina dalam kotak secara terpisah.
2	Ketika menempatkan itik betina dalam area dapat diletakan bersama-sama tanpa jantan, tetapi itik jantan harus dicampur sejumlah kecil itik betina.
3	Rasio perkawinan jantan dan betina kawin lihat pada rincian Tabel 5.x Pengelolaan rasio kawin pejantan dan betina.
4	Untuk membantu DOD segera pulih dari <i>stress</i> selama dalam perjalanan mereka harus diberikan poin tambahan air di brooder pada bagian sekelilingnya (tidak ada umpan pakan untuk pertama 4 jam setelah kedatangan). Cara yang paling baik melakukan hal ini adalah dengan menuangkan 12 mm air di masing-masing baki pemasok ketika menempatkan DOD dalam brooder tersebut.
5	Menjaga pengisian air sampai 12 mm secara berkala.
6	Setelah 4 jam, beri umpan ke nampan pakan setelah kosong air. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa DOD sudah meminum air setelah ditempatkan di brooder.
7	Pastikan bahwa air disediakan selama beberapa hari pertama tidak dingin tapi pada suhu ruang. Hal ini dapat dicapai dengan mengisi air bersih dalam tempat air minum dimana tempat air minumnya dibersihkan sehari sebelum ditempatkan.

Produksi pemuliaan parent stock dengan kualitas yang baik memerlukan ketelitian dan kepedulian oleh semua karyawan dan manajemen,. Semua personil harus berkomitmen untuk mengetahui secara detail mulai dari yang terkecil dari kebijakan manajemen. Manajer yang telah di support team PDDWP harus mempertahankan program pemeriksaan rutin pada kondisi itik dan kandang. Lihat juga Tabel 5.23 untuk penanganan dan penangkapan bebek *parent stock*

Tabel 5.23 Penanganan dan penangkapan parent stock

No.	URAIAN
1	Itik ditimbang secara rutin dan dalam penyortirannya membutuhkan penggunaan keranjang penangkap, dibuat dari plastik mesh atau dibuat dari 2,5 m bagian panjang <i>wire mesh</i> pada bingkai kayu dengan ketinggian sekitar 0,7 m.
2	Menangani dan memegang DOD yang baik pada bagian leher itik, jika penanganan dari kelompok itik dilakukan dengan lembut maka dengan cara mencengkeram seluruh tubuh pada penanganan itik per individu.
3	Itik muda dan dewasa dapat diangkat pada bagian leher dan amati bagian sayap adalah merupakan metode yang terbaik.
4	Tidak boleh menangkap, mengangkat atau memegang itik pada bagian kaki karena itik mudah terluka. Dalam iklim panas setiap penanganan atau gerakan itik harus diminimalkan dan lakukanlah selama periode cuaca tidak panas. Ilustrasi cara menghandel itik diperlihatkan Gambar 5.25



Gambar 5.26 Cara menghandel itik yang baik

Ilustrasi dari Storey Panduan untuk Budidaya Itik oleh Dave Holderread Copyright © 2001 oleh W. David dan Mildred M. Holderread Digunakan dengan izin dari Storey Publishing LLC, North Adams, MA

5.9.1.4 Manajemen Pengendalian

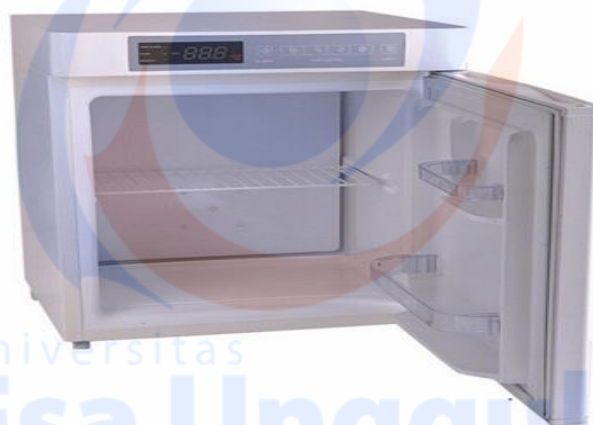
Hewan ternak juga harus dijaga agar tidak stress karena akan mempengaruhi nafsu makan mereka. Sistem disiplin manajemen dan keadaan kandang terbaik selalu dipertahankan, agar dapat standar yang tinggi untuk mengembangkan sebuah pendekatan *low-stress* untuk mengurus hewan ternak, yang disebut *stockmanship*. Ide ini muncul berdasarkan pemikiran bahwa hewan ternak memiliki *flight zone*, sebuah ruang pribadi yang tidak boleh dilanggar apabila ingin hewan ternak tetap melakukan yang kita kehendaki. Sistem ini harus didasarkan pada prosedur pemeriksaan standar yang dilakukan secara rutin setiap minggunya dan diawasi terus oleh team PDDWP. Daerah yang teridentifikasi membutuhkan perhatian, harus diperhatikan serius sebelum *check* minggu berikutnya.

Berkenaan dengan infeksi, itik paling rentan terkena ketika berumur muda (5 minggu pertama). Upaya maksimal harus dilakukan untuk melindungi itik, melalui periode ini standar yang ditetapkan team PDDWP untuk status bebas penyakit dilakukan secara terus-menerus seperti ringkasan Tabel 5.24.

Tabel 5.24 Kebersihan, sanitasi dan pencegahan penyakit

AKSI	URAIAN
Pembersihan Kandang	Setidaknya 4 minggu sebelum DOD parent stock tiba di peternakan, kandang dan peralatan yang akan digunakan harus telah dicuci, didesinfeksi dan jika mungkin telah difumigasi. Jika dirasa tepat, kandang dan peralatan dapat diusap dan diuji hasil mencuci dan desinfeksi untuk mengetahui efektivitas pencucian. Kandang dan peralatan harus memiliki waktu untuk dikeringkan sebelum DOD parent stock tiba. Hal ini sangat penting untuk memastikan bahwa semua saluran air dan minum serta peralatan makan yang telah didisinfektan dibilas dengan air bersih untuk menghindari keracunan..
Isolasi	Izinkan pengunjung yang penting. Setiap pengunjung yang masuk <i>farm</i> seharusnya tidak pernah kontak terakhir dengan ternak lain dan harus diberi pakaian pelindung yang bersih dan alas kaki khusus dari fasilitas <i>farm</i> yang telah disediakan. Tamu yang berkunjung, atau yang bekerja dengan itik fase muda, tidak boleh memiliki kontak dengan unggas lainnya baik di tempat kerja atau di rumah.

Litter	Sekam padi atau serutan kayu harus disebar di lantai secara berkala untuk menjaga itik bersih dan kering setiap hari.
Ventilasi	Ventilasi merupakan faktor penting dalam menjaga lingkungan sekitar itik tetap bersih. Ventilasi yang baik adalah yang bisa menghilangkan debu, amonia dan udara yang bau busuk, serta mengurangi kelembaban relatif dan kelembaban litter. Oleh karena itu ventilasi sangat penting untuk menjaga lingkungan kandang tetap segar dan bersih. Kadar amonia harus disimpan di bawah 10 ppm setiap saat. Pengukuran dapat dilakukan dengan menggunakan detektor gas. Rincian peralatan ini dijelaskan berikutnya.
Vaksinasi dan obat	Ada tiga penyakit utama dari itik, yang semuanya dapat secara efektif terkontrol penyakitnya dengan vaksinasi. 1. <i>Duck Viral Hepatitis</i> (DVH) 2. <i>Duck Viral Enteritis</i> (DVE) 3. <i>Pasteurella multocida</i> (Kolera)



Gambar 5.27 Refrigerator tempat vaksin

Jika salah satu dari penyakit ini endemik di daerah di mana parent stock tersebut akan dipelihara maka program vaksinasi dari produsen vaksin hewan harus diterapkan. Bagian teknis dapat memberikan informasi tambahan pada pemasok vaksin dan program vaksinasi jika diperlukan. Catatan: Vaksinasi untuk virus hepatitis pada itik usia yang sangat muda (0-5 minggu). Vaksinasi harus dilakukan dengan baik sebelum pengiriman. Parent stock diproduksi oleh grand parent yang benar-benar bebas dari DVH sehingga memiliki kekebalan dari induknya dan jika harus dipelihara di daerah endemik, maka harus divaksinasi sebelum itik dipelihara. Berikut vaksinasi itik yang harus dilakukan untuk jangka

waktu 8 sampai 12 jam dalam kotak pengiriman sebelum itik dipelihara. Hal ini memungkinkan waktu yang tepat untuk berkembangnya sistem kekebalan. Di daerah yang berisiko tinggi tindakan khusus mungkin diperlukan.

Obat umumnya hanya diterapkan untuk itik dalam kaitannya dengan masalah tertentu. Kondisi seperti koksidiosis atau cacing usus biasanya tidak mempengaruhi itik sehingga tidak ada obat rutin yang harus diterapkan. Persiapan Vitamin/mineral/elektrolit dapat digunakan itik selama periode stres. Dalam keadaan manajemen yang normal tidak perlu untuk menggunakannya secara terus-menerus.

5.9.1.5 Rasio Perkawinan

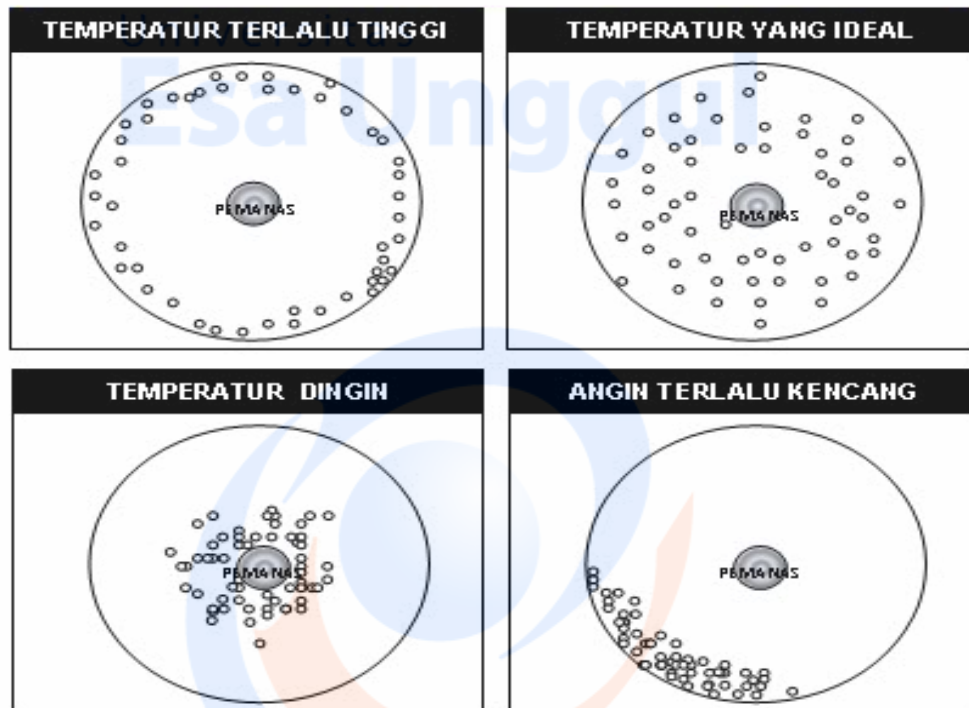
Kontrol akurat dari berat badan selama periode membesarkan sangatlah penting untuk pencapaian kinerja pemuliaan itik yang optimal. Itik jantan peking diproduksi oleh garis yang memiliki latar belakang seleksi yang panjang dengan jauh lebih menekankan pada tingkat pertumbuhan dari yang telah terjadi dalam sejarah pemilihan strain peking betina. Penekanan dalam hal ini mengenai sifat-sifat reproduksi. Jadi untuk memungkinkan berat badan dikontrol seakurat mungkin antara jantan dan betina harus terpisah sampai dengan usia 18 minggu. Jika pejantan dikandang sendiri, bahkan untuk waktu yang terbatas, terjadi homoseksualitas dan kesuburannya berkurang, perhatikan Tabel 5.25

Tabel 5.25 Pengelolaan rasio kawin pejantan dan betina

Waktu (minggu)	0 - 18	18 - akhir
Konfigurasi ♂ = jantan ♀ = betina	♂ + ♀	1 ♂ untuk 5 ♀
	♀	1 ♂ untuk 5 ♀
	♀	1 ♂ untuk 5 ♀
	♀	1 ♂ untuk 5 ♀
Uraian	Memisahkan betina dan jantan (1 betina untuk 4,5 jantan)	Campur jantan dan betina (1 jantan untuk 5 betina).

Selama periode pemeliharaan, berat badan betina dalam pen jantan diabaikan, hanya dimasukkan dalam perhitungan umpan jantan yaitu alokasi pakan untuk pen

didasarkan pada total jantan dan betina. Menempatkan jantan dan betina bersama-sama dilakukan pada umur 18 minggu atau sesuai pada jadwal kandang dan sesegera mungkin setelah 18 minggu. Ini adalah waktu penyesuaian untuk itik yang membutuhkan perencanaan untuk meminimalkan stres terkait dengan perubahan.



Gambar 5.28 Kondisi ideal posisi DOD pada Brooder



Gambar 5.29 Thermometer untuk kontrol suhu

Tabel 5.26 Menentukan jenis kelamin bebek jantan dan betina

JENIS	METODE
DOD	Perlu diketahui bahwa jika band berada di kaki kanan itik berarti jantan sedangkan band yang berada di kaki kiri berarti betina. Mengekspos <i>kloaka</i> , jika penis muncul maka jantan, jika tidak ada yang muncul maka betina. Bagi yang berpengalaman perlakuan ini jarang menimbulkan bahaya bagi itik.
Bebek dewasa	Dilakukan dengan mudah, setelah sekitar 8 minggu, itik jantan memiliki suara yang dalam dan serak sedangkan betina memiliki suara khas dan keras. Selain itu, jantan mengembangkan bulu keriting di ekornya. Jika melihat bulu keriting, itu adalah pejantan. Jika tidak ada bulu keritingnya maka itu adalah betina atau jantan yang kehilangan bulu keritingnya, harus dilihat secara teliti lagi. Itik jantan memiliki kepala yang lebih besar dan leher yang lebih tebal. Cara terakhir untuk menentukan jenis kelamin adalah dengan melihat itik ketika bertelur artinya itik tersebut adalah pasti itik betina.

5.9.1.6 Pemeriksaan Berat Itik

**Gambar 5.30 Penimbangan bibit itik**

Setelah itik berumur 21 hari, jumlah pakan yang diberikan ditentukan dengan membandingkan berat rata-rata jantan dan betina dengan targetnya. Untuk membandingkan dengan target, minimal 50 bebek di setiap pen harus ditimbang satu per satu setiap minggu. Sangat penting bahwa berat itik diambil secara acak dalam pen. Hal ini paling baik dilakukan dari pada menimbang seluruh isi dari pen

dengan menggunakan timbangan *cathcing portabel* kecil. Prosedur penimbangan berat harus mulai pada umur 14 hari. Penimbangan berat harus selalu diambil pada pagi hari sebelum itik diberi makan. Setelah menimbang itik dapat diberikan pakan sehari-hari mereka. Bobot rata-rata jantan dan betina harus dihitung dan diplot pada sasaran berat badan (Contoh form catatan pemeliharaan pada Lampiran 5.5 dan 5.6). Pada umur 14 hari dilakukan pemantauan berat badan - tidak ada perubahan tingkat makan. Setelah berat umur 21 hari dicocokkan pada target pembesaran. Maka pilihan tingkat makan dibuat sesuai dengan hubungan antara berat badan rata-rata aktual dibandingkan dengan target, serta tren berat badan yang sebenarnya dari sekelompok itik yang diambil.

Tabel 5.27 Cara penyesuaian berat badan dibandingkan dengan target

No.	URAIAN
1	Jika berat badan rata-rata rendah atau tidak meningkat pada tingkat yang sama seperti target, memberi makan itik ditingkatkan dari umur 21 hari hingga umur 28 hari.
2	Jika berat badan rata-rata tinggi atau meningkat pada tingkat yang lebih cepat dari target, memberi makan itik ditingkatkan dari umur 18 hari hingga umur 28 hari.
3	Jika berat badan rata-rata pada target dan meningkat pada tingkat yang mirip dengan garis target, memberi makan pada umur 20 hari hingga umur 28 hari. Setelah memutuskan tingkat makan yang akan digunakan, kalikan tingkat pemberian pakan dengan jumlah itik di pen untuk memberikan alokasi pakan total untuk minggu berikutnya. Lakukan ini untuk setiap pen. Hal pertama yang dilakukan setiap pagi, menimbang jumlah dan dihitung pakan untuk setiap pen dan tersebar di atas lantai pen. Ingatlah untuk selalu menyebarkan umpan di wilayah yang luas untuk memastikan bahwa semua bebek bisa memberi makan pada waktu yang sama. Hitung <i>bodyweights</i> jantan dan betina rata-rata untuk sekelompok. Bandingkan berat betina rata-rata jantan dengan target jantan pada target pembesaran. Jika berat badan rata-rata rendah dan tidak meningkat secepat target, kemudian meningkatkan tingkat makan sehari-hari dengan jumlah yang cukup besar (10 sampai 15 gram).
4	Jika berat rata-rata pada target meningkat pada tingkat yang sama seperti target, tingkatkan pakan dengan sejumlah kecil (5 gram) untuk mempertahankan laju pertumbuhan

Tabel 5.27 (sambungan)

No.	URAIAN
5	Jika berat rata-rata adalah di atas target atau meningkat lebih cepat dari target, pertama re-cek <i>bodyweights</i> dan jumlah pakan yang diberikan pada minggu sebelumnya. Jika semua informasi tersebut benar pada tingkat makan yang ada, itu selalu lebih baik untuk menahan tingkat makan konstan sehingga bobot secara bertahap kembali ke target. tiap minggu hingga umur 18 minggu. Sesuaikan tingkat makan setelah masing-masing memastikan bahwa berat badan betina mengikuti sasaran betina dan berat badan jantan berikut target pejantan.
6	Perhatikan hal-hal berikut ketika mengontrol kadar makan: - Perubahan suhu lingkungan yang akan meningkatkan konsumsi pakan itik yang digunakan untuk menjaga temperatur tubuh, sehingga mengurangi pakan yang tersedia untuk pertumbuhan - Perubahan kualitas pakan, baik spesifikasi dan/atau kualitas pelet, yang keduanya akan mempengaruhi jumlah nutrisi yang diambil oleh itik dan karenanya tersedia untuk pertumbuhan.
7	Rata-rata <i>bodyweights</i> dapat berfluktuasi tanpa perubahan apapun dalam tingkat makan karena faktor-faktor ini. Kontrol yang ketat dari berat badan, terutama itik betina, sangat penting selama tahap awal pemeliharaan. Dalam hal berat badan adalah penting untuk menghasilkan itik-itik seragam. Keseragaman didapat atas dasar 80% dari bobot individu $\pm$ 10% dari berat rata-rata itik-itik ini.
8	Simpan semua catatan variabilitas pada Form catatan berat dan laporkan ke manager sebelum dievaluasi oleh team PDDWP.

Berat sampel individu harus ditinjau setiap minggu. Jika peninjauan menunjukkan tinggi tingkat variasi disarankan untuk melihat itik-itik dan pilih itik atas dasar berat badan mereka yaitu berat, rata-rata, ringan dan menempatkan berat dan itik dalam pen diberi pencahayaan secara terpisah. Jumlah pakan kemudian dapat diturunkan ke grup berat dan meningkat menjadi kelompok yang baru diberi pencahayaan untuk membawa bobot rata-rata mereka kembali ke target, jika itik dikeluarkan dari pen alokasi pakan harian harus disesuaikan.

Selama periode ini mekanisme kontrol umpan berubah dari kuantitas ke waktu. Tempat pakan untuk 300 bebek, minimal 16mm dari ruang makan per itik, harus ditempatkan di kandang sesegera itik-itik yang mencapai umur 18 minggu. Pakan dapat ditambahkan ke hopper pada tahap ini. Hopper harus dilengkapi dengan flaps untuk memberikan kontrol penuh atas akses itik untuk

pemberian makan. Antara umur 18 dan 19 minggu setelah mendistribusikan jumlah normal makanan di lantai pen membuka hopper pakan yang memungkinkan akses untuk pemberian makan selama 2 jam. Hari berikutnya menyebar pakan hanya setengah alokasi di lantai pen, berkonsentrasi di daerah hopper pakan. Sekali lagi buka tutup pada hopper pakan untuk memungkinkan akses untuk memberi makan selama 2 jam. Untuk sisa minggu, memberikan umpan dari hopper hanya pada tingkat 2 jam waktu makan. Selama minggu-minggu berikutnya meningkatkan intensitas makan sebagai berikut:

Tabel 5.28 Waktu akses itik makan di tempat *hoppers* pakan

Minggu	Buka Hopper (jam)
19	4
20	5
21	6
22	7
23	8
24	8
25	8
26	8
27	8
28	8

5.9.1.7 Pengendalian Cahaya

Periode terang dan gelap yang itik alami setiap hari memiliki pengaruh yang sangat penting pada kematangan seksual dan jumlah produksi telur. Ketika rangsangan cahaya dan kontrol berat badan yang akurat dikombinasikan maka hasil maksimal akan tercapai. Penting untuk diingat bahwa program pencahayaan dan kurva berat badan saling terkait dalam hal pengaruh pada produksi. Program pencahayaan berkaitan secara khusus untuk target berat badan yang disediakan dalam lembar data teknis.

Tabel 5.29 Program pemberian cahaya untuk target berat badan itik

Umur	Jam Pemberian Cahaya/Hari	Intensitas Pencahayaan
Hari 1	23 jam	20 lux
Hari 2	22 jam	20 lux
Hari 3	21 jam	20 lux
Hari 4	20 jam	20 lux
Hari 5	19 jam	20 lux
Hari 6	18 jam	20 lux
Hari 7	17 jam	20 lux
Hari 8 sampai selesai	17 jam	20 lux

Periode pencahayaan harus dimanajemen sehingga itik menerima cahaya antara jam 04:00 di pagi hari dan jam 21:00 di malam hari. Sebagian besar dari telur kemudian akan diletakkan sebelum jam 07:00. Dalam iklim tropis program harus disesuaikan dan diperpanjang sedikit periode pencahayaan dengan cara mehidupkan lampu pada pukul 02:00 dan mematikannya pukul 20:00 (18 jam/hari). Tujuan dari perubahan ini adalah untuk memaksimalkan kesempatan untuk makan dalam periode bertelur, dan kesempatan makan-setelah bertelur diberi waktu 1 jam. Penyesuaian ini dibuat antara 18 dan 22 minggu dan dibuat secara bertahap sehingga dapat meminimalkan kemungkinan gangguan hormonal apapun.

Sebuah intensitas cahaya dari 20 lux biasanya dapat dicapai dengan alokasi 7 watt/m² biasa lampu pijar. Neon tabung dan atau lampu juga cocok untuk pencahayaan itik. Output mereka meningkat berarti hanya 25% di atas standar watt/m³ jika diperlukan. Lampu neon lebih baik karena distribusi cahayanya lebih baik. Sisi kandang dibuka dengan konsekuensi intensitas cahaya alami menjadi tinggi, untuk mempertahankan intensitas cahaya yang relatif tinggi dalam kandang. Hal ini memastikan bahwa itik menerima penuh tingkat rangsangan cahaya selama periode pencahayaan buatan. Operasional sistem pencahayaan harus dikontrol 24 jam, diprogram waktunya dengan masing-masing kandang

memiliki jam sendiri. Pengaturan jam harus diperiksa oleh manajer setiap minggu. Gangguan pada periode pencahayaan akan memiliki pengaruh besar pada produksi telur dan kesuburan, karena itu masuk akal untuk memiliki generator terkait dengan sistem pencahayaan untuk memastikan gangguan minimum ketika listrik mati.

5.9.1.8 Kualitas Indukan

Hal yang biasa bagi sejumlah kecil itik mati, atau beberapa cedera/kelainan fisik, selama pemeliharaan. Jika tingkat kematian meningkat (di atas 0,25% per minggu) terjadi secara konsisten, maka penyebabnya harus diselidiki. Perhatian khusus untuk kerusakan, atau infeksi lokal hal ini dapat menjadi indikator yang baik dari kualitas yang buruk. Kesalahan ini harus diperbaiki sekaligus. Memindahkan itik luka atau itik abnormal dari pen segera, mencatat jumlah pen yang ada itik cedera dan memindahkannya. Menjaga mereka dalam pen khusus untuk dapat menerima pengobatan secara individu untuk beberapa hari. Sesuaikan tingkat makan jika beberapa itik dikeluarkan dari pen pemeliharaan pada waktu yang sama. Jika tidak ada respon terhadap pemeliharaan dalam waktu dua minggu itik harus diafkir dan dicatat pada catatan pemeliharaan.

Tabel 5.30 Cara mempertahankan kualitas indukan

AKSI	URAIAN
Pemeriksaan Flock	Manager <i>farm</i> harus mengawasi setiap kelompok pembibitan parent stock secara detail sekali setiap minggu. Selama proses harus melihat penampilan umum dari kawanan, kondisi bulu itik, masalah mobilitas, pemerataan mereka dalam ukuran, apakah mereka terlihat berat atau ringan, apakah ada itik dengan masalah yang jelas, serta kondisi umum kandang dan standar peternakan. Disiplin manajer farm sepenuhnya berhubungan dengan kemajuan dari itik dan dapat memastikan bahwa potensi masalah diketahui sedini mungkin.
Penyortiran	Antara umur 18 dan 20 minggu, setelah sekelompok itik telah dimasukkan ke hopper makan, bebek harus disortir dan dihitung, juga diperiksa pertama sebelum dibagi rata antara pen bertelur. Jantan kemudian harus ditambahkan ke betina pada tingkat 1 jantan untuk setiap 5 betina. Selama proses pemilahan setiap betina yang menunjukkan tanda-tanda kondisi yang buruk, cedera atau kelainan harus ditolak. Demikian pula jantan dengan kualitas baik harus dipilih untuk digunakan.

Tabel 5.30 (sambungan)

AKSI	URAIAN
Manajemen <i>litter</i>	Bersih, kering, bahan mudah pecah seperti serutan kayu, sekam padi atau jerami diperlukan untuk digunakan sebagai litter di lantai kandang. Kualitas dari litter sangat penting dalam menjaga kesehatan itik dan kualitas telur tetas yang diproduksi. Hindari penggunaan bahan berjamur. Frekuensi litter baru harus tersebar di lantai kandang akan tergantung pada usia itik, iklim, dan jenis sistem tempat minum yang digunakan.

Dalam keadaan normal penutup tipis dari litter segar akan tersebar di lantai kandang minimal:

Nursery/Starter : Tiga kali per minggu

Pemeliharaan/Grower : Tiga kali per minggu

Produksi/Layer : Setiap hari

Perhatian khusus terhadap kualitas kotak sarang litter sangat penting. Telur yang kotor dalam kotak sarang, atau di lantai pen mengundang infeksi dan daya tetas lebih rendah dari telur bersih. Tambahkan litter bersih untuk kotak sarang setiap hari. Jika ada sarang menjadi sangat basah atau kotor selama periode bertelur, membuang semua kotak sarang litter yang ada dan ganti dengan material bersih dan baru.

5.9.1.9 Perawatan Telur Tetas

Perawatan telur yang dikeluarkan dari indukan betina untuk ditetaskan harus diperhatikan diantaranya kotak sarang, produksi telur, pengumpulan telur dan berat telur. Kotak sarang harus dipasang di kandang penangkaran ketika itik berumur 20 minggu. Idealnya kotak sarang harus diposisikan di sekeliling, minimal satu sarang kotak bilik per 3 ekor betina. Awalnya, menempatkan 10 cm litter bersih kering di setiap bilik, dan kemudian menambahkannya setiap hari sebagai bagian dari proses litter normal. Tambahkan litter setiap hari di kotak sarang secara bertahap seperti pada pen.

Produksi telur dengan jumlah sedikit telur akan mulai muncul dalam minggu ke-21 atau ke-22, meskipun mulai bertelur tetapi tidak akan dianggap sebagai pencapaian produksi 50%. Pada tahap awal, proporsi yang tinggi dari

telur akan diletakkan di luar kotak sarang. Ini akan berubah secepat kenaikan produksi telur. Hal itu adalah normal untuk melihat persentase yang tinggi dari telur besar dan kecil selama minggu-minggu awal bertelur. Ini hanyalah sebuah dari ketidakdewasaan dalam itik dan segera berlalu dengan meningkatnya produksi. Sebuah contoh persentasenya dalam tabel 5.24.

Tabel 5.31 Persentase telur besar dan kecil selama awal bertelur

Umur (minggu)	% Besar dan Kecil Telur
25	15,0
26	8,0
27	5,5
28	2,5
29	2,0
29	1,3
30	1,1
31	0,8

Berat telur mempunyai peranan paling penting untuk menghasilkan kualitas DOD yang baik. Pengambilan sampel 100 telur dari setiap flock harus ditimbang dan dianalisa. Kemudian disesuaikan untuk mencapai bobot telur yang telah ditentukan.



Gambar 5.31 Timbangan digital

Tabel 5.32 Target relatif berat telur itik pada kondisi iklim dan tipe berbeda

Tipe Bibit	Target relatif untuk kondisi iklim	
	Sedang (gram)	panas (gram)
Super Berat	93	89
Berat	90	86
Sedang	90	86

Mengumpulkan dan mencuci telur merupakan prosedur yang pertama dilakukan setiap hari dan telur-telur tersebut diletakkan di rak telur yang rapi, seperti Gambar 5.31.



Gambar 5.32 Rak Telur

5.9.2 Proses Produksi Penetasan (*Hatchery*)

PT.Prima Duckindo menjamin bahwa setidaknya 80% telur fertil dari hasil indukan parent stock, dengan asumsi jika menetasikan 10 butir telur maka setidaknya harus ada 9 telur subur ($0,9 \times 10$). Jika hanya ada 8 telur subur, akan dibuat laporan ke manager dan akan ditindaklanjuti oleh team PDDWP untuk evaluasi. Perlakuan *candling* telur bisa dilakukan secara sederhana, diruangan yang gelap, keluarkan telur satu per satu dari inkubator dan nyalakan sinar terang ke dalamnya, biasanya senter kecil yang kuat adalah yang terbaik. Gunakan tangan atau handuk untuk membungkus senter sehingga semua cahaya masuk ke

dalam telur. Telur yang subur akan menunjukkan pembuluh darah dan warna oranye yang lebih gelap dari pada telur yang tidak subur.

Angka kesuburan telur 85 - 93% tidak dapat menjamin daya tetasnya 100%. Setidaknya hanya 90% telur akan hidup pada waktu dilakukan candling pertama (sekitar 7 hari setelah inkubasi). Jika menemukan kesuburan kurang dari 90% segera dilaporkan ke manager selanjutnya ditindaklanjuti team PDDWP untuk dievaluasi. Daya tetas sangat tergantung pada perawatan telur dan inkubator, dalam inkubator komersial besar, biasanya akan menetas 70-75% dari semua telur yang ditetaskan.

5.9.2.1 Menetaskan Telur Itik Peking

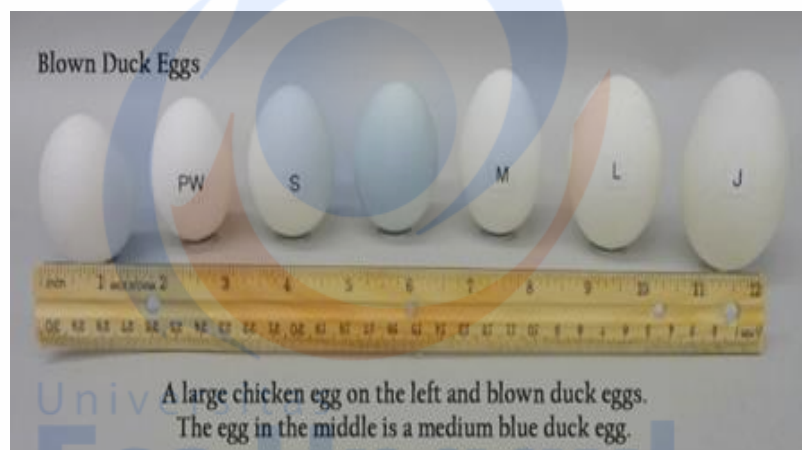
Berikut adalah kondisi yang direkomendasikan untuk inkubasi dan penetasan :

Tabel 5.33 Suhu, kelembaban dan pemutaran telur dalam mesin tetas

	<i>Incubation</i>	<i>Hatching</i>
<i>Day</i> (hari ke-)	1 - 25	26 – 28
<i>Temperature</i> (suhu)	99.55 °F (37.5 °C)	98.5 °F (36.9 °C)
<i>Humidity</i> (kelembaban)	86	94
<i>Turn per day</i> (pemutaran)	3 – 7	0

Jika inkubator tidak memiliki kipas angin, ukur suhu setengah jalan di sisi telur. Tanpa kipas angin suhu udara naik dan terjadi pembacaan yang salah pada termometer yang ditempatkan di atas telur. Mengatur kelembaban dengan menambah jumlah air dalam inkubator atau mengurangi ventilasi setelah dilakukan pengukuran kelembaban. Turning paling penting pada minggu pertama inkubasi. Semakin sering melakukannya akan semakin baik. Inkubator komersial melakukannya setiap jamnya. Pendinginan dan penyemprotan telur itik menghasilkan daya tetas yang lebih baik. Mulai setelah sekitar 10 hari inkubasi. Buka inkubator atau lepaskan telur agar dingin. Jika memiliki senapan suhu inframerah, dinginkan telur sampai permukaan shell mencapai 86°F (30°C). Jika tidak memiliki cara untuk membaca suhu secara akurat, pegang telur ke kelopak

mata. Jika terasa hangat maka dibutuhkan pendinginan lebih, sampai terasa netral sudah selesai pendinginan, kemudian bisa menyemprot telur dengan air suhu kamar dan mengembalikannya ke inkubator. Inkubator dalam pemanasan harus dengan jumlah yang sama dengan waktu yang dibutuhkan untuk mendinginkan telur. Jangan semprot dan dinginkan setelah hari ke 25. Konsekuensi penyemprotan yang sebenarnya sangat menarik. Salah satu konsekuensinya adalah mengubah selaput telur sehingga persentase kelembaban yang lebih besar hilang saat inkubasi. Idealnya telur itik kehilangan sekitar 13% dari beratnya antara waktu itu diberlakukan dan hari ke 25 dari inkubasi. Kehilangan secara signifikan lebih atau kurang dari ini mengurangi daya tetas. Kadang itik membuat sarang dan mengisinya terlalu penuh telur sebelum dia mulai mengaturnya, saat telur diletakkan, tandai tanggal yang dan taruh di atas setiap telur. Jika sarangnya penuh, ambil telur yang paling tua setiap kali dia meletakkan telur lain.



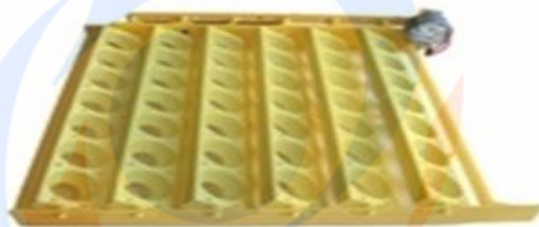
Gambar 5.33 Blown Duck Eggs

5.9.2.2 Jenis Inkubator

Inkubator Jamesway mempunyai sistem yang sama sekali berbeda karena jenis inkubasi tahap tunggal, pemanasan dengan air panas dari boiler dan pendinginan berasal dari air dingin chiller.



Gambar 5.34 Mesin Inkubator Jamesway



Gambar 5.35 Rak Penetasan Telur



Gambar 5.36 Thermometer (Alat Pengukur Suhu)



Gambar 5.37 Hygrometer (Alat Pengukur Kelembaban)

5.9.2.3 Tahapan Proses Menetaskan Telur

Secara teknis menetaskan telur itu mudah karena dibantu oleh mesin otomatis lengkap dengan petunjuk pengoperasionalnya, yang paling sulit adalah mempertahankan kondisi bersih dengan melaksanakan SOP biosecurity yang baik karena membutuhkan kesadaran tinggi tanpa harus selalu diawasi oleh atasan.

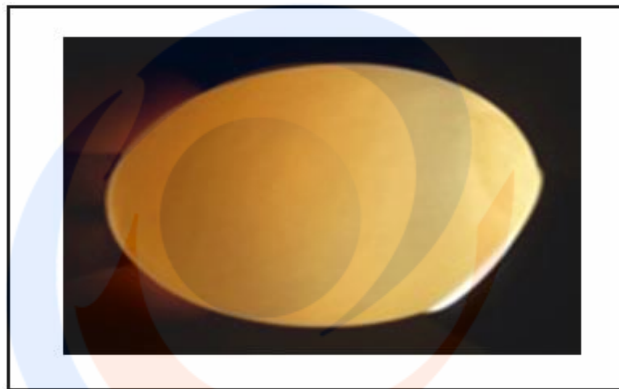
a. Pengamatan Dengan Cahaya Kondisi Embrio Telur (*Candling Duck Eggs*).

Candling adalah istilah lama yang berarti penerapan cahaya terang ke telur untuk melihat apa yang ada di dalamnya. Awalnya hal itu dilakukan dengan menggunakan lilin di ruangan yang gelap. Stockmanship Hatchery PT.Prima Duckindo menggunakan lampu senter mag yang lebih kecil ($1/2$ "diameter = 1.27 cm) ditempat pemeriksaan telur dengan kondisi ruangan sangat gelap. Pegang tangan di sekitar ujung senter sehingga tidak ada cahaya yang bersinar langsung ke bagian luar cangkang dan memantul ke mata. Semua cahaya yang dihasilkan oleh lampu senter harus masuk ke dalam telur.



Gambar 5.38. Alat Candling

Berikut adalah gambar hasil candling dari hari ke 1 sampai hari ke 25. Untuk mengetahui apakah telur mengandung embrio hidup, fitur yang paling penting adalah pembuluh darah. Jika melihat jelas vena yang berbeda itu mungkin embrio hidup. Jika tidak melihat urat nadi yang jelas kemungkinan tidak hidup. Pada hari ke 12 mungkin bisa melihat gerakan jika memegang telur. Cahaya terang umumnya sangat stimulasi terhadap embrio. Pada hari ke 22, embrio mengisi penuh telur, sering tidak melihat selain kantung udara. Jika menyalakan lilin pada hari ke 26 atau 27 akan sering melihat itik yang bergerak di dalam kantung udara. Berikut di bawah ini gambar-gambar telur hasil candling:



Gambar 5.39 Hasil Canding Hari Ke-1



Gambar 5.40 Hasil Canding Hari Ke-2



Gambar 5.41 Hasil Canding Hari Ke-3



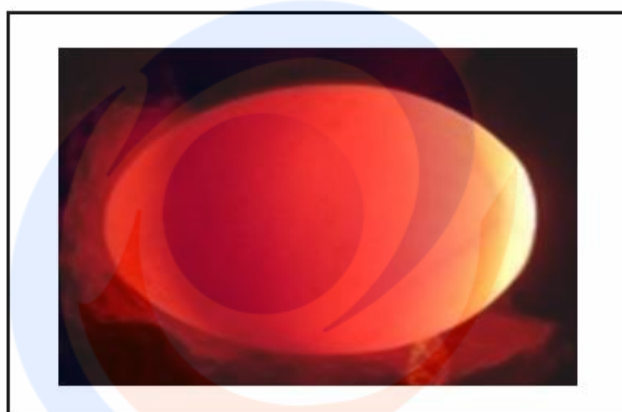
Gambar 5.42 Hasil Canding Hari Ke-4



Gambar 5.43 Hasil Canding Hari Ke-5



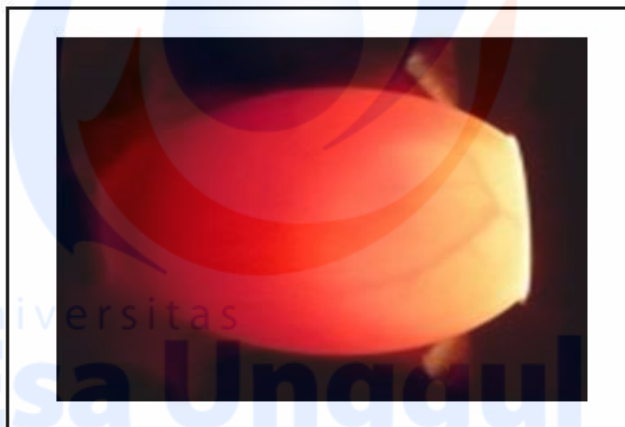
Gambar 5.44 Hasil Canding Hari Ke-6



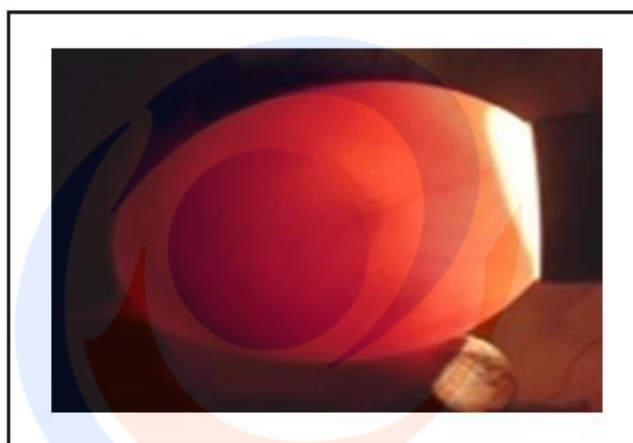
Gambar 5.45 Hasil Canding Hari Ke-7



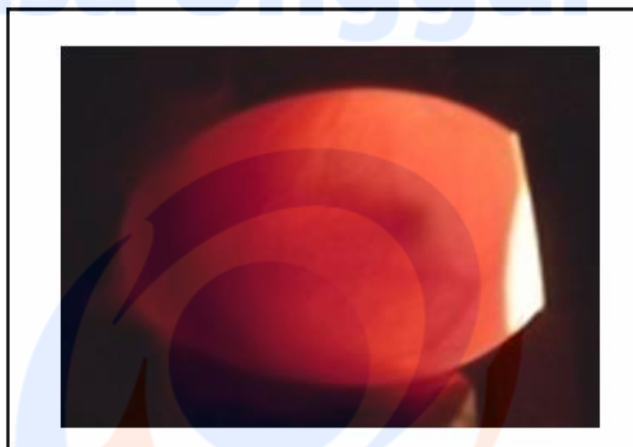
Gambar 5.46 Hasil Canding Hari Ke-8



Gambar 5.47 Hasil Canding Hari Ke-9



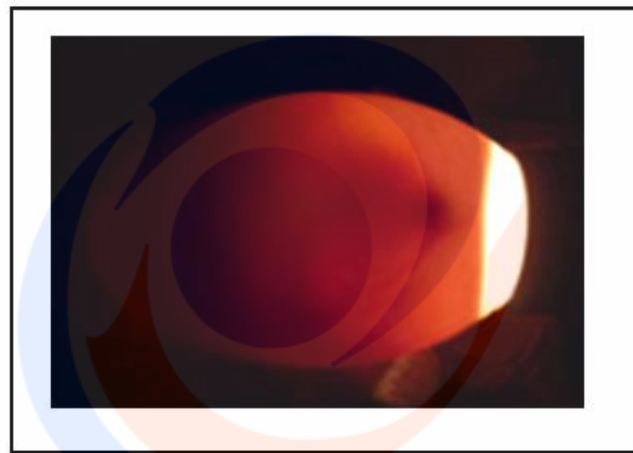
Gambar 5.48 Hasil Canding Hari Ke-10



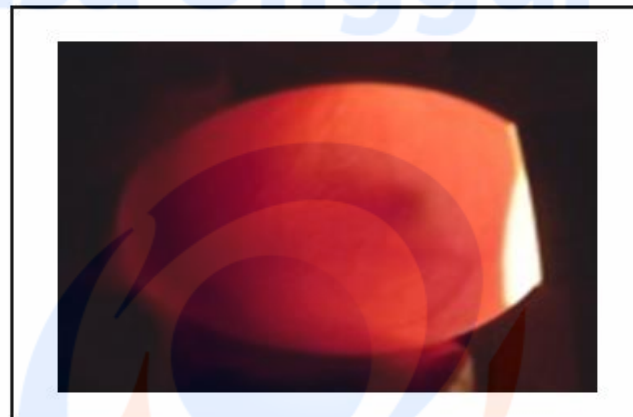
Gambar 5.49 Hasil Canding Hari Ke-11



Gambar 5.50 Hasil Canding Hari Ke-12



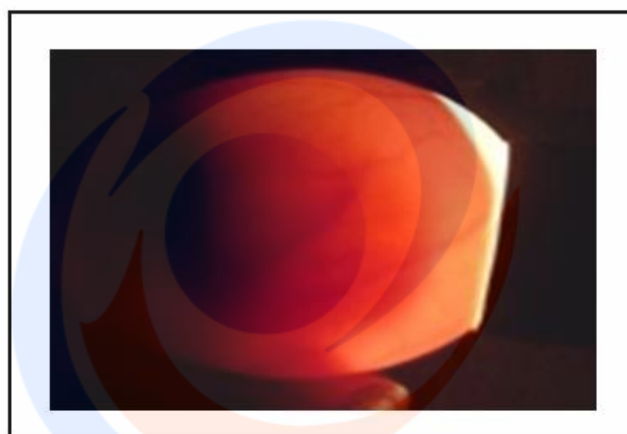
Gambar 5.51 Hasil Canding Hari Ke-13



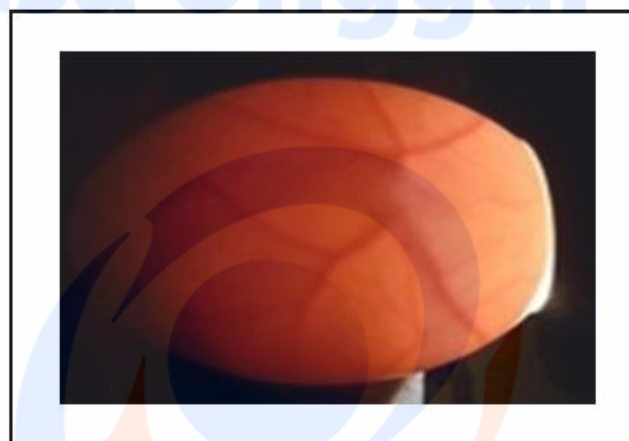
Gambar 5.52 Hasil Canding Hari Ke-14



Gambar 5.53 Hasil Canding Hari Ke-15



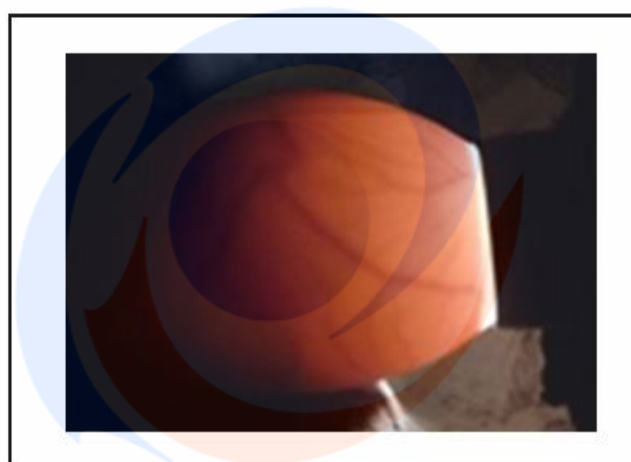
Gambar 5.54 Hasil Canding Hari Ke-16



Gambar 5.55 Hasil Canding Hari Ke-17



Gambar 5.56 Hasil Canding Hari Ke-18



Gambar 5.57 Hasil Canding Hari Ke-19



Gambar 5.58 Hasil Canding Hari Ke-20



Gambar 5.59 Hasil Canding Hari Ke-21



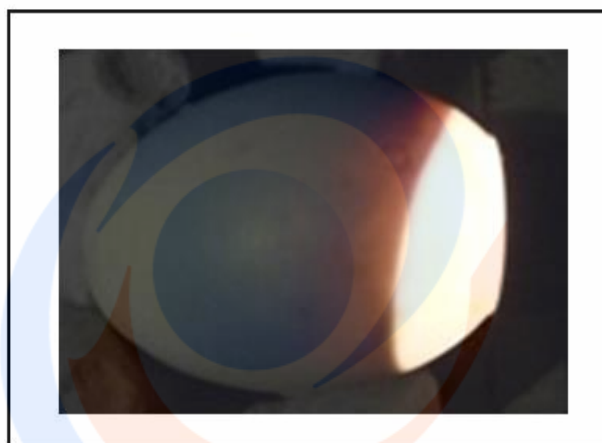
Gambar 5.60 Hasil Canding Hari Ke-22



Gambar 5.61 Hasil Canding Hari Ke-23



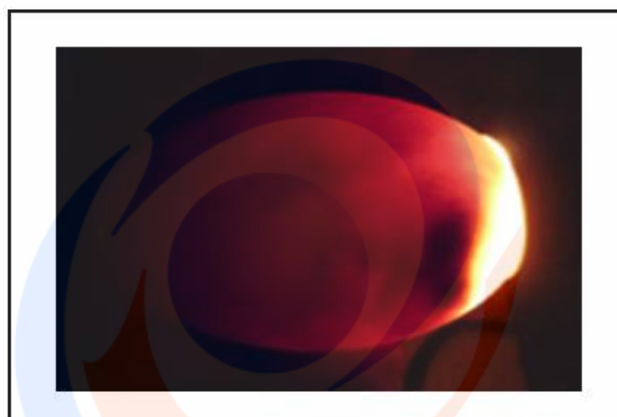
Gambar 5.62 Hasil Canding Hari Ke-24



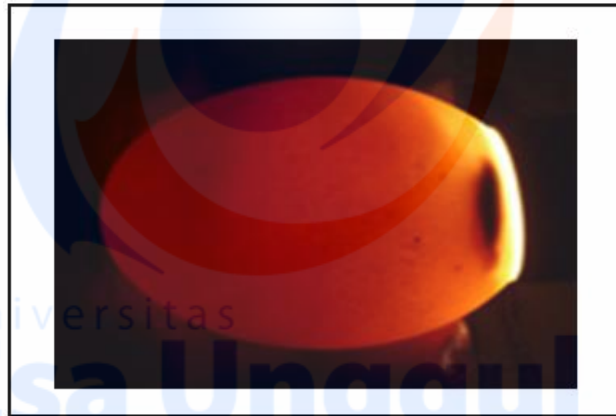
Gambar 5.63 Hasil Canding Hari Ke-25

b. Mengafkir telur infertil

Embrio yang mati dini tidak ada pembuluh darah yang bersih dan terlihat berbeda. Lebih kuning dan tidak hidup, yang hidup berwarna jeruk dan merah.



Gambar 5.64 Candle Early Dead Hari Ke-1



Gambar 5.65 Candle Early Dead Hari Ke-2

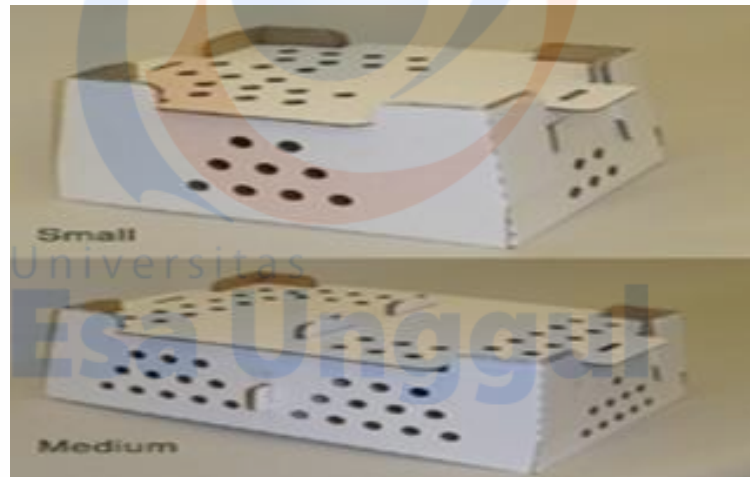


Gambar 5.66 Candle Early Dead Hari Ke-3

5.9.2.4 Kotak Pengiriman untuk DOD

Setelah dilakukan seleksi DOD di Hatchery maka selanjutnya di kumpulkan dalam kotak internal untuk di lanjutkan pada proses pembesaran di kandang Grower. Selain kotak internal ada juga kotak yang digunakan untuk mengirim DOD ke mitra yang dibuat sepraktis mungkin dengan memperhatikan kenyamanan itik satu hari ini dalam kotak. Kotak tersebut diberi sekam padi berkualitas baik yang diletakkan di bagian bawah setiap kotak agar memastikan pijakan yang baik dan penyerapan yang tepat dari semua kotoran.

PT. Prima Duckindo hanya memiliki satu brand DOD untuk didistribusikan ke peternakan mitra. Mitra ternak itik PT. Prima Duckindo tidak akan kecewa karena itik peking yang dihasilkan merupakan favorit restoran ternama di Indonesia.



Gambar 5.67 Box itik (Box DOD)

Tabel 5.34 Kapasitas Box DOD Berdasarkan ukuran

Kapasitas	DOD
Kecil	17
Sedang	34

Tabel 5.35 Ukuran dimensi box DOD

Dimensions	Length (inch)	Depth (inch)	Height Inside (inch)	Height Outside (inch)
Kecil	11 (27,9 cm)	10 (25,4 cm)	6,5 (16,5 cm)	7 (17,8 cm)
Sedang	18 (45,7 cm)	12 (30,5 cm)	6,5 (16,5 cm)	7 (17,8 cm)

5.9.3 Proses Produksi Pembesaran (*Grower*)

Itik biasanya lebih tahan dari pada unggas lainnya seperti ayam atau kalkun, beberapa strain dapat menghasilkan telur sebanyak unggas ayam yang terbaik, dan itik sangat menyenangkan untuk dilihat dengan kelucuannya, jika ada di halaman belakang rumah, gudang atau kolam, mereka tumbuh dengan cepat dan akan membersihkan kebun, pekarangan yang ada siput, earwig, atau serangga lain yang bisa mereka temukan. Kotoran itik akan meningkatkan kesuburan tanah, bulu itik bisa dibuat banyak kesenian dan kerajinan, telur itik berwarna indah. Itik jika dikelola dengan manajemen yang baik dengan menjaga lingkungan, mengikuti

pedoman yang dibuat team Prima Duckindo Duck Welfare Program (PDDWP) tentang biosecurity dan duck welfare akan menghasilkan keuntungan.



Gambar 5.68 Day Old Duck (DOD)/Itik Umur Sehari

PT. Prima Duckindo adalah perusahaan yang peduli lingkungan, kami harus tahu masalah seperti apa yang dihadapi di peternakan. Inilah sebabnya mengapa kami telah memasukkan banyak sumber daya bidang peternakan untuk memberi informasi pengelolaan dan pertumbuhan terbaik untuk membesarkan itik dari Day Old Duck (DOD)/itik umur sehari sampai dewasa. Kami juga memiliki informasi tentang pakan, dan kesehatan itik serta team PDDWP akan selalu berkonsultasi dengan perguruan tinggi yang kompeten dibidang peternakan untuk menggali informasi agar mendapat masukan tentang perkembangan dunia peternakan khususnya peternakan itik.

Tabel 5.36 Jenis itik yang dipelihara di PT. Prima Duckindo

Breed	Class	Foraging ability	Conservation status	Our show quality	Flying ability	Origin
Peking	Heavy	Fair	Abundant	Meat Class Only	None	China

Itik Peking adalah jenis itik yang paling populer untuk produksi itik daging komersial. Pembiakan yang dilakukan PT. Prima Duckindo agar dapat memberi layanan sesuai keinginan pelanggan itik dan menguntungkan pelanggan.

Peking adalah jenis itik yang berkembang biak paling cepat dan bulunya sangat baik setelah diproses untuk kerajinan karena bulu putihnya. Itik bisa tumbuh alami di padang rumput karena daya tahan tubuh dan ketahanan alami semua itik. Peking adalah itik domestik yang paling umum dewasa berwarna putih bersih dan DOD nya berwarna kuning imut.

5.9.3.1 Perlengkapan dan Pasokan Untuk Budidaya Itik Peking Pedaging

Berikut adalah persediaan dan peralatan brooder yang bisa digunakan untuk memulai pemeliharaan DOD. Kami telah memilih yang terbaik dari beberapa produsen yang berbeda. Menyiapkan peralatan dan pakan starter satu minggu sebelum DOD tiba serta menyiapkan termometer brooder. Berikut peralatan yang harus disediakan :



Gambar 5.69 Starter Kit Perlengkapan Brooder Itik

Tabel 5.37 Perlengkapan budidaya itik peking pedaging

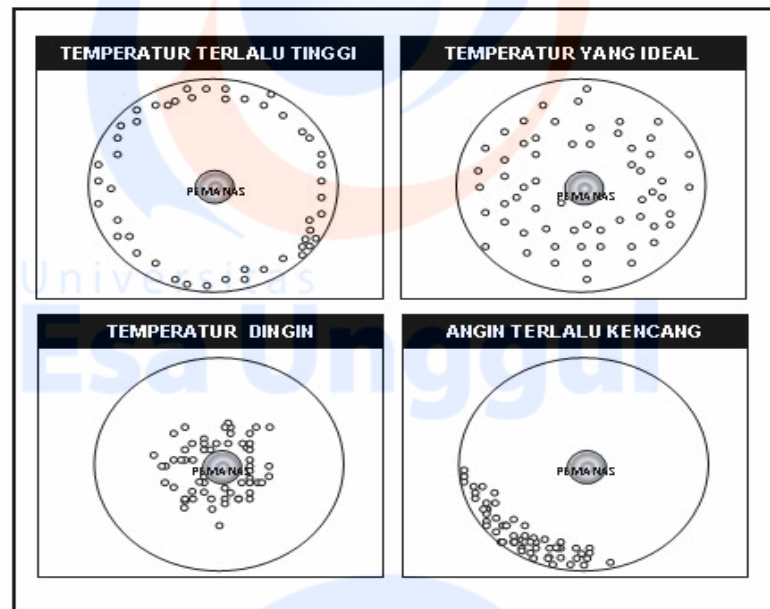
ALAT	URAIAN
<i>Starter kit</i>	Kit ini berisi semua peralatan yang dibutuhkan untuk memulai pemeliharaan DOD, diantaranya air mancur satu galon, satu pengumpan, lampu dan bola lampu brooder, pembatas karton brooder (untuk menampung DOD mencegah draf), vitamin, termometer brooder serta sekam padi/serutan kayu untuk lantai dan pakan starter.
<i>One gallon waterer</i>	Salah satu waterers paling sering digunakan karena mudah dibersihkan

Tabel 5.37 (sambungan)

ALAT	URAIAN
<i>Baby feeder</i>	Pengumpan yang kuat dan serbaguna untuk DOD. Tutup berengsel bisa buka tutup dan mudah untuk membersihkan dan mengisi.
<i>Breeder thermometer</i>	Digunakan ini untuk memantau suhu awal saat istirahat dan aktifitas. Bisa juga digunakan di dalam ruangan atau di luar ruangan karena tahan cuaca, bisa dipasang pada segala posisi dan mudah dibaca skalanya
<i>Breeder lamp with bulb</i>	Lampu panas ini sangat bagus untuk menghangatkan DOD karena memiliki reflektor aluminium, pengaman baja dan steker terpolarisasi 120 volt. Bisa digantung dari rantai atau dijepit ke permukaan yang padat.

5.9.3.2 Tindakan Sebelum Kedatangan Itik (*Rearing Instructions*)

Menyiapkan tempat bagi itik untuk perlindungan dan lingkungan hangat yang itik butuhkan, jika sudah memiliki itik sebelumnya, yang terbaik adalah membersihkan dan mendisinfeksi. Tabur dengan 2 inchi (5.08 cm) serutan kayu atau sekam padi dilantai sebagai tempat tidur, lakukan kontrol alas apakah perlu ditambah atau diganti sehingga tidak lembab karena itik semakin tumbuh besar. Tempatkan air di pen sehari sebelumnya agar tidak terlalu dingin pada awalnya. Untuk beberapa hari pertama dapat menambahkan paket vitamin/mineral (sesuai instruksi dosis) jika diperlukan. Hidupkan pemanas pada hari sebelumnya agar hangat pada waktu kedatangan itik. Satu lampu panas bisa menangani sekitar 35 itik, lampu biasanya tergantung sekitar 18" (45.72 cm) di atasnya, suhu 90-95°F (32.2°C – 35°C). Dibuat batas dari jenis dinding padat yang mudah dilebarkan karena itik cepat tumbuh besar di sekitar pen untuk mencegah draft. Hindari gangguan dari anjing, kucing dan tikus. Lampu dimatikan pada siang hari pada umur 2-3 minggu dan dimatikan sepenuhnya 3-5 minggu, jika membesarkan itik dalam iklim yang hangat, mungkin tidak memerlukan panas ekstra setelah satu atau dua minggu, hanya harus tetap mengamati mereka.



Gambar 5.70 Sebaran Itik Dalam Breeding Yang Ideal dan Tidak Ideal

Jika dipelihara sistem intensif tetapi diumbar, saat itik tumbuh dan menambah berat badan dapat membiarkan itik diumbar di halaman kandang untuk jangka waktu singkat di siang hari. Begitu itik benar-benar berbulu, itik bisa tinggal di luar kandang sepanjang waktu (umur 7-9 minggu) meskipun itik masih harus memiliki tempat berlindung dari sengatan matahari dan hujan lebat. Itik bisa memberantakan air dalam kolam. Bagi itik yang terbaik adalah membuat platform kawat kasa tempat membilas. Platform harus cukup besar setidaknya 6" keluar dari tepi waterer untuk DOD dan 30" untuk itik dewasa. Dengan platform ini, setiap air yang tumpah masuk melalui kawat kasa dan di luar jangkauan itik sehingga tidak menimbulkan genangan lumpur, air minum itik juga tetap bersih. Semua itik (dari DOD sampai itik dewasa) memiliki semacam kawat kasa atau platform plastik di bawah air untuk menjaga kandang tetap kering. Itik dapat diperkenalkan ke kolam sejak umur satu minggu tapi harus sangat berhati-hati. Air tidak boleh terlalu dingin dan itik segera bisa menemukan lampu panas mereka untuk rewarming tanpa kesulitan, karena itik tidak memiliki minyak pada bulu mereka pada usia ini, itik tidak dapat berada dalam air dalam waktu lama karena bisa kedinginan dan jangan biarkan ini terjadi. Keterpaparan itik pada air

mempercepat perkembangan kelenjar minyak itik dan bisa berenang bebas pada usia lima atau enam minggu.



Gambar 5.71 Tempat Air Minum Manual dan Otomatis



Gambar 5.72 Tempat Makan Manual



Gambar 5.73 Nipple Tempat Minum Otomatis

5.9.3.3 Pemeliharaan Itik Peking Pedaging

Pemeliharaan itik pedaging di PT.PD dibagi menjadi 2 (dua) periode, yaitu periode Starter (itik umur 1 – 4 minggu) dan periode finisher (itik umur 4 – 8 minggu). Adapun langkah-langkah masing-masing periode diterangkan dalam Tabel 5.38 dan 5.39 secara berurutan.

Tabel 5.38 Langkah pemeliharaan periode starter

No.	URAIAN
1	Pada saat kedatangan DOD dari farm hatchery lakukanlah penimbangan itik sambil melihat kondisi dan ciri fisik itik sehat; mata jernih, bulu halus, bersih, mengkilap dan tidak ada bagian tubuh yang cacat seperti kaki bengkok serta itik lincah dan gesit. Lakukan sexing dengan melihat kloaka, DOD jantan terlihat organ phallus terlihat panjang menonjol. DOD jantan paruh lebih besar serta bersuara parau walaupun jarang bersuara.
2	Pada umur 1 – 7 hari (DOD) itik di pelihara dalam brooder. Pembatas brooder dilebarkan seiring dengan pertumbuhan itik, dengan menambah jumlah pemanas jika diperlukan. Kepadatan yang direkomendasikan 35 – 40 ekor/m ²
3	Saat DOD baru diletakan dalam brooder, air minum harus sudah tersedia yang telah dicampur dengan gula merah untuk mengurangi stress.
4	Pakan diberikan dari pakan starter ayam broiler dalam bentuk butiran (<i>crumble</i>) yang disajikan agak basah, dengan kandungan protein 20% serta energi metabolis 3.000 kkal/kg. Penyediaan pakan secara <i>adlibitum</i> (selalu tersedia) pada umur 1 – 7 hari, mudah dijangkau apabila menggunakan baby feeder dan setiap pemberian pakan harus ditimbang serta dicatat.
5	Pemberian pakan <i>azolla microphyla</i> dilakukan pada saat itik masuk umur minggu ke-3. Pemberiannya di ember yang mudah terjangkau serta pada waktu diberikan jangan sampai menimbulkan kebecakan karena <i>azolla microphyla</i> bentuk segar yang diambil langsung dari kolam media tanam. Masuk umur minggu ke-3 ini juga pemberian pakan sudah menggunakan tempat pakan gantung manual.
6	Air minum diberikan secara <i>adlibitum</i> (selalu tersedia) yang telah dicampur dengan vitamin (Vitachick atau Vitastress) untuk itik 1-3 minggu, dosis disesuaikan dengan aturan pakai 1 gr per 1-2 liter air untuk 20 ekor itik.

Tabel 5.38 (sambungan)

No.	URAIAN
7	Amati tingkah laku DOD, ikuti petunjuk ideal itik dalam brooder
8	Tempat pakan dan minum dibersihkan setiap hari
9	Timbang itik setiap hari, ambil sampel itik 10 ekor dalam setiap 50 ekor itik
10	Catat dan rekam semua aktifitas pemeliharaan periode starter pada recording yang telah disediakan.

**Gambar 5.74 Timbangan digital skala kecil untuk Itik umur 1- 4 Minggu****Tabel 5.39 Langkah pemeliharaan periode finisher**

No.	URAIAN
1	Menimbang pakan untuk kebutuhan pakan itik selama 3 hari, disimpan dalam gudang kecil yang telah disediakan di tiap flock kandang.
2	Pakan untuk finisher dari pabrikan, berbentuk pellet yang disajikan agak basah, mempunyai kandungan protein 16 – 18 % dan energi metabolis 3.000 kkal/kg. Sebelum peralihan pemberian pakan starter ke finisher sepenuhnya, 3 hari sebelum umur 4 minggu dan 3 hari setelahnya pakan diberikan sedikit demi sedikit karena waktu peralihan jenis pakan berisiko menimbulkan stress pada itik.
3	Pemberian pakan <i>azolla microphyla</i> dilakukan dalam ember yang mudah terjangkau itik dan perhatikan jangan sampai menimbulkan becek sekitar ember.
4	Timbang itik setiap hari, ambil sampel itik 10 ekor dalam setiap 50 ekor itik. Penimbangan menggunakan timbangan gantung (Gambar 5.77)

Tabel 5.39 (sambungan)

No.	URAIAN
5	Pemberian minum secara <i>adlibitum</i> (selalu tersedia). Juga diberikan minuman tradisional tambahan yang terbuat dari rebusan akar alang-alang dan batang jarak untuk meningkatkan stamina dan nafsu makan.
6	Rutinitas pembersihan tempat pakan dan minum serta mencatat semua aktifitas dalam recording adalah suatu kewajiban di PT.PD karena merupakan bagian dari SOP biosecurity yang telah diprogramkan team PDDWP.
7	Timbang itik setiap hari, ambil sampel itik 10 ekor dalam setiap 50 ekor itik.
8	Perhatikan kepadatan kandang, rekomendasi 5 ekor/m ² .
9	Catat dan rekam semua aktifitas pemeliharaan periode starter pada recording yang telah disediakan.



Gambar 5.75 Timbangan gantung untuk menimbang pakan

5.9.3.4 Masa Panen Itik Peking Pedaging

Umur itik yang segera dipanen di PT.PD berkisar umur 6 – 8 minggu. Bobot itik disetiap penimbangan mulai periode starter sampai finisher harus dicocokkan dengan target berat badan dan feed conversion. Bobot tersebut juga bisa dijadikan untuk menentukan secara tepat itik yang akan dipotong untuk dijadikan karkas sesuai permintaan pelanggan dan permintaan pasar. Itik yang siap panen dipisahkan sebelum dibawa ke farm processing. Catat semua aktifitas panen termasuk jika terjadi kesalahan dalam penanganan panen.



Gambar 5.76 Gerobak motor untuk mengangkut karkas itik



Gambar 5.77 Truk pengangkut itik dari mitra ke farm processing

5.9.4 Proses Produksi Rumah Potong Itik (*Processing farm*)

Lokasi Rumah Potong Itik (RPI) di atas lahan seluas 600 m² berada dalam area farm PT. Prima Duckindo. Dengan peralatan semi otomatis per hari mampu memotong sekitar 300 sampai 400 ekor itik atau mencapai 12.000 ekor per bulan. Sedangkan kapasitas terpasangnya adalah sebesar 1.000 ekor per hari. Karkas lebih higienis karena pemotongannya telah disertifikasi dan mendapat surat izin memotong.

Investasi RPI untuk kapasitas potong 1.000 ekor per hari sekitar Rp 500 juta. Alat-alat yang menggunakan listrik hanya tempat pencelup berisi air panas dan *freezer* (alat pembeku), sedangkan penggunaan alat lainnya dilakukan manual. adalah:

Tabel 5.40 Rencana kelengkapan standar bangunan RPI PT Prima Duckindo

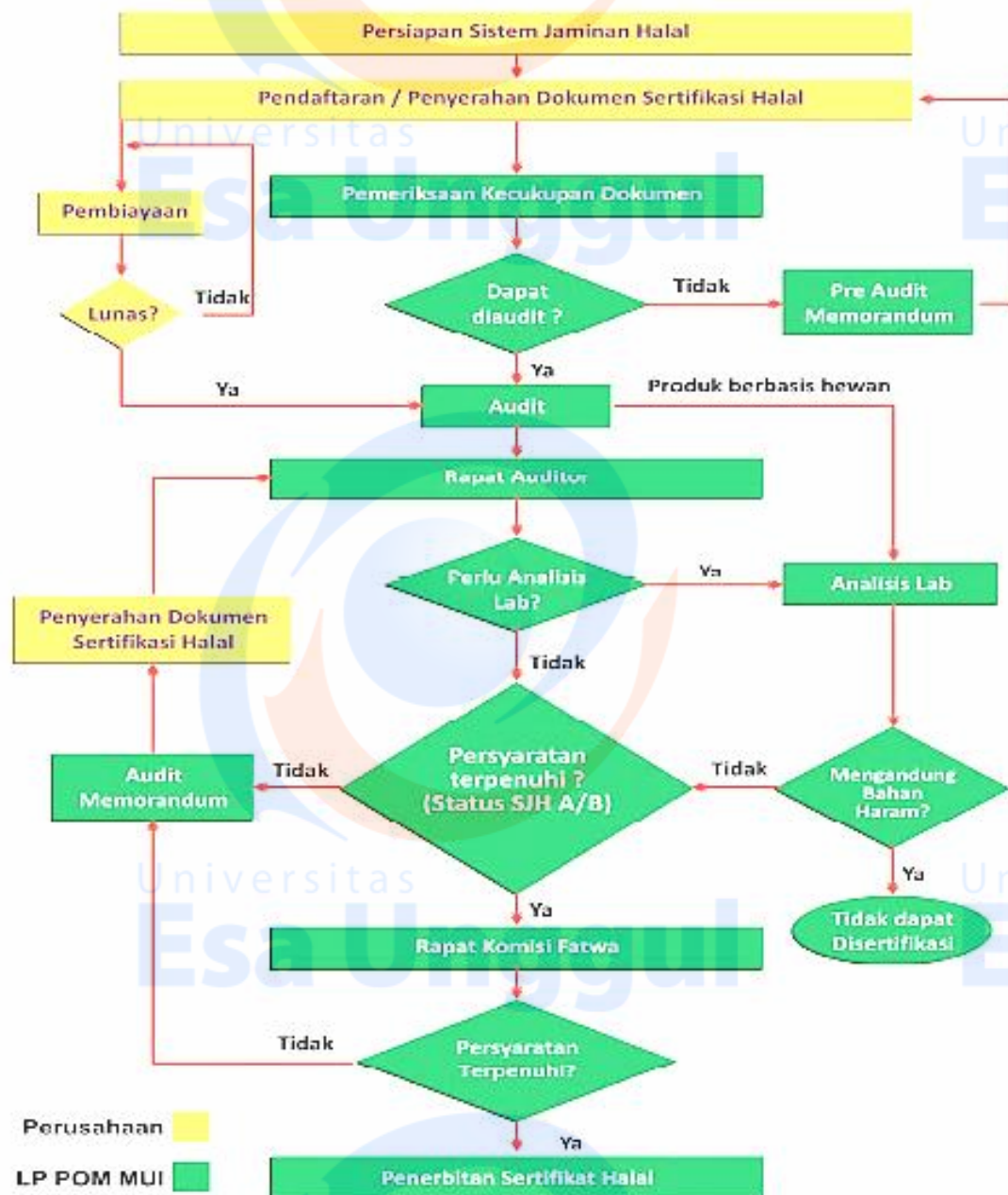
No.	URAIAN
1	Tersedia tempat penurunan itik hidup
2	Tersedia kantor administrasi dan kantor Dokter Hewan.
3	Tersedia tempat istirahat pegawai.
4	Tersedia ruang ganti pakaian
5	Tersedia kamar mandi dan wc.
6	Tersedia sarana penanganan limbah.
7	Tersedia ruang pembekuan cepat.
8	Tersedia ruang pengolahan daging itik mulai pemotongan hingga pembersihan yang terpisah.
9	Tersedia laboratorium dan kontrol biosecurity

Untuk menghasilkan karkas itik yang aman, sehat, utuh dan halal dibutuhkan tempat dan peralatan yang bersih, sehat dan proses pemotongan yang halal. Persyaratan utama sebuah bangunan rumah potong itik harus dibedakan antara daerah kotor dan daerah bersih. Daerah kotor adalah daerah dengan tingkat pencemaran biologik, kimiawi dan fisik tinggi, sedangkan daerah bersih adalah daerah yang tingkat pencemaran biologik, kimiawi dan fisik yang rendah.

5.9.4.1 Sertifikasi Penjualan Halal PT. Prima Duckindo

Sertifikasi halal pada produk pangan dilakukan untuk memberikan status kehalalan suatu produk, sehingga dapat menentramkan batin para konsumen. Kesiambungan proses produksi halal dijamin oleh produsen dengan cara menerapkan sistem jaminan halal. Sistem jaminan halal merupakan manajemen yang disusun, diterapkan dan dipelihara oleh PT. Prima Duckindo pemegang sertifikat halal untuk menjaga kesiambungan proses produksi halal sesuai dengan ketentuan LP POM MUI. Sistem jaminan halal wajib diterapkan pada perusahaan pemegang sertifikat halal MUI, dan menjadi prasyarat dalam proses sertifikasi halal. Sertifikasi halal adalah fatwa tertulis Majelis Ulama Indonesia, dinyatakan kehalalan suatu produk sesuai dengan Syari'at Islam. Sertifikasi halal ini

merupakan syarat untuk mendapatkan ijin pencantuman label halal pada kemasan produk dari instansi pemerintah yang berwenang.



Gambar 5.78 Diagram alir proses sertifikasi halal

Standar yang diberikan MUI untuk mendapatkan sertifikasi penyembelihan halal bagi RPI PT. Prima Duckindo, seperti Tabel 5.41 berikut:

Tabel 5.41 Standard sertifikasi penyembelihan halal

STANDARD	URAIAN
Hewan yang disembelih	Hewan yang disembelih adalah hewan yang boleh dimakan (unggas itik).
	Itik harus dalam keadaan hidup ketika disembelih
	Kondisi itik harus memenuhi standar kesehatan hewan yang ditetapkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan.
Penyembelih	Beragam Islam dan sudah akil baligh
	Memahami tata cara penyembelihan secara syar'i
	Memiliki keahlian dalam penyembelihan.
Alat penyembelihan	Alat penyembelihan harus tajam
	Alat dimaksud bukan kuku, gigi atau taring dan tulang.
Proses penyembelihan	Penyembelihan dilaksanakan dengan niat menyembelih dan menyebut nama Allah SWT.
	Penyembelihan dilakukan dengan mengalirkan darah melalui pemotongan saluran makanan (<i>mari'</i>), saluran pernapasan (<i>hulqum</i>) dan dua pembuluh darah (<i>wadajain</i>).
	Penyembelihan dilakukan dengan satu kali dan secara cepat.
	Memastikan adanya aliran darah dan gerakan itik sebagai tanda hidupnya itik. Memastikan matinya hewan disebabkan oleh penyembelihan tersebut
Pengolahan, penyimpanan dan pengiriman	Pengolahan dilakukan setelah itik dalam keadaan mati oleh sebab penyembelihan.
	Itik yang gagal penyembelihan harus dipisahkan
	Penyimpanan dilakukan secara terpisah antara yang halal dan nonhalal.
	Dalam proses pengiriman daging harus ada informasi dan jaminan mengenai status kehalalannya, mulai dari penyiapan (seperti pengepakan dan memasukan ke dalam kontainer), pengangkutan (seperti pengapalan/shipping), hingga penerimaan.
Lain-lain	Itik yang akan disembelih disunnahkan menghadap kiblat.
	Penyembelihan semaksimal mungkin dilaksanakan secara manual, tanpa didahului dengan stunning (pemingsanan) dan semacamnya.

Masa berlaku sertifikasi halal adalah 2 (dua) tahun, sehingga untuk menjaga konsistensi produksi selama berlakunya sertifikat, LP POM MUI memberikan ketentuan atau prosedur bagi perusahaan seperti Tabel 5.42 berikut:

Tabel 5.42 Prosedur sertifikasi penyembelihan halal

No.	URAIAN
1	Sebelum produsen mengajukan sertifikat halal terlebih dahulu harus mempersiapkan Sistem Jaminan Halal. Penjelasan tentang sistem jaminan halal dapat merujuk kepada Buku Panduan Penyusunan Sistem Jaminan Halal yang dikeluarkan oleh LP POM MUI.
2	Berkewajiban mengangkat secara resmi seorang atau tim Auditor Halal Internal (AHI) yang bertanggung jawab dalam menjamin pelaksanaan produksi halal dalam hal ini dilakukan team PDDWP yang sudah melakukan pelatihan yang dilakukan oleh LP POM MUI.
3	Berkewajiban menandatangani kesediaan untuk diinspeksi secara mendadak tanpa pemberitahuan sebelumnya oleh LP POM MUI.
4	Membuat laporan berkala setiap 6 bulan tentang pelaksanaan Sistem Jaminan Halal.

RPI PT. Prima Duckindo yang memproduksi karkas serta kemasannya dalam memperoleh sertifikasi halal mendaftar di sekretariat LP POM MUI yang telah memenuhi ketentuan cara mendapatkan sertifikasi halal seperti Tabel 5.43.

Tabel 5.43 Cara mendapatkan sertifikasi penyembelihan halal

No.	URAIAN
1	Mengajukan permohonan sertifikasi halal bagi produknya dan mengisi borang yang telah disediakan. Borang tersebut berisi tentang informasi data PT. Prima Duckindo, jenis dan nama produk serta bahan-bahan yang digunakan.
2	Borang yang sudah diisi beserta dokumen pendukungnya dikembalikan ke sekretariat LP POM MUI untuk diperiksa kelengkapannya
3	LP POM MUI akan memberitahukan PT Prima Duckindo mengenai jadwal audit. Tim Auditor LP POM MUI akan melakukan audit, dan pada saat audit, harus dalam keadaan memproduksi produk yang disertifikasi.

Tabel 5.43 (sambungan)

No.	URAIAN
4	Hasil audit dan laboratorium (bila diperlukan) dievaluasi dalam rapat auditor LP POM MUI dan hasil audit disampaikan oleh pengurus LP POM MUI dalam sidang komisi fatwa. Hasil audit yang belum memenuhi persyaratan diberitahukan kepada perusahaan melalui audit memorandum. Jika telah memenuhi persyaratan, auditor akan membuat laporan hasil audit guna diajukan pada Sidang Komisi Fatwa MUI untuk diputuskan status kehalalannya.
5	Sidang Komisi Fatwa MUI dapat menolak laporan hasil audit jika dianggap belum memenuhi semua persyaratan yang telah ditentukan, dan hasilnya akan disampaikan kepada PT Prima Duckindo selaku pemohon sertifikasi halal.
6	Sertifikasi halal dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia setelah ditetapkan status kehalalannya oleh Komisi Fatwa MUI.
7	Sertifikasi halal berlaku selama 2 (dua) tahun sejak tanggal penetapan fatwa.
8	Pemeriksaan mendadak dapat dilakukan oleh tim audit tanpa ada pemberitahuan sebelumnya selama PT. Prima Duckindo dalam masa sertifikasi halal.
9	Tiga bulan sebelum masa berlaku sertifikat halal berakhir, harus mengajukan perpanjangan sertifikat halal sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan LP POM MUI.

Hal-hal yang dilakukan Tim Audit dalam melakukan pemeriksaan yang akan disertifikasi halal adalah seperti Tabel 5.44 dan Tabel 5.45 berikut:

Tabel 5.44 Audit sertifikasi penyembelian halal

No.	URAIAN
1	Manajemen PT Prima Duckindo dalam menjamin kehalalan produk (Sistem Jaminan Halal).
2	Pemeriksaan dokumen spesifikasi yang menjelaskan asal-usul bahan, komposisi dan proses pembuatannya dan sertifikasi halal mendukungnya. Dokumen pengadaan dan penyimpanan bahan, formula produksi serta dokumen pelaksanaan produksi halal secara keseluruhan.
3	Observasi lapangan yang mencakup proses produksi secara keseluruhan mulai dari penerimaan bahan, produksi, pengemasan dan pengudangan serta pengiriman untuk konsumen.
	Keabsahan dokumen dan kesesuaian secara fisik untuk setiap bulan harus terpenuhi.
4	Pengambilan contoh dilakukan untuk bahan dinilai perlu.

Tabel 5.45 Sistem pengawasan sertifikasi penyembelihan halal

No.	URAIAN
1	PT. Prima Duckindo wajib mengimplementasikan Sistem Jaminan Halal sepanjang berlakunya sertifikasi halal.
2	PT. Prima Duckindo berkewajiban menyerahkan laporan audit internal setiap 6 (enam) bulan sekali setelah terbitnya sertifikasi halal.
3	Jika ada perubahan bahan, proses produksi dan lainnya perusahaan wajib melaporkan dan mendapat izin dari LP POM MUI.

Sertifikasi halal hanya berlaku selama 2 (dua) tahun sejak tanggal penetapan fatwa, sedangkan untuk karkas yang diekspor surat keterangan halal diberikan setiap pengapalan. Tabel 5.46 merupakan prosedur perpanjangan sertifikat halal.

Tabel 5.46 Perpanjangan sertifikasi penyembelihan halal

No.	URAIAN
1	PT. Prima Duckindo harus mendaftar kembali dan mengisi borang yang disediakan.
2	Pengisian borang disesuaikan perkembangan terakhir produk.
3	PT. Prima Duckindo berkewajiban melengkapi kembali daftar bahan baku, matrik produk versus bahan serta spesifikasi, sertifikat halal dan bagian alir proses terbaru.
4	Prosedur pemeriksaan dilakukan seperti pada pendaftaran produk baru.
	PT. Prima Duckindo harus sudah mempunyai manual sistem jaminan halal sesuai dengan ketentuan prosedur sertifikasi halal di atas.

5.9.4.2 Proses Pengolahan

Pengolahan yang baik dimulai dari manajemen gudang yang baik. Pasokan itik hidup secara kontinyu menghasilkan kontribusi yang signifikan terhadap efisiensi keseluruhan pabrik. Sistem penanganan yang efektif, mematuhi SOP biosecurity dan operator berpengalaman akan memberikan kondisi kesejahteraan itik yang baik sebelum ke prosesor. Sistem logistik harus memenuhi tuntutan yang tinggi mulai dari ketepatan dan kecepatan baris serta kebersihan dan daya tahan. Sistem dapat disesuaikan sepenuhnya dengan keinginan dengan perhitungan kapasitas dan tingkat otomatisasi. Dalam konfigurasi apapun akan menjaga kualitas itik, menghemat tenaga kerja dan meningkatkan ergonomi. Cara

pembersihan dan desinfeksi pilihan membatasi risiko kontaminasi silang hingga sampai tingkat minimum.

a. Pemotongan (*killing*)

Itik dibuat santai sedemikian rupa sehingga menjadi tenang. Setelah dilakukan penenangan dilakukan pemotongan leher hingga darah dapat keluar semua.



Gambar 5.79 Killing and Defeathering

b. Pencucian dengan air panas(*scalding*)

Scalders dipastikan optimal dalam transfer suhu panas dan kontrol yang tepat, dua hal penting karakteristik sistem first-class yang sangat panas. Selanjutnya dilakukan pencelupan/penenggelaman itik.

c. Pencabutan Bulu (*defeathering*)

Defeathered merupakan hal yang sangat penting, optimalisasi pencabutan bulu berpengaruh ke performan hasil.

d. Pencelupan itik dengan lilin (*waxing*)

Penyempurnaan performa kulit itik dengan dilakukan *waxing* (proses pencelupan itik dengan lilin panas untuk proses pencabutan bulu-bulu kecil dan bulu yang masih tersisa tetapi tidak mengakibatkan kerusakan kulit itik). Proses in-line sepenuhnya tertutup dengan sistem waxing tunggal atau ganda , yang efisien dengan sistem daur ulang (jika diperlukan proses ini bisa diulang, lilin dilebur, disaring dan membawa kembali ke dalam proses untuk dilakukan re-used pada suhu yang tepat)



Gambar 5.80 Waxing

Standar kebersihan yang tinggi memungkinkan akhir produk berkualitas tinggi. Evisceration sangat penting untuk menjaga kualitas produk, termasuk giblets.

e. *Pengeluaran Isi (evisceration)*

Pengeluaran isi jeroan itik untuk kebersihan karkas sehingga kualitas karkas mencapai tingkat tertinggi.



Gambar 5.81 Pengeluaran Isi jeroan (Evisceration)

f. *Rehanging*

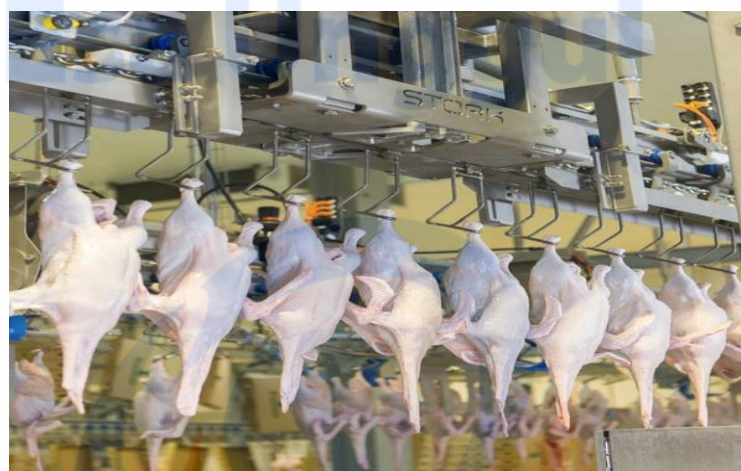
Rehanger mentransfer itik secara otomatis dari satu baris pengolahan ke tempat selanjutnya.



Gambar 5.82 Chilling (pendinginan)

g. Pembekuan (*Freezing*)

Kualitas, kesegaran dan keamanan pangan merupakan tujuan dalam proses produk akhir yang secara efektif dilakukan pada tahap chilling. In-line udara dan pilihan pencelupan dingin, ditambah technology yang disemprotkan air ke produk. Sistem ini memungkinkan produksi akhir menghasilkan produk dengan baik, kualitas, warna menarik dan tekstur baik. PT. Prima Duckindo menawarkan solusi untuk semua produk dingin. Pembekuan adalah salah satu yang paling nyaman dalam metode penyimpanan makanan.



Gambar 5.83 Penilaian antara dan distribusi overhead



Gambar 5.84 Grading and Batching

h. Pengelompokan Berat (*Fixed-Weight Batching*)

Ada banyak manfaat dari fixed-weight batch. Hal ini meminimumkan give-away, bisa memenuhi target pelanggan agar mendapatkan berat yang tepat. Nampan loading dan packing benar-benar terintegrasi sistemnya. Sepenuhnya otomatis dalam proses kemasan dengan robobatcher. Hal ini dikenal untuk yang high-precision berat tetap batch, hampir tidak ada give-away. Multihead weighers bisa menangani setiap in-feed, menyortir, pencampuran dan menimbang, juga secara otomatis dapat mengepak semua jenis produk itik segar atau beku.



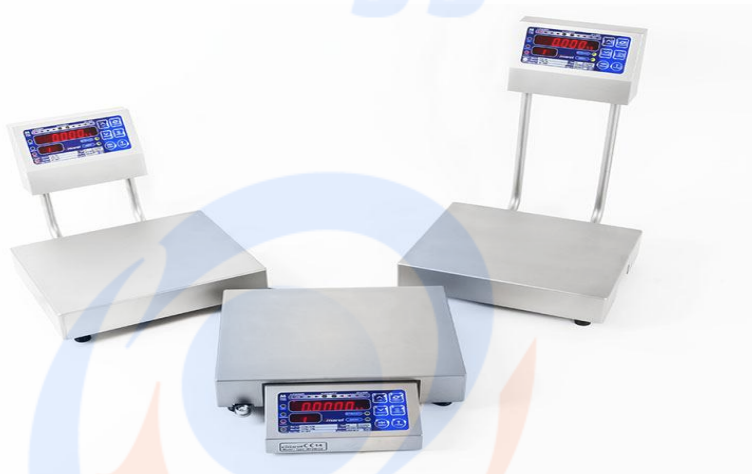
Gambar 5.85 Packaging And-Of-Line (Disesuaikan dengan kebutuhan konsumen)

i. Cek Berat (*Checkweighing*)

Kecepatan tinggi dalam *checkweighing* sangat efektif, sesuai dengan bobot dan ukuran. *checkweighers* bisa menangani hampir setiap produk, bekerja dengan mudah, cepat dan sangat dipercaya.

Pengepakan otomatis meminimalkan kegiatan manual serta dapat mencapai sempurna dalam pelabelan dan akurat dalam pelacakan kemasan dan batches. Ini berarti penghematan biaya dan meningkatkan kualitas dan kuantitas produk..

Label bisa diterapkan dalam berbagai cara dan konfigurasi ke segala jenis paket atau produk. Label harga dapat dirancang sesuai yang dibutuhkan, sesuai dengan sistem, mesin dapat menangani seluruh pack ukuran hingga mencapai 160 paket per menit



Gambar 5.86 Timbangan/Skala (weighing/scales)

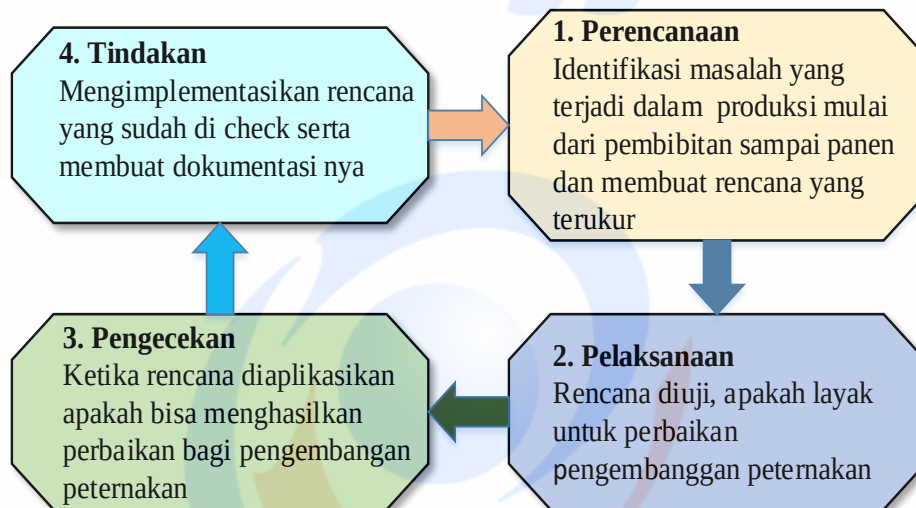
5.10 Manajemen kualitas PT. Prima Duckindo

Manajemen kualitas total (*Total Quality Management-TQM*) mengacu pada penekanan kualitas yang meliputi organisasi secara keseluruhan mulai dari pemasok sampai ke pelanggan (Heizer dan Render, 2016). Ahli kualitas W.Edwards Deming dalam Heizer dan Render (2016) menggunakan 14 poin untuk mengimplikasikan TQM, dan selanjutnya dikembangkan oleh Heizer dan Render menjadi tujuh konsep untuk program TQM yang efektif; (a) perbaikan berkesambungan, six sigma, pemberdayaan karyawan, tolok ukur, tepat waktu, konsep Taguchi, pemahaman alat TQM.

5.10.1 Perbaikan berkesambungan

PT.Prima Duckindo menerapkan konsep PDCA (Plan = perencanaan, Do = pelaksanaan, Check = pengecekan dan Act = tindakan) untuk perbaikan

berkesambungan sehingga tercapai tujuan perusahaan menghasilkan produktivitas itik pedaging yang berkualitas. Semua aspek operasional mulai dari pemeliharaan indukan itik (*parent stock*), tatalaksana penetasan farm, pemeliharaan itik pedaging komersil, rumah potong unggas dan proses pemasaran dapat diperbaiki. PDCA sebenarnya sama dengan konsep kaizen di jepang dan konsep TQM serta nol kerusakan (*zero defect*) yang dipakai di Amerika.



Gambar 5.87 Siklus PDCA PT. Prima Duckindo

Sumber: Data diolah sendiri

5.10.2 Six Sigma

PT. Prima Duckindo mengimplementasikan Six Sigma sebagai analisa untuk mengurangi defect dan *lean manufacturing* untuk manufaktur yang hygiene yang sudah dibahas didepan.

5.10.3 Pemberdayaan Karyawan (*employee empowerment*)

PT. Prima Duckindo menjadikan karyawan sebagai aset, berbeda dengan industri lainnya, karyawan yang menangani ternak harus memiliki kelebihan lain selain skill yaitu rasa suka dan rasa kasih sayang terhadap ternak sehingga kesejahteraan ternak (*animal welfare*) akan tercapai. Managerial PT. Prima Duckindo menggunakan program TQM yang mendelegasikan tanggung jawab atas kualitas kepada karyawan (*shop-floor*) dan ternyata lebih berhasil dari

implementasi dengan arahan top-down. Ada beberapa cara membangun pemberdayaan karyawan peternakan itik pedaging komersial PT. Prima Duckindo:

Tabel 5.47 Pemberdayaan karyawan PT Prima Duckindo

No.	URAIAN
1	Membangun jaringan komunikasi yang melibatkan semua lini karyawan dengan up date data recording di tiap lini pekerjaannya.
2	Sistem pengawasan yang terbuka dengan sistem pendelegasian tanggung jawab pengawasan.
3	Karyawan produksi diberi tanggung jawab menyusun laporan yang telah ditulis di recording setiap harinya.
4	Konsep Akhlakul Karimah dengan falsafah “bekerja untuk keluarga dan bekerja adalah ibadah”
5	Komitmen menjaga kualitas dan produk halal itik PT. Prima Duckindo
6	Menciptakan struktur organisasi yang formal sebagai tim dan siklus kualitas.

5.10.4 Tolok Ukur

Pengukuran kinerja PT. Prima Duckindo dalam tolok ukur adalah persentase produktivitas dan kualitas telur yang akan ditetaskan dari indukan itik (parent stock), hasil penetasan telur indukan itik (parent stock), kematian itik pedaging komersial, feed conversi (FC) itik per hari, rata-rata biaya pakan dan produksi itik, kualitas dan kehalalan karkas itik, respon waktu yang cepat dalam layanan, imbal hasil atas investasi dan kemitraan, tingkat kepuasan pelanggan dan tingkat retensi pelanggan. Tabel 5.30 sampai Tabel 5.32 sebagai contoh untuk merekam data dilapangan.

5.10.5 Tepat Waktu (*Just-In-Time /JIT*)

Menurut Heizer dan Render (2016), JIT berkaitan dengan kualitas dalam tiga cara yaitu JIT memotong biaya kualitas, JIT meningkatkan kualitas, kualitas yang lebih

baik berarti persediaan yang lebih rendah dan lebih baik, lebih mudah untuk menggunakan sistem JIT. JIT yang penting dilakukan di PT. Prima Duckindo adalah melakukan peningkatan kualitas biosekuriti, kualitas rumah potong unggas dan ketersediaan pakan alami alternatif (*Azolla microphylla*).

5.10.6 Pengetahuan dari Alat TQM

Tujuh alat (*7 tools*) yang berguna dalam TQM adalah dalam Tabel 5.48

Tabel 5.48 Seven tools berguna di TQM

No.	URAIAN
1. Lembar Periksa	Lembar periksa adalah sebuah formulir yang dirancang untuk mencatat data. Lembar periksa membantu analis menemukan fakta atau pola yang mungkin dapat membantu analisis selanjutnya.
2. Diagram Pencar	Menunjukkan hubungan antara dua pengukuran. Contoh : antara plot produktivitas dengan kehadiran, jika dua hal saling berkaitan, titik data akan membentuk kelompok yang sangat dekat (<i>tight band</i>). Jika menghasilkan pola yang acak, hal-halnya tidak berkaitan.
3. Diagram Penyebab dan Efek	Alat lain untuk mengidentifikasi isu kualitas dan titik inspeksi adalah diagram penyebab dan efek (<i>cause-and-effect diagram</i>), dikenal dengan diagram ishikawa atau diagram fish-bone.
4. Grafik Pareto	Grafik Pareto (<i>pareto charts</i>) adalah metode dalam mengorganisasikan kesalahan atau cacat untuk membantu fokus atas usaha penyelesaian masalah. Pareto Vilfredo, ekonomis pada abad ke-19 Joseph M. Juran memopulerkan kerjaan Pareto saat ia menyarankan sebesar 80 % dari masalah kantor yang dihasilkan hanya sebesar 20 % dari penyebab (Heizer dan Render, 2016).
5. Diagram Alur	Diagram alur (<i>flowcharts</i>) secara grafik menyajikan sebuah proses atau sistem dengan menggunakan kotak bernotasi dan garis yang berhubungan.
6. Histogram	Histogram menunjukkan rentang nilai dari pengukuran dan frekuensi dimana setiap nilai terjadi. Statistik deskriptif seperti rata-rata dan standar deviasi dapat dihitung untuk menjabarkan distribusinya. Data harus diketahui sehingga bentuk distribusi akan terlihat. Presentasi secara visual dari distribusi dapat memberikan gambaran terhadap penyebab keragaman.
7. Statistical process control-SPC	Memonitor standar, melakukan pengukuran dan mengambil tindakan perbaikan saat barang atau jasa sedang dihasilkan

Tabel 5.49 Standard pertumbuhan bobot indukan

REFERENSI PERTUMBUHAN BOBOT BEBEK INDUKAN (kg)									
Nb.	umur	j eni s kel am i n	hari						
			1	2	3	4	5	6	7
1	Ml nggu I	♂	0 12	0 15	0 19	0 22	0 26	0 29	0 33
		♀	0 13	0 16	0 19	0 22	0 26	0 29	0 32
2	Ml nggu II	♂	0 36	0 41	0 46	0 51	0 57	0 62	0 67
		♀	0 35	0 39	0 44	0 48	0 53	0 57	0 62
3	Ml nggu III	♂	0 72	0 78	0 85	0 91	0 97	1 03	1 10
		♀	0 66	0 71	0 75	0 80	0 85	0 90	0 94
4	Ml nggu IV	♂	1 16	1 22	1 29	1 35	1 41	1 47	1 54
		♀	0 99	1 03	1 08	1 12	1 17	1 21	1 26
5	Ml nggu V	♂	1 60	1 65	1 71	1 76	1 81	1 86	1 92
		♀	1 30	1 33	1 37	1 40	1 44	1 47	1 51
6	Ml nggu VI	♂	1 97	2 01	2 06	2 10	2 14	2 18	2 23
		♀	1 54	1 57	1 59	1 62	1 65	1 68	1 70
7	Ml nggu VII	♂	2 27	2 31	2 34	2 38	2 41	2 45	2 48
		♀	1 73	1 75	1 78	1 80	1 83	1 85	1 88
8	Ml nggu VIII	♂	2 52	2 55	2 59	2 62	2 65	2 68	2 72
		♀	1 90	1 92	1 94	1 96	1 98	2 00	2 02
9	Ml nggu IX	♂	2 75	2 78	2 81	2 84	2 87	2 90	2 93
		♀	2 04	2 06	2 08	2 10	2 12	2 14	2 16
10	Ml nggu X	♂	2 96	2 99	3 02	3 05	3 07	3 10	3 13
		♀	2 18	2 20	2 22	2 24	2 25	2 27	2 29
11	Ml nggu XI	♂	3 16	3 19	3 21	3 24	3 26	3 29	3 31
		♀	2 31	2 33	2 34	2 36	2 38	2 40	2 41
12	Ml nggu XII	♂	3 34	3 37	3 39	3 42	3 44	3 47	3 49
		♀	2 43	2 45	2 46	2 48	2 49	2 51	2 52
13	Ml nggu XIII	♂	3 52	3 54	3 56	3 58	3 59	3 61	3 63
		♀	2 54	2 55	2 57	2 58	2 59	2 60	2 62
14	Ml nggu XIV	♂	3 65	3 67	3 69	3 71	3 73	3 75	3 77
		♀	2 63	2 64	2 65	2 66	2 68	2 69	2 70
15	Ml nggu XV	♂	3 79	3 81	3 83	3 85	3 87	3 89	3 91
		♀	2 71	2 72	2 73	2 74	2 76	2 77	2 78
16	Ml nggu XVI	♂	3 93	3 95	3 96	3 98	4 00	4 02	4 03
		♀	2 79	2 80	2 81	2 82	2 84	2 85	2 86
17	Ml nggu XVII	♂	4 05	4 06	4 08	4 09	4 11	4 12	4 14
		♀	2 87	2 88	2 89	2 90	2 91	2 92	2 93
18	Ml nggu XVIII	♂	4 15	4 16	4 18	4 19	4 21	4 22	4 24
		♀	2 94	2 95	2 96	2 97	2 98	2 99	3 00
19	Ml nggu XIX	♂	4 25	4 26	4 27	4 28	4 29	4 30	4 31
		♀	3 01	3 02	3 03	3 04	3 05	3 06	3 07
20	Ml nggu XX	♂	4 32	4 33	4 34	4 35	4 36	4 37	4 38
		♀	3 08	3 09	3 10	3 11	3 12	3 13	3 14
21	Ml nggu XXI	♂	4 39	4 40	4 41	4 42	4 43	4 44	4 45
		♀	3 15	3 16	3 17	3 18	3 19	3 20	3 21
22	Ml nggu XXII	♂	4 46	4 47	4 48	4 49	4 50	4 51	4 52
		♀	3 22	3 23	3 24	3 25	3 26	3 27	3 28
23	Ml nggu XXIII	♂	4 53	4 54	4 55	4 56	4 57	4 58	4 59
		♀	3 29	3 30	3 31	3 32	3 33	3 34	3 35
24	Ml nggu XXIV	♂	4 60	4 61	4 62	4 63	4 64	4 65	4 66
		♀	3 36	3 37	3 38	3 39	3 40	3 41	3 42
25	Ml nggu XXV	♂	4 67	4 68	4 69	4 70	4 71	4 72	4 73
		♀	3 43	3 44	3 45	3 46	3 47	3 48	3 49

Tabel 5.50 Standard pertumbuhan bobot peking pedaging

REFERENSI PERTUMBUHAN BOBOT BEBEK PEDAGING (gram)

Nb.	umur	hari							
		0	1	2	3	4	5	6	7
1	Minggu I	55	84	113	142	171	200	229	255
2	Minggu II		323	391	459	527	595	663	730
3	Minggu III		819	908	997	1086	1175	1264	1350
4	Minggu IV		1450	1550	1650	1750	1850	1950	2050
5	Minggu V		2149	2248	2347	2446	2545	2644	2740
6	Minggu VI		2808	2876	2944	3012	3080	3147	3209

Bobot Awal (gram)	:	55
Bobot Akhir (gram)	:	3209
Penambahan bobot (gram)	:	3154
Umur pemeliharaan (hari)	:	42
Penambahan bobot rata-rata per hari (gram)	:	75.1

Tabel 5.51 Standard pemberian pakan peking pedaging (dalam gram)

REFERENSI PEMBERIAN PAKAN BEBEK PEDAGING									
NO	UMUR	H A R I							KUM- LATI P
		1	2	3	4	5	6	7	
Per ekor (dalam gram)									
1	Minggu I	15	20	25	32	38	46	54	230
2	Minggu II	63	72	82	92	102	112	123	646
Starter :									876
3	Minggu III	129	135	140	145	150	155	160	1014
4	Minggu IV	160	178	187	197	208	220	232	1382
5	Minggu V	227	222	217	212	207	202	202	1489
6	Minggu VI	209	219	229	242	257	274	283	1713
Fi ni sher :									5598
Kebut uhan pakan per ekor		6474 gram							

5.11 Manajemen Pemeliharaan Tanaman Azolla

Peternakan itik sistem intensif model *eco-green* yang kami konsep memasukan budidaya *Azolla Microphylla* kedalam salah satu tata laksana peternakan karena Azolla merupakan tanaman yang berfungsi sebagai bahan pakan itik dan sebagai tanaman *fitoremediasi*. Azolla adalah paku air mini ukuran 3-4 cm yang bersimbiosis dengan Cyanobacteria pemfiksasi N₂. Simbiosis ini menyebabkan azolla mempunyai kualitas nutrisi yang baik. Azolla sudah berabad-abad digunakan di Cina dan Vietnam sebagai sumber N bagi padi sawah. Azolla tumbuh secara alami di Asia, Amerika, dan Eropa. Azolla mempunyai beberapa spesies, antara lain *Azolla caroliniana*, *Azolla filiculoides*, *Azolla mexicana*, *Azolla microphylla*, *Azolla nilotica*, *Azolla pinnata* var. *pinnata*, *Azolla pinnata* var. *imbricata*, *Azolla rubra*. Menurut Lumpkin dan Plucknett (1982), tanaman Azolla adalah asal kata dari bahasa latin yaitu *Azollaceae*, yang merupakan tumbuhan paku air yang termasuk ordo *Salviniales*, famili *Azollaceae*. dan mempunyai enam spesies. Azolla pada daerah persawahan akan mengambang diatas permukaan air dan bila air surut akan menempel pada tanah yang lembab. Pemanfaatan azolla sebagai pupuk pengganti urea telah banyak dilaporkan oleh karena dapat mengikat nitrogen yang cukup besar. Spesies yang banyak terdapat di Indonesia terutama di pulau Jawa adalah *Azolla.pinnata*, dan biasa tumbuh bersama-sama padi di sawah. Kemampuan Azolla sebagai sumber penyumbang nitrogen dalam penelitian internasional di Indonesia oleh Badan Tenaga Atom Nasional (Batan) yang ikut terlibat dan disponsori oleh Badan Tenaga Atom Internasional (IAEA-Wina) menggunakan 15N menunjukkan bahwa Azolla yang bersimbiosis dengan *Anabaena azollae* dapat memfiksasi N₂-udara dari 70 – 90%. N₂-fiksasi yang terakumulasi ini yang dapat digunakan sebagai sumber N bagi padi sawah. Dari beberapa penelitian diperoleh bahwa laju pertumbuhan Azolla adalah 0,355 – 0,390 gram per hari (di laboratorium) dan 0,144 – 0,860 gram per hari (di lapang/kolam). Pada umumnya biomassa Azolla maksimum tercapai setelah 14 –28 hari setelah inokulasi. Dari hasil penelitian Batan diketahui bahwa dengan menginokulasikan 200 g Azolla segar per m² maka setelah 3 minggu, Azolla tersebut akan menutupi seluruh permukaan lahan tempat

Azolla tersebut ditumbuhkan. Dalam keadaan ini dapat dihasilkan 30 – 45 kg N/ha berarti sama dengan 100 kg urea.

Tabel 5.52 Metode pemeliharaan Azolla

NO.	URAIAN
Kegunaan <i>Azolla Microphylla</i> :	
1	Sumber N dapat mengganti pupuk urea sampai 100 kg
2	Pakan ternak/hijauan, pakan ikan, terutama ayam dan itik
3	Menekan pertumbuhan gulma
4	Tanaman hias
5	Kontrol terhadap perkembangan nyamuk
Cara perbanyak Azolla :	
1	Buatlah stok Azolla dekat rumah dengan bak plastik atau di kolam yang tidak ada ikannya.
2	Semprot stok setiap 3 bulan sekali dengan pupuk P (1 sendok makan SP-36 per 1 air). Sebaiknya Sp-36 digerus halus agar mudah larut dalam air. Stok ini digunakan untuk bibit yang akan ditanam di lapang.
3	Di lapang petak sawah/kolam dibatasi dengan bambu seluas 1m ²
4	Dengan mengaplikasikan Azolla 200 g/m ² maka :
5	Sampai dengan hari ke-5, Azolla akan berkembang, sehingga permukaan lahan tertutup penuh
6	Hari ke-10, menjadi 2 kali lipat
7	Hari ke-15, menjadi 4 kali lipat
8	Hari ke-20, menjadi 8 kali lipat, dst.

Tabel 5.53 .Kandungan Unsur Hara Dalam Azolla Unsur

No	Kandungan	Jumlah
1	Nitrogen	1.96 – 5.30 (%)
2	Phospor	0.16 – 1.59 (%)
3	Kalium	0.31 – 5.97 (%)
4	Kalsium	0.45 – 1.70 (%)
5	Magnesium	0.22 – 0.66 (%)
6	Sulfur	0.22 – 0.66 (%)
7	Si	0.22 – 0.73 (%)
8	Natrium	0.16 – 3.35 (%)
9	Chlor	0.62 – 0.90 (%)
10	Aluminium	0.04 – 0.59 (%)
11	Fe	0.04 – 0.59 (%)
12	Mangan	66 - 2944 (ppm)

Sumber : Batan

5.11.1 *Azolla Microphylla* sebagai pakan itik

Selain untuk pupuk dan media tanam, azolla juga bisa dimanfaatkan untuk pakan ternak, khususnya itik. Sebagai pakan ternak, kandungan gizi azolla cukup menjanjikan. Kandungan protein mencapai 31,25 persen, lemak 7,5 persen, karbohidrat 6,5 persen, gula terlarut 3,5 persen dan serat kasar 13 persen. Bila digunakan untuk pakan itik, penggunaan azolla segar yang masih muda (umur 2 - 3 minggu) dicampur dengan ransum pakan itik. Berdasarkan hasil penelitian, campuran azolla 15 persen ke dalam ransum ini, terbukti tidak berpengaruh buruk pada itik. Maksudnya, itik tetap menyantap pakan campuran azolla ini dengan lahapnya. Produksi telur, berat telur dan konversi pakan juga tetap normal. Ini berarti penggunaan azolla bisa menekan 15 persen biaya pembelian pakan itik. Tentu saja hal ini cukup menguntungkan peternak karena bisa mengurangi biaya pembelian pakan itik.

5.11.2 *Azolla Microphylla* sebagai fitoremediasi

Pencemaran lingkungan di berbagai negara, termasuk Indonesia, sudah sangat kompleks dan mengkhawatirkan seiring dengan pesatnya kemajuan ilmu pengetahuan diberbagai bidang. Salah satu teknik dalam memperbaiki kualitas lingkungan yang tercemar adalah dengan teknik fitoremediasi. Fitoremediasi berasal dari kata phyto (asal kata Yunani *phyton*) yang berarti tumbuhan/tanaman (*plant*) dan kata remediation (asal kata Latin *remediare* = *to remedy*) yaitu memperbaiki/ menyembuhkan atau membersihkan sesuatu dengan demikian fitoremediasi dapat didefinisikan sebagai penggunaan tumbuhan untuk menghilangkan, memindahkan, menstabilkan, atau menghancurkan bahan pencemar baik itu senyawa organik maupun anorganik. Fitoremediasi adalah suatu konsep yang memanfaatkan potensi yang dimiliki oleh tumbuhan untuk menghilangkan polutan dari tanah atau perairan yang telah terkontaminasi.

Teknik fitoremediasi (*phytoremediation*) yang merupakan suatu sistem dimana tanaman tertentu, secara sendiri atau bekerjasama dengan mikroorganisme dalam media (tanah, koral dan air) yang dapat mengubah zat kontaminan (pencemar/polutan) menjadi kurang atau tidak berbahaya bahkan menjadi bahan yang berguna secara ekonomi. Konsep mengolah air limbah dengan menggunakan

media tanaman telah lama dikenal oleh manusia, bahkan digunakan juga untuk mengolah limbah berbahaya (B3) atau untuk limbah radioaktif.

Tanaman yang digunakan dalam fitoremediasi adalah tanaman yang memiliki kemampuan sangat tinggi untuk mengangkut berbagai pencemaran yang ada (*multiple uptake hyperaccumulator plant*) ataupun tanaman yang memiliki kemampuan mengangkut pencemaran yang bersifat tunggal (*specific uptake hyperaccumulator plant*).

Azolla memiliki struktur tumbuh yang unik, beradaptasi dengan keadaan basah. Hidup pada daerah yang selalu tergenang seperti sungai, selokan, waduk, dan lain sebagainya. Tumbuhan air ini memiliki keunikan dalam mengolah limbah organik. Kemampuannya dalam mengolah limbah organik tidak diragukan lagi. Tumbuhan berstolon ini menyerap makanan organiknya dengan cara penyerapan melalui akar yang mirip rambut. Azolla menunjukkan kapasitas untuk menghilangkan kotoran seperti logam berat, anorganik nutrisi, bahan peledak dari air limbah. Sifat pertumbuhan yang cepat, kapasitas penyerapan yang tinggi pada logam berat menjadikan azolla berpotensi besar untuk digunakan dalam teknologi fitoremediasi.

Integrasi kolam Azolla yang di kembangkan peternakan kami dengan konsep *eco-green* bertujuan untuk menampung kotoran itik agar tidak menimbulkan pencemaran udara yang mengganggu aktifitas peternak dan lingkungan sekitar peternakan.

BAB 6

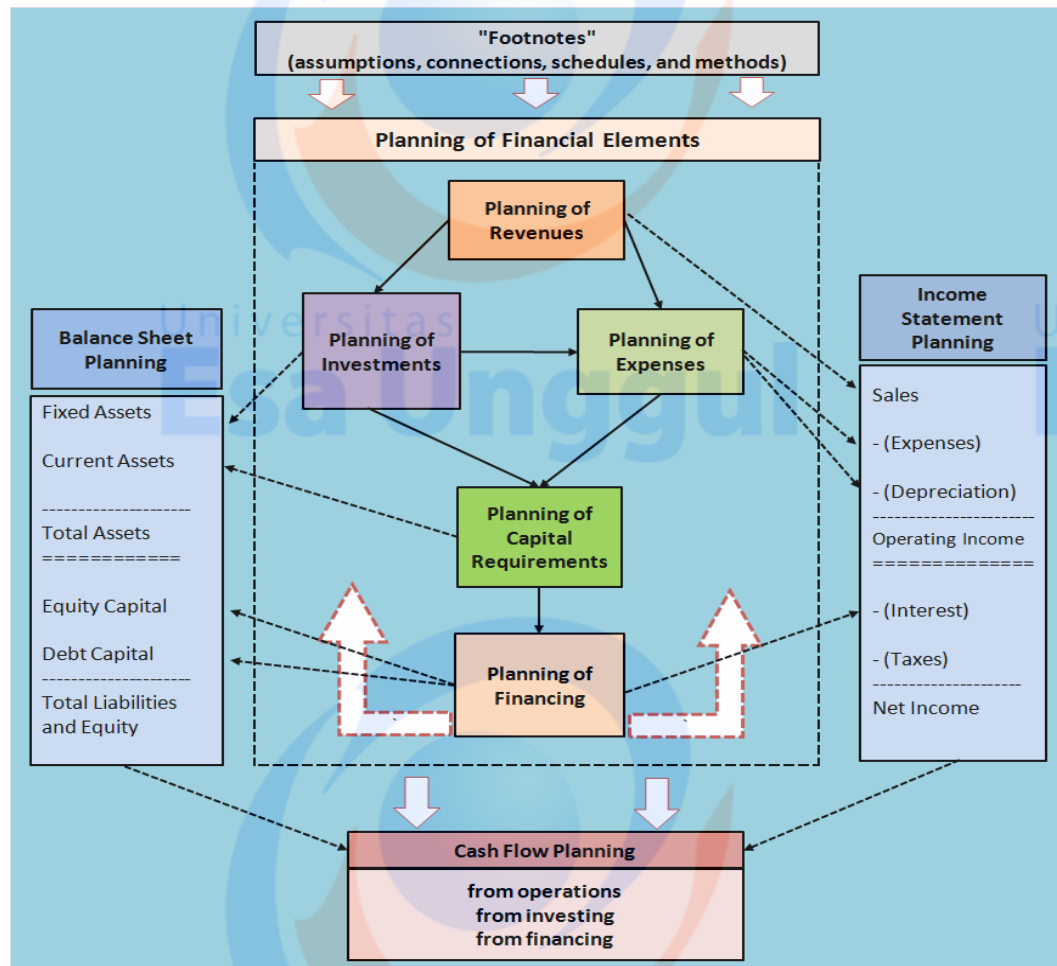
STRATEGI KEUANGAN

Dalam model manajemen strategis David (2011:15), keuangan/akuntansi dianggap pokok dalam penerapan strategi (*strategy implementation*). Penerapan strategi mengharuskan perusahaan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya, sehingga strategi-strategi yang telah dirumuskan dapat dijalankan. Peranan strategi dan kebijakan keuangan ini adalah untuk mengarahkan penggunaan sumberdaya-sumberdaya ekonomis perusahaan dalam membantu secara paling efektif pencapaian tujuan dan strategi suatu perusahaan.

6.1 Kerangka Konseptual Perencanaan Keuangan

Perencanaan keuangan adalah proses yang terdiri dari: menganalisis pilihan investasi dan pendanaan secara terbuka bagi perusahaan, memproyeksikan keadaan masa depan dari keputusan saat ini, memutuskan alternatif yang akan diambil, dan mengukur kinerja selanjutnya terhadap tujuan yang ditetapkan dalam rencana keuangan (Brealey, Myers dan Marcus, 2001:82).

Menurut Gansel (2005) dalam publikasi ilmiahnya "*Toward a Framework of Financial Planning in New Venture Creation*" mendefinisikan perencanaan keuangan sebagai proses sistematis dan peramalan kuantitatif dari semua arus kas masuk dan kas keluar yang relevan dalam pemanfaatan peluang usaha untuk mendukung keputusan keuangan dalam periode perencanaan masa depan. Proses perencanaan keuangan dianggap sebagai bagian dari alat pengambilan keputusan yang mencakup tiga komponen inti: perencanaan laporan laba rugi, perencanaan laporan neraca, dan perencanaan laporan arus kas. Komponen inti memerlukan lima elemen perencanaan yang terdiri dari: perencanaan pendapatan, perencanaan biaya, perencanaan investasi, perencanaan modal, dan perencanaan pendanaan. Kerangka konseptual perencanaan keuangan (*conceptual framework of financial planning*) dapat dilihat pada gambar 6.1.



Gambar 6.1 Conceptual Framework of Financial Planning

Sumber: Gansel, "Toward a Framework of Financial Planning in New Venture Creation"

6.2 Asumsi-asumsi Perencanaan Keuangan

Sebagai langkah awal dalam proses perencanaan keuangan, perlu ditetapkan asumsi-asumsi yang menjadi dasar perhitungan dalam perencanaan pendapatan, perencanaan biaya, perencanaan investasi, perencanaan modal, perencanaan pendanaan, dan perencanaan laporan keuangan proforma (laba rugi, neraca, dan arus kas). Asumsi-asumsi yang dipergunakan dalam perencanaan keuangan bisnis peternakan itik peking pedaging PT Prima Duckindo, terdiri atas asumsi-asumsi pada departemen pembibitan itik (*breeder farm*), departemen penetasan (*hatchery*), departemen peternakan itik pedaging (*grower farm*), dan departemen rumah pemotongan unggas (RPU). Asumsi-asumsi perencanaan keuangan PT Prima Duckindo dapat dilihat pada tabel 6.1-6.4.

Tabel 6.1 Asumsi Perencanaan Keuangan Dept. Pembibitan (Breeder Farm)

No.	Uraian	Unit/Satuan	Keterangan
1.	Rencana pembelian paket DOD itik peking indukan:		Rasio 4,4 : 1
	Tahun ke 1 (2018)	810 Ekor	Female 660/ Male 150
	Tahun ke 2 (2019)	1.080 Ekor	Female 880/ Male 200
	Tahun ke 3 (2020)	1.350 Ekor	Female 1.100/ Male 250
	Tahun ke 4 (2021)	1.755 Ekor	Female 1.430/ Male 325
	Tahun ke 5 (2022)	2.295 Ekor	Female 1.870/ Male 425
2.	Harga perolehan DOD itik peking indukan/ekor	197.500 Rupiah	Harga Perolehan
3.	Kenaikan harga DOD itik peking indukan/tahun	6 %	
4.	Rencana peningkatan kapasitas budidaya/tahun	30 %	
5.	Masa budidaya itik peking indukan/paket	18 Bulan	
6.	Masa produktivitas bertelur/paket	12 Bulan	
7.	Perkiraan produksi telur itik indukan per ekor/tahun	282 Butir	
8.	Perkiraan rata-rata produksi telur itik peking/hari :		
	Tahun ke 1 (2018)	517 Butir	(660 x 282/360h)
	Tahun ke 2 (2019)	689 Butir	(880 x 282/360h)
	Tahun ke 3 (2020)	862 Butir	(1.100 x 282/360h)
	Tahun ke 4 (2021)	1.120 Butir	(1.430 x 282/360h)
	Tahun ke 5 (2022)	1.465 Butir	(1.870 x 282/360h)
9.	Perkiraan produksi telur itik peking/3 hari :		
	Tahun ke 1 (2018)	1.551 Butir	
	Tahun ke 2 (2019)	2.067 Butir	
	Tahun ke 3 (2020)	2.586 Butir	
	Tahun ke 4 (2021)	3.360 Butir	
	Tahun ke 5 (2022)	4.395 Butir	
10.	Perkiraan produksi telur itik peking/tahun:		
	Tahun ke 1 (2018)	93.060 Butir	()+(517 x 180h)
	Tahun ke 2 (2019)	217.080 Butir	(517 x 180h)+(689 x 180h)
	Tahun ke 3 (2020)	279.180 Butir	(689 x 180h)+(862 x 180h)
	Tahun ke 4 (2021)	356.760 Butir	(862 x 180h)+(1.120 x 180h)
	Tahun ke 5 (2022)	465.300 Butir	(1.120 x 180h)+(1.465 x 180h)
11.	Kebutuhan pakan ternak per ekor per hari:		
	Umur 0 - 2 Bulan (<i>fase starter</i>)	0,191 Kg	2 Bulan
	Umur 2 - 6 Bulan (<i>fase grower</i>)	0,332 Kg	4 Bulan
	Umur 6 - 18 Bulan (<i>fase layer</i>)	0,210 Kg	12 Bulan
12.	Kebutuhan pakan ternak/tahun dept. pembibitan:		
	Tahun ke 1 (2018)	72.171 Kg	
	Tahun ke 2 (2019)	126.846 Kg	
	Tahun ke 3 (2020)	161.109 Kg	
	Tahun ke 4 (2021)	207.401 Kg	
	Tahun ke 5 (2022)	270.824 Kg	
13.	Kebutuhan Obat-obatan dan Vitamin	1 %	Dari biaya pakan
14.	Gaji dan upah dept. pembibitan:		
	Gaji pengawas /orang	3.500.000 Rupiah	Per bulan
	Upah buruh /orang	2.000.000 Rupiah	Per bulan
15.	Perkiraan kenaikan gaji dan upah/tahun	5 %	
16.	Kebutuhan Tenaga Kerja:		
	Tahun ke 1 (2018)	2 Orang	(Pengawas=1; Operator =1)
	Tahun ke 2 (2019)	2 Orang	(Pengawas=1; Operator =1)
	Tahun ke 3 (2020)	3 Orang	(Pengawas=1; Operator =2)
	Tahun ke 4 (2021)	3 Orang	(Pengawas=1; Operator =2)
	Tahun ke 5 (2022)	3 Orang	(Pengawas=1; Operator =2)

Sumber: Data diolah sendiri

Tabel 6.2 Asumsi Perencanaan Keuangan Dept. Penetasan (Hatchery)

No.	Uraian	Unit/Satuan	Keterangan
1.	Perkiraan suplai telur itik peking/paket dari dept. pembibitan :		
	Tahun ke 1 (2018)	1.551 Butir	
	Tahun ke 2 (2019)	2.067 Butir	
	Tahun ke 3 (2020)	2.586 Butir	
	Tahun ke 4 (2021)	3.360 Butir	
	Tahun ke 5 (2022)	4.395 Butir	
2.	Perkiraan suplai telur itik peking/tahun dari dept. pembibitan :		
	Tahun ke 1 (2018)	93.060 Butir	()+(517 x 180h)
	Tahun ke 2 (2019)	217.080 Butir	(517 x 180h)+(689 x 180h)
	Tahun ke 3 (2020)	279.180 Butir	(689 x 180h)+(862 x 180h)
	Tahun ke 4 (2021)	356.760 Butir	(862 x 180h)+(1.120 x 180h)
	Tahun ke 5 (2022)	465.300 Butir	(1.120 x 180h)+(1.465 x 180h)
3.	Masa penetasan telur itik peking/paket	30 Hari	
4.	Jumlah siklus penetasan/tahun	12 Kali	
5.	Jumlah paket penetasan/siklus	10 Paket	
6.	Jumlah paket penetasan/tahun	120 Paket	
7.	Fertilitas	75 %	
8.	Daya tetas	90 %	
9.	Perkiraan produksi DOD itik peking pedaging/paket:		Distribusi :
	Tahun ke 1 (2018)	1.047 Ekor	(Prima = 1.047)
	Tahun ke 2 (2019)	1.395 Ekor	(Prima = 1.395)
	Tahun ke 3 (2020)	1.746 Ekor	(Prima = 1.746)
	Tahun ke 4 (2021)	2.268 Ekor	(Prima = 2.040 / Mitra = 228)
	Tahun ke 5 (2022)	2.967 Ekor	(Prima = 2.040 / Mitra = 927)
10.	Perkiraan produksi DOD itik peking pedaging/tahun:		Distribusi :
	Tahun ke 1 (2018)	52.350 Ekor	(Prima = 52.350)
	Tahun ke 2 (2019)	143.040 Ekor	(Prima = 143.040)
	Tahun ke 3 (2020)	184.950 Ekor	(Prima = 184.950)
	Tahun ke 4 (2021)	235.620 Ekor	(Prima = 224.220 / Mitra = 11.400)
	Tahun ke 5 (2022)	307.110 Ekor	(Prima = 244.800 / Mitra = 62.310)
11.	Perkiraan BDP DOD itik peking pedaging/tahun:	10 Paket	
12.	Harga jual DOD itik peking pedaging/ekor	15.000 Rupiah	
13.	Perkiraan kenaikan harga DOD itik peking pedaging	6% Per tahun	
14.	Gaji dan upah dept. penetasan:		
	Gaji pengawas /orang	3.500.000 Rupiah Per bulan	
	Upah buruh /orang	2.000.000 Rupiah Per bulan	
15.	Perkiraan kenaikan gaji dan upah/tahun	5 %	
16.	Kebutuhan Tenaga Kerja:		
	Tahun ke 1 (2018)	5 Orang	(Pengawas=1; Operator=4)
	Tahun ke 2 (2019)	5 Orang	(Pengawas=1; Operator=4)
	Tahun ke 3 (2020)	5 Orang	(Pengawas=1; Operator=4)
	Tahun ke 4 (2021)	9 Orang	(Pengawas=1; Operator=8)
	Tahun ke 5 (2022)	9 Orang	(Pengawas=1; Operator=8)

Sumber: Data diolah sendiri

Tabel 6.3 Asumsi Perencanaan Keuangan Dept. Peternakan (Grower Farm)

No.	Uraian	Unit/Satuan	Keterangan
1.	Periode budidaya itik peking pedaging/paket	45 Hari	
2.	Jumlah paket panen itik peking pedaging/siklus	15 Paket	
3.	Jumlah siklus panen itik peking pedaging/tahun	8 Kali	
4.	Jumlah paket panen itik peking pedaging/tahun	120 Paket	
5.	Jumlah paket itik peking masa pertumbuhan (BDP)	15 Paket	
6.	Perkiraan suplai DOD itik peking pedaging/paket dari unit penetasan:		
	Tahun ke 1 (2018)	1.047 Ekor	(Prima = 1.047)
	Tahun ke 2 (2019)	1.395 Ekor	(Prima = 1.395)
	Tahun ke 3 (2020)	1.746 Ekor	(Prima = 1.746)
	Tahun ke 4 (2021)	2.268 Ekor	(Prima = 2.040 / Mitra = 228)
	Tahun ke 5 (2022)	2.967 Ekor	(Prima = 2.040 / Mitra = 927)
7.	Perkiraan suplai DOD itik peking pedaging/tahun dari unit penetasan:		
	Tahun ke 1 (2018)	52.350 Ekor	(Prima = 52.350)
	Tahun ke 2 (2019)	143.040 Ekor	(Prima = 143.040)
	Tahun ke 3 (2020)	184.950 Ekor	(Prima = 184.950)
	Tahun ke 4 (2021)	235.620 Ekor	(Prima = 224.220 / Mitra = 11.400)
	Tahun ke 5 (2022)	307.110 Ekor	(Prima = 244.800 / Mitra = 62.310)
8.	Mortalitas	2 %	
9.	Perkiraan hasil produksi (panen) itik peking pedaging/per paket:		
	Tahun ke 1 (2018)	1.026 Ekor	(Prima = 1.026)
	Tahun ke 2 (2019)	1.367 Ekor	(Prima = 1.367)
	Tahun ke 3 (2020)	1.711 Ekor	(Prima = 1.711)
	Tahun ke 4 (2021)	2.223 Ekor	(Prima = 2.000 / Mitra = 223)
	Tahun ke 5 (2022)	2.908 Ekor	(Prima = 2.000 / Mitra = 908)
10.	Perkiraan hasil produksi (panen) Itik peking pedaging/tahun (ekor):		
	Tahun ke 1 (2018)	35.910 Ekor	(Prima = 35.910)
	Tahun ke 2 (2019)	135.055 Ekor	(Prima = 135.055)
	Tahun ke 3 (2020)	176.080 Ekor	(Prima = 176.080)
	Tahun ke 4 (2021)	223.240 Ekor	(Prima = 215.435 / Mitra = 7.805)
	Tahun ke 5 (2022)	290.735 Ekor	(Prima = 240.000 / Mitra = 50.735)
11.	Bobot produksi (panen) itik peking	3,2 Kg	
12.	Perkiraan hasil produksi (panen) Itik peking pedaging/tahun (kilogram):		
	Tahun ke 1 (2018)	114.912 Kg	(Prima = 114.912)
	Tahun ke 2 (2019)	432.176 Kg	(Prima = 432.176)
	Tahun ke 3 (2020)	563.456 Kg	(Prima = 563.456)
	Tahun ke 4 (2021)	714.368 Kg	(Prima = 689.392 / Mitra = 24.976)
	Tahun ke 5 (2022)	930.352 Kg	(Prima = 768.000 / Mitra = 162.352)
13.	Perkiraan BDP itik peking pedaging/tahun:	15 Paket	BBB=100%, B. Konversi = 50%
14.	Perkiraan harga jual itik peking hidup/kg	25.000 Rupiah	
15.	Perkiraan kenaikan harga itik peking hidup/tahun	6%	
16.	Feed Conversion Ratio (FCR) unit peternakan	2,02	
17.	Perkiraan kebutuhan pakan/tahun untuk dept. peternakan :		
	Tahun ke 1 (2018)	338.390 Kg	
	Tahun ke 2 (2019)	924.611 Kg	
	Tahun ke 3 (2020)	1.195.517 Kg	
	Tahun ke 4 (2021)	1.449.358 Kg	
	Tahun ke 5 (2022)	1.582.387 Kg	
18.	Kebutuhan Obat-obatan dan Vitamin	1 %	Dari kebutuhan pakan
19.	Gaji dan upah dept. peternakan:		
	Gaji pengawas /orang	3.500.000	Rupiah Per bulan
	Upah buruh /orang	2.000.000	Rupiah Per bulan
20.	Perkiraan kenaikan gaji dan upah/tahun	5 %	
21.	Kebutuhan Tenaga Kerja:		
	Tahun ke 1 (2018)	5 Orang	SP=1, OP= 4
	Tahun ke 2 (2019)	7 Orang	SP=1, OP= 6
	Tahun ke 3 (2020)	9 Orang	SP=1, OP= 8
	Tahun ke 4 (2021)	9 Orang	SP=1, OP= 8
	Tahun ke 5 (2022)	9 Orang	SP=1, OP= 8

Sumber: Data diolah sendiri

Tabel 6.4 Asumsi Perencanaan Keuangan Dept. Pemotongan (*Slaughter*)

No.	Uraian	Unit/Satuan	Keterangan
1.	Perkiraan suplai Itik peking pedaging/tahun (ekor) dari dept. peternakan:		
	Tahun ke 1 (2018)	35.910 Ekor	(Prima = 35.910)
	Tahun ke 2 (2019)	135.055 Ekor	(Prima = 135.055)
	Tahun ke 3 (2020)	176.080 Ekor	(Prima = 176.080)
	Tahun ke 4 (2021)	223.240 Ekor	(Prima = 215.435 / Mitra = 7.805)
	Tahun ke 5 (2022)	290.735 Ekor	(Prima = 240.000 / Mitra = 50.735)
2.	Bobot produksi (panen) itik peking	3,2 Kg	
3.	Perkiraan suplai Itik peking pedaging/tahun (kg) dari dept. peternakan:		
	Tahun ke 1 (2018)	114.912 Kg	(Prima = 114.912)
	Tahun ke 2 (2019)	432.176 Kg	(Prima = 432.176)
	Tahun ke 3 (2020)	563.456 Kg	(Prima = 563.456)
	Tahun ke 4 (2021)	714.368 Kg	(Prima = 689.392 / Mitra = 24.976)
	Tahun ke 5 (2022)	930.352 Kg	(Prima = 768.000 / Mitra = 162.352)
4.	Bobot karkas itik peking/ekor	2,6 Kg	
5.	Perkiraan hasil produksi karkas itik peking/tahun :		
	Tahun ke 1 (2018)	93.366 Kg	
	Tahun ke 2 (2019)	351.143 Kg	
	Tahun ke 3 (2020)	457.808 Kg	
	Tahun ke 4 (2021)	580.424 Kg	
	Tahun ke 5 (2022)	755.911 Kg	
6.	Perkiraan harga jual karkas itik peking/kg	39.000	Rupiah
7.	Perkiraan kenaikan harga karkas itik peking/tahun	6%	
8.	Perkiraan penjualan produk karkas itik peking/tahun:		
	Tahun ke 1 (2018)	88.920 Kg	(93.366 / 105h)x100h)
	Tahun ke 2 (2019)	350.712 Kg	(351.143 / 360h)x355h)+4.446
	Tahun ke 3 (2020)	456.327 Kg	(457.808 / 360h)x355h)+4.877
	Tahun ke 4 (2021)	578.721 Kg	(580.424 / 360h)x355h)+6.358
	Tahun ke 5 (2022)	753.473 Kg	(755.911 / 360h)x355h)+8.061
9.	Perkiraan persediaan produk karkas itik peking/tahun (5 hari):		
	Tahun ke 1 (2018)	4.446 Kg	
	Tahun ke 2 (2019)	4.877 Kg	
	Tahun ke 3 (2020)	6.358 Kg	
	Tahun ke 4 (2021)	8.061 Kg	
	Tahun ke 5 (2022)	10.499 Kg	
10.	Perkiraan harga jual karkas itik peking/kg	39.000	Rupiah
11.	Perkiraan kenaikan harga karkas itik peking/tahun	6%	
12.	Bobot produk sampingan (jeroan) itik peking/ekor	99.25	Grm
13.	Perkiraan hasil produksi sampingan (jeroan itik) per tahun:		
	Tahun ke 1 (2018)	3.564 Kg	(Rata-rata/hari = 34 kg)
	Tahun ke 2 (2019)	13.404 Kg	(Rata-rata/hari = 38 kg)
	Tahun ke 3 (2020)	17.476 Kg	(Rata-rata/hari = 50 kg)
	Tahun ke 4 (2021)	22.157 Kg	(Rata-rata/hari = 63 kg)
	Tahun ke 5 (2022)	28.855 Kg	(Rata-rata/hari = 82 kg)
14.	Perkiraan harga jual produk sampingan (jeroan)/kg	15.000	Rupiah
15.	Perkiraan kenaikan harga karkas itik peking/tahun	6%	
16.	Gaji dan upah dept. RPU (<i>slaughter</i>):		(RPU= Rumah Potong Unggas)
	Gaji pengawas /orang	3.500.000	Rupiah Per bulan
	Upah buruh /orang	2.000.000	Rupiah Per bulan
17.	Perkiraan kenaikan gaji dan upah/tahun	5 %	
18.	Kebutuhan Tenaga Kerja:		
	Tahun ke 1 (2018)	3 Orang	SP=1, OP= 2
	Tahun ke 2 (2019)	3 Orang	SP=1, OP= 2
	Tahun ke 3 (2020)	4 Orang	SP=1, OP= 3
	Tahun ke 4 (2021)	5 Orang	SP=1, OP= 4
	Tahun ke 5 (2022)	5 Orang	SP=1, OP= 4

Sumber: Data diolah sendiri

6.3 Perencanaan Pendapatan (*Planning of Revenues*)

Berdasarkan PSAK No. 23, pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fee*), bunga, dividen, royalti dan sewa.

Perusahaan menetapkan dua komponen laporan laba rugi yang dikategorikan sebagai pendapatan, yaitu: pendapatan penjualan dan pendapatan bunga bank. Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagang yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Total ini tidak termasuk pajak penjualan, dimana perusahaan diharuskan untuk memungutnya dari pelanggan atas nama negara. Pajak penjualan ini akan diakui sebagai kewajiban lancar (yaitu utang pajak penjualan) dalam pembukuan perusahaan dan akan segera dibayarkan atau diteruskan ke kas negara. Penjualan dikurangi dengan retur dan penyesuaian harga jual dan potongan penjualan akan diperoleh penjualan bersih (*net sales*). Pendapatan bunga bank merupakan pendapatan bagian non-operasi yang diperoleh dari bank atas dana perusahaan yang mengendap di bank untuk periode tertentu. Dalam laporan laba rugi, pendapatan bunga bank akan dilaporkan sebesar jumlah sebelum pajak dan akan ditambahkan ke laba operasional untuk mendapatkan besarnya laba sebelum pajak penghasilan.

Berdasarkan akuntansi akrual, (sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum), pengakuan pendapatan tidak harus menunggu sampai kas diterima. Kerangka konseptual akuntansi telah mengidentifikasi dua kriteria yang seharusnya dipertimbangkan dalam menentukan kapan pendapatan seharusnya diakui, yaitu: telah direalisasi atau dapat direalisasi, dan telah dihasilkan atau telah terjadi. Pendapatan dikatakan telah direalisasi apabila aset yang diterima dapat segera dikonversi menjadi kas. Pendapatan dianggap telah dihasilkan atau telah terjadi apabila perusahaan telah melakukan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas pendapatan tersebut (Hery, 2016:68).

Perusahaan dalam menetapkan kebijakan pengakuan pendapatan (penjualan dan pendapatan bunga bank) berdasarkan ketentuan PSAK No. 23. Pendapatan diukur pada nilai wajar dari imbalan yang diterima atau piutang atas penjualan barang dari aktivitas normal perusahaan. Pendapatan disajikan dalam laporan laba rugi setelah dikurangi pajak pertambahan nilai, retur, potongan harga dan diskon. Pendapatan diakui apabila besar kemungkinan manfaat ekonomi akan mengalir kepada perusahaan dan pendapatan tersebut dapat diukur secara andal. Pendapatan dari penjualan barang diakui pada saat risiko yang signifikan dan kepemilikan telah dialihkan kepada pelanggan. Pendapatan bunga diakui berdasarkan proporsi dengan menggunakan metode suku bunga efektif.

6.3.1 Rencana Pendapatan Penjualan

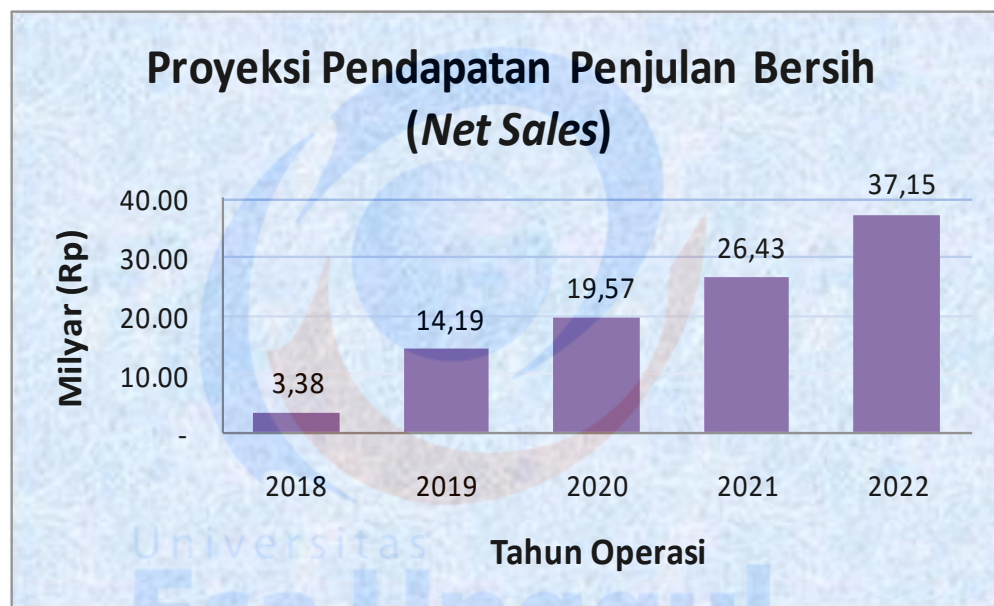
Perusahaan memiliki empat segmen bisnis yang saling terkait, terdiri dari departemen pembibitan itik (*breeder*), departemen penetasan itik (*hatchery*), departemen peternakan itik pedaging (*grower*), dan departemen pemotongan (*slaughter*). Produk yang dihasilkan berupa karkas itik peking sebagai produk utama, dan DOD itik peking pedaging sebagai produk pendukung peternakan. Dalam lima tahun pertama operasi, penjualan DOD itik peking pedaging hanya ditujukan untuk kemitraan ternak. Kemitraan ternak merupakan salah langkah strategis perusahaan dalam meningkatkan kapasitas produksi dan pasokan daging itik yang masih terbuka cukup besar.

Proyeksi rencana pendapatan penjualan PT Prima Duckindo pada tahun 2018 sebesar Rp 3.381.183.000 berasal dari penjualan produk karkas itik peking. Tahun 2019 diproyeksikan sebesar Rp 14.190.864.300 berasal dari penjualan produk karkas itik peking. Tahun 2020 diproyeksikan sebesar Rp 19.576.428.300 berasal dari penjualan produk karkas itik peking. Tahun 2021 diproyeksikan sebesar Rp 26.438.859.337 berasal dari penjualan produk karkas itik peking sebesar 26.237.763.337, dan penjualan produk DOD itik peking pedaging sebesar Rp 201.096.000. Tahun 2022 diproyeksikan sebesar Rp 37.157.384.775 berasal dari penjualan produk karkas itik peking sebesar Rp 35.997.172.575, dan penjualan produk DOD itik peking pedaging sebesar Rp 1.160.212.200. Perincian pendapatan penjualan bersih dapat dilihat pada lampiran-lampiran 6.1

Tabel 6.5 Rencana Pendapatan Penjualan Tahun 2018 – 2022

No.	Jenis Produk	Periode Pendapatan Penjualan (Rp)				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	Karkas Itik Peking	3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.237.763.337	35.997.172.575
2	DOD Itik Peking Pedaging	-	-	-	201.096.000	1.160.212.200
Total Penjualan :		3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.438.859.337	37.157.384.775

Sumber : Data diolah sendiri

**Gambar 6.2 Grafik Rencana Pendapatan Penjualan (Net Sales)**

Sumber: Data diolah sendiri

Potongan penjualan (*discount*) dianggarkan sebesar 2% dari nilai penjualan diberikan kepada pelanggan yang membeli barang dalam volume tertentu atau kepada pembeli yang membayar lebih cepat dari waktu yang ditentukan. Diskon penjualan bersifat mengurangi penjualan, maka akun ini bersaldo normal debet (bertambah disebelah debet dan berkurang disebelah kredit). Untuk penjualan DOD ke kemitraan diberikan diskon sebesar 2% sebagai kebijakan pengganti angka mortalitas itik sebesar 2%.

Retur penjualan dianggarkan sebesar 0,5% dari nilai penjualan yang diakibatkan adanya kerusakan atau ketidaksesuaian terhadap barang yang dijual kepada pelanggan sehingga barang tersebut dikembalikan lagi. Karena retur ini bersifat mengurangi akun penjualan maka retur penjualan bersaldo normal debet (bertambah disebelah debet dan berkurang disebelah kredit). Jika penjualan dilakukan secara tunai, perusahaan menerima kas (uang tunai). Maka pada saat terjadi retur penjualan atas transaksi tersebut, kas (uang tunai) yang kita terima akan berkurang seiring dengan berkurangnya penjualan karena retur tersebut. Tetapi jika penjualan dilakukan secara kredit, perusahaan memiliki piutang. Maka pada saat terjadi retur penjualan atas transaksi tersebut, piutang yang dimiliki akan berkurang.

6.3.2 Rencana Pendapatan Lain-lain

Bagian ini merupakan bagian non-operasi yang terdiri dari item-item yang berasal dari transaksi diluar operasi utama perusahaan. Dalam hal ini perusahaan mencatatkan pendapatan dari penjualan itik indukan afkir. Itik indukan dinyatakan afkir apabila telah mencapai umur 18 bulan lebih, dimana tingkat produktivitas bertelur telah menurun secara signifikan dan nilai aset itik indukan afkir telah habis disusutkan dengan menggunakan metode garis lurus selama 18 bulan. Perusahaan juga mendapat keuntungan dari penjualan barang-barang sisa, berupa limbah sekam dan produk sampingan (bulu, usus, ceker, dan jeroan). Jeroan sebagian besar diberikan kepada pelanggan sebagai tambahan bonus.

Perusahaan memproyeksikan pendapatan lain-lain pada tahun 2018 sebesar Rp 60.000.000; tahun 2019 sebesar Rp 187.500.000; tahun 2020 sebesar Rp 245.400.000; tahun 2021 sebesar Rp 309.360.000; dan tahun 2022 sebesar Rp 403.746.000. Keseluruhan pendapatan lain-lain ini tidak dipergunakan untuk kepentingan operasional perusahaan, melainkan diberikan kepada karyawan dalam bentuk bantuan biaya kesejahteraan dan beasiswa pendidikan anak. Tujuan pengalokasian dana ini adalah agar terciptanya *sense of belonging* pada setiap karyawan terhadap perusahaan, sehingga akan berdampak baik pada peningkatan kapasitas dan mutu produk yang dihasilkan. Rencana pendapatan lain-lain dapat dilihat pada tabel 6.6 berikut ini:

Tabel 6.6 Rencana Pendapatan Lain-lain Tahun 2018 – 2022

No.	Jenis Produk	Periode Pendapatan Penjualan (Rp)				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	Laba penjualan itik indukan afkir *)	-	121.500.000	172.800.000	229.500.000	315.900.000
2	Laba penjualan barang-barang sisa **)	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
Total Penjualan :		60.000.000	187.500.000	245.400.000	309.360.000	403.746.000

*) Tahun 2019 = 810 ekor x Rp 150.000; 2020 = 1.080 ekor x Rp 160.000; 2021 = 1.351 ekor x Rp 170.000; 2022 = 1.755 ekor x Rp 180.000

**) Asumsi total penjualan barang sisa produksi dan lain-lain (kenaikan pendapatan 10% / tahun)

Sumber : Data diolah sendiri

6.3.3 Rencana Pendapatan Bunga

Pendapatan bunga bank merupakan pendapatan yang diperoleh dari bank atas dana perusahaan yang mengendap di bank untuk periode tertentu. Untuk memproyeksikan besarnya pendapatan bunga bank, perusahaan menetapkan proporsi kas dan setara kas dalam neraca sebesar 10% dari total aset atau ekuitas. Kas dan setara kas terdiri atas kas, rekening giro (bank), dan deposito berjangka dengan jangka waktu tiga bulan atau kurang sejak saat penempatan dan tidak digunakan sebagai jaminan atas pinjaman. Dari nilai proporsi kas dan setara kas tersebut, perusahaan mengalokasikan 10% untuk kas tunai dan penempatan dana di bank sebesar 90% dalam bentuk rekening giro dan deposito jangka pendek. Pendapatan bunga bank dihitung berdasarkan bunga efektif yang berlaku dan diasumsikan 0,2% dari pendapatan penjualan.

6.4 Perencanaan Beban (*Planning of Expenses*)

Beban (*expenses*) merupakan penggunaan-penggunaan dari barang-barang dan jasa dalam rangka memperoleh suatu pendapatan (*revenue*) dalam suatu periode dan biaya-biaya tersebut menjadi kadaluarga (*expired*) untuk masa yang akan datang (The dan Sugiono, 2015:16).

Menurut The dan Sugiono (2015:19), berdasarkan waktu dibebankan (*timing of charges*) dan pendapatan (*revenue*), biaya diklasifikasikan menjadi:

1) biaya produk (*product cost*), yaitu semua akumulasi biaya produksi yang terjadi sampai barang tersebut selesai (*finished goods*), dimana biaya-biaya tersebut menjadi aset sampai dengan waktu terjual, dan waktu terjual biaya produksi tersebut akan menjadi beban (beban harga pokok penjualan /*cost of good sold*); 2) biaya periode (*period cost*), semua biaya periode yang terjadi selama satu periode akan langsung menjadi beban (*expense*), diantaranya beban penjualan dan beban administrasi umum.

Perusahaan mengklasifikasikan biaya sebagai beban pokok penjualan (*cost of goods sold*), beban penjualan (*selling expenses*), beban umum dan administrasi (*general and administrative expenses*), beban operasi lain (*other and operating expenses*), dan beban keuangan (*finance cost*).

No.	Klasifikasi Biaya	Komponen Biaya
1	Beban Pokok Penjualan (<i>Cost of Goods Sold</i>)	Pemakaian bahan baku (awal+pembelian-akhir); pemakaian bahan pembantu; gaji dan upah buruh langsung; beban pabrikasi, beban deplesi; barang dalam proses (awal dan akhir); persediaan barang jadi (awal dan akhir)
2	Beban Penjualan (<i>Selling Expenses</i>)	Gaji, upah dan kesejahteraan karyawan, promosi dan iklan; pengangkutan; sewa; jasa profesional; perjalanan dinas dan transportasi; telepon, listrik, dan air; penyusutan, dan lain-lain
3	Beban Umum dan Administrasi (<i>General and Administrative Expenses</i>)	Gaji, upah dan kesejahteraan karyawan; biaya kantor; perbaikan dan pemeliharaan; jasa profesional; retrebusi; asuransi; telepon listrik, dan air; sewa; sumbangan
4	Beban Operasi Lain (<i>Other Operating Expenses</i>)	Beban penyisihan piutang usaha; lain-lain
5	Beban Keuangan (<i>Finance Cost</i>)	Beban bunga utang bank, biaya bank

Gambar 6.3 Klasifikasi Biaya

Sumber : Data diolah sendiri

Secara garis besar, pengakuan beban dapat dibagi ke dalam tiga kategori, yaitu penandingan langsung (*direct matching*), alokasi secara sistematis dan rasional (*systematic and rational allocation*), dan pengakuan segera (*immediate recognition*).

Mengaitkan beban dengan pendapatan tertentu sering dikenal dengan proses penandingan. Harga pokok penjualan, beban pengiriman barang, komisi penjualan, beban penagihan piutang, beban kerugian putang tak tertagih, dan

beban garansi, merupakan beban langsung yang dapat ditandingkan dengan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan barang. Beban ini akan dilaporkan dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualan diakui. Dengan menggunakan metode pencadangan, beban kerugian piutang tak tertagih dan beban garansi harus diestimasi dan diakui dalam periode dimana penjualan kredit terjadi, bukan pada saat piutang tersebut dihapuskan/klaim aktual terjadi.

Kategori pengakuan beban alokasi secara sistematis dan rasional, melibatkan pengeluaran modal (*capital expenditure*) yang memiliki manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran modal yang dikeluarkan dalam rangka memperoleh aset tetap, meningkatkan efisiensi operasional dan kapasitas produktif aset tetap. Biaya-biaya ini biasanya dikeluarkan dalam jumlah yang cukup besar (material), namun tidak sering terjadi. Biaya pengeluaran modal tidak dibebankan langsung sebagai beban dalam laporan laba rugi, melainkan dikapitaliasi terlebih dahulu sebagai aset di neraca. Secara sistematis dan rasional, bagian dari harga perolehan aset akan dialokasikan menjadi beban pada masing-masing periode yang menerima manfaat atas pengeluaran modal tersebut.

Kategori pengakuan segera, dilakukan atas beban-beban yang hanya memberikan manfaat dalam periode ketika beban tersebut dibayarkan atau terjadi, dan tidak terkait dengan pendapatan tertentu, tetapi secara tidak langsung membantu menciptakan pendapatan. Yang termasuk kategori ini yaitu beban umum dan administratif (beban gaji karyawan kantor, beban utilitas, dan beban penelitian dan pengembangan). Biaya-biaya ini langsung dibebankan sebagai beban dalam laporan laba rugi periode berjalan dimana biaya tersebut terjadi (dikeluarkan).

6.4.1 Beban Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold*)

Beban Pokok Penjualan adalah semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual. Beban Pokok Penjualan yang biasa disingkat HPP merupakan biaya yang dikeluarkan dalam suatu proses produksi barang dan jasa yang dapat dihubungkan secara langsung dengan aktivitas proses yang membuat produk barang dan jasa siap jual. Pada perusahaan industri, dalam beban pokok penjualan termasuk semua upah baru

langsung dan biaya bahan-bahan ditambah seluruh biaya pabrik (produksi) tak langsung dikoreksi dengan jumlah-jumlah saldo awal dan akhir persediaan.

Perusahaan menetapkan komponen-komponen biaya sebagai pembentuk beban pokok penjualan, yaitu: pemakaian bahan baku (persediaan bahan baku awal+pembelian-persediaan akhir), pemakaian bahan penolong, gaji dan upah langsung, beban pabrikasi, beban deplesi, barang dalam proses (awal dan akhir), dan persediaan barang jadi (awal dan akhir). Tabel berikut ini merupakan beban pokok penjualan bisnis peternakan itik peking pedaging PT Prima Duckindo untuk periode tahun 2018 sampai dengan tahun 2022. Perincian perhitungan beban pokok penjualan dapat dilihat pada lampiran 6.2.1 – 6.6.4 dan 6.7.

Tabel 6.7 Beban Pokok Penjualan Tahun 2018 – 2022

	Periode Tahun (Rp)				
	2018	2019	2020	2021	2022
Persediaan awal bahan baku	-	74.034.000	93.377.520	187.130.952	163.644.859
Pembelian	2.537.400.000	6.702.168.000	9.234.517.400	12.455.505.300	18.443.044.800
Persediaan akhir bahan baku	74.034.000	93.377.520	187.130.952	163.644.859	193.081.936
Pemakaian bahan baku	2.463.366.000	6.682.824.480	9.140.763.968	12.478.991.393	18.413.607.723
Bahan pembantu	24.633.660	66.828.245	91.407.640	118.296.154	140.301.037
Gaji dan upah buruh langsung	215.000.000	504.000.000	635.040.000	805.707.024	845.992.488
Beban deplesi	106.650.000	204.057.000	275.085.900	375.074.370	519.097.410
Beban pabrikasi *)	421.447.449	1.118.656.458	1.521.344.627	1.969.303.941	2.330.324.198
Jumlah biaya produksi	3.231.097.109	8.576.366.183	11.663.642.135	15.747.372.882	22.249.322.856
Barang dalam proses					
Saldo awal tahun		998.521.705	1.297.143.558	1.692.714.687	2.114.175.102
Saldo awal akhir	(998.521.705)	(1.297.143.558)	(1.692.714.687)	(2.114.175.102)	(2.282.967.328)
Harga Pokok Produksi	2.232.575.404	8.277.744.330	11.268.071.006	15.325.912.467	22.080.530.630
Barang jadi					
Saldo awal tahun		106.313.114	114.968.999	156.490.047	210.987.578
Saldo awal akhir	(106.313.114)	(114.968.999)	(156.490.047)	(210.987.578)	(296.521.492)
Beban pokok penjualan	2.126.262.290	8.269.088.445	11.226.549.958	15.271.414.936	21.994.996.716
Perincian Beban Pokok Penjualan:					
Karkas Itik Peking					
Jumlah (Unit)	88.920	350.712	456.327	578.721	753.473
Jumlah (Rp)	2.126.262.290	8.269.088.445	11.226.549.958	15.137.445.683	21.263.533.417
DOD Itik Peking Pedaging					
Jumlah (Unit)	-	-	-	11.400	62.310
Jumlah (Rp)	-	-	-	133.969.253	731.463.299

Sumber : Data diolah sendiri

Bisnis peternakan itik peking pedaging PT Prima Duckindo merupakan bisnis peternakan terintegrasi yang berbiaya ekonomis dan ramah lingkungan (*eco-green*). Untuk menciptakan keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) terhadap produk yang dihasilkan, perusahaan membagi kegiatan bisnis menjadi empat unit proses (*departemen*) yang saling terintegrasi, terdiri dari: departemen pembibitan itik (*breeder farm*), departemen penetasan (*hatchery*), departemen peternakan itik pedaging (*grower farm*), dan departemen pemotongan (*slaughter*). Setiap unit bisnis bertanggungjawab terhadap pengendalian biaya yang terjadi di departemennya agar diperoleh harga pokok produksi yang rendah yang dikenal sebagai pusat pertanggungjawaban.

Berdasarkan data lampiran 6.2.1 – 6.6.4 dan 6.6, perusahaan memperoleh harga pokok produksi karkas per kilogram sebagai berikut: pada tahun 2018 sebesar Rp 23.912,08; pada tahun 2019 sebesar Rp 23.573,71; pada tahun 2020 sebesar Rp 24.613,09; pada tahun 2021 sebesar Rp 26.173,87; dan pada tahun 2022 sebesar Rp 28.243,83.

Mulai tahun ke 4, perusahaan merencanakan kerjasama kemitraan dengan peternak skala kecil dengan mensuplai kebutuhan DOD itik peking pedaging dan membeli kembali hasil panen mereka dengan harga pasaran itik hidup. Suplai DOD itik peking pedaging ke mitra ternak dilakukan dengan cara sistem jual-beli.

No.	Pusat Pertanggungjawaban	Alat Ukur Kinerja
1	Pusat Biaya (<i>Cost Center</i>)	Jumlah biaya atau <i>input</i> yang digunakan tidak boleh melebihi anggaran atau standar yang telah ditetapkan.
2	Pusat Pendapatan (<i>Revenue Center</i>)	Jumlah pendapatan yang diperoleh tidak boleh lebih rendah dari anggaran yang telah ditetapkan.
3	Pusat Laba (<i>Profit Center</i>)	Jumlah laba yang diperoleh. Karena laba absolut kurang memberikan makna maka digunakan <i>return on sales</i> atau <i>profit margin</i> .
4	Pusat Investasi (<i>Investment Center</i>)	<i>Return On Investment</i> (ROI) <i>Residual Income</i> (RI) <i>Economic Value Added</i> (EVA)

Gambar 6.4 Pusat Pertanggungjawaban

Sumber: The dan Sugiono, “Akuntansi, Informasi Dalam Pengambilan Keputusan” (2015:54)

6.4.2 Beban Penjualan (*Selling Expense*)

Beban penjualan merupakan beban yang berhubungan dengan usaha memperoleh pembeli (pelanggan) dan usaha melayani pelanggan. Perusahaan menetapkan anggaran beban penjualan sebesar 2,5% dari jumlah penjualan bersih. dari jumlah ini perusahaan mengalokasikan anggaran pada: gaji, upah, dan kesejahteraan karyawan; promosi dan iklan, pengangkutan, sewa, jasa profesional; perjalanan dinas dan transportasi; telepon listrik dan air, penyusutan; dan lain-lain. Rincian beban penjualan adalah sebagai berikut :

Tabel 6.8 Beban Penjualan Tahun 2018 - 2022

		Periode Tahun (Rp)				
		2018	2019	2020	2021	2022
Penjualan bersih		3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.438.859.337	37.157.384.775
Anggaran beban penjualan	2,5%	84.529.575	354.767.108	489.410.708	660.971.483	928.934.619
<u>Alokasi :</u>						
Gaji, upah dan kesejahteraan karyawan	50%	42.264.788	177.383.554	244.705.354	330.485.742	464.467.310
Pengangkutan	15%	12.679.436	53.215.066	73.411.606	99.145.722	139.340.193
Promosi dan iklan	10%	8.452.958	35.476.711	48.941.071	66.097.148	92.893.462
Sewa	7%	5.917.070	24.833.698	34.258.750	46.268.004	65.025.423
Jasa profesional	6%	5.071.775	21.286.026	29.364.642	39.658.289	55.736.077
Perjalanan dinas dan transportasi	5%	4.226.479	17.738.355	24.470.535	33.048.574	46.446.731
Telepon, listrik, dan air	4%	3.381.183	14.190.684	19.576.428	26.438.859	37.157.385
Penyusutan	3%	2.535.886	10.643.014	14.682.322	19.829.145	27.868.038
Total	100%	84.529.575	354.767.108	489.410.708	660.971.483	928.934.619

Sumber : Data diolah sendiri

6.4.3 Beban Umum dan Administrasi (*General and Administration Expenses*)

Beban umum dan administrasi merupakan beban-beban yang berhubungan dengan aktivitas umum perusahaan. Perusahaan menetapkan anggaran beban umum dan administrasi sebesar 3,5% dari jumlah penjualan bersih. Rincian beban administrasi dan umum adalah sebagai berikut :

Tabel 6.9 Beban Administrasi dan Umum Tahun 2018 – 2022

		Periode Tahun (Rp)				
		2018	2019	2020	2021	2022
Penjualan bersih		3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.438.859.337	37.157.384.775
Anggaran beban umum dan administrasi	3,5%	118.341.405	496.673.951	685.174.991	925.360.077	1.300.508.467
Alokasi :						
Gaji, upah dan kesejahteraan karyawan	70,0%	82.838.984	347.671.766	479.622.494	647.752.054	910.355.927
Biaya kantor	7,0%	8.283.898	34.767.177	47.962.249	64.775.205	91.035.593
Perbaikan dan pemeliharaan	5,5%	6.508.777	27.317.067	37.684.625	50.894.804	71.527.966
Jasa profesional	5,0%	5.917.070	24.833.698	34.258.750	46.268.004	65.025.423
Retribusi	4,0%	4.733.656	19.866.958	27.407.000	37.014.403	52.020.339
Asuransi	3,0%	3.550.242	14.900.219	20.555.250	27.760.802	39.015.254
Telepon, listrik, dan air	2,5%	2.958.535	12.416.849	17.129.375	23.134.002	32.512.712
Sewa	2,0%	2.366.828	9.933.479	13.703.500	18.507.202	26.010.169
Sumbangan	1,0%	1.183.415	4.966.738	6.851.748	9.253.601	13.005.084
Total	100%	118.341.405	496.673.951	685.174.991	925.360.077	1.300.508.467

Sumber : Data diolah sendiri

6.4.4 Beban Operasi Lain (*Other Operating Expenses*)

Beban operasi lain merupakan beban yang timbul dari aktivitas di luar usaha pokok perusahaan. Perusahaan menetapkan anggaran beban operasi lain sebesar 0,7% dari jumlah penjualan bersih. Rincian beban operasi lain adalah sebagai berikut :

Tabel 6.10 Beban Operasi Lain Tahun 2018 - 2022

		Periode Tahun (Rp)				
		2018	2019	2020	2021	2022
Penjualan bersih		3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.438.859.337	37.157.384.775
Anggaran beban operasi lain	0,7%	23.668.281	99.334.790	137.034.998	185.072.015	260.101.693
Alokasi :						
Penyisihan piutang dagang	100,0%	23.668.281	99.334.790	137.034.998	185.072.015	260.101.693
Total	100%	23.668.281	99.334.790	137.034.998	185.072.015	260.101.693

Sumber : Data diolah sendiri

6.4.5 Beban Keuangan (*Finance Cost*)

Beban keuangan merupakan beban yang timbul dari aktivitas di luar usaha pokok perusahaan yang berhubungan dengan peminjaman di bank, baik untuk investasi maupun modal kerja. Sebagai perusahaan yang baru berdiri yang paling memungkinkan untuk memperoleh pendanaan adalah pinjaman dari pihak ketiga dengan imbalan bunga diatas rata-rata bunga pinjaman. Untuk menarik minat peminjam pihak ketiga, perusahaan menawarkan bunga sebesar 15% dengani total pinjaman sebesar Rp 2.695.000.000,00 yang akan dilunasi dalam tempo 5 tahun. Perincian perhitungan pelunasan pinjaman disajikan dalam lampiran 6.17.

Tabel 6.11 Beban Keuangan Tahun 2018 - 2022

	Periode Tahun (Rp)				
	2018	2019	2020	2021	2022
Angsuran	769.366.339	769.366.339	769.366.339	769.366.339	769.366.339
Cicilan Pokok	391.294.007	454.196.286	527.210.391	611.961.843	710.337.474
Beban bunga	378.072.332	315.170.053	242.155.948	157.404.496	59.028.865

Sumber : Data diolah sendiri

6.4.6 Penetapan Harga Jual Produk

Secara umum metode penetapan harga dikelompokkan menjadi empat kelompok utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan, metode penetapan harga berbasis biaya, metode penetapan harga berbasis laba, dan metode penetapan harga berbasis persaingan. Metode penetapan harga berbasis persaingan menekankan pada berbagai faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi konsumen daripada faktor-faktor seperti laba, biaya, dan persaingan.

Dalam metode penetapan harga berbasis biaya, faktor penentu harga yang paling utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukannya aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran produk yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga bisa menutupi biaya-biaya langsung, biaya overhead, dan juga laba. Metode penetapan berbasis laba berusaha menyeimbangkan biaya dan pendapatan dalam penetapan harganya. Metode penetapan harga berbasis persaingan ini terdiri dari *customary pricing*, *above*, *at*, *or below market pricing*, *sealed bid pricing* dan *loss leader pricing*.

Sebagai perusahaan yang baru akan didirikan (*start up*) dalam bidang bisnis peternakan itik peking pedaging terintegrasi, dalam menetapkan harga jual produk perusahaan menggunakan metode penetapan harga berbasis persaingan. Perhitungan penetapan harga jual disajikan dalam tabel 6.12 dan 6.13 sebagai berikut:

Tabel 6.12 Penetapan Harga Jual Produk Karkas Itik Peking

	Periode Tahun (Rp)				
	2018	2019	2020	2021	2022
Karkas Itik Peking					
Pendapatan Penjualan:					
Total unit penjualan (Kg)	88.920	350.712	456.327	578.721	753.473
Total nilai penjualan (Rp)	3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.237.763.337	35.997.172.575
Harga pokok penjualan (COGS)	23.912,08	23.573,71	24.613,09	26173,87	28242,83
Beban Penjualan	2,5%	950,63	1.011,56	1.133,44	1.194,38
Beban Umum dan Administrasi	3,5%	1.330,88	1.416,19	1.501,50	1.586,81
Beban Keuangan	1,8%	684,45	728,33	772,20	816,07
Beban Lain-lain	0,7%	266,18	283,24	300,30	317,36
Margin	25,0%	9.506,25	10.115,63	10.725,00	11.334,37
Harga Jual Target	36.650,47	37.128,66	38.984,59	41.361,92	44.247,47
Harga Jual Pasaran	40.000,00	42.500,00	45.000,00	48.000,00	51.000,00
Penetapan Harga Jual Karkas Itik Peking	39.000,00	41.500,00	44.000,00	46.500,00	49.000,00

Sumber : Data diolah sendiri

Tabel 6.13 Penetapan Harga Jual Produk DOD Itik Pedaging (Kemitraan)

	Periode Tahun (Rp)				
	2018	2019	2020	2021	2022
DOD Itik Peking Pedaging					
Pendapatan Penjualan:					
Total unit penjualan (Ekor)				11.400	62.310
Total nilai penjualan (Rp)				201.096.000	1.160.212.200
Harga pokok penjualan (COGS)				11.751,69	11.739,10
Beban Penjualan	2,5%			441,00	465,50
Beban Umum dan Administrasi	3,5%			617,40	651,70
Beban Keuangan	1,8%			317,52	335,16
Beban Lain-lain	0,7%			123,48	130,34
Margin	25,0%			4.410,00	4.655,00
Harga Jual Target				17.661,09	17.976,80
Harga Jual Pasaran				18.500,00	19.500,00
Penetapan Harga Jual DOD Itik Peking Pedaging				18.000,00	19.000,00

Sumber : Data diolah sendiri

Pada tahun pertama operasi kapasitas produksi belum berjalan normal. Departemen pembibitan beroperasi pada awal tahun menghasilkan produk telur tetas pada bulan ke 7, departemen penetasan beroperasi pada bulan ke 7 menghasilkan DOD itik peking pedaging pada bulan ke 8, departemen peternakan beroperasi pada bulan ke 8 menghasilkan produk ayam potong pada bulan ke 10, departemen pemotongan beroperasi pada bulan 10 menghasilkan produk karkas itik komersial dan menyerap akumulasi transfer biaya dari departemen sebelumnya (baik *variable cost* maupun *fixed cost*). Hasil produk karkas itik pada tahun pertama baru mencapai 25% dari kapasitas normal, maka pengaruh biaya produksi yang terserap pada departemen pemotongan terutama *fixed cost* menyebabkan harga pokok penjualan produk karkas itik pada tahun pertama (Rp 23.912,08) lebih tinggi dibandingkan harga pokok penjualan pada tahun ke dua (Rp 23.573,71). Perhitungan biaya produksi dengan metode *process costing* per departemen dapat dilihat pada lampiran 6.2.1 sampai dengan lampiran 6.6.1

6.5 Perencanaan Investasi

Keputusan investasi merupakan kebijakan terpenting dari dua kebijakan lain dalam manajemen keuangan, yaitu kebijakan pendanaan dan kebijakan deviden. Investasi modal sebagai aspek utama kebijakan manajemen keuangan karena investasi adalah bentuk alokasi modal yang realisasinya harus menghasilkan manfaat atau keuntungan di masa yang akan datang. Di sisi lain, manfaat investasi di masa yang akan datang diliputi oleh ketidakpastian, yang dalam konsep manajemen keuangan disebut risiko investasi. Sebagai konsekuensinya, dalam melakukan investasi harus melalui proses evaluasi secara cermat mengenai prediksi tingkat keuntungan dan resiko (Harmono, 2016:8).

Untuk memulai bisnis peternakan ini, terdapat kegiatan investasi yang semuanya dilakukan di awal pendirian perusahaan. Nilai investasi modal awal mencakup semua daya yang diperlukan untuk menjalankan perusahaan selama periode 10 tahun sejak perusahaan berdiri. Selain itu, agar bisnis dapat berjalan sesuai dengan perencanaan diperlukan modal kerja untuk membiayai kegiatan operasional dari mulai perusahaan didirikan sampai dengan perusahaan menghasilkan kas dari penjualan produk.

6.5.1 Keputusan Investasi Awal

Keputusan investasi yang dilakukan PT Prima Duckindo ditujukan untuk perolehan aset tetap dan pembiayaan modal kerja yang diperlukan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, yaitu: perijinan, sewa tanah, bangunan, mesin, peralatan, instalasi listrik dan air, pembelian DOD *parent stock*, persediaan pakan ternak, biaya pemasaran, biaya pengadaan SDM, gaji karyawan dan lain-lain. Untuk perolehan aset tetap dan pembiayaan modal kerja awal, perusahaan merencanakan investasi modal (*capital budgeting*) dalam perencanaan modal awal sebesar Rp 5.500.000.000,00 yang terdiri dari modal investasi sebesar Rp 3.395.408.000,00 (61,73%) untuk biaya pra-operasi dan perolehan aktiva tetap dan pembiayaan modal kerja awal sebesar Rp 2.104.592.000,00 (38,27%) untuk pembiayaan operasional perusahaan sampai dengan penerimaan kas dari penjualan produk. Perencanaan biaya investasi awal diperlihatkan pada tabel 6.14 sebagai berikut ini :

Tabel 6.14 Perencanaan Modal Awal

Rencana Pengeluaran	Jumlah	Persentase
Modal Investasi:		
Perijinan	Rp 62.447.000	1,14%
Sewa Tanah	Rp 1.500.000.000	27,27%
Bangunan	Rp 1.384.221.000	25,17%
Mesin	Rp 203.740.000	3,70%
Peralatan	Rp 40.900.000	0,74%
Instalasi Listrik dan Air	Rp 28.100.000	0,51%
Kendaraan	Rp 176.000.000	3,20%
Sub Total Modal Investasi	Rp 3.395.408.000	61,73%
Modal Kerja :		
DOD <i>Parent Stock</i>	Rp 160.000.000	2,91%
Persediaan	Rp 1.655.592.000	30,10%
Biaya Pemasaran	Rp 49.000.000	0,89%
Biaya Pengadaan SDM	Rp 25.000.000	0,45%
Gaji Karyawan	Rp 215.000.000	3,91%
Sub Total Modal Kerja	Rp 2.104.592.000	38,27%
Total Modal Awal	Rp 5.500.000.000	100,00%

Sumber : Data diolah sendiri

Perijinan usaha peternakan dianggarkan sebesar Rp 62.447.000,00. Biaya ini dipergunakan untuk mengurus perijinan pendirian Perseroan Terbatas (PT), dan ijin teknis untuk usaha peternakan sesuai dengan Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 26/Permentan/HK.140/4/2015.

Untuk kebutuhan lahan peternakan, perusahaan melakukan perjanjian sewa kepada pemilik untuk jangka waktu 10 tahun dengan harga kontrak Rp 10.000/m² yang dibayarkan setiap 5 tahun dengan sewa Rp 1.500.000.000,00. Sewa lahan menjadi pilihan dikarenakan tingginya harga tanah disekitar lokasi peternakan itik, yaitu sekitar Rp 800.000,00 sampai dengan Rp 1.000.000,00 per m². Bila perusahaan melakukan opsi beli, perusahaan membutuhkan investasi modal yang cukup besar, yaitu sebesar Rp 15.000.000.000,00. Investasi pembelian lahan peternakan akan direncanakan setelah tahun ke-6 dengan mengalokasikan laba ditahan dan pinjaman pihak ketiga atau bank. Rencana pembelian tanah akan mempertimbangkan harga yang masih relatif rendah di daerah sekitar wilayah provinsi Banten, yang harga tanahnya masih relatif rendah, biaya upah yang masih rendah, dan memiliki akses jalan yang layak dan strategis.

Bangunan dan fasilitas ruangan pendukung yang butuhkan untuk menjalankan bisnis peternakan itik pedaging PT Prima Duckindo, yaitu: kandang pembibitan itik, ruang penetasan, kandang peternakan itik pedaging, ruang RPU, ruang pendingin, kantor, gudang, mess dan pos keamanan. Rencana pengeluaran investasi untuk bangunan dan fasilitas ruangan pendukung dianggarkan sebesar Rp 1.384.221.000,00. Karena lokasi bangunan berdiri di atas lahan sewa dan untuk efisiensi biaya, bangunan kandang dan fasilitas ruangan pendukung pembuatannya dirancang semi permanen dengan tetap mengedepankan keamanan dan standar kelayakan. Ketika perusahaan sudah berkembang dan memiliki cukup dana untuk pembelian lahan milik sendiri, maka seluruh bangunan dengan mudah dapat dibongkar pasang .

Rencana pengeluaran untuk pembelian mesin-mesin dianggarkan sebesar Rp 203.740.000,00 dipergunakan untuk pembelian berbagai unit mesin pendukung operasional di departemen penetasan dan departemen RPU, diantaranya: mesin penetas telur itik, mesin pendingin (*freezer*), *cooler box*, mesin genset, dan mesin pompa air.

Peralatan yang dipergunakan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan dikelompokkan berdasarkan kebutuhan dari setiap unit bisnis yang saling terintegrasi, yaitu: departemen pembibitan itik (*breeder*), departemen penetasan itik (*hatchery*), departemen peternakan itik (*grower*), dan departemen RPU. Selain itu, juga dianggarkan kebutuhan peralatan kantor/pos keamanan/dan mess, diantaranya: meja, kursi, lemari, komputer, televisi. Besarnya rencana pengeluaran untuk peralatan dianggarkan sebesar Rp 40.900.000,00.

Rencana pengeluaran investasi modal untuk instalasi listrik dan air dianggarkan sebesar Rp 28.100.000,00. Untuk efisiensi, instalasi air dilengkapi dengan toren air dengan kapasitas yang memadai untuk mengalirkan kebutuhan kebutuhan air bersih ke semua unit/lingkungan peternakan. Disamping itu, untuk mengurangi eksploitasi air tanah, fasilitas instalasi air juga dilengkapi dengan sistem pengolahan air limbah.

Untuk kelancaran pelaksanaan operasional bisnis peternakan itik, perusahaan membutuhkan kendaraan berupa mobil grand max pick up dan sepeda motor viar. Mobil pick up dipergunakan untuk pengiriman karkas ke pelanggan dengan jumlah yang besar, sedangkan motor dipergunakan untuk pengiriman karkas dengan kuantitas kecil. Bila banyak permintaan order dari pelanggan, baik kuantitas besar maupun kecil, perusahaan dapat memanfaatkan transportasi online. Perencanaan pengeluaran untuk pembelian kendaraan operasional dianggarkan sebesar Rp 176.000.000,00.

Untuk menghasilkan DOD itik peking pedaging, perusahaan membutuhkan modal untuk pembelian bibit itik indukan (*parent stock*). Bibit itik indukan (PS) yang dibeli dalam bentuk DOD dengan perbandingan 5:1, antara yang berjenis kelamin betina dan jantan. Bibit itik indukan ini akan dibesarkan dan dikawinkan di dalam kandang unit pembibitan itik (*breeding*) hingga menghasilkan telur itik untuk ditetaskan pada mesin penetas. Rencana pengeluaran untuk pembelian bibit itik indukan untuk tahun pertama operasi dianggarkan sebesar Rp 160.000.000,00. DOD itik indukan untuk tahun pertama dibeli melalui importir dengan harga paket senilai EURO 10.256 dengan kurs Rp 15.600 per 1 EURO). Mengantisipasi fluktuasi nilai tukar, perusahaan melakukan

strategi lindung nilai (*hedging*) dengan membuka kontrak pembelian dengan importir dan melakukan pembayaran dimuka.

Persediaan dianggarkan sebesar Rp 1.655.592.000,00 untuk membiayai pembelian pakan ternak dan obat-obatan/vitamin. Proporsi persediaan ini nilainya cukup besar, dikarenakan untuk memenuhi kebutuhan pakan di unit pembibitan itik selama 1 tahun dan peternakan itik pedaging selama 2 bulan.

Setiap perusahaan yang baru berdiri tentunya membutuhkan dana untuk kepentingan promosi, membuka pasar, dan pengembangan produk serta perekrutan tenaga penjualan/pemasaran. Perusahaan telah merencanakan pengeluaran untuk biaya pemasaran sebesar Rp 49.000.000,00.

Untuk mendapatkan tenaga kerja yang sesuai dengan kualifikasi yang dibutuhkan bisnis peternakan peking itik pedaging PT Prima Duckindo, perusahaan mengalokasikan anggaran untuk biaya perekrutan dan pelatihan. Dana yang dianggarkan sebesar Rp 25.000.000,00 diharapkan dapat menghasilkan tenaga kerja yang trampil sesuai bidangnya.

Perusahaan juga mengalokasikan anggaran untuk penggajian karyawan sebesar Rp. 215.000.000,00 dari mulai perusahaan beroperasi hingga perusahaan memperoleh kas dari hasil penjualan produk. Perincian pengeluaran modal investasi dan modal kerja bisnis peternakan itik peking pedaging PT Prima duckindo dapat dilihat pada lampiran 6.8 – 6.16.

6.5.2 Kebijakan Aset Tetap

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK No. 16 Edisi Revisi 2016) dinyatakan bahwa: Aset Tetap adalah aset berwujud yang dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa untuk direntalkan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administratif dan diharapkan untuk digunakan selama lebih dari satu periode.

Menurut Heri (2016:185-203), salah satu subklasifikasi dari aset yang dimiliki perusahaan adalah aset tetap (*fixed assets*). Aset tetap merupakan bagian terpenting dalam suatu perusahaan. Aset tetap dilaporkan dalam neraca berdasarkan urutan masa manfaatnya yang paling lama, yaitu dimulai dari tanah, bangunan, dan seterusnya.

Penyusutan adalah alokasi secara periodik dan sistematis dari harga perolehan aset selama periode-periode berbeda yang memperoleh manfaat dari penggunaan aset tetap. Penyusutan terjadi ketika aset tetap telah digunakan dan merupakan beban bagi periode dimana aset dimanfaatkan. Praktek pembebanan penyusutan akan mencerminkan tingkat penggunaan aset yang layak dan jumlah laba yang cepat untuk dilaporkan. Penyusutan dilakukan karena masa manfaat dan potensi aset yang dimiliki semakin berkurang. Pengurangan nilai aset dibebankan secara berangsur-angsur atau proporsional ke masing-masing periode yang menerima manfaat.

Untuk memperoleh besarnya beban penyusutan periodik secara tepat dari pemakaian suatu aset, ada tiga faktor yang perlu dipertimbangkan, yaitu nilai perolehan aset (*asset cost*), nilai residu/sisa (*residual or salvage value*), dan umur ekonomis (*economic life*). Nilai perolehan aset mencakup seluruh pengeluaran yang terkait dengan perolehannya dan persiapannya sampai aset dapat digunakan. Nilai sisa merupakan estimasi nilai realisasi pada aset tidak dipakai lagi. Umur ekonomis adalah satu periode atau umur fisik dimana perusahaan dapat memanfaatkan aset tetapnya (masa manfaat) dan dapat juga berarti sebagai jumlah unit produksi (*output*) atau jumlah jam operasional (*jasa*) yang diharapkan diperoleh dari aset. Karena faktor fisik maupun faktor fungsional. Aset tetap selain tanah memiliki umur ekonomis yang terbatas.

Ada beberapa metode untuk menghitung besarnya biaya penyusutan, diantaranya: (1) berdasarkan waktu - terdiri dari metode garis lurus (*straight line method*), dan metode pembebanan yang menurun (dipercepat) - terdiri dari metode jumlah angka tahun (*sum of the years' digits method*) dan metode saldo menurun ganda (*double declining balance method*); (2) berdasarkan penggunaannya - terdiri dari metode jam jasa (*service hours method*), dan metode unit produksi (*productive output method*).

Metode garis lurus (*straight line method*) menghubungkan alokasi biaya dengan berlalunya waktu, dan mengakui pembebanan periodik yang sama sepanjang umur aset. Asumsi yang mendasari metode garis lurus ini adalah bahwa aset yang bersangkutan akan memberikan manfaat yang sama untuk setiap periodenya sepanjang umur aset, dan pembebanannya tidak dipengaruhi oleh

perubahan produktivitas maupun efisiensi aset. Estimasi umur ekonomis dibuat dalam periode bulanan atau tahunan. Selisih antara harga perolehan aset dengan nilai residunya dibagi dengan masa manfaat aset akan menghasilkan beban penyusutan periodik. Dengan menggunakan metode garis lurus, besarnya beban penyusutan periodik dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Estimasi Nilai Residu}}{\text{Estimasi Masa Manfaat}}$$

Metode pembebanan yang menurun terdiri atas metode jumlah angka tahun dan metode saldo menurun ganda. Metode jumlah angka tahun menghasilkan beban penyusutan yang menurun dalam setiap tahun berikutnya. Perhitungannya dilakukan dengan mengalikan suatu seri pecahan ke nilai perolehan aset yang disusutkan. Besarnya nilai perolehan aset yang dapat disusutkan adalah selisih antara harga perolehan aset dengan estimasi nilai residunya. Pecahan yang dimaksud didasarkan pada masa manfaat aset bersangkutan. Unsur pembilang dari pecahan ini merupakan angka tahun yang diurutkan secara berlawanan (dengan kata lain mencerminkan banyaknya tahun dari umur ekonomis yang masih tersisa pada awal tahun bersangkutan), sedangkan unsur penyebut dari pecahan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh angka tahun dari umur ekonomis aset. Sedangkan, metode saldo menurun ganda menghasilkan suatu beban penyusutan periodik yang menurun selama estimasi umur ekonomis aset. Metode ini pada hakekatnya sama dengan metode jumlah angka tahun, dimana besarnya beban penyusutan akan menurun setiap tahunnya. Beban periodik dihitung dengan cara mengalikan suatu tarif penyusutan yang umum dipakai adalah dua kali tarif penyusutan garis lurus sehingga dinamakan sebagai metode saldo menurun ganda. Aset tetap dengan estimasi masa manfaat 5 tahun akan memiliki tarif penyusutan garis lurus 20% dan tarif penyusutan saldo menurun ganda 40%, sedangkan aset tetap dengan manfaat estimasi masa manfaat 10 tahun akan memiliki tarif penyusutan garis lurus 10% dan tarif penyusutan saldo menurun ganda 20% dan seterusnya. Dengan saldo menurun ganda, besarnya estimasi nilai residu tidak digunakan dalam perhitungan, dan penyusutan tidak akan dilanjutkan apabila nilai buku aset telah

sama atau mendekati estimasi nilai residunya. Besarnya penyusutan untuk tahun terakhir dari umur ekonomis aset harus disesuaikan agar supaya nilai buku diakhir masa manfaat aset tetap tersebut mencerminkan besarnya estimasi nilai residu.

Berdasarkan penggunaannya, metode ini terdiri dari metode jam jasa (*service hours method*), dan metode unit produksi (*productive output method*). Yang mendasari metode jam jasa adalah bahwa pembelian suatu aset menunjukkan pembelian sejumlah jam jasa langsung. Dalam menghitung besarnya beban penyusutan, metode ini membutuhkan estimasi umur aset berupa jumlah jam jasa yang dapat diberikan oleh aset yang bersangkutan. Harga perolehan yang dapat disusutkan (harga perolehan dikurangi dengan estimasi nilai residu) dibagi dengan estimasi total jam jasa, menghasilkan besarnya tarif penyusutan untuk setiap jam pemakaian aset. Pemakaian aset sepanjang periode (jumlah jam jasanya) dikalikan dengan tarif penyusutan tersebut akan menghasilkan besarnya beban penyusutan periodik. Metode unit produksi didasarkan pada anggapan bahwa aset yang diperoleh diharapkan dapat memberikan jasa dalam bentuk hasil unit produksi tertentu. Metode ini memerlukan suatu estimasi mengenai total unit output yang dapat dihasilkan aset. Harga perolehan yang dapat disusutkan (harga perolehan dikurangi dengan estimasi nilai residu) dibagi dengan estimasi total output, menghasilkan besarnya tarif penyusutan aset untuk setiap unit produksinya. Jumlah unit produksi yang dihasilkan selama suatu periode dikalikan dengan tarif penyusutan per unit menghasilkan besarnya beban penyusutan periodik. Besarnya beban penyusutan ini akan berfluktuasi setiap periodenya tergantung pada kontribusi yang dibuat oleh aset dalam unit yang dihasilkannya.

Aset tetap yang tidak lagi memiliki umur ekonomis yang lebih lama dapat dibuang, dijual atau ditukar dengan aset tetap lainnya. Dalam kasus pelepasan aset tetap, nilai buku aset harus dihapus. Penghapusan nilai buku dilakukan dengan cara mendebet akun akumulasi penyusutan sebesar saldonya pada tanggal pelepasan aset dan mengkredit akun aset bersangkutan sebesar harga perolehannya (biaya historis). Aset tetap seharusnya tidak dihapus oleh karena aset tersebut telah disusutkan secara penuh. Jika aset masih dipakai, harga perolehan dan akumulasi penyusutannya seharusnya masih tetap tampak dalam buku besar. Dalam hal ini, buku besar aset tetap berfungsi sebagai salah satu cara

untuk mengendalikan (memantau) kepemilikan aset yang masih digunakan dalam kegiatan operasional harian perusahaan.

PT Prima Duckindo telah menetapkan keputusan investasi modal terhadap aset tetap sebagaimana ditetapkan pada tabel 6.14. Setiap aset tetap memiliki masa manfaat yang berbeda sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan. Perhitungan depresiasi aset tetap PT Prima Duckindo menggunakan metode perhitungan garis lurus, sebagaimana ditampilkan pada tabel 6.15

Tabel 6.15 Depresiasi Aset Tetap PT Prima Duckindo

Nilai : Rupiah

No.	Nama Aset	Nilai Buku Awal Tahun	Nilai Residu	Masa Manfaat	Depresiasi	Akumulasi Depresiasi	Nilai Buku Akhir Tahun
1	Bangunan	1.384.221.000	300.000.000	10 Thn	9.035.175	108.422.100	1.275.798.900
2	Mesin	203.740.000	30.000.000	10 Thn	1.447.833	17.374.000	186.366.000
3	Peralatan	40.900.000	5.000.000	4 Thn	747.917	8.975.000	31.925.000
4	Instalasi Listrik dan Air	28.100.000	3.000.000	4 Thn	522.917	6.275.000	21.825.000
5	Kendaraan	176.000.000	60.000.000	4 Thn	2.416.667	29.000.000	147.000.000
Total :		1.832.961.000	398.000.000		14.170.508	170.046.100	1.662.914.900

Sumber : Data diolah sendiri

6.6 Perencanaan Modal

6.6.1 Kebijakan Pengelolaan Modal Kerja

Modal kerja adalah investasi perusahaan dalam harta jangka pendek, seperti, piutang dan persediaan. Modal kerja kotor (*gross working capital*) adalah jumlah harta lancar perusahaan, sedangkan modal kerja bersih (*net working capital*) adalah jumlah harta lancar dikurangi hutang lancar. Manajemen modal kerja mencakup baik dari sisi sumber modal kerja atau penggunaannya. Fungsi utama dari manajemen modal kerja adalah 1) menyesuaikan tingkat kegiatan penjualan perusahaan terhadap perubahan faktor musiman, siklus bisnis, atau kondisi bisnis yang tidak dapat diprediksi yang lainnya, dan 2) membantu perusahaan agar mencapai tujuan memaksimalkan nilai (Kamaludin dan Indriani, 2012:115).

Dalam pengelolaan modal kerja perusahaan menggunakan pendekatan yang mengutamakan pinjaman jangka panjang untuk mendanai seluruh kebutuhan aset operasi permanen dan sebagian kebutuhan operasi musiman. Pendekatan ini dilakukan untuk mengurangi resiko ketidakmampuan perusahaan untuk melunasi pinjaman dibandingkan jika perusahaan lebih banyak menggunakan pinjaman jangka pendek. Kebijakan pengelolaan modal kerja ini akan meningkatkan nilai pemegang saham. Elemen – elemen yang termasuk dalam pengelolaan modal kerja (*working capital*) adalah kas, piutang usaha, hutang usaha, inventory, hutang pajak, dan berbagai biaya uang harus dibayar.

6.6.2 Pengelolaan Kas

Komponen pertama modal kerja yaitu kas, merupakan bentuk aktiva yang paling likuid, yang bisa dipergunakan segera untuk memenuhi kewajiban keuangan perusahaan. Sifat likuidnya tersebut, kas memberikan keuntungan yang paling rendah. Kalau perusahaan menyimpan kas di bank dalam bentuk rekening giro, maka jasa giro yang diterima oleh perusahaan persentasenya akan lebih rendah dari pada kalau disimpan dalam bentuk deposito berjangka (yang tidak setiap saat bisa diuangkan). Karena itu masalah utama bagi pengelolaan kas adalah menyediakan kas yang memadai, tidak terlalu banyak agar keuntungan tidak berkurang terlalu besar, tetapi tidak terlalu sedikit sehingga akan mengganggu likuiditas perusahaan (Nidar, 2016:104).

Pengertian kas dimaksudkan adalah terdiri dari mata uang dan rekening/giro yang dimiliki oleh perusahaan. Ada empat alasan utama perusahaan memegang kas atau dana tunai, yaitu: 1) motif transaksi, 2) motif berjaga-jaga, 3) motif spekulasi, dan 4) saldo kompensasi yang diisyaratkan oleh bank. Kepemilikan kas dengan motif transaksi adalah untuk melakukan pembelian dan penjualan. Pembayaran dilakukan per kas dan penerimaan dilakukan dalam rekening kas. Pembayaran ini dapat berupa gaji pegawai, pembelian bahan dan persediaan, pajak listrik dan lain-lain. Penggunaan kas dengan motif berjaga-jaga erat kaitannya dengan tingkat peramalan arus kas masuk dan kas keluar. Jika tingkat peramalan ini tinggi, berarti mudah meramalkan arus keluar masuknya kas, berarti lebih sedikit kas yang perlu dikeluarkan untuk menghadapi keadaan

darurat dan hal-hal yang tidak terduga. Faktor lain yang mempengaruhi motif berjaga-jaga adalah kemungkinan dapat menunjukkan tambahan kas dengan segera. Fleksibilitas peminjaman terutama sekali tergantung pada kekuatan hubungan perusahaan dengan lembaga perbankan dan sumber kredit lainnya. Kebutuhan penggunaan kas sebagian besar bisa digunakan dengan menguasai aktiva yang likuid seperti sekuritas pemerintah jangka pendek. Penggunaan kas dengan motif spekulasi adalah untuk memungkinkan perusahaan memanfaatkan kesempatan menciptakan laba yang mungkin timbul. Kebutuhan spekulasi hanya dipenuhi dalam bentuk cadangan dan penguasaan sekuritas, bukannya berbentuk saldo kas aktual. Saldo kompensasi merupakan jumlah minimum yang disetujui perusahaan akan dipertahankan dalam rekening gironya di bank. Dengan adanya kepastian ini, bank bisa memberikan pinjaman kepada pihak lain dan sebagai imbalan mendapatkan penghasilan (Nidar, 2016:105).

Perusahaan harus memperhatikan kas, dimana kas sangat dibutuhkan sebagai pelumas operasional perusahaan. Pemahaman terhadap waktu dari mulai kas dibelanjakan berbagai material atau bahan sampai dengan terkumpul sebagai kas kembali dinamakan sebagai konsep siklus konversi kas atau *cash conversion cycle*, sangat penting dalam pembicaraan mengenai perencanaan keuangan jangka pendek. *Cash Conversion Cycle* (CCC) adalah waktu rata-rata antara pengeluaran kas untuk sumberdaya produktif dengan penerimaan kas dari penjualan produk. Dengan kata lain, *cash conversion cycle* adalah waktu rata-rata dana perusahaan terikat pada aktiva lancar. Semakin pendek CCC semakin sedikit modal yang digunakan untuk mendanai aktiva lancar atau modal kerja. Untuk menghitung CCC digunakan rumus sebagai berikut :

Dimana :

$$\text{Cash Conversion Cycle} = \text{ICP} + \text{RCP} - \text{PDP}$$

ICP = *Inventory conversion period*

RCP = *Receivables collection period*

PDP = *Payables deferral period*

Inventory conversion period adalah waktu rata-rata yang dibutuhkan untuk mengubah bahan mentah menjadi produk jadi dan kemudian dijual. Rumus untuk menghitung ICP adalah:

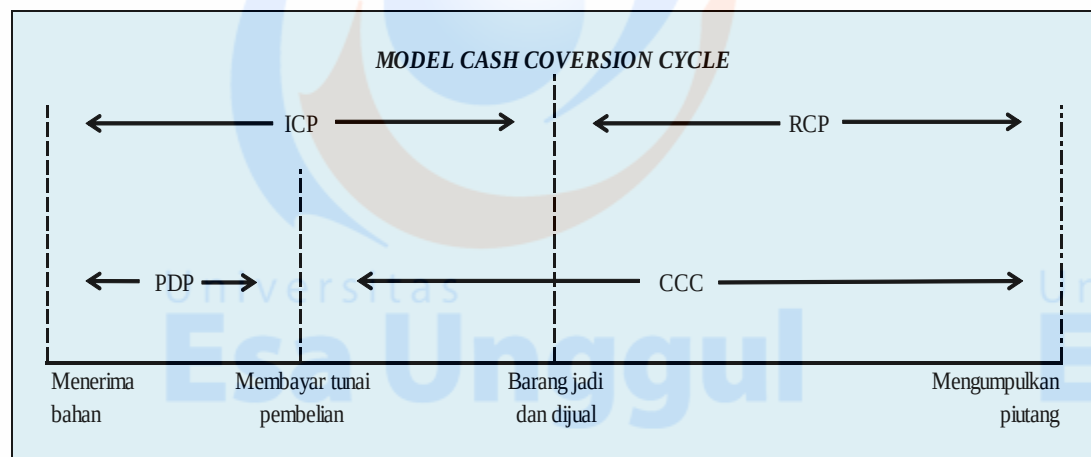
$$\text{Inventory Conversion Period} = \frac{360 \times \text{Persediaan}}{\text{HPP}}$$

HPP = Harga Pokok Produksi

Receivable collection period adalah waktu rata-rata untuk mengubah piutang menjadi kas. Rumus untuk menghitung RCP adalah :

$$\text{Receivables Collection Period} = \frac{360 \times \text{Piutang}}{\text{Penjualan}}$$

Payables deferral period adalah waktu rata-rata antara pembelian bahan baku dan tenaga kerja dengan waktu pembayarannya.



Gambar 6.5 Model Cash Conversion Cycle

Sumber : Nidar, "Manajemen Keuangan Perusahaan Modern", Cetakan I (2016:107).

Perusahaan menerapkan strategi kecukupan kas yang berkaitan dengan modal kerja berdasarkan keperluan kedua hal berikut : (1) kebutuhan modal kerja untuk satu bulan berikutnya, posisi kas perusahaan harus sama/melebihi perkiraan kebutuhan modal kerja perusahaan satu bulan ke depan; dan (2) kebutuhan modal kerja yang berdasarkan pada *cash conversion cycle* perusahaan akan memperhitungkan kebutuhan modal kerja yang dibutuhkan berdasarkan dengan

periode konversi *inventory*, waktu pengumpulan piutang usaha, dan pembayaran hutang – hutang jangka pendek.

Kas dikelola dengan menggunakan CCC (*Cash Conversion Cycle*) untuk mengetahui keefektifan kinerja kas perusahaan. CCC menggambarkan berapa lama perusahaan dapat mengumpulkan kas yang berasal dari hasil operasi perusahaan yang pada akhirnya akan mempengaruhi jumlah dana yang diperlukan untuk disimpan pada *current assets*.

Kas perusahaan harus selalu dalam kondisi positif dan lancar. Artinya semua kelebihan kas yang ada hanya akan disimpan dalam bentuk giro dan deposito. Ini untuk mempermudah perusahaan apabila sewaktu-waktu memerlukan dana untuk operasional maupun investasi, Aset yang dimiliki oleh perusahaan berupa aset yang likuid dan mudah dicairkan.

6.6.3 Pengelolaan Piutang

Saat ini penjualan dilakukan tunai dan kredit. Penjualan secara kredit menyebabkan perusahaan akan memiliki piutang. Banyaknya perusahaan yang menjual barang hasil produksi dan/atau barang dagangan secara kredit disebabkan karena penjualan secara kredit merupakan suatu upaya untuk meningkatkan (atau untuk mencegah penurunan) penjualan. Semakin penjualan perusahaan meningkat, diharapkan laba juga akan meningkat. Namun, memiliki piutang juga menimbulkan berbagai biaya bagi perusahaan.

Perusahaan perlu melakukan analisis ekonomi tentang piutang, dimaksudkan dengan analisis ekonomi adalah analisis yang bertujuan untuk menilai apakah manfaat memiliki piutang lebih besar ataukah lebih kecil dari biayanya. Apabila diperkirakan bahwa manfaatnya lebih besar, maka secara ekonomi pemilikan piutang (atau penjualan kredit), tersebut dibenarkan. Analisis tersebut merupakan salah satu bagian dari pengelolaan piutang. Masalah lain adalah pengendalian piutang.

Pengendalian piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijakan kreditnya. Kebijaksanaan ini yang kemudian berfungsi sebagai standar kreditnya. Apabila kemudian dalam pelaksanaannya penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan

perbaikan. Kegiatan untuk menjamin agar hasil sesuai dengan rencana, merupakan esensi dari fungsi pengendalian.

Manfaat yang diperoleh karena menjual secara kredit adalah tambahan laba. Sedangkan pengorbanannya adalah tambahan biaya dana. Tambahan biaya tersebut timbul karena perusahaan akan memerlukan dana yang lebih banyak apabila menjual secara kredit. Tambahan dana tersebut diperlukan untuk membiayai piutang (pada waktu perusahaan menjual secara tunai, tentu saja piutang tidak ada). Biaya dana bisa bersifat eksplisit (artinya benar-benar dikeluarkan, seperti kalau kita membayar bunga karena menggunakan utang), dan juga bersifat implisif (tidak benar-benar dikeluarkan, tetapi tetapi dana tersebut mempunyai *opportunity cost*). *Opportunity cost* menunjukkan manfaat yang hilang karena kita memilih suatu alternative (Nidar, 2016:116-117).

Kebijakan penjualan dengan sistem kas dan kredit menjadi kebijakan perusahaan. Hal ini tentunya memberikan implikasi timbulnya piutang usaha bagi perusahaan. *Term of payment* piutang yang ditetapkan perusahaan adalah 2/15, n/30. Untuk mengantisipasi adanya piutang yang tidak tertagih (*bad debt*), perusahaan setiap tahunnya menganggarkan biaya piutang ragu-ragu sebesar 1% dari total penjualan.

6.6.4 Pengelolaan Persediaan

Perusahaan memiliki persediaan dengan maksud untuk menjaga kelancaran kelancaran operasi. Bagi perusahaan dagang, persediaan barang dagangan memungkinkan perusahaan memenuhi permintaan pembeli. Sedangkan bagi perusahaan industri, persediaan barang dagangan memungkinkan perusahaan memenuhi permintaan pembeli. Sedangkan bagi perusahaan industri, persediaan bahan baku dan barang dalam proses bertujuan untuk memperlancar kegiatan produksi, sedangkan persediaan barang jadi dimaksudkan untuk memenuhi permintaan pasar. Meskipun demikian tidak berarti perusahaan harus menyediakan persediaan sebanyak-banyaknya untuk maksud-maksud tersebut.

Persediaan yang tinggi memungkinkan perusahaan memenuhi permintaan yang mendadak. Meskipun demikian persediaan yang tinggi akan menyebabkan perusahaan memerlukan modal kerja yang makin besar pula. Apabila perusahaan

mampu memprediksi dengan tepat kebutuhan akan bahan baku (atau barang jadi), perusahaan bisa menyediakan persediaan tepat pada waktunya sesuai dengan jumlah yang diperlukan. Pada saat tidak diperlukan jumlah persediaan bisa saja diperkecil atau bahkan nol. Teknik ini yang dikenal sebagai *just in time* atau *zero inventory*. Bagi manajemen keuangan perlu memahami dampak penggunaan suatu kebijakan persediaan terhadap aspek keuangan (Nidar, 2016:128).

Bagi perusahaan sangat penting untuk menentukan besarnya harga pokok produksi barang yang dijual dengan tepat. Ketidakmampuan untuk menentukan atau mengidentifikasi harga pokok produksi yang melekat pada barang yang dihasilkan akan menyulitkan dalam penentuan harga jual atau *pricing policy*. Salah satu komponen harga pokok produksi adalah persediaan. Terdapat empat metode untuk menentukan persediaan: 1) identifikasi secara spesifik, 2) *first in first out* (FIFO), 3) *last in first out* (LIFO), dan 4) rata-rata tertimbang atau *weighted average*.

Metode pertama (identifikasi secara spesifik) dilakukan dengan cara mengidentifikasi biaya-biaya yang secara spesifik melekat pada persediaan. Ini dimungkinkan kalau jenis usahanya relatif mudah diidentifikasi secara jelas. Seperti agen penjualan mobil, alat-alat berat, real estate dan produk dengan nilai yang tinggi sementara perputarannya rendah. Metode ke dua (FIFO) mengasumsikan bahwa persediaan yang pertama kali masuk diganti dengan persediaan yang baru. Metode ini diterapkan hanya pada proses pencatatan akuntansinya saja, dalam kenyataannya persediaan yang dijual sama saja antara persediaan yang masuk terakhir dan pertama. Dalam metode LIFO, harga pokok produksi ditentukan oleh persediaan yang terakhir masuk, sementara persediaan akhir terdiri atas persediaan yang masuk lebih awal. Sedangkan metode rata-rata tertimbang menentukan besarnya persediaan dengan cara mengalikan rata-rata tertimbang dengan setiap jenis persediaan. Penggunaan metode pencatatan yang berbeda akan berdampak pada harga pokok produksi yang berbeda. Dalam kondisi harga-harga yang naik/inflasi maka penggunaan metode LIFO akan lebih baik karena harga pokok produksi akan ditentukan lebih tinggi. Sebaliknya dalam kondisi harga-harga yang menurun maka metode FIFO lebih baik.

Pajak pendapatan yang harus dibayar akan dipengaruhi oleh laba yang dilaporkan, dan aliran kas juga akan dipengaruhi oleh sistem akuntansi persediaan. Dalam kondisi inflasi dimana harga-harga cenderung akan naik, maka metode FIFO akan mengakibatkan harga pokok penjualan cenderung lebih tinggi dan laba yang diperoleh tampak lebih besar. Sebaliknya dengan metode LIPO, dalam kondisi inflasi akan mengakibatkan harga pokok penjualan cenderung lebih tinggi. Sehingga pajak yang harus dibayar menjadi lebih rendah. Dengan demikian aliran kas keluar menjadi lebih kecil. Dalam kondisi dimana harga relatif konstan maka kedua metode tersebut akan sama pengaruhnya terhadap aliran kas. Namun kecenderungannya banyak perusahaan menggunakan metode LIPO, karena betapapun kecilnya perubahan harga, tampak ada kecenderungan peningkatan harga (Sartono, 2010: 444-446).

Terdapat tiga jenis biaya yang berkaitan dengan persediaan yang harus dipertimbangkan dalam menentukan persediaan yang optimal, yaitu: biaya pesan (*ordering costs*), biaya simpan (*carrying costs*), dan biaya kehabisan bahan (*stockout costs*). Biaya pesan, adalah semua biaya yang timbul sebagai akibat pemesanan. Biaya ini meliputi biaya sejak dilakukan pemesanan hingga pesanan itu digudang, biaya tersebut seperti biaya persiapan, penerimaan, pengecekan, penimbangan dan biaya lainnya hingga persediaan siap untuk diproses. Sedangkan biaya simpan, mencakup semua biaya yang dikeluarkan untuk menyimpan persediaan selama periode tertentu. Komponen biaya simpan adalah: *storage costs* yang termasuk sewa gudang, biaya keusangan yakni penurunan nilai persediaan termasuk keusangan karena teknologi, juga penurunan nilai karena perubahan bentuk fisik persediaan itu sendiri, asuransi baik asuransi kebakaran maupun asuransi kehilangan, pajak, biaya dana yang diinvestasikan pada persediaan. Dalam analisis EOQ biaya simpan meskipun ada sebagian bersifat tetap, namun diasumsikan sebagai biaya variabel. Biaya kehabisan bahan, timbul pada saat perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan karena persediaan yang tidak cukup. Biaya kehabisan bahan meliputi biaya pesan secara cepat atau khusus dan biaya produksi karena adanya operasi ekstra. Biaya kehabisan bahan juga dapat berupa biaya kehilangan keuntungan karena langganan langganan memutuskan untuk pindah kepada perusahaan pesaing.

Melihat manfaat dan biaya yang timbul karena perusahaan mempertahankan persediaan, sangat penting manajer keuangan untuk menentukan tingkat persediaan yang optimal. Terdapat berbagai cara untuk menentukan persediaan yang optimal yang dapat membantu manajer keuangan. Dalam model klasik, diasumsikan bahwa permintaan akan bahan dimasa datang dapat diketahui dengan relatif pasti dan konstan dari waktu ke waktu. Selain itu *lead time* juga dapat diketahui dengan pasti. Model klasik seperti EOQ mengabaikan biaya kehabisan bahan (*stockout costs*). Sedangkan model probabilistik yang lebih kompleks mengasumsikan bahwa baik kebutuhan, maupun *lead time* tidak diketahui secara pasti.

Perusahaan harus melakukan pemesanan saat persediaan yang ada hanya cukup untuk beroperasi selama waktu menunggu hingga pesanan yang baru tiba (*lead time*). Apabila pemakaian setiap periode tidak pasti maka perusahaan perlu mempertahankan persediaan pengaman atau *safety stock* agar ketidakpastian atau keterlambatan datangnya pesanan yang baru dan pemakaian bahan tidak mengganggu operasi perusahaan. Konsekuensi adanya persediaan pengaman yang besar adalah timbulnya biaya simpan yang tinggi. *Safety stock* yang besar dapat menghindari adanya keterlambatan dengan segala rangkaian akibatnya. Namun, *Safety stock* yang besar juga berakibat biaya simpan menjadi besar. Disamping itu faktor lain adalah kerugian yang timbul karena keusangan persediaan itu sendiri. Meskipun sulit untuk mengukur kerugian karena keusangan persediaan baik karena keusangan persediaan baik karena keusangan teknologi, keusangan karena perubahan bentuk fisik, maupun karena penurunan nilai persediaan tetapi risiko keusangan ini juga harus diperhatikan.

Untuk menentukan ketidakpastian, perusahaan dapat menggunakan data historis dan dengan mengetahui probabilitas suatu kejadian itu maka dapat ditentukan persentase tertentu untuk *safety stock*. Biasanya perusahaan menentukan *stockout inventory* sebesar 20 persen di atas *safety stock*. Tetapi bagi setiap perusahaan persentase ini tidak sama, bahkan ada yang menentukan *stockout inventory* hanya sebesar 5 persen saja.

Salah satu model pengawasan persediaan yang paling sering digunakan *model economic order quantity* (EOQ). Model ini didasarkan pada pemikiran

yang sama dengan sewaktu kita membicarakan model persediaan pada pengelolaan kas. Dengan menerapkan model EQO, perusahaan akan dapat menekan biaya persediaannya. Pemikirannya adalah bahwa : (1) kalau perusahaan memiliki rata-rata persediaan yang besar, untuk jumlah kebutuhan yang sama dalam suatu periode, berarti perusahaan tidak perlu melakukan pembelian terlalu sering. Jadi menghemat biaya pembelian (pemasaran); (2) tetapi kalau perusahaan membeli dalam jumlah besar sehingga bisa menghemat biaya pembelian, perusahaan akan menanggung persediaan dalam jumlah yang besar pula. Berarti menanggung biaya simpan yang terlalu tinggi; (3) karena itu perlu dicari jumlah yang akan membuat biaya persediaan terkecil. Biaya persediaan adalah biaya simpan plus biaya pembelian (pemasaran).

Untuk berjaga-jaga terhadap ketidak-pastian, baik dalam penggunaan maupun dalam hal *lead time*, perusahaan mungkin menetapkan perlunya persediaan keamanan (*safety stocks*). Sebab mungkin terjadi bahwa selama *lead time* penggunaan bahan meningkat, atau pengiriman bahan mengalami keterlambatan. Bila perusahaan tidak memiliki *safety stocks* perusahaan akan kehabisan bahan (*stockout*). Penentuan besarnya persediaan keamanannya bisa dilakukan dengan membandingkan biaya kerugian yang diharapkan kalau perusahaan kehabisan persediaan (*expected loss* pada saat perusahaan mengalami *stockout*) dengan tambahan biaya karena memiliki *safety stock* yang lebih besar. Cara ini memerlukan estimasi tentang *stockout costs* dan probabilitas kehabisan bahan. Cara yang lain adalah dengan menentukan beberapa probabilitas kehabisan bahan yang bisa diterima oleh perusahaan. Semakin kecil probabilitas ini semakin besar *safety stocks* ditentukan. Pengalaman biasanya dipergunakan sebagai dasar penentuan *safety stock*.

Perusahaan membagi persediaan (*inventory*) menjadi tiga jenis, yaitu: (1) Itik Indukan (*parent stock*). Itik indukan dinyatakan sebesar biaya perolehan dikurangi akumulasi deplesi, cadangan kematian dan itik afkir. Biaya-biaya yang terjadi selama masa pertumbuhan diakumulasikan dan didepleksi sejak dimulainya masa produksi. Deplesi dihitung dengan menggunakan metode saldo menurun berdasarkan taksiran umur produktif itik telah menghasilkan sejak awal masa produksi dengan memperhitungkan nilai sisa. Masa deplesi adalah 18 bulan; (2)

Hewan ternak dalam pertumbuhan. Hewan ternak dalam pertumbuhan merupakan itik pedaging. Akun ini merupakan biaya anak itik usia sehari (DOD) diakumulasikan dengan biaya-biaya yang terjadi selama masa pertumbuhan yang meliputi biaya pakan, obat-obatan, vitamin, dan lainnya; (3) Pakan Ternak. Pakan ternak itik berupa konsentrat dan bahan lainnya.; (4) Inventory Daging. Inventory ini adalah daging hasil pemotongan (karkas) yang sudah siap untuk dijual. Perusahaan melakukan pencatatan persediaan bahan baku dan barang jadi berdasarkan metode FIFO (*First In First Out*). Karakteristik produk dan bahan baku yang disimpan di perusahaan adalah tahan lama dan tidak mudah rusak. Perusahaan menetapkan persediaan bahan baku untuk kebutuhan 10 hari operasional. Sedangkan untuk produk jadi, perusahaan memiliki kebijakan persediaan produk jadi dalam waktu selama 5 hari saja.

6.6.5 Hutang Usaha

Hutang usaha terkait dengan kebijakan dan persetujuan sistem pembayaran yang diterapkan oleh perusahaan dengan pihak lain seperti *supplier*. Pada tahun pertama, diasumsikan *supplier* PT. Prima Duckindo akan melakukan pembayaran bahan baku dengan sistem cash. Namun pada tahun kedua dan seterusnya diasumsikan perusahaan akan memperoleh kepercayaan untuk diberikan hutang atas pembelian bahan baku, dengan jangka waktu pembayaran 30 hari.

6.6.6 Pajak Penghasilan

PT. Prima Duckindo akan memenuhi kewajiban pajak perusahaan. Pajak yang dimaksud adalah Pajak Penghasilan Badan (PPB). Besarnya PPB menurut ketentuan yang berlaku adalah sebesar 25%. Melalui UU No 36 Tahun 2008, pemerintah menerapkan kebijakan tarif pajak tunggal untuk PPB, bukan tarif pajak progresif seperti yang diatur sebelumnya pada UU No 17 tahun 2000. Ketentuan tarif Penghasilan Badan ini berlaku efektif sejak tahun 2010. Sesuai peraturan yang berlaku, jika perusahaan mengalami kerugian, rugi tersebut dapat dibawa ke tahun-tahun pajak berikutnya (*carried forward*) untuk mengurangi penghasilan kena pajak mulai tahun pajak berikutnya berturut-turut sampai

dengan lima tahun. PT. Prima Duckindo akan membayar pajak penghasilan badan yang timbul ke kas negara selambat-lambatnya 31 April setiap tahunnya.

6.6.7 Strategi Harga Penjualan

Harga jual merupakan harga jual pabrik dan belum termasuk biaya distribusi. Harga jual ini diestimasikan mengalami kenaikan sebesar 6% setiap tahunnya menyesuaikan asumsi inflasi sekitar 6% per tahun. Penetapan harga jual produk karkas itik dan DOD Itik Peking Pedaging dapat dilihat pada tabel 6.12 – 6.13.

6.6.8 Kebijakan Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan meliputi biaya pemakaian bahan baku, biaya bahan pembantu, biaya karyawan (*labor cost*), biaya deplesi, dan biaya pabrikasi (*manufacturing cost*). Sesuai dengan strategi utama perusahaan, yaitu *differentiation*, PT. Prima Duckindo berupaya memberikan kualitas terbaik untuk penciptaan produk daging karkas itik. HPP produk per unit dan proporsi HPP terhadap penjualan untuk periode tahun 2018 – 2022 adalah sebagai berikut :

Tabel 6.16 Proporsi Beban Pokok Penjualan Tahun 2018 – 2022

	Periode Tahun (Rp)				
	2018	2019	2020	2021	2022
Penjualan :					
Karkas Itik Peking	3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.237.763.337	35.997.172.575
DOD Itik Peking Pedaging	-	-	-	201.096.000	1.160.212.200
Jumlah Penjualan :	3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.438.859.337	37.157.384.775
Beban Pokok Penjualan /HPP (COGS)	2.126.262.290	8.269.088.445	11.226.549.958	15.271.414.936	21.994.996.716
Proporsi HPP	62,89%	58,27%	57,35%	57,76%	59,19%
Proporsi HPP per produk:					
HPP Karkas Itik Peking					
Hpp per unit	23.912,08	23.573,71	24.613,09	26.173,87	28.242,83
Jumlah HPP (Rp)	2.126.262.290	8.269.088.445	11.226.549.958	15.137.445.683	21.263.533.417
Proporsi HPP	62,89%	58,27%	57,35%	57,69%	59,07%
HPP DOD Itik Peking Pedaging					
Hpp per unit				11.751,69	11.739,10
Jumlah HPP (Rp)				133.969.253	731.463.299
Proporsi HPP				66,62%	63,05%

Sumber : Data diolah sendiri

6.6.9 Kebijakan Deviden (*Deviden Policy*)

Kebijakan deviden menentukan berapa banyak laba yang harus dibayar kepada para pemegang saham (*shareholder*) dan berapa yang harus ditanam kembali kepada perusahaan. Perusahaan akan mengambil kebijakan *residual dividend policy*, dimana perusahaan akan secara rutin membagikan deviden setiap tahunnya dengan persentase tertentu terhadap *net income*. Jumlah nominal akan merujuk pada target persentase *dividend payout ratio* yang akan ditentukan oleh pemegang saham saat RUPS, yang diusahakan akan berkisar 20%-40%. Kebijakan ini ditetapkan karena sebagai perusahaan yang baru berdiri dan menitik beratkan pada pertumbuhan, perusahaan membutuhkan modal yang cukup besar untuk mendukung tujuan tersebut, sehingga hasil kegiatan operasional dipergunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasional yang lebih besar.

6.7 Perencanaan Pendanaan

6.7.1 Struktur Modal

Sumber modal perusahaan untuk keberlangsungan usaha bisa didapatkan dari pemilik atau sumber lain seperti utang. Keputusan terhadap proporsi antara besarnya utang yang digunakan dengan modal sendiri yang ada pada perusahaan sangat penting. Kebijakan struktur modal perusahaan akan berakibat pada kebijakan keuangan lainnya seperti kebijakan investasi. Pada saat perusahaan diharapkan meningkatkan besarnya investasi karena adanya persaingan yang semakin tajam, maka untuk mendukung kebijakan tersebut harus menambah modal pinjaman, yang menyebabkan struktur modal berubah (Nidar, 2016:274).

Menurut Harmono (2016:137), struktur modal berkenaan dengan bagaimana modal dialokasikan dalam aktivitas investasi aktiva riil perusahaan, dengan cara menentukan struktur modal antara utang dan modal sendiri. Biasanya berkaitan dengan proyek proposal suatu investasi perusahaan dan tugas manajemen keuangan adalah menentukan struktur modal optimal untuk menunjang kegiatan investasi perusahaan.

Menurut Kamaludin dan Indriani (2012:304), dalam menentukan kebijakan struktur modal akan melibatkan pilihan *trade-off* antara resiko dan tingkat pengembalian. Pertimbangan yang harus diperhatikan adalah: 1) jika

menggunakan hutang lebih banyak akan memperbesar resiko yang akan ditanggung oleh pemegang saham, pada akhirnya akan memperbesar resiko kebangkrutan; 2) penggunaan hutang yang lebih banyak juga akan memperbesar tingkat juga akan memperbesar tingkat pengembalian yang diharapkan.

Pendanaan yang dibutuhkan PT. Prima Duckindo untuk pelaksanaan kegiatan operasional bisnis peternakan itik peking pedaging yang terintegrasi adalah sebesar Rp 5.500.000.000,- untuk awal pendirian perusahaan yang terdiri dari modal investasi dan modal kerja sebesar yang diperlukan. Pendanaan pada awal berdirinya operasi perusahaan berasal dari pendiri (*founder*) dan dibantu pinjaman pihak ke tiga (kreditur). Pendiri terdiri dari 5 orang dengan total pendanaan sebesar Rp 2.805.000.000,00 dengan penerbitan 2.805 lembar saham @ nominal Rp 1.000.000 per lembar saham, masing-masing pendiri mendapat proporsi yang sama sebanyak 561 lembar saham. Pinjaman pihak ketiga sebesar Rp. 2.695.000.000,00 yang bersumber dari gabungan pinjaman pribadi para pemegang saham (*family funding*), dan pihak ketiga lainnya. Struktur modal terdiri dari 51% setoran modal dari pendiri dan 49% bersumber dari pinjaman pihak ketiga dengan asumsi bunga kredit 15% per tahun. Dengan menggunakan pembiayaan jangka panjang dari pihak ketiga, perusahaan lebih menggunakan pendekatan konservatif dalam pengelolaan modal kerja.

Tabel 6.17 Sumber Pendanaan PT. Prima Duckindo

Sumber Dana	Jumlah	Proporsi
Modal Pendiri:		
Asmudi Saefudin	Rp 561.000.000,00	25%
Tan Un lie	Rp 561.000.000,00	25%
Hendi Kusmayadi	Rp 561.000.000,00	25%
Jaenudin Rifai	Rp 561.000.000,00	25%
Nielson Silitonga	Rp 561.000.000,00	25%
Total Modal Pendiri	Rp 2.805.000.000,00	51%
Pinjaman Pihak Ketiga	Rp 2.695.000.000,00	49%
Total Permodalan :	Rp 5.500.000.000,00	100%

Sumber : Data diolah sendiri

6.7.2 Biaya Modal (*Cost of Capital/WACC*)

Biaya modal adalah tingkat pengembalian bagi suatu proyek dalam keputusan investasi untuk mempertahankan nilai pasar dan memperoleh dana (Kamaludin dan Indriani, 2012:287).

Menurut Nidar (2016:84), biaya modal yang tepat untuk semua keputusan adalah rata-rata tertimbang dari seluruh komponen biaya (*Weighted Average Cost of Capital* atau WACC). Tidak semua komponen modal diperhitungkan dalam menentukan WACC. Utang dagang (*Accounts Payable*) tidak diperhitungkan dalam penentuan WACC, karena: 1) tidak terlalu dapat dikontrol oleh manajemen, 2) diperlakukan sebagai arus kas modal kerja bersih dalam proses penganggaran modal. Utang wesel (*notes payable*) atau utang jangka pendek yang berbunga (*short-term interest-bearing debt*) dimasukkan dalam perhitungan WACC hanya jika utang tersebut merupakan bagian dari pembelanjaan tetap perusahaan, bukan merupakan suatu pembelajaran sementara. Pada umumnya utang jangka panjang dari modal sendiri merupakan unsur untuk menghitung WACC. Dengan demikian kita harus menghitung 1) biaya utang (*cost of debt*), 2) biaya laba ditahan (*cost of retained earning*), 3) biaya saham biasa baru (*cost of new common stock*) dan 4) biaya saham preferen (*cost of preferred stock*). Biaya modal harus dihitung berdasarkan suatu basis setelah pajak (*after tax basis*), karena arus kas setelah pajak adalah yang paling relevan untuk keputusan investasi.

Sesuai dengan strategi pendanaan Perusahaan, pendanaan Perusahaan menggunakan kombinasi ekuitas dan pinjaman. Oleh sebab itu, besarnya biaya modal akan dihitung menggunakan *weighted average cost of capital* (WACC) dengan rumus:

$$WACC = (w_e \times k_e) + (w_d \times k_d \times (1-T))$$

Keterangan:

w_e = proporsi ekuitas dari seluruh pendanaan

w_d = proporsi pinjaman pemegang saham (jangka panjang) dari seluruh pendanaan

k_e = *cost of equity*

k_d = tingkat bunga pinjaman pemegang saham (jangka panjang)

T = tingkat pajak

Cost of Debt

Untuk penentuan *Cost of Debt* (kd) digunakan nilai rata-rata dari suku bunga kredit Bank BRI untuk keperluan investasi usaha korporasi pada tahun berjalan 2018 sebesar 12%. Pada rencana bisnis ini dipergunakan pinjaman dari pemegang pihak ketiga dengan nilai suku bunga lebih tinggi 3% (premium) dari suku bunga perbankan. *Cost of debt* diperhitungkan sebesar 15% yang akan dipergunakan pada tahun 2018.

Cost of Equity

Ada beberapa metode untuk menghitung *cost of equity*, berikut adalah analisisnya :

a. *Capital Asset Pricing Model (CAPM)*

Metode CAPM tidak dapat digunakan karena tidak ada pembandingan dari perusahaan sejenis yang telah go public, sehingga koefisien dari beta tidak dapat diestimasi.

b. *Devidend Yield Plus Growth Rate*

Pendekatan dengan metode ini juga tidak dapat digunakan karena harga pasar saham sebagai salah satu komponen untuk menghitung *cost of equity* tidak tersedia.

c. *Own Bond Yield Plus Risk Premium*

Metode ini yang akan dipakai dalam perhitungan *cost of equity*. Namun, karena perusahaan tidak mengeluarkan obligasi, besaran dari *own bond yield* tidak diketahui dan digantikan dengan tingkat bunga pinjaman bank. Tingkat bunga pinjaman yang digunakan adalah 12,0% yang merupakan nilai rata – rata dari suku bunga kredit pada tahun berjalan. Tingkat bunga pinjaman bank ini digunakan dengan pertimbangan bahwa dalam menentukan tingkat bunga pinjaman tersebut, bank telah melakukan penilaian risiko atas perusahaan-perusahaan debitur sehingga tingkat bunga tersebut telah memasukkan tingkat risiko yang diantisipasi oleh bank. *Risk premium* sendiri ditentukan dari berapa besar premi yang diminta oleh pemegang saham atas resiko yang dihadapi oleh PT Prima Duckindo. Karena perusahaan ini masih baru didirikan dan terpapar oleh resiko kegagalan panen, maka *risk premium* diasumsikan sebesar 8%. Nilai ini dapat diartikan pemegang saham meminta tingkat pengembalian 8% diatas

tingkat bunga pinjaman kredit perbankan. Dengan menggunakan metode *Own Bond Yield Plus Risk Premium*, *cost of equity* yang didapatkan adalah sebesar 20%. Maka hasil yang didapatkan dalam penghitungan *Weighted Average Cost of Capital* (WACC) dari bisnis peternakan itik pedaging ini adalah sebesar 15,7%.

Tabel 6.18 Perhitungan WACC PT Prima Duckindo

Proporsi Ekuitas dari seluruh pendanaan (W_e)	51,0%
<i>Cost of Equity</i> (k_e)	20,0%
Proporsi pinjaman pemegang saham jangka panjang dari seluruh pendanaan (W_d)	49,0%
Tingkat bunga pinjaman pihak ketiga jangka panjang (k_d)	15,0%
Tingkat Pajak (T)	25,0%
$WACC = (w_e \times k_e) + (w_d \times k_d \times (1-T))$	15,7%

Sumber : Data diolah sendiri

6.8 Proyeksi Laporan Keuangan Proforma

Laporan keuangan (*financial statements*) merupakan produk akhir dari serangkaian proses pencatatan dan pengikhtisaran data transaksi bisnis (Hery, 2016:2). Laporan keuangan digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholders*), yang menunjukkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan atau kinerja perusahaan. Laporan keuangan yang utama terdiri atas : (1) Laporan Laba Rugi (*Income Statement*); 2) Laporan Neraca (*Balance Sheet*); dan (3) Laporan Arus Kas (*Statement of Cash Flows*).

Sebagai perusahaan yang baru akan didirikan laporan keuangan dapat dibuat berdasarkan data-data asumsi keuangan yang dipergunakan dalam perencanaan bisnis. Laporan keuangan yang disajikan berupa proyeksi laporan keuangan proforma.

6.8.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi Proforma

Laporan laba rugi (*income statement*) merupakan laporan sistematis tentang pendapatan dan beban perusahaan untuk satu periode waktu tertentu. Laporan laba rugi memuat informasi mengenai hasil kinerja manajemen atau hasil kegiatan operasional perusahaan, yaitu laba atau rugi bersih yang merupakan hasil dari pendapatan dan keuntungan dikurangi dengan beban dan kerugian. Berdasarkan asumsi-asumsi yang dipergunakan dalam perencanaan keuangan, perusahaan dapat menyajikan proyeksi laporan laba rugi proforma (tabel 6.19).

Berdasarkan proyeksi laporan laba rugi proforma, perusahaan dapat memproyeksikan laba bersih setelah pajak pada tahun 2018 sebesar Rp 537.803.612 atau 15,91% dari total pendapatan bersih; tahun 2019 perusahaan memproyeksikan laba bersih setelah pajak sebesar Rp 3.653.648.491 atau 25,75% dari total pendapatan; tahun 2020 perusahaan memproyeksikan laba bersih setelah pajak sebesar Rp 5.310.490.915 atau 27,13% dari total pendapatan; tahun 2021 perusahaan memproyeksikan laba bersih setelah pajak sebesar Rp 7.200.655.537 atau 27,24% dari total pendapatan; dan tahun 2022 perusahaan memproyeksikan laba bersih setelah pajak sebesar Rp 9.818.906.389 atau 26,43% dari total pendapatan.

Pada tahun 2018 perusahaan belum membagikan deviden kepada para pemegang saham, arus kas yang diperoleh dari laba bersih digunakan untuk pembiayaan modal kerja. Tahun 2019 perusahaan membagikan deviden sebesar 20% dari laba bersih dan sisanya digunakan untuk pembiayaan modal kerja tahun berikutnya. Tahun 2020 perusahaan meningkatkan pembagian deviden kepada pemegang saham sebesar 30% dari perolehan laba bersih dan sisanya digunakan untuk pembiayaan modal kerja tahun berikutnya. Tahun 2021 perusahaan meningkatkan pembagian deviden kepada pemegang saham sebesar 35% dari perolehan laba bersih dan sisanya digunakan untuk pembiayaan modal kerja tahun berikutnya. Tahun 2022 perusahaan terus meningkatkan pembagian deviden kepada pemegang saham sebesar 40% dari perolehan laba bersih dan sisanya digunakan untuk pembiayaan modal kerja tahun berikutnya.

Tabel 6.19 Proyeksi Laporan Laba Rugi Proforma

Perkiraan Laporan Laba Rugi	Tahun 2018 (Rp)	Tahun 2019 (Rp)	Tahun 2020 (Rp)	Tahun 2021 (Rp)	Tahun 2022 (Rp)
Penjualan Netto (<i>Sales - net</i>)	3.381.183.000	14.190.684.300	19.576.428.300	26.438.859.337	37.157.384.775
Beban pokok penjualan (<i>Cost of goods sold</i>)	(2.126.262.290)	(8.269.088.445)	(11.226.549.958)	(15.271.414.936)	(21.994.996.716)
Laba bruto (<i>Gross Profit</i>)	1.254.920.710	5.921.595.855	8.349.878.342	11.167.444.401	15.162.388.059
Beban Penjualan (<i>Selling expenses</i>)	(84.529.575)	(354.767.108)	(489.410.708)	(660.971.483)	(928.934.619)
Beban Umum dan administrasi (<i>General and administrative expenses</i>)	(118.341.405)	(496.673.951)	(685.174.991)	(925.360.077)	(1.300.508.467)
Penghasilan operasi lain (<i>Other operating income</i>)	60.000.000	187.500.000	245.400.000	309.360.000	403.746.000
Beban operasi lain (<i>Other operating expenses</i>)	(23.668.281)	(99.334.790)	(137.034.998)	(185.072.015)	(260.101.693)
Laba Usaha (<i>Operating Income</i>)	1.088.381.449	5.158.320.006	7.283.657.645	9.705.400.826	13.076.589.280
Penghasilan keuangan (<i>Finance income</i>)	6.762.366	28.381.369	39.152.857	52.877.719	74.314.770
Beban keuangan (<i>Finance costs</i>)	(378.072.332)	(315.170.053)	(242.155.948)	(157.404.496)	(59.028.865)
Laba sebelum pajak penghasilan (<i>Profit before income tax</i>)	717.071.483	4.871.531.322	7.080.654.554	9.600.874.049	13.091.875.185
Beban pajak (<i>income tax expense</i>)	(179.267.871)	(1.217.882.831)	(1.770.163.639)	(2.400.218.512)	(3.272.968.796)
Laba tahun berjalan (<i>Profit for the year</i>)	537.803.612	3.653.648.491	5.310.490.915	7.200.655.537	9.818.906.389
	15,91%	25,75%	27,13%	27,24%	26,43%
Deviden	-	730.729.698	1.593.147.275	2.520.229.438	3.927.562.556
		20,00%	30,00%	35,00%	40,00%
Laba ditahan (<i>Return earnings</i>)	537.803.612	2.922.918.793	3.717.343.640	4.680.426.099	5.891.343.833

Sumber : Data diolah sendiri

6.8.2 Proyeksi Laporan Neraca Proforma

Laporan neraca (*balance sheet*) merupakan laporan yang sistematis tentang posisi aset, kewajiban dan ekuitas perusahaan pada tanggal tertentu. Tujuan dari laporan neraca adalah untuk menggambarkan posisi keuangan perusahaan. Berdasarkan asumsi-asumsi yang dipergunakan dalam perencanaan keuangan, perusahaan dapat menyajikan proyeksi laporan neraca proforma, sebagai berikut:

Tabel 6.20 Proyeksi Laporan Neraca Proforma

Neraca (<i>Balance sheets</i>)	Tahun 2018 (Rp)	Tahun 2019 (Rp)	Tahun 2020 (Rp)	Tahun 2021 (Rp)	Tahun 2022 (Rp)
Aset (Assets)					
Aset Lancar (<i>Current Assets</i>) :					
Kas dan setara kas (<i>Cash and cash equivalents</i>)	464.325.494	852.653.651	1.086.140.690	1.192.383.432	1.355.500.960
Investasi jangka pendek (<i>Short-term investments</i>)	-	750.000.000	750.000.000	1.000.000.000	1.500.000.000
Piutang usaha (<i>Accounts receivable trade</i>)	450.824.400	473.022.810	652.547.610	881.295.311	1.238.579.493
Persediaan (<i>Inventories</i>)	1.232.193.818	1.580.856.075	2.136.195.634	2.626.414.747	2.963.315.854
Biaya dibayar dimuka (<i>Prepaid expenses</i>)	226.098.000	299.579.850	412.821.630	572.235.300	788.935.500
Sewa dibayar dimuka (<i>Prepaid rent expenses</i>)	150.000.000	160.000.000	170.000.000	180.000.000	200.000.000
Total Aset Lancar (<i>Total current assets</i>)	2.523.441.712	4.116.112.386	5.207.705.564	6.452.328.790	8.046.331.806
Aset Tidak Lancar (<i>Non Current Assets</i>) :					
Tanah	-	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000	1.500.000.000
Bangunan (<i>Buildings</i>)	1.384.221.000	1.384.221.000	1.384.221.000	1.384.221.000	1.384.221.000
Mesin (<i>Machines</i>)	203.740.000	203.740.000	203.740.000	203.740.000	203.740.000
Peralatan (<i>Equipments</i>)	40.900.000	40.900.000	40.900.000	40.900.000	40.900.000
Instalasi Listrik dan Air (<i>Electical and water installations</i>)	28.100.000	28.100.000	28.100.000	28.100.000	28.100.000
Kendaraan (<i>Vehicles</i>)	176.000.000	176.000.000	176.000.000	176.000.000	176.000.000
Akumulasi depresiasi (<i>Accumulated depreciation</i>)	(170.046.100)	(340.092.200)	(510.138.300)	(680.184.400)	(805.980.500)
Aset tidak lancar lainnya (<i>Other non current assets</i>)	1.851.447.000	1.481.157.600	1.110.868.200	740.578.800	370.289.400
Total Aset Tidak Lancar (<i>Non Current Assets Total</i>)	3.514.361.900	4.474.026.400	3.933.690.900	3.393.355.400	2.897.269.900
Total Aset (<i>Total assets</i>)	6.037.803.612	8.590.138.786	9.141.396.464	9.845.684.190	10.943.601.706
Liabilitas dan Ekuitas (<i>Liabilites and Equity</i>)					
Liabilitas Jangka Pendek (<i>Current liabilities</i>):					
Utang usaha (<i>Accounts payable trade</i>)	-	558.514.000	769.543.117	1.037.958.775	1.536.920.400
Total Liabilitas Jangka Pendek	-	558.514.000	769.543.117	1.037.958.775	1.536.920.400
Liabilitas Jangka Panjang (<i>Non current liabilities</i>):					
Utang pihak ketiga (<i>Third parties loans</i>)	2.695.000.000	2.303.705.993	1.849.509.707	1.322.299.316	710.337.473
Total Liabilitas Jangka Panjang	2.695.000.000	2.303.705.993	1.849.509.707	1.322.299.316	710.337.473
Ekuitas (<i>Equity</i>)					
Modal pemilik (<i>Owners capital</i>)	2.805.000.000	2.805.000.000	2.805.000.000	2.805.000.000	2.805.000.000
Laba ditahan (<i>Return earnings</i>)	537.803.612	2.922.918.793	3.717.343.640	4.680.426.099	5.891.343.833
Total Ekuitas	3.342.803.612	5.727.918.793	6.522.343.640	7.485.426.099	8.696.343.833
Total Liabilitas dan Ekuitas	6.037.803.612	8.590.138.786	9.141.396.464	9.845.684.190	10.943.601.706

Sumber: Data diolah sendiri

6.8.3 Proyeksi Laporan Arus Kas Proforma

Laporan arus kas (*statemen of cash flows*) adalah laporan yang menggambarkan arus kas masuk dan arus kas keluar secara terperinci dari masing-masing aktivitas, yaitu mulai dari aktivitas operasi, aktivitas investasi, sampai pada aktivitas pendanaan/pembiayaan untuk suatu periode waktu tertentu. Laporan arus kas menunjukkan besarnya kenaikan/penurunan bersih kas yang dimiliki perusahaan sampai dengan akhir periode. Berdasarkan asumsi-asumsi yang dipergunakan dalam perencanaan keuangan perusahaan dapat menyajikan proyeksi laporan arus kas, sebagai berikut :

Tabel 6.21 Proyeksi Laporan Arus Kas Proforma

Perkiraan Arus Kas	Tahun 2018 (Rp)	Tahun 2019 (Rp)	Tahun 2020 (Rp)	Tahun 2021 (Rp)	Tahun 2022 (Rp)
Arus Kas dari Aktivitas Operasi:					
Penerimaan tunai dari pelanggan	2.930.358.600	13.717.661.490	18.923.880.690	25.557.564.026	35.918.805.283
Pembayaran tunai kepada pemasok	(1.748.916.008)	(7.185.362.264)	(12.968.622.663)	(17.381.385.567)	(24.526.689.198)
Pembayaran kepada karyawan		(504.000.000)	(635.040.000)	(805.707.024)	(845.992.488)
Pembayaran untuk beban usaha	(202.870.980)	(851.441.059)	(1.174.585.699)	(1.586.331.560)	(2.229.443.086)
Kas yang diperoleh dari aktivitas operasi	978.571.612	5.176.858.167	4.145.632.328	5.784.139.875	8.316.680.511
Penerimaan dari (pembayaran untuk):					
Penghasilan keuangan	6.762.366	28.381.369	39.152.857	52.877.719	74.314.770
Pajak penghasilan	(179.267.871)	(1.217.882.831)	(1.770.163.639)	(2.400.218.512)	(3.272.968.796)
Beban keuangan	(378.072.332)	(315.170.053)	(242.155.948)	(157.404.496)	(59.028.865)
Penghasilan operasi lain	60.000.000	187.500.000	245.400.000	309.360.000	403.746.000
Beban operasi lain	(23.668.281)	(99.334.790)	(137.034.998)	(185.072.015)	(260.101.693)
Kas Netto yang Diperoleh dari Aktivitas Operasi	464.325.494	3.760.351.862	2.280.830.600	3.403.682.571	5.202.641.927
Arus Kas dari Aktivitas Investasi:					
Perolehan aset tetap	(1.832.961.000)	(1.500.000.000)			
Deposito		(750.000.000)		(250.000.000)	(500.000.000)
Pengeluaran kegiatan pra operasi	(3.667.039.000)				
Kas Netto yang Digunakan untuk Aktivitas Investasi	(5.500.000.000)	(2.250.000.000)	-	(250.000.000)	(500.000.000)
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan:					
Penerimaan dari:					
Modal disetor	2.805.000.000				
Utang pihak ketiga jangka panjang	2.695.000.000				
Pembayaran untuk:					
Utang pihak ketiga jangka panjang	-	(391.294.007)	(454.196.286)	(527.210.391)	(611.961.843)
Dividen tunai	-	(730.729.698)	(1.593.147.275)	(2.520.229.438)	(3.927.562.556)
Kas Netto dari Aktivitas Pendanaan	5.500.000.000	(1.122.023.705)	(2.047.343.561)	(3.047.439.829)	(4.539.524.399)
Kenaikan Netto Kas dan Setara Kas	464.325.494	388.328.157	233.487.039	106.242.742	163.117.528
Kas dan Setara Kas Awal Tahun		464.325.494	852.653.651	1.086.140.690	1.192.383.432
Kas dan Setara Kas Akhir Tahun	464.325.494	852.653.651	1.086.140.690	1.192.383.432	1.355.500.960

Sumber: Data diolah sendiri

6.9 Analisa Rasio Laporan Keuangan

Rasio keuangan merupakan suatu perhitungan rasio dengan menggunakan laporan keuangan yang berfungsi sebagai alat ukur dalam menilai kondisi keuangan dan kinerja perusahaan (Hery, 2016:18). Rasio keuangan menyajikan angka yang diperoleh dari hasil perbandingan antara satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan. Perbandingan dapat dilakukan antara satu pos dengan pos lainnya dalam satu laporan keuangan atau antar pos yang ada diantara laporan keuangan.

Analisa rasio keuangan adalah analisis yang dilakukan dengan menghubungkan berbagai perkiraan yang ada pada laporan keuangan dalam bentuk rasio keuangan. Analisis rasio keuangan dapat mengungkapkan hubungan yang penting antar perkiraan laporan keuangan dan dapat digunakan untuk mengevaluasi kondisi keuangan dan kinerja perusahaan. Jenis-jenis rasio keuangan yang sering digunakan untuk menilai kondisi keuangan dan kinerja perusahaan adalah (1) Rasio Likuiditas, (2) Rasio Solvabilitas, (3) Rasio Aktivitas, dan (4) Rasio Profitabilitas.

Rasio Likuiditas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang segera tempo. Rasio likuiditas terdiri atas Rasio Lancar (*Current Ratio*), Rasio Sangat Lancar atau Rasio Cepat (*Quick Ratio* atau *Acid Test Ratio*), dan Rasio Kas (*Cash Ratio*).

Rasio Solvabilitas atau Rasio Struktur Modal atau Rasio Leverage, merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya. Rasio solvabilitas terdiri atas Rasio Utang (*Debt Ratio*), Rasio Utang terhadap Ekuitas (*Debt to Equity Ratio*), Rasio Utang Jangka Panjang terhadap Ekuitas (*Long Term Debt to Equity Ratio*), Rasio Kelipatan Bunga yang dihasilkan (*Time Interest Earned Ratio*), Rasio Laba Operasional terhadap Kewajiban (*Operating Income to Liabilities Ratio*).

Rasio Aktivitas, merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi atas pemanfaatan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Rasio aktivitas terdiri atas Perputaran Piutang Usaha (*Accounts Receivable Turn Over*), Perputaran Persediaan (*Inventory Turn Over*), Perputaran Modal Kerja (*Working*

Capital Turn Over), Perputaran Aset Tetap (*Fixed Assets Turnover*), Perputaran Total Aset (*Total Assets Turnover*).

Rasio Profitabilitas, merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Rasio ini dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu Rasio Tingkat Pengembalian atas Investasi dan Rasio Kinerja Operasi.

Berdasarkan data proyeksi laporan keuangan proforma yang terdiri dari proyeksi laporan laba rugi proforma, proyeksi laporan neraca proforma, dan proyeksi laporan arus kas proforma, berikut ini dapat dilakukan analisa rasio keuangan penting yang selalu dipergunakan dalam menilai kinerja keuangan perusahaan sebagai berikut :

Tabel 6.22 Rasio Keuangan

RASIO KEUANGAN PENTING KEY FINANCIAL RATIO						Kali / multiple
URAIAN DESCRIPTION	2018	2019	2020	2021	2022	Pertumbuhan Growth 2020 - 2019 (%)
Rasio Laba (Rugi) Bersih terhadap Jumlah Aset Net Income (Loss) to Total Assets Ratio	0,09	0,43	0,58	0,73	0,90	↑ 36,58%
Rasio Laba (Rugi) Bersih terhadap Ekuitas Net Income (Loss) to Equity Ratio	0,16	0,64	0,81	0,96	1,13	↑ 27,64%
Rasio Laba (Rugi) Bersih terhadap Pendapatan Net Income (Loss) to Net Sales Ratio	0,16	0,26	0,27	0,27	0,26	↑ 5,36%
Rasio Laba (Rugi) Bersih terhadap Investasi (ROI) Net Income (Loss) to Investment Ratio	0,09	0,43	0,58	0,73	0,90	↑ 36,58%
Rasio Jumlah Kewajiban terhadap Jumlah Aset Total Liabilities to Total Assets Ratio	0,45	0,33	0,29	0,24	0,21	↓ -14,01%
Rasio Jumlah Kewajiban terhadap Ekuitas Total Liabilities to Equity Ratio	0,81	0,50	0,40	0,32	0,26	↓ -19,64%
Rasio Jumlah Kewajiban berbunga terhadap Ekuitas Total Interest Bearing Debt to Equity Ratio	0,81	0,40	0,28	0,18	0,08	↓ -29,49%

Sumber : Data diolah sendiri

6.10 Penilaian Investasi

Metode penilaian investasi yang paling utama digunakan dalam mengukur kelayakan investasi bisnis peternakan PT Prima Duckindo adalah *Payback Period*. *Payback period* adalah metode yang paling sering digunakan pelaku bisnis untuk mengukur lamanya dana investasi yang ditanamkan kembali seperti semula. Karena itu hasil perhitungannya dinyatakan dalam satuan waktu (yaitu tahun atau bulan). Semakin cepat periode pengembalian investasi, maka resiko investasi semakin kecil, dan proyek investasi tersebut layak untuk dijalankan. Sebaliknya, semakin lama pengembalian maka resiko investasi semakin besar, dan proyek investasi tersebut kurang layak/tidak layak untuk dijalankan.

Berdasarkan perhitungan pada tabel 6.23 Penilaian Investasi, *Payback Period* dari proyek investasi bisnis peternakan itik peking pedaging PT Prima Duckindo adalah 2,3 atau 2 tahun 4 bulan, maka bisnis ini layak untuk dijalankan.

Tabel 6.23 Penilaian Investasi

PENILAIAN INVESTASI	
PAYBACK PERIOD	
Rumus : $Payback Period = n + (a-b) / (c-b) \times 1 \text{ tahun}$	
n = Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum bisa menutup investasi mula-mula.	
a = Jumlah investasi mula-mula.	
b = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke – n	
c = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n + 1	
Dimana :	
n = 2; a= Rp 4.191.452.103; b= Rp 5.500.000.000; c= Rp 9.501.943.018	
Payback Period : $2 + (Rp 4.191.452.103 - Rp 5.500.000.000) / (Rp 9.501.943.018 - Rp 5.500.000.000) \times 1 \text{ tahun}$	
2.3 atau 2 tahun 4 bulan	

Sumber : Data diolah sendiri

6.11 Strategi Keuangan Untuk Investor

Perencanaan keuangan yang dibuat dengan baik dan selaras dengan strategi yang telah ditetapkan akan dapat mengarahkan perusahaan dalam pencapaian tujuannya secara efektif dan efisien. Perusahaan telah membuat keputusan/kebijakan perencanaan keuangan untuk menjalankan proyek rencana bisnis peternakan itik peking pedaging terintegrasi model *eco-green* dengan pendanaan yang bersumber dari modal pendiri dan pinjaman pihak ketiga. Dari modal investasi awal sebesar Rp 5,5 Milyar, perolehan laba bersih dapat dicapai diatas 25% setiap tahunnya dan pengembalian atas investasi (*payback period*) dapat dicapai dalam 2 tahun 4 bulan.

Prospek pasar daging karkas itik yang cukup besar terutama untuk kebutuhan warung-warung tenda dan restoran, kami optimis bisnis peternakan itik peking pedaging skala besar sangat layak untuk dijalankan dengan pendanaan dari investor. Tabel 6.24- 6.26 berikut ini merupakan perencanaan keuangan yang kami buat untuk investor .

Tabel 6.24 Perencanaan Keuangan Untuk Investor (Paket 1)

PERENCANAAN KEUANGAN UNTUK INVESTOR					
	(Jutaan Rupiah)				
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1). Paket Investasi	5.500	-	-	-	-
2). Struktur Pendanaan:					
- Modal Pendiri 20%	1.100				
- Modal Investor 80%	4.400				
3). <i>Payback Period</i> : 2 tahun 4 bulan					
4). Proyeksi Laba Bersih (<i>Net Profit</i>):					
- Penjualan Netto (<i>Net Sales</i>)	3.381	14.190	19.576	26.438	37.157
- COGS	(2.126)	(8.269)	(11.226)	(15.271)	(21.995)
- Laba bruto (<i>Gross Profit</i>)	1.255	5.921	8.350	11.167	15.162
- Beban Penjualan, Adm, dan Beban/Pendapatan Operasi lainnya	(167)	(763)	(1.067)	(1.462)	(2.086)
- EBIT	1.088	5.158	7.283	9.705	13.076
- Penghasilan dan Beban Keuangan	(371)	(287)	(203)	(105)	15
- EBT	717	4.871	7.080	9.600	13.091
- Beban pajak (<i>income tax expense</i>)	(179)	(1.217)	(1.770)	(2.399)	(3.272)
- EAT	538	3.654	5.310	7.201	9.819
	15,91%	25,75%	27,13%	27,24%	26,43%
5). Pembagian Laba untuk Investor (50%)	269	1.827	2.655	3.601	4.910

Sumber: Data diolah sendiri

Tabel 6.25 Perencanaan Keuangan Untuk Investor (Paket 2)

PERENCANAAN KEUANGAN UNTUK INVESTOR					
(Jutaan Rupiah)					
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1). Paket Investasi	11.000	-	-	-	-
2). Struktur Pendanaan:					
- Modal Pendiri 15%	1.650				
- Modal Investor 85%	9.350				
3). Payback Period: 2 tahun 4 bulan					
4). Proyeksi Laba Bersih (<i>Net Profit</i>):					
- Penjualan Netto (<i>Net Sales</i>)	6.762	28.380	39.152	52.876	74.314
- COGS	(4.252)	(16.538)	(22.452)	(30.542)	(43.990)
- Laba bruto (<i>Gross Profit</i>)	2.510	11.842	16.700	22.334	30.324
- Beban Penjualan, Adm., dan Beban/Pendapatan Operasi lainnya	(334)	(1.526)	(2.134)	(2.924)	(4.172)
- EBIT	2.176	10.316	14.566	19.410	26.152
- Penghasilan dan Beban Keuangan	(742)	(574)	(406)	(210)	30
- EBT	1.434	9.742	14.160	19.200	26.182
- Beban pajak (<i>income tax expense</i>)	(358)	(2.434)	(3.540)	(4.798)	(6.544)
- EAT	1.076	7.308	10.620	14.402	19.638
	15,91%	25,75%	27,13%	27,24%	26,43%
5). Pembagian Laba untuk Investor (55%)	592	4.019	5.841	7.921	10.801

Sumber : Data diolah sendiri

Tabel 6.26 Perencanaan Keuangan Untuk Investor (Paket 3)

PERENCANAAN KEUANGAN UNTUK INVESTOR					
(Jutaan Rupiah)					
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1). Paket Investasi	16.500	-	-	-	-
2). Struktur Pendanaan:					
- Modal Pendiri 10%	1.650				
- Modal Investor 90%	14.850				
3). Payback Period: 2 tahun 4 bulan					
4). Proyeksi Laba Bersih (<i>Net Profit</i>):					
- Penjualan Netto (<i>Net Sales</i>)	10.143	42.570	58.728	79.314	111.471
- COGS	(6.378)	(24.807)	(33.678)	(45.813)	(65.985)
- Laba bruto (<i>Gross Profit</i>)	3.765	17.763	25.050	33.501	45.486
- Beban Penjualan, Adm., dan Beban/Pendapatan Operasi lainnya	(501)	(2.289)	(3.201)	(4.386)	(6.258)
- EBIT	3.264	15.474	21.849	29.115	39.228
- Penghasilan dan Beban Keuangan	(1.113)	(861)	(609)	(315)	45
- EBT	2.151	14.613	21.240	28.800	39.273
- Beban pajak (<i>income tax expense</i>)	(537)	(3.651)	(5.310)	(7.197)	(9.816)
- EAT	1.614	10.962	15.930	21.603	29.457
	15,91%	25,75%	27,13%	27,24%	26,43%
5). Pembagian Laba untuk Investor (60%)	968	6.577	9.558	12.962	17.674

Sumber : Data diolah sendiri

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Bisnis peternakan itik yang dikelola PT Prima Duckindo dengan konsep *Eco-Green* menjadi sebuah bisnis yang menguntungkan dan menjadi usaha peternaka percontohan dengan metode kandang kering, ekonomis, dan ramah lingkungan. Banyak keunggulan yang didapat dengan konsep peternakan yang digarap perusahaan diantaranya hasil produksi peternakan menghasilkan daging itik peking dengan kualitas rasa, kandungan gizi yang terpenuhi dan low kolesterol. Maka dengan berdirinya usaha peternakan itik yang dilakukan PT Prima Duckindo berdampak positif terhadap ekonomi kerakyatan dan juga menambah pasokan daging sesuai kebutuhan masyarakat Indonesia yang saat ini masih mengalami defisit supply daging.

PT Prima Duckindo sebagai perusahaan yang taat peraturan pemerintah maka dalam mendirikan perusahaan peternakan itik dengan mematuhi peraturan daerah provinsi Banten, mengurus ijin usaha peternakan, dan mengutamakan kepedulian akan kelestarian lingkungan hidup. Dalam membangun usaha peternakan itik, manajemen perusahaan terlebih dahulu melakukan analisa-analisa diantaranya analisa lingkungan segi politik, pemerintahan dan hukum, analisa sosial, budaya, demografis, dan lingkungan alam. Sementara untuk lingkungan bisnis perusahaan melakukan analisa lingkungan dari segi kekuatan teknologi, analisa lingkungan dari segi kekuatan kompetitif.

Dengan berbagai analisa yang dilakukan perusahaan maka dalam pengembangan bisnis peternakan itik yang dijalankan PT Prima Duckindo diperlukan pengelolaan manajemen operasional yang handal. Kerangka operasional PT Prima Duckindo dalam melakukan tahapan Pra-operasional adalah hasil analisa QSPM yang merupakan tujuan operasional dari perusahaan. Awal dari aktivitas perencanaan, perusahaan menerapkan system manajemen proyek dengan *Gantt Chart*-nya. PT Prima Duckindo merupakan peternakan yang terintegrasi mulai pembibitan, penetasan, peternakan/pembesaran, pemotongan itik hingga menjadi karkas. Maka untuk mencapai tujuan tersebut diatas

maka dilakukan pemetaan strategi operasional secara komprehensif dengan selalu melakukan perbaikan yang terus menerus (*kaizen*) karena di era saat ini menjadi baik saja belum cukup tapi harus berjuang menjadi unggul (*market leader*) dengan diawali oleh *cost leader*.

Penekanan biaya operasional di fokuskan pada biaya pakan lewat penggunaan *Azolla Microphylla* dan menerapkan *system eco green* sehingga kualitas product dan kualitas lingkungan terjaga dengan baik ,dan untuk meningkatkan volume produksi sesuai dengan tuntutan marketing maka diterapkan system kemitraan sebanyak mungkin sesuai dengan kapasitas DOD yang di keluarkan dari departemen penetasan. Penentuan lokasi yang akan di gunakan sebagai tempat yang peternakan penetapannya menggunakan metode location factor rating (LFR) agar obyektivitas tercipta dengan baik berdasarkan pada analisa factor rating maka lokasi jatuh di kabupaten Tangerang tepatnya di Kampung Blok Kelapa RT 01/01 Serdang Wetan, Kecamatan Legok, menjadi pilihan terbaik.

Peternakan PT Prima Duckindo untuk mengerti tentang proses peternakan itik itu sendiri secara totalitas, SIPOC akan membantu pemilik modal maupun pemangku kepentingan untuk menetapkan batasan-batasan dari apa yang akan diperbuat sehingga terbentuk suatu langkah yang terstruktur tentang proses yang dirasa penting dan dibutuhkan. Perencanaan arus proses produksi yang dijalankan PT Prima Duckindo seperti berikut: DOD-PS, pakan, vaksin, vitamin pembibitan penetasan peternakan itik RPU karkas pelanggan.

Strategi yang dilakukan dalam menjalankan aktivitas operasionalnya supaya stok bahan baku tidak kekurangan atau berlebihan untuk menciptakan efisiensi dalam pengeluaran/pembelanjaan maka PT Prima Duckindo menerapkan sistem manajemen persediaan dengan konsep EOQ dan ROP. Untuk mencapai *goal setting* yang baik sesuai dengan perencanaan dari target yang telah ditetapkan perusahaan maka setiap tahapan proses menerapkan system dengan metode PFMEA, CONTROL PLAN (QCPC), *Control Chart/SPC* dan *Risk Assesment*.

Dalam pengelolaan modal perusahaan membuat strategi pengolahan keuangan. Strategi dan kebijakan keuangan ini adalah untuk mengarahkan penggunaan sumberdaya-sumberdaya ekonomis perusahaan dalam membantu

secara paling efektif pencapaian tujuan dan strategi suatu perusahaan. Perencanaan keuangan yang dibuat dengan baik dan selaras dengan strategi yang telah ditetapkan akan dapat mengarahkan perusahaan dalam pencapaian tujuannya secara efektif dan efisien. Proses perencanaan keuangan dianggap sebagai bagian dari alat pengambilan keputusan yang mencakup tiga komponen inti: perencanaan laporan laba rugi, perencanaan laporan neraca, dan perencanaan laporan arus kas. Komponen inti memerlukan lima elemen perencanaan yang terdiri dari: perencanaan pendapatan, perencanaan biaya, perencanaan investasi, perencanaan modal, dan perencanaan pendanaan.

Sebagai langkah awal dalam proses perencanaan keuangan, perlu ditetapkan asumsi-asumsi yang menjadi dasar perhitungan dalam perencanaan pendapatan, perencanaan biaya, perencanaan investasi, perencanaan modal, perencanaan pendanaan, dan perencanaan laporan keuangan proforma (laba rugi, neraca, dan arus kas). Asumsi-asumsi yang dipergunakan dalam perencanaan keuangan bisnis peternakan itik peking pedaging PT Prima Duckindo, terdiri atas asumsi-asumsi pada departemen pembibitan itik (*breeder farm*), departemen penetasan (*hatchery*), departemen peternakan itik pedaging (*grower farm*), dan departemen rumah pemotongan unggas (RPU).

Perusahaan mengklasifikasikan biaya sebagai beban pokok penjualan (*cost of goods sold*), beban penjualan (*selling expenses*), beban umum dan administrasi (*general and administrative expenses*), beban operasi lain (*other and operating expenses*), dan beban keuangan (*finance cost*).

Sebagai perusahaan yang baru akan didirikan (*start up*) dalam bidang bisnis peternakan itik peking pedaging terintegrasi, dalam menetapkan harga jual produk perusahaan menggunakan metode penetapan harga berbasis persaingan.

Keputusan investasi yang dilakukan PT Prima Duckindo ditujukan untuk perolehan aset tetap dan pembiayaan modal kerja yang diperlukan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, yaitu: perijinan, sewatanah, bangunan, mesin, peralatan, instalasi listrik dan air, pembelian DOD *parent stock*, persediaan pakan ternak, biaya pemasaran, biaya pengadaan SDM, gaji karyawan dan lain-lain. Untuk perolehan aset tetap dan pembiayaan modal kerja awal, perusahaan merencanakan investasi modal (*capital budgeting*) dalam perencanaan

modal awal sebesar Rp 5.500.000.000,00 yang terdiri dari modal investasi sebesar Rp 3.395.408.000,00 (61,73%) untuk biaya pra operasi dan perolehan aktiva tetap dan pembiayaan modal kerja awal sebesar Rp 2.104.592.000,00 (38,27%) untuk pembiayaan operasional perusahaan sampai dengan penerimaan kas dari penjualan produk.

Dalam pengelolaan modal kerja perusahaan menggunakan pendekatan yang mengutamakan pinjaman jangka panjang untuk mendanai seluruh kebutuhan aset operasi permanen dan sebagian kebutuhan operasi musiman. Pendekatan ini dilakukan untuk mengurangi resiko ketidakmampuan perusahaan untuk melunasi pinjaman dibandingkan jika perusahaan lebih banyak menggunakan pinjaman jangka pendek.

Pendanaan yang dibutuhkan PT Prima Duckindo untuk pelaksanaan kegiatan operasional bisnis peternakan itik peking pedaging yang terintegrasi adalah sebesar Rp 5.500.000.000,- untuk awal pendirian perusahaan yang terdiri dari modal investasi dan modal kerja sebesar yang diperlukan. Pendanaan pada awal berdirinya operasi perusahaan berasal dari pendiri (*founder*) dan dibantu pinjaman pihak ke tiga (kreditur). Pendiri terdiri dari 5 orang dengan total pendanaan sebesar Rp 2.805.000.000,00 dengan penerbitan 2.805 lembar saham @nominal Rp 1.000.000 per lembar saham, masing-masing pendiri mendapat proporsi yang sama sebanyak 561 lembar saham. Pinjaman pihak ketiga sebesar Rp. 2.695.000.000,00 yang bersumber dari gabungan pinjaman pribadi para pemegang saham (*family funding*), dan pihak ketiga lainnya. Struktur modal terdiri dari 51% setoran modal dari pendiri dan 49% bersumber dari pinjaman pihak ketiga dengan asumsi bunga kredit 15% per tahun. Dengan menggunakan pembiayaan jangka panjang dari pihak ketiga, perusahaan lebih menggunakan pendekatan konservatif dalam pengelolaan modal kerja.

Dengan menggunakan metode *Own Bond Yield Plus Risk Premium, cost of equity* yang didapatkan adalah sebesar 20%. Maka hasil yang didapatkan dalam penghitungan *Weighted Average Cost of Capital (WACC)* dari bisnis peternakan itik pedaging ini adalah sebesar 15,7%.

Berdasarkan proyeksi laporan laba rugi proforma, perusahaan dapat memproyeksikan laba bersih setelah pajak pada tahun 2018 sebesar Rp

537.803.612 atau 15,91% dari total pendapatan bersih; tahun 2019 perusahaan memproyeksikan laba bersih setelah pajak sebesar Rp 3.653.648.491 atau 25,75% dari total pendapatan; tahun 2020 perusahaan memproyeksikan laba bersih setelah pajak sebesar Rp 5.310.490.915 atau 27,13% dari total pendapatan; tahun 2021 perusahaan memproyeksikan laba bersih setelah pajak sebesar Rp 7.200.655.537 atau 27,24% dari total pendapatan; dan tahun 2022 perusahaan memproyeksikan laba bersih setelah pajak sebesar Rp 9.818.906.389 atau 26,43% dari total pendapatan.

Penilaian Investasi, *Payback Period* dari proyek investasi bisnis peternakan itik peking pedaging PT Prima Duckindo adalah 2,3 atau 2 tahun 4 bulan, maka bisnis ini layak untuk dijalankan.

7.2 Saran

Bisnis plan yang dirancang PT Prima Duckindo dapat dijadikan sebagai contoh pada usaha peternakan unggas lainnya ataupun peternakan itik yang masih memakai konsep tradisional. Sementara untuk manajemen dalam mengembangkan perusahaan peternakan itik peking memerlukan inovasi-inovasi dan mengembangkan teknologi yang lebih efektif dan lebih efisien yang dapat menghasilkan hasil peternakan itik yang lebih baik.

Bisnis plan yang dirancang PT Prima Duckindo juga dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk mahasiswa Pasca Sarjana sebagai materi tugas akhir bisnis plan dan juga materi studi bahan penelitian dalam membangun sebuah bisnis. Untuk pemerintah bisnis plan yang dirancang PT Prima Duckindo dapat dikembangkan sebagai usaha yang mampu meningkatkan kesejahteraan rakyat, bisnis plan ini dapat dijadikan rujukan bagi masyarakat atau pengusaha yang berkeinginan membangun usaha peternakan itik.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad K., (2015). Akuntansi Manajemen. Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Alma, (2009). Pengantar Bisnis. CV. Alfabeta. Bandung.

Arini T.S., (2015). Mudah Menyusun SOP (*Standard Operating Procedure*). Penebar Plus. Jakarta.

Cherry Valley. SM3 Parent Management Manual.England. 2015.

David, Fred R., (2015-2014). *Strategic Management* (Manajemen Strategis). (Buku 1 Edisi 12). Jakarta : Salemba Empat

David, Fred R. (2006). *Strategic Management*. Manajemen Strategis. Penerbit Salemba. Jakarta.

David, Fred R. (2011). *Thirteenth Edition*. “*Strategic Management Concepts and Cases*”. Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, One Lake Street, Upper Sadle River, New Jersey.

Garnida D, Ir, MS., (2012). Itik Potensi Bisnis dan Kisah Sukses Praktisi. Agriflo. Jakarta.

Harmono., Dr. (2016). Manajemen Keuangan. Berbasis Balanced Scorecard Pendekatan Teori, Kasus dan Riset Bisnis. Bumi Aksara. Jakarta . Cetakan kelima.

Hery.(2016). Praktis Menyusun Laporan Keuangan. Grasindo. Jakarta. Cetakan ke-2.

Hery.(2016). Analisis Kinerja Manajemen. “The Best Financial Analysis.Menialai Kinerja Manajemen Berdasarkan Rasio Keuangan”. Grasindo. Jakarta.

Hery.(2016). Finacial Ratio For Business.”Anallisis Keuangan Untuk Menilai Kondisi Finansial dan Kinerja Perusahaan”. Grasindo. Jakarta.

Kusumaningtyas Pratiwi.,dkk. (2012). Itik (Potensi Bisnis dan Kisah Sukses Praktisi). Cetakan 1. agriflo Penebar Swadaya Grup. Jakarta

Martani., dkk. 2016. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Salemba Empat. Jakarta. Buku 1 dan 2.

Mc Leod R, Jr., and Schell G.P. (2015). *Management Information Systems*. Sistem Informasi Manajemen. Salemba Empat.

Mulyadi. 2014. Akuntansi Biaya. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta. Edisi ke-5.

Nidar. SR. 2016. Manajemen Keuangan Perusahaan Modern. Pustaka Reka Cipta. Bandung.

Osterwalder A, et. al. Business Model Generation. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta. 2014.

PENGARUH PENGGUNAAN *Azolla microphylla* DAN *Lemna polyrhiza* DALAM PAKAN ITIK PEKING PADA LEVEL PROTEIN YANG BERBEDA TERHADAP BOBOT DAN PERSENTASE KARKAS DAN BAGIAN-BAGIAN KARKAS. Fakultas Peternakan Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto. 2013

Pramudiana Yudi, Rismayani Riris, Rahmawati Fitri. (2016). Bisnis Plan (Bagaimana Memulai dan Menjalankan Bisnis Baru). Bandung : PT REMAJA ROSDAKARYA. Bandung

Pujoningsih, R. I. 2004. Teknologi Pengolahan Konsentrat. Fapet UNDIP *Yuni Primandini, S.Pt (dari beberapa sumber) 1. Mahasiswa Pasca Sarjana Program Magister Ilmu Ternak Fakultas Peternakan Universitas Diponegoro Semarang tahun 2007. 2. Alumnus Program Studi S-1 Nutrisi dan Makanan Ternak Fakultas Peternakan. Semarang

Rangkuti, Freddy. (2014). Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT. (Cetakan kedelapan belas). PT Gramedia. Jakarta

Robbins S.P., and Judge T.A., 2011. Perilaku Organisasi (Organizational Behavior). Salemba Empat. Jakarta

Salim. U. 2011. Manajemen Keuangan Strategik. Panduan Memperbaiki Kinerja Keuangan dan Profit. UB Press. Malang.

Setiadi, J., Nugroho. (2013). Perilaku Konsumen (Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen). Jakarta : KENCANA PERDANA MEDIA GROUP

Sudaryono. 2015. Studi Kelayakan Bisnis. Lentera Ilmu Cendekia. Jakarta.

Suntoro Wongso Atmojo, PERANAN BAHAN ORGANIK TERHADAP KESUBURAN TANAH DAN UPAYA PENGELOLAANNYA. SEBELAS MARET. UNIVERSITY PRESS SURAKARTA. 2003.

Trubus Exo. Itik Duo Bisa Pedaging, Bisa Petelur. PT. Niaga Swadaya. Jakarta. 2011.

Rismayani Riris, Rahmawati Fitri. (2016). Bisnis Plan (Bagaimana Memulai dan MBisnis Baru). Bandung : PT REMAJA ROSDAKARYA.

Setiadi, J., Nugroho. (2013). Perilaku Konsumen (Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen). Kencana Perdana Media Group. Jakarta.

Subagyo, Ahmad. (2010). Marketing in Busnis, (Studi Kasus Usaha Mikro Kecil & Lembaga Keuangan Mikro). Mitra Wacana Media. Jakarta Sumarwan,U.,dkk (2009).

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

Universitas Esa Unggul

Lampiran 5.1 Surat Perjanjian Kemitraan

PERJANJIAN KEMITRAAN BUDIDAYA BEBEK PEDAGING PT. PRIMA DUCKINDO

Pada hari ini _____ Tanggal ____ Bulan _____ Tahun _____
(____,_____,_____), yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : _____
Pekerjaan : _____
Alamat : _____
Nomor KTP : _____

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama diri sendiri, selanjutnya dalam perjanjian ini disebut dengan PIHAK PERTAMA

2. Nama : _____
Alamat : _____

Dalam hal ini bertindak dalam kedudukannya selaku Direktur dari Perseroan Terbatas PT. Prima Duckindo yang berkedudukan di Curug Wetan, selanjutnya dalam perjanjian ini disebut dengan PIHAK KEDUA

Kedua belah pihak bertindak dalam kedudukannya tersebut di atas terlebih dahulu menerangkan:

1. Bahwa PIHAK PERTAMA adalah peternak yang bermaksud untuk memelihara/membudidayakan bebek pedaging.
2. Bahwa PIHAK KEDUA adalah perusahaan yang mempunyai aktivitas usaha antara lain: dalam hal budidaya bebek pedaging menyediakan sarana untuk produksi bebek pedaging, antara lain berupa DOD, pakan ternak, obat-obatan serta peralatan peternakan.
3. Bahwa untuk keperluan tersebut, PIHAK PERTAMA memerlukan pemodala
4. Bahwa PIHAK KEDUA bersedia membantu PIHAK PERTAMA dan menunjuk PIHAK PERTAMA sebagai petani peternakan untuk memelihara bebek pedaging.

Atas dasar hal-hal tersebut di atas maka kedua belah pihak bermaksud mengadakan Perjanjian Kerja Sama dalam bidang Pemeliharaan bebek pedaging yang diatur dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

Pasal 1

RUANG LINGKUP PERJANJIAN

PIHAK KEDUA menunjuk PIHAK PERTAMA sebagai petani peternak untuk memelihara bebek pedaging, dengan sarana produksi peternakan berupa bibit bebek (DOD), pakan bebek dan obat-obatan yang terjual secara kredit oleh PIHAK KEDUA, dan merupakan hutang PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA, yang pembayarannya akan diperhitungkan dengan hasil panen PIHAK PERTAMA. Selama hutang PIHAK PERTAMA belum dibayar lunas, maka sarana produksi peternakan tersebut masih tetap menjadi milik PIHAK KEDUA.

Pasal 2

LOKASI KERJA SAMA

Kerjasama ini akan mengambil tempat di kandang milik PIHAK PERTAMA yang terletak di Desa _____ Kecamatan _____ Kabupaten _____ yang setempat dikenal sebagai tanah milik - _____ Sebagaimana tertera dalam _____

Pasal 3

HAK DAN KEWAJIBAN PIHAK PERTAMA

Dalam perjanjian ini, Hak dan Kewajiban PIHAK PERTAMA adalah:

1. Atas biaya sendiri membangun/menyediakan kandang bebek berikut perlengkapannya serta tenaga kerja yang diperlukan menurut saran-saran serta petunjuk yang diberikan oleh PIHAK KEDUA berikut dengan perlengkapannya serta tenaga kerja yang diperlukan untuk pemeliharaan bebek pedaging tersebut secara atau dalam bentuk dan syarat-syarat yang memadai menurut penilaian PIHAK KEDUA.
2. Melaksanakan kegiatan operasional budidaya bebek pedaging atas saran-saran dan petunjuk dari PIHAK KEDUA atau kuasa yang ditunjuknya.
3. Tidak diperkenankan untuk memindah tangankan sarana produksi peternakan yang disediakan oleh PIHAK KEDUA kepada pihak lain.
4. Tidak diperkenankan untuk menambah bebek pedaging maupun mempergunakan sarana produksi peternakan yang lainnya selain yang disediakan oleh PIHAK KEDUA.
5. Menyerahkan dan menjual seluruh hasil produksi/panen berupa bebek pedaging yang hidup dan sehat kepada PIHAK KEDUA pada waktu yang ditentukan untuk dipasarkan (dijual) dengan berpatokan pada harga pasar pada saat itu (sesuai kesepakatan).
6. Membayar semua hutang kepada PIHAK KEDUA sebagai akibat pemakaian sarana produksi peternakan yang disediakan oleh PIHAK KEDUA.
7. Berhak atas keuntungan dari penjualan hasil panen setelah dikurangi semua tanggung jawab kepada PIHAK KEDUA.

8. Mengikuti semua petunjuk yang diberikan oleh PIHAK KEDUA atau kuasa (petugas) yang ditunjuk oleh PIHAK KEDUA.
9. Tidak diperkenankan menjual hasil produksinya kepada pihak manapun juga selain PIHAK KEDUA kecuali atas ijin PIHAK KEDUA.
10. Bila terjadi berjangkitnya wabah atau penyakit bebek, maka dalam jangka waktu 12 (dua belas) jam, PIHAK PERTAMA harus segera melaporkan secara tertulis kepada PIHAK KEDUA, agar PIHAK KEDUA dapat dengan segera mengambil tindakan sedini mungkin untuk mengurangi kerugian/kematian yang lebih besar.

Pasal 4

HAK DAN KEWAJIBAN PIHAK KEDUA

Dalam perjanjian ini, Hak dan Kewajiban PIHAK KEDUA adalah:

1. Menyediakan sarana produksi peternakan bagi PIHAK PERTAMA.
2. Memberikan teknologi, pelayanan serta bimbingan teknis budidaya bebek pedaging kepada PIHAK PERTAMA sesuai dengan teknologi yang dimiliki PIHAK KEDUA.
3. Dengan perantaraan kuasanya (pegawai/tenaga ahli), berhak mengadakan pengontrolan dan peninjauan sewaktu-waktu ke tempat lokasi pemeliharaan bebek pedaging serta sarana produksi peternakan yang disediakan oleh PIHAK KEDUA.
4. Membeli hasil panen PIHAK PERTAMA sesuai dengan harga pasar pada saat itu.
5. Membantu pelaksanaan administrasi kredit atau hutang-hutang PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA.

Pasal 5

PENYERAHAN SARANA PRODUKSI PETERNAKAN DAN RESIKO

Penyerahan sarana produksi peternakan oleh PIHAK KEDUA sebagaimana ketentuan dalam pasal 4 ayat 1, perjanjian ini akan dilakukan oleh PIHAK KEDUA di tempat PIHAK PERTAMA di

Desa:

Kecamatan:

Kabupaten:

Pasal 6

Resiko atas penyerahan sarana produksi peternakan beralih kepada PIHAK PERTAMA sejak diserahkan terimakan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA dengan mengingat ketentuan pasal 5 perjanjian.

Pasal 7

JUMLAH PENJUALAN KREDIT DAN CARA PEMBAYARAN

Selama berlakunya perjanjian ini, PIHAK KEDUA bersedia memberikan kredit kepada PIHAK PERTAMA berupa sarana produksi peternakan sampai dengan jumlah sebanyak-banyaknya Rp.....

(.....), setiap periode pemeliharaan ayam ras pedaging dengan mengingat ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Pembelian secara kredit atas sarana produksi peternakan sampai dengan jumlah bebek ekor/periode pemeliharaan tersebut dapat diambil secara berangsur-angsur atau sesuai dengan kebutuhan riil pembudidayaan.
2. Atas pembelian secara kredit berupa sarana produksi peternakan tersebut tidak dikenakan bunga oleh PIHAK KEDUA.
3. Pembayaran kembali atas pembelian sarana produksi peternakan secara kredit harus dilakukan oleh PIHAK PERTAMA dengan cara menjual seluruh hasil panennya berupa bebek pedaging yang hidup dan sehat pada waktu yang telah ditentukan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA untuk dipasarkan/dijual dan diperhitungkan dengan hutang-hutang PIHAK PERTAMA berdasarkan harga pasar pada saat itu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak pada setiap periode yaitu sebelum atau setelah pengiriman bibit bebek dan sarana produksi lainnya oleh PIHAK KEDUA.
4. Selisih harga dari penjualan hasil produksi yang dibeli oleh PIHAK KEDUA dari PIHAK PERTAMA dengan pembelian sarana produksi peternakan secara kredit sepenuhnya menjadi hak dari PIHAK PERTAMA.

Pasal 8

Apabila terjadi kegagalan panen, baik yang disebabkan karena berjangkitnya wabah penyakit atau karena sebab apapun, maka kerugian yang timbul karena kegagalan panen serta pembelian sarana produksi peternakan secara kredit oleh PIHAK PERTAMA, menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari PIHAK PERTAMA.

Pasal 9

MASA BERLAKUNYA PERJANJIAN

Perjanjian ini berlaku sejak ditandatanganinya perjanjian ini dan berlaku selama PIHAK PERTAMA masih menjadi plasma/mitra PIHAK KEDUA dengan memperhatikan ketentuan pasal 10 dan pasal 11 perjanjian ini.

Pasal 10

Apabila terjadi kerugian 1 (satu) kali periode pemeliharaan, maka PIHAK KEDUA secara sepihak dapat menghentikan pengiriman sarana produksi peternakan dan memutuskan/menghentikan perjanjian ini, dan atas hutang-hutang PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA yang timbul karenanya harus sudah dilunasi oleh PIHAK PERTAMA dalam jangka waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kalender terhitung sejak diputuskannya/dihentikannya perjanjian ini oleh PIHAK KEDUA.

Pasal 11

PENGHENTIAN PERJANJIAN

1. Menyimpang dari ketentuan pasal 9 dan 10 perjanjian ini, PIHAK KEDUA sewaktu-waktu berhak untuk menghentikan/memutuskan perjanjian apabila terjadi hal-hal sebagai berikut:
2. PIHAK PERTAMA tidak dengan tepat memenuhi kewajiban-kewajibannya menurut perjanjian ini.
3. PIHAK PERTAMA tidak atau lalai memenuhi atau mengikuti petunjuk-petunjuk yang diberikan oleh PIHAK KEDUA.
4. PIHAK PERTAMA menghentikan aktivitas usahanya sebagai petani peternak pemeliharaan bebek pedaging dari PIHAK KEDUA.
5. PIHAK PERTAMA tidak berhak mengurus harta kekayaannya sendiri.
6. PIHAK PERTAMA melakukan tindakan-tindakan tercela misalnya melakukan pencurian bebek, atau tindakan-tindakan yang bertentangan dengan perjanjian ini.
7. PIHAK PERTAMA menyalahgunakan, memindahtangankan atau menjual sarana produksi peternakan yang diberikan PIHAK KEDUA.
8. PIHAK PERTAMA terlibat atau melakukan tindak pidana yang mengakibatkan hukuman badan.
9. Bilamana terjadi perubahan harga pasar (pada lampiran) yang tidak disepakati oleh kedua belah pihak.
10. Tanpa sepengetahuan PIHAK KEDUA, PIHAK PERTAMA terbukti menambahkan bebek atau sarana produksi peternakan lain, selain telah disediakan oleh PIHAK KEDUA.
11. PIHAK PERTAMA meninggal dunia atau cacat tetap atau menderita sakit yang berkepanjangan yang menurut penilaian PIHAK KEDUA yang bersangkutan tidak lagi mampu melaksanakan kewajibannya menurut perjanjian ini, sedang PIHAK PERTAMA tidak mempunyai ahli waris yang mampu dan bersedia meneruskan pelaksanaan perjanjian ini. Dalam hal PIHAK PERTAMA mempunyai ahli waris yang menurut penilaian PIHAK KEDUA mampu meneruskan pelaksanaan perjanjian, maka ahli waris yang bersangkutan dapat ditunjuk oleh PIHAK KEDUA untuk menggantikan kedudukan PIHAK PERTAMA dalam perjanjian ini.

Dalam hal terjadi pemutusan perjanjian ini karena hal-hal tersebut di atas, maka seluruh jumlah hutang PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA berdasarkan perjanjian ini, berikut perpanjangannya, perubahannya (jika ada) yang berhubungan dengan perjanjian ini, harus dibayar selambat-lambatnya dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari kalender setelah pemutusan perjanjian.

Apabila dikemudian hari kedua belah pihak telah sepakat untuk memutuskan/menghentikan kerjasama berdasarkan perjanjian ini, maka sisa hutang PIHAK PERTAMA harus dilunasi dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari kalender.

Pasal 12

JAMINAN

Untuk menjamin lebih jauh bahwa PIHAK PERTAMA dan atau perjanjiannya akan memenuhi semua kewajibannya kepada PIHAK KEDUA berdasarkan perjanjian ini atau perubahannya, tambahannya atau perpanjangannya kemudian maka PIHAK PERTAMA dan atau penjaminnya dengan akta ini pula memberi kuasa kepada PIHAK KEDUA untuk menjual, mengelola dan atau dengan cara apapun mengambil manfaat atas barang jaminan, berupa:

Kuasa yang diberikan dalam perjanjian ini maupun perjanjian-perjanjian lain yang menyertai perjanjian ini baik yang sudah ada maupun yang masih akan diadakan, tidak dapat dicabut dan atau berakhir karena sebab-sebab berakhirnya kuasa menurut ketentuan kitab undang-undang hukum perdata yang berlaku di Indonesia.

Pasal 13

1. PIHAK PERTAMA dan atau penjamin selanjutnya berjanji dan menjamin bahwa barang jaminan tersebut belum pernah dan tidak akan dialihkan ke pihak lain, tidak tersangkut dalam suatu perkara, bebas dari segala sitaan, tidak dalam keadaan dijaminakan dalam bentuk apapun juga (termasuk pemberian kuasa seperti yang dinyatakan dalam perjanjian ini) kepada pihak lain selain PIHAK KEDUA.
2. Surat-surat dan atau dokumen-dokumen yang berhubungan dengan barang jaminan tersebut harus diserahkan kepada dan untuk disimpan oleh PIHAK KEDUA tersebut selama apa yang masih terhutang oleh PIHAK PERTAMA terhadap PIHAK KEDUA berdasarkan perjanjian ini berikut perpanjangannya, tambahan-tambahannya dan atau perubahannya belum dibayar lunas seluruhnya oleh PIHAK PERTAMA.

Pasal 14

1. Sehubungan dengan pasal 10 dan pasal 11 di atas, maka apabila dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari kalender sejak dihentikannya perjanjian kerjasama ini, PIHAK PERTAMA belum juga melunasi apa yang wajib dibayarnya kepada PIHAK KEDUA, maka PIHAK KEDUA berhak menjual barang jaminan yang diserahkan oleh PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA tersebut kepada pihak lain, tanpa suatu ijin atau kuasa apapun lagi dari PIHAK PERTAMA, dengan harga dan syarat-syarat yang akan ditetapkan sesuai dengan keadaan harga pada waktu itu, guna melunasi hutang-hutang PIHAK PERTAMA pada PIHAK KEDUA tersebut.
2. Selisih dari harga penjualan tersebut apabila setelah dikurangi hutang PIHAK PERTAMA berikut biaya-biaya sehubungan dengan penjualan tersebut ternyata masih ada kelebihan, maka kelebihan tersebut akan dikembalikan kepada PIHAK PERTAMA, tanpa PIHAK PERTAMA diwajibkan untuk membayar apapun juga, sebab apabila ternyata harga barang-barang jaminan tersebut masih belum cukup untuk melunasi hutang-hutang PIHAK PERTAMA, maka kekurangan pembayaran tersebut tetap menjadi kewajiban dari PIHAK PERTAMA untuk melunasinya, seketika dan sekaligus lunas.

Pasal 15**ADDENDUM**

Hal-hal yang belum cukup diatur dalam perjanjian ini akan diputuskan oleh kedua belah pihak secara musyawarah mufakat.

Pasal 16**DOMICILIE**

Untuk akta ini dan segala akibat yang hukumnya, kedua belah pihak sepakat untuk memilih tempat kediaman hukum yang tetap dan tidak berubah di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri di Banten.

Demikian perjanjian ini dibuat rangkap 2 (dua) dan bermaterai cukup, setelah dibaca kemudian ditandatangani oleh kedua belah pihak di,
..... pada tanggal tersebut diawal akta ini dengan tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.

PIHAK KEDUA,

PIHAK PERTAMA

.....

.....

SAKSI-SAKSI

1.

2.

Lampiran 5.2 Catatan pemeliharaan itik indukan

CATATAN PEMELIHARAAN BREEDING STARTER													
Umur minggu	Kematian		Sisihan		Kerugian			Tersisa		Berat rata-rata		Tingkatan makan	Catatan
	♀	♂	♀	♂	No.	%	Acc. No.	♀	♂	♀	♂		
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21													
22													
23													
24													

Lampiran 5.3 Catatan Produksi Itik Tipe Berat

Farm : Tanggal Pengiriman:.....

Nomor kelompok : Nomor Betina :

Berat Hidup 18 minggu (Betina) : Nomor Jantan :

(Jantan) :

CATATAN PEMELIHARAAN BREEDING LAYER																
Umur Minggu	Minggu Layer	Kematian		Sisihan		Kerugian			Tersisa		Hasil	Telor	Tot. telur	%	Rata-rata	Jam
		♀	♂	♀	♂	No.	%	Acc. No.	♀	♂	Telur	♀	♀	Produksi	berat telur	pakan
25	1															
26	2															
27	3															
28	4															
29	5															
30	6															
31	7															
32	8															
33	9															
34	10															
35	11															
36	12															
37	13															
38	14															
39	15															
40	16															
41	17															
42	18															
43	19															
44	20															
45	21															
46	22															
47	23															
48	24															
49	25															
50	26															
51	27															
52	28															
53	29															
54	30															
55	31															
56	32															
57	33															
58	34															
59	35															
60	36															
61	37															
62	38															
63	39															
64	40															
65	41															
66	42															
67	43															
68	44															
69	45															
70	46															
71	47															
72	48															
73	49															
74	50															

Lampiran 5.4 RISK ASSESSMENT

PROCESS RISK ANALYSIS						
Risk Assessment						
PT. PRIMA DUCKINDO						
No	Requirement and Issue	Issue and Opportunity	O/R	S	P	R
1	Karkas tidak bau amis	Kepercayaan customer baik	O	0	0	0
2	Packing DOD sesuai spesifikasi	Kualitas DOD menurun pertumbuhan lambat dan berat tik tidak sesuai target bobot	R	2	3	6
3	Pakan kualitas baik dan stabil	Pertumbuhan lambat dan mortalitas diatas 2%	R	2	3	6
4	Pemberian vitamin harus sesuai dosis	Jika melebihi akan timbul kematian. Jika kurang, akan tidak berfungsi	R	2	2	4
5	Vaksin harus terjaga	Salah handling, akan berubah jadi biang penyakit dan mortalitas naik.	R	2	2	4
6	Kualitas air dan aplikasinya	Itik akan dehidrasi dan pertumbuhan lambat	R	2	2	4
7	Lokasi, bentuk, tata letak kandang harus tepat guna dan hasil guna	Kenyamanan penduduk terganggu, kesehatan tik terganggu. Mortalitas tinggi, FCR tinggi	R	2	2	4
8	Regulasi terkait ketegakerjaan sesuai perundang undangan	Komplain dari serikat (bila ada) dan atau individual karyawan	R	2	2	4
9	Amdal sesuai regulasi	Perform terhadap penduduk dan government jelek	R	2	2	4
10	Safety first	Delivery terganggu, kepercayaan customer menurun, customer tidak loyal	R	2	3	6
11	FCR sesuai target	Variabel cost meningkat	R	2	1	2
12	Skill men power rendah	FCR tinggi, boros pakan, bobot tidak merata, kualitas karkas menurun	R	2	2	4
13	Karkas tidak terjual	Lost profit, limbah organik	R	2	3	6
14	Limbah bulu tik	Limbah organik bau tak sedap	R	2	2	4
15	Telur tidak fertile	Telur tidak menetas (tidak jadi DOD)	R	2	2	4
16	Telur membusuk	Limbah, bau tak sedap	R	2	2	4
17	Usus tik dari limbah RPU	Limbah organik, bau tak sedap	R	2	2	4
		Mitigation				
		Pertahankan dan kaizen				
		Cek COA dan MSDS dari suplier dan ada jaminan asuransinya				
		COA dan expire-date dijaga dengan baik dan FIFO penggunaannya				
		Sediakan jarum suntik yang higienis dan alat ukur yang akurat				
		Simpan dilemari es dan sisa vaksin maupun kemasan harus dikubur				
		Ketersediaan air terjamin dan kedalaman pengeboran minimal 24 m				
		Tata letak harus jauh dari penduduk tidak bau, membujur dari timur ke barat, ventilasi cukup, mengkudu, pepaya, bungur, jambang, dll				
		Pemenuhan terhadap regulasi				
		Identifikasi terhadap aspek dan dampak lingkungan				
		safety control dari top management				
		Improvement terhadap ketidak-efisienan				
		Training secara berkala sesuai dengan problem yang ada dan kemungkinan akan timbul				
		Di buat produk alternatif seperti nugget, sosis, abon, baso. Media untuk pembuatan pakan bergizi untuk lele atau temak ikan				
		Diteruskan menjadi produk industri seperti: kemoceng, kock				
		Dijual sebagai telur konsumsi dan dibuat campuran untuk pakan tik petelur				
		Pemanfaatan telur busuk untuk pakan lele, terlebih dahulu dibuat belatung hidup				
		Dijadikan pakan lele atau temak ikan				

Lampiran 5.5 CONTROL PLAN

PT . PRIMA DUCKINDO											
☐ Prototype tools ☐ Pre-Production ☒ Production Breeding					Original Date : 2-Jan-18 Code item : Divisi Breeding Customer : Divisi Hatchery Customer Approval/Date (If Req'd) :						
Farm : Serdang Wetan, Legok Tangerang Contact Phone : 021-5983733 CONTROL PLAN					Model : Other Approval/Date (If Req'd) :						
Team Member : Nelson S. Hendi K, Jaenudin Rifai, Tan Lin Lie											
Team Leader : Asmudi Saefudin											
Sketch Part					Original Description						
Asmudi Approved					Hendy K Checked						
Jaenudin Rifai Prepared					Rev. 0						
Machine / Jig / Tools					Product / Process / Specification / Tolerance						
Process Name / Operation Description					Evaluation / Measurement Technique						
Part/ Process Number					Sample Frequency						
					Size						
					Reaction Plan / Corrective Action						
1	Incoming Material	Visual	1	Kondisi packaging	-	-	-	-	Inspeksi visual	100% Setiap kedatangan	Claim ke supplier
2	Pengecekan sifat fisik (Physical properties)	Visual	2	Mata DOD bersinar	-	-	-	-	Inspeksi visual	100% Setiap ekor Saat kedatangan	Claim ke supplier
	2.1 Pengecekan mata DOD	Visual	3	Berdiri tegap dan kaki kokoh	-	-	-	-	Inspeksi visual	100% Setiap ekor Saat kedatangan	Claim ke supplier
	2.2 pengecekan kaki dod	Visual	4	50-55 g	-	-	-	-	Inspeksi visual	100% Setiap ekor Saat kedatangan	Claim ke supplier
	2.3 Pengecekan berat dod	Timbangan	5	Bebas dari segala penyakit	-	-	-	-	Inspeksi visual	100% Setiap ekor Saat kedatangan	Claim ke supplier
	2.4 Pengecekan kesehatan	Dokumen DOD			-	-	-	-	Inspeksi visual	100% Setiap ekor Saat kedatangan	Claim ke supplier
3	Mixing air minum DOD	Takaran & komposisi	6	Takaran gula & air	-	-	-	-	Cek kesesuaian antara volume pencampuran dengan std. pencampuran	Setiap awal kedatangan DOD	Ukur ulang/timbangan ulang
	3.1 Air minum dod awal	Takaran & komposisi	7	Kebersihan air & ph	-	-	-	-	Cek kesesuaian antara volume pencampuran dengan std. pencampuran	Setiap awal kedatangan DOD	Ukur ulang/timbangan ulang
	3.2 Air minum dod tahap lanjut	Takaran & komposisi	8	Merek & jenis	-	-	-	-	Cek kesesuaian antara tulisan yang ada di karung dengan standar pakan starter	Setiap awal kedatangan DOD	Ukur ulang/timbangan ulang
	3.3 Pemberian vitamin/suplemen	Takaran & komposisi	9	merk & type	-	-	-	-	Cek kesesuaian antara tulisan yang ada di karung dengan standar pakan starter	Setiap awal kedatangan DOD	Ukur ulang/timbangan ulang
4	Pakan DOD	Tulisan yang tertera di karung pakan	10	merk & type	-	-	-	-	Cek kesesuaian antara tulisan yang ada di karung dengan standar pakan grower/layer	Setiap awal kedatangan DOD	Ukur ulang/timbangan ulang
	4.1 Pakan starter	Tulisan yang tertera di karung pakan	11	merk & type	-	-	-	-	Cek kesesuaian antara tulisan yang ada di karung dengan standar pakan grower/layer	Setiap awal kedatangan DOD	Ukur ulang/timbangan ulang
	4.2 pakan grower	Tulisan yang tertera di karung pakan			-	-	-	-	Cek kesesuaian antara tulisan yang ada di karung dengan standar pakan grower/layer	Setiap awal kedatangan DOD	Ukur ulang/timbangan ulang
	4.3 Pakan layer	Tulisan yang tertera di karung pakan			-	-	-	-	Cek kesesuaian antara tulisan yang ada di karung dengan standar pakan grower/layer	Setiap awal kedatangan DOD	Ukur ulang/timbangan ulang

Lampiran 5.5 (sambungan)

Part/ Process Number	Process Name / Operation Description	Machine / Jig / Tools	Characteristics			Special Characteristics	Methods			Control Methods	Reaction Plan / Corrective Action
			No	Product	Process		Product / Process / Specification / Tolerance	Evaluation / Measurement Technique	Sample Size		
5	kandang										
	5.1 Persiapan kandang	Bersih & bebas dari virus dengan konsep ringkas, rapih, resik, rawat, rajin	12	dis-infektan	-	-	mengacu ke doc. No. WI-BD-06	100%	Selama proses pengisian	Inspeksi visual	Bersih dan rapih konsep SS
	5.2 luas area	luas kandang	13	jumlah DOD	Pemisahan jantan & betina	-	Perbandingan jantan & betina 25 jantan & 110 betina	100%		Inspeksi visual	kalkulasi ulang
	5.3 penerangan	lampu	14	cahaya	Lumen	20 lumen		Per pengisian		Check sheet Job set up	Setting ulang
	5.4 instalasi air	pipa air	15	Diameter pipa	debit air	PH air	mengacu ke doc.no WI-BD-07	1x per sumur		Laporan check kelancaran air aktual	R/O & Check
7	pencampuran betina & jantan										
8	7.1 Proses mengawinkan betina dan jantan	Pejantan dan betina	16	bebek layer	-	Umur 18 minggu	bebek dalam keadaan sehat dan sigap	100%		Inspection	Rejected
	8.1 fasilitas kandang untuk bertelur	Jerami	17	Tempat bertelur	-					Kartu pencatat	tata ulang
9	telur										
10	9.1 pengambilan telur di kandang	Tempat telur	18	jumlah lubang	size lubang	-		Inspeksi visual		Check sheet	packing ulang
	Storage										
11	10.1 Penyimpanan telur	Temperatur ruangan	19	telur tetas	Penempatan telur dlm ruangan	-		layout	penyimpanan		Pengaturan ulang
	Delivery										
11	11.1 Delivery telur	Packaging telur	20	Telur yang terpackaging	Quantity	-	Packaging tidak longgar Delivery note (surat jalan)	suspension packaging telur	Setiap delivery		Pengerjaan ulang
	Inspection										
12	12.1 Proses inspeksi telur	visual	21	Appearance	-	-		Inspeksi visual		Check sheet	
		Berat telur	22	60-70 gr	-	-	Cek dengan timbangan			Check sheet	Rejected
		Bentuk telur	23	Oval	-	-	check secara visual			check sheet	
		Kebersihan telur	24	Tidak kotor	-	-	check secara visual			check sheet	

Lampiran 5.6 WORKING INSTRUCTION

No.dokumen :WI-BD-01

Nama dokumen :Sifat fisik DOD penjantan serta petelur

1. Bibit merupakan sarana produksi yang sangat penting dan menentukan keberhasilan usaha peternakan bebek untuk itu harus di perhatikan persyaratan sebagai berikut:
 - 1.1. Sehat dan norma (tidak cacat)
 - 1.2. Gerakan lincah dan mata bersinar
 - 1.3. Bulu mengkilap dan warna menunjukan ciri khas jenis (warna kuning untuk dod peking)
 - 1.4. Bebas dari segala penyakit (lihat dokumen dod dari supplier)
 - 1.5. Berdiri tegap dan kaki kokoh
 - 1.6. Sifat agak liar sangat peka dan mudah kaget
2. Pada induk jantan terdapat beberapa persyaratan tambahan yang harus dimiliki yakni sebagai berikut:
 - 2.1. Berat badan ketika berumur 50 hari 3,6 – 4,0 kg
 - 2.2. Sifat – sifat birahi harus tampak, yakni di tunjukan dengan perangai seperti suka mengawini
 - 2.3. Pertumbuhan penis harus sempurna dan terlihat menonjol dari kloaka
3. Pada calon indukan betina harus memenuhi persyaratan sbb:
 - 3.1. Berat badan bebek ketika berumur 50 hari harus berbobot 3,3-3,6kg
 - 3.2. Harus mempunyai kaki yang kuat dan lincah serta memiliki sayap yang mengantup simetris rapat dengan tubuhnya dan tidak bergerak bila berjalan
 - 3.3. Mempunyai kepala bersih dan segar dengan perbandingan antara kepala dan leher cukup sempurna
 - 3.4. Bila diraba pada bagian perut dan tulang pinggul akan terasa dalam dan penuh
 - 3.5. Perut tidak menyentuh tanah yang menandakan bahwa itik betina produktif
 - 3.6. Memiliki tulang pelvis yang cukup besar

No.dokumen :WI-BD-02

Nama dokumen : Pemberian vaksin dan obat

1. vaksin adalah bibit penyakit yang telah di lemahkan dan di masukkan kedalam tubuh ternak yang bertujuan untuk menimbulkan kekebalan bebek terhadap penyakit tersebut
 - 1.1. agar itik tidak stress sebelum di vaksin nasi itik di beri vitamin terlebih dahulu dengan mencampurkan vitamin kedalam air minum
 - 1.2. bebek yang di vaksin harus dalam keadaan sehat
 - 1.3. Pemeberian vaksin harus sesuai dosis (over dosis bebek akan mati dan kurang dosis bebek tidak memiliki kekebalan seperti yang di harapkan)
 - 1.4. Vaksin tidak boleh kadaluwarsa
 - 1.5. Vaksin harus di simpan di lemari es dan tidak terkena sinar matahari
 - 1.6. Itik di berikan vaksin ND pada saat itik di keluarkan dari packaging dan diminumkan air gula atau vitamin dan di teteskan pada kedua mata itik atau salah satu matanya
 - 1.7. Sebelum itik berumur 20 hari dan lebih dari 15 hari itik di berikan vaksin AI
2. Obat, penggunaan obat-obattan untuk mengobati penyakit dan pada prinsipnya dapat diberikan melalui air minum suntikan atau di campurkan pada pakan
3. Pemberian obat melalui air minum untuk pencegahan umum
4. Pemberian obat melalui suntikan untuk kasus perindividu
5. Pemberian obat melalui pakan untuk anti jamur/anti kuman
 - 5.1. sulfanamid di gunakan untuk menghambat pertumbuhan bakteri namun penggunaan harus dalam dosis rendah
 - 5.2. nitrofurane (furazolidone, nitrohydrazone & nitrofurazone) di gunakan untuk mengobati penyakit salmonella dan berak darah
 - 5.3. kelompok obat untuk berak darah (amprolium, clopidol, decoquinate, lasalocid, minensin sodium, nicarbazin, robinidine, sulfaquinoxaline dan zoaline) di berikan untuk pencegahan bisa dicampurkan dengan air,pakan,atau di suntikan

- 5.4. obat cacing (batnorate, cumaphos, higromycin, phenothiazine dan piperazine) obat ini berfungsi untuk mengeluarkan cacing dari dalam usus unggas.
- 5.5. Antibiotika berfungsi untuk menghambat pertumbuhan bakteri yang di berikan melalui air minum, pakan dan suntikan
- Bacitracin untuk kondisi tercekam (stress) di berikan lewat air minum
 - Chlortetracycline di berikan lewat air minum/ suntikan
 - Erythromycin di berikan melalui air minum, pakan dan suntikan
 - Neomycin sulfate untuk itik strees penggunaannya di campur vitamin dan mineral melalui air minum

No.dokumen :WI-BD-03

Nama dokumen : Mixing minum DOD& bebek di atas 2 hari

1. Selain pakan, kebutuhan lain yang sangat di butuhkan bebek adalah air minum yang digunakan untuk menunjang aktifitas biologisnya
 - 1.1. air yang di gunakan adalah air tanah dengan kedalaman lebih dari 20m dan harus terbebas dari bakteri/kuman penyakit dan mengandung mineral yang seimbang
 - 1.2. untuk dod yang baru dating, yang perjalanannya kurang dari 2x24 jam cukup di berikan air yang dimasak di campur dengan gula merah dengan perbandingan 2 liter air dicampur dengan 0,5kg gula merah
 - 1.3. untuk dod yang perjalanannya lebih dari 2x24 jam maka pemberian minumnya dengan air infus yang mengandung glukosa
 - 1.4. pemberian air minum dilakukan secara add libitum/tidak terbatas untuk bebek starter membutuhkan air minum 0,2-0,3 liter /ekor/hari dan itik remaja membutuhkan air 0.5 liter/ekor/hari. supaya kotoran itik tidak berbau maka dalam air dapat di tambahkan Sebanyak Dengan 1000 liter air.

No.dokumen :WI-BD-04

Nama dokumen : Pemberian vitamin dan suplemen serta mineral

1. vitamin, sangat penting dalam pembentukan enzim dan hormone dalam tubuh itik
 - 1.1. vitamin D untuk pembentukan bagi itik muda dan pembentukan krabang telur untuk vase layer
 - 1.2. vitamin E untuk proses reproduksi sangat diperlukan oleh induk itik pembibitan
 - 1.3. vitamin B untuk proses metabolisme tubuh itik untuk aktifitas hidup
 - 1.4. vitamin C untuk ketahanan tubuh dan proses penetasan telur
 - 1.5. vitamin A untuk peningkatan daya tetas telur dan meningkatkan daya tahan dod yang dihasilkan
2. mineral, sangat dibutuhkan untuk pertumbuhan dan produksi itik
 - 2.1. kalsium dan fosfor untuk membantu pertumbuhan tulang pada itik muda dan krabang telur pada itik layer
 - 2.2. natrium (garam) untuk membantu penyerapan nutrisi dalam dinding usus oleh darah sebagai penyerapan nutrisi dalam pakan menjadi maksimum
3. suplemen sangat dibutuhkan untuk membantu agar bebek pejantan benar-benar bisa memberikan pembuahan pada bebek betina dengan cara herbalisasi dengan susunan (lada, kecap, kopi, jeruk nipis, jahe, madu, telur, akar alang-alang dan akar pinang)

No.dokumen :WI-BD-05

Nama dokumen : Pakan bebek

1. Kebutuhan nutrisi itik pada dasarnya sangat tergantung itik itu sendiri seperti umur itik, konsumsi pakan dan daya cerna terhadap pakan yang dikonsumsi
 - 1.1. Itik masa starter, membutuhkan protein tinggi (20-22%) dan jenis pakan yang harus diberikan adalah 511, 511p, br 11 produk dari charoen pokphan (48 g/ekor/hari)
 - 1.2. Itik masa grower, membutuhkan protein (14-15%) dan jenis pakan yang harus digunakan adalah 512, br 12 produk dari charoen pokphan 11-42 hari (191gram/hari) 43 hari-6 bulan (332gram/hari)
 - 1.3. Itik masa layer, membutuhkan protein (17-18%) dan jenis pakan yang harus digunakan adalah 324-R produk dari charoen pokphan (210gram/ekor/hari)

No.dokumen :WI-BD-06

Nama dokumen : Perkandangan

1. Anak itik umur satu hari (DOD) sampai 4 hari ditempatkan pada kandang bok, kandang ini bisa ditempatkan di dalam kandang itu sendiri untuk 1 m² bisa diisi untuk 40 ekor DOD.
2. Sebelum kandang diisi DOD kondisi kandang harus sudah benar-benar bersih bebas dari virus dan bibit penyakit dengan cara disemprot dengan disinfektan atau pengasapan
3. Hari ke-5 dan seterusnya besarnya boks diperbesar sesuai dengan kebutuhan.
4. Luas yang dibutuhkan untuk itik bobot sampai dengan 2,5 kg satu meter² diisi 6 sampai 7 ekor
5. Luas yang dibutuhkan untuk itik bobot antara 2,6 kg sampai 3,2 kg satu meter² diisi 4-5 ekor
6. Khusus untuk breeding luas kandang yang dibutuhkan untuk satu ekor betina adalah 0,525 meter², sedangkan luasan untuk pejantan tidak dihitung.

Lampiran 6.1 Rencana Pendapatan Penjualan Tahun 2018 - 2022

No.	Jenis Produk	Rencana Pendapatan Penjualan Tahun 2018 - 2022					
		Kuantitas (Unit)	Harga (Rp)	Nilai Brutto (Rp)	Diskon (Rp)	Retur (Rp)	Nilai Netto (Rp)
1.	<u>Tahun ke 1 (2018) :</u>						
	Karkas Itik Peking	88.920 Kg	39.000	3.467.880.000	(69.357.600)	(17.339.400)	3.381.183.000
	DOD Itik Peking Pedaging	- Ekor	15.000	-	-	-	-
	Total Penjualan			3.467.880.000	(69.357.600)	(17.339.400)	3.381.183.000
2.	<u>Tahun ke 2 (2019) :</u>						
	Karkas Itik Peking	350.712 Kg	41.500	14.554.548.000	(291.090.960)	(72.772.740)	14.190.684.300
	DOD Itik Peking Pedaging	- Ekor	16.000	-	-	-	-
	Total Penjualan			14.554.548.000	(291.090.960)	(72.772.740)	14.190.684.300
3.	<u>Tahun ke 3 (2020) :</u>						
	Karkas Itik Peking	456.327 Kg	44.000	20.078.388.000	(401.567.760)	(100.391.940)	19.576.428.300
	DOD Itik Peking Pedaging	- Ekor	17.000	-	-	-	-
	Total Penjualan			20.078.388.000	(401.567.760)	(100.391.940)	19.576.428.300
4.	<u>Tahun ke 4 (2021) :</u>						
	Karkas Itik Peking	578.721 Kg	46.500	26.910.526.500	(538.210.530)	(134.552.633)	26.237.763.337
	DOD Itik Peking Pedaging	11.400 Ekor	18.000	205.200.000	(4.104.000)	-	201.096.000
	Total Penjualan			27.115.726.500	(542.314.530)	(134.552.633)	26.438.859.337
5.	<u>Tahun ke 5 (2022) :</u>						
	Karkas Itik Peking	753.473 Kg	49.000	36.920.177.000	(738.403.540)	(184.600.885)	35.997.172.575
	DOD Itik Peking Pedaging	62.310 Ekor	19.000	1.183.890.000	(23.677.800)	-	1.160.212.200
	Total Penjualan			38.104.067.000	(762.081.340)	(184.600.885)	37.157.384.775

Keterangan :

- Nilai diskon penjualan dianggarkan sebesar 2% dan jumlah retur diperkirakan sebesar 0.5%.

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.2.1 Laporan Biaya Produksi Dept. Pembibitan Tahun 2018

PT PRIMA DUCKINDO			
Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan (Breeder farm)			
Periode : Tahun 2018			
Data Produksi:			
- Produk yang ditransfer ke Dept. Penetasan		93.060	Unit *)
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:			
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Biaya per unit	
Biaya bahan baku	Rp 433.026.000	Rp	4.653,19
Biaya bahan pembantu	Rp 4.330.260	Rp	46,53
Biaya tenaga kerja	Rp 66.000.000	Rp	709,22
Biaya deplesi	Rp 106.650.000	Rp	1.146,03
Biaya pabrikasi	Rp 63.217.117	Rp	679,32
Total Biaya Produksi:	Rp 673.223.377	Rp	7.234,29
Perhitungan Biaya:			
- Harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan	93.060 Unit x Rp 7.234,29	= Rp	673.223.027
- Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan		= Rp	350
- Total harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan		= Rp	673.223.377
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pembibitan		Rp	673.223.377

*) Satuan produk unit yang dihasilkan = Butir.

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:			
- Persediaan awal	: - Kg x Rp -	= Rp	-
- Pembelian	: 73.200 Kg x Rp 6.000	= Rp	439.200.000
- Persediaan akhir *)	: 1.029 Kg x Rp 6.000	= Rp	6.174.000
- Pemakaian	: 72.171 Kg x Rp 6.000	= Rp	433.026.000

*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:			
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	: Rp 433.026.000 x 1%	= Rp	4.330.260

*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:			
- Gaji Pengawas	: Rp 3.500.000 x 1 orang x 12 bulan	= Rp	42.000.000
- Upah operator	: Rp 2.000.000 x 1 orang x 12 bulan	= Rp	24.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja		= Rp	66.000.000

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Deplesi:			
- Populasi perolehan Januari 2018	: 810 Ekor x Rp 197.500	= Rp	159.975.000
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 159.975.000 : 18 bulan	= Rp	8.887.500
Biaya Deplesi tahun 2018	: Rp 8.887.500 x 12 bulan	= Rp	106.650.000

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:			
- Depresiasi	40,0% x Rp 63.217.117	= Rp	25.286.847
- Listrik dan air	18,0% x Rp 63.217.117	= Rp	11.379.081
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp 63.217.117	= Rp	9.482.568
- Bahan Bakar	7,0% x Rp 63.217.117	= Rp	4.425.198
- Biaya pabrik	6,0% x Rp 63.217.117	= Rp	3.793.027
- Transportasi	5,0% x Rp 63.217.117	= Rp	3.160.856
- Sewa	3,5% x Rp 63.217.117	= Rp	2.212.599
- Asuransi	3,0% x Rp 63.217.117	= Rp	1.896.514
- Perijinan	1,5% x Rp 63.217.117	= Rp	948.257
- Laboratorium	1,0% x Rp 63.217.117	= Rp	632.170
	100,0%	Rp	63.217.117 *)

*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.2.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2018

PT PRIMA DUCKINDO FARM									
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)									
Periode : Tahun 2018									
Data Produksi:									
Produk dalam proses awal bulan							-	Unit	
Produk yang diterima dari dept. pembibitan							93.060	Unit	
Produk cacat (<i>non fertil</i>) awal proses							(23.265)	Unit *)	
Jumlah produk yang diproses							69.795	Unit	
Produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan							52.350	Unit	
Produk yang ditransfer ke gudang (kemitraan)							-	Unit	
Produk dalam proses akhir bulan							11.628	Unit	
Produk cacat (gagal tetas/cacad fisik) akhir proses *)							5.817	Unit *)	
Jumlah produk yang dihasilkan							69.795	Unit	
*) Tingkat fertilitas telur sebesar 75% (25% non fertil), dan daya tetas telur 90% (10% berpotensi gagal tetas)									
Satuan produk unit yang dihasilkan (DOD) = <u>Ekor</u> .									
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Penetasan:									
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP		Biaya dikeluarkan periode berjalan		Total Biaya Produksi		Unit Ekuivalensi		Biaya Produksi Per Unit
Biaya yang berasal dari Dept. Pembibitan	Rp	-	Rp	673.223.377	Rp	673.223.377	69.795 Unit*	Rp	9.645,73
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Penetasan									
Biaya tenaga kerja	Rp	-	Rp	69.000.000	Rp	69.000.000	63.981 Unit**	Rp	1.078,45
Biaya pabrikasi	Rp	-	Rp	63.217.118	Rp	63.217.118	63.981 Unit**	Rp	988,06
Total biaya ditambahkan:	Rp	-	Rp	132.217.118	Rp	132.217.118		Rp	2.066,51
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Penetasan	Rp	-	Rp	805.440.495	Rp	805.440.495		Rp	11.712,24
*) $(100\% \times 52350) + (100\% \times 11628) + 5817 = 69.795$ Unit									
**) $(100\% \times 52350) + (50\% \times 11628) + 5817 = 63.981$ Unit									
Perhitungan Biaya:									
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan dan gudang (suplai untuk kemitraan):									
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	52.350 unit x	Rp	9.645,73	=	Rp	504.953.966			
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan	52.350 unit x	Rp	2.066,51	=	Rp	108.181.799			
Harga produk cacat (gagal tetas/cacad fisik) akhir proses	5.817 unit x	Rp	11.712,24	=	Rp	68.130.100			
Total harga pokok produk yang ditransfer	52.350 unit x	Rp	13.013,67	=	Rp	681.265.865			
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan	52.350 unit x	Rp	13.013,67	=	Rp	681.265.865			
Harga pokok produk yang ditransfer ke Gudang (kemitraan)	- unit x	Rp	-	=	Rp	-			
Harga pokok produk dalam proses akhir :									
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	11.628 unit x	Rp	9.645,73	=	Rp	112.160.548			
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan:									
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	5.814 unit x	Rp	1.078,45	=	Rp	6.270.108			
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	5.814 unit x	Rp	988,06	=	Rp	5.744.581			
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan				=	Rp	(607)			
Total harga pokok produk dalam proses akhir :				=	Rp	124.174.630			
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Penetasan					Rp	805.440.495			

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.2.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2018 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM				
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)				
Periode : Tahun 2018				
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:				
- Gaji Pengawas	:	Rp 3.500.000	x 1 orang x 6 bulan *)	= Rp 21.000.000
- Upah operator	:	Rp 2.000.000	x 4 orang x 6 bulan *)	= Rp 48.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja				= Rp 69.000.000
*) Beroperasi mulai pada bulan Juli 2018				

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:				
- Depresiasi	40,0%	x Rp	63.217.117	= Rp 25.286.847
- Listrik dan air	18,0%	x Rp	63.217.117	= Rp 11.379.081
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp	63.217.117	= Rp 9.482.568
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp	63.217.117	= Rp 4.425.198
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp	63.217.117	= Rp 3.793.027
- Transportasi	5,0%	x Rp	63.217.117	= Rp 3.160.856
- Sewa	3,5%	x Rp	63.217.117	= Rp 2.212.599
- Asuransi	3,0%	x Rp	63.217.117	= Rp 1.896.514
- Perijinan	1,5%	x Rp	63.217.117	= Rp 948.257
- Laboratorium	1,0%	x Rp	63.217.117	= Rp 632.171
100,0%				Rp 63.217.118 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.				

Sumber : Data diolah sendiri

Lampiran 6.2.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2018

PT PRIMA DUCKINDO FARM									
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)									
Periode : Tahun 2018									
Data Produksi:									
Produk dalam proses awal bulan	- Unit								
Produk yang diterima dari dept. penetasan	52.350 Unit								
Jumlah produk yang diproses	52.350 Unit								
Produk yang ditransfer ke Dept. Pemotongan	35.910 Unit								
Produk dalam proses akhir bulan	15.705 Unit								
Produk hilang (mortalitas) akhir proses *)	735 Unit *)								
Jumlah produk yang dihasilkan	52.350 Unit								
*) Tingkat mortalitas (rata-rata angka kematian hewan ternak itik peking pedaging = 2% per setiap kandang)									
Jumlah produk hilang (mortalitas) akhir proses seharusnya 733 ekor, penyesuaian pembulatan perhitungan menjadi 735 ekor.									
Satuan produk unit yang dihasilkan (Itik Peking Pedaging) = <u>Ekor</u> .									
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Peternakan:									
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP		Biaya dikeluarkan periode berjalan		Total Biaya Produksi		Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit	
Biaya yang berasal dari Dept. Penetasan									
	Rp	-	Rp	681.265.865	Rp	681.265.865	52.350 Unit*	Rp	13.013,67
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Peternakan									
Biaya bahan baku	Rp	-	Rp	2.030.340.000	Rp	2.030.340.000	52.350 Unit*	Rp	38.783,95
Biaya bahan pembantu	Rp	-	Rp	20.303.400	Rp	20.303.400	52.350 Unit*	Rp	387,84
Biaya tenaga kerja	Rp	-	Rp	57.500.000	Rp	57.500.000	44.498 Unit**	Rp	1.292,19
Biaya pabrikasi	Rp	-	Rp	252.868.469	Rp	252.868.469	44.498 Unit**	Rp	5.682,69
Total biaya ditambahkan:	Rp	-	Rp	2.361.011.869	Rp	2.361.011.869		Rp	46.146,67
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Peternakan	Rp	-	Rp	3.042.277.734	Rp	3.042.277.734		Rp	59.160,34
*) $(100\% \times 35910) + (100\% \times 15705) + 735 = 52.350 \text{ Unit}$									
**) $(100\% \times 35910) + (50\% \times 15705) + 735 = 44.498 \text{ Unit}$									
Perhitungan Biaya:									
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Pemotongan:									
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan	35.910 unit x	Rp	13.013,67	=	Rp	467.320.890			
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan	35.910 unit x	Rp	46.146,67	=	Rp	1.657.126.920			
Harga produk hilang (mortalitas) akhir proses	735 unit x	Rp	59.160,34	=	Rp	43.482.850			
Total harga pokok produk yang ditransfer	35.910 unit x	Rp	60.371,22	=	Rp	2.167.930.660			
Harga pokok produk dalam proses akhir :									
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan	15.705 unit x	Rp	13.013,67	=	Rp	204.379.687			
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan									
- Biaya bahan baku (tingkat penyelesaian = 100%)	15.705 unit x	Rp	38.783,95	=	Rp	609.101.935			
- Biaya bahan pembantu (tingkat penyelesaian = 100%)	15.705 unit x	Rp	387,84	=	Rp	6.091.027			
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	7.853 unit x	Rp	1.292,19	=	Rp	10.146.922			
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	7.853 unit x	Rp	5.682,69	=	Rp	44.623.323			
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan				=	Rp	4.180			
Total harga pokok produk dalam proses akhir :				=	Rp	874.347.074			
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Peternakan								Rp	3.042.277.734

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.2.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2018 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM				
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)				
Periode : Tahun 2018				
Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:				
- Persediaan awal	:	- Kg	x Rp	-
- Pembelian	:	349.700 Kg	x Rp	6.000
- Persediaan akhir *)	:	11.310 Kg	x Rp	6.000
- Pemakaian	:	338.390 Kg	x Rp	6.000
			= Rp	2.030.340.000
*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.				
Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:				
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	:	Rp	2.030.340.000	x 1%
			= Rp	20.303.400
*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku				
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:				
- Gaji Pengawas	:	Rp	3.500.000	x 1 orang x 5 bulan *)
- Upah operator	:	Rp	2.000.000	x 4 orang x 5 bulan *)
Total Biaya Tenaga Kerja			= Rp	57.500.000
*) Beroperasi mulai pada bulan Agustus 2018				
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:				
- Depresiasi	40,0%	x Rp	252.868.469	= Rp 101.147.388
- Listrik dan air	18,0%	x Rp	252.868.469	= Rp 45.516.324
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp	252.868.469	= Rp 37.930.270
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp	252.868.469	= Rp 17.700.793
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp	252.868.469	= Rp 15.172.108
- Transportasi	5,0%	x Rp	252.868.469	= Rp 12.643.423
- Sewa	3,5%	x Rp	252.868.469	= Rp 8.850.396
- Asuransi	3,0%	x Rp	252.868.469	= Rp 7.586.054
- Perijinan	1,5%	x Rp	252.868.469	= Rp 3.793.027
- Laboratorium	1,0%	x Rp	252.868.469	= Rp 2.528.686
	100,0%		Rp	252.868.469 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.				

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.2.4 Laporan Biaya Produksi Dept. Pemotongan Tahun 2018

PT PRIMA DUCKINDO			
Laporan Biaya Produksi Departemen Pemotongan (Slaughter)			
Periode : Tahun 2018			
Data Produksi:			
Produk yang diterima dari dept. peternakan	(35.910 x 3.2 kg/ekor)	114.912	Kg
Produk yang dibeli dari peternakan mitra	(- x 3.2 kg/ekor)	-	Kg
Jumlah produk yang diproses		114.912	Kg
Produk yang ditransfer ke Gudang		93.366	Kg
Produk hilang akhir proses *)		21.546	Kg *)
Jumlah produk yang dihasilkan		114.912	Kg
*) Susut produksi hilang akhir proses, berupa jeroan, ceker, bulu dan kotoran (bobot itik hidup = 3.2 kg; karkas = 2.6 kg, susut = 0.6 kg / 18.75%)			
Satuan produk unit yang dihasilkan (Karkas Itik Peking Pedaging) = <u>Kilogram</u> .			
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:			
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Biaya per unit	
Biaya yang berasal dari dept. peternakan	Rp 2.167.930.660	Rp	18.866,01
Pembelian produk ternak kemitraan	Rp -	Rp	-
Total	Rp 2.167.930.660	Rp	18.866,01
Biaya yang ditambahkan dalam dept. peternakan			
Biaya tenaga kerja	Rp 22.500.000	Rp	195,80
Biaya pabrikasi	Rp 42.144.744	Rp	366,76
Total biaya yang ditambahkan	Rp 64.644.744	Rp	562,56
Total Biaya Produksi:	Rp 2.232.575.404	Rp	19.428,57
Perhitungan Biaya:			
Harga pokok produk yang ditransfer ke gudang			
Harga pokok produk yang berasal dari dept. peternakan	93.366 unit x Rp 18.866,01	= Rp	1.761.443.890
Harga pokok produk pembelian produk ternak kemitraan	- unit x Rp -	= Rp	-
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. pemotongan	93.366 unit x Rp 562,56	= Rp	52.523.977
Harga produk hilang akhir proses	21.546 unit x Rp 19.428,57	= Rp	418.607.969
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan		= Rp	(432)
Total harga pokok produk yang ditransfer ke gudang	93.366 unit x Rp 23.912,08	= Rp	2.232.575.404
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pemotongan			Rp 2.232.575.404

Perhitungan Biaya Produksi - Pembelian produk ternak kemitraan:			
- Pembelian	: Kg x Rp -	= Rp	-
- Persediaan akhir	: - Kg x Rp -	= Rp	-
- Pemakaian	: - Kg x Rp -	= Rp	-
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:			
- Gaji Pengawas	: Rp 3.500.000 x 1 orang x 3 bulan *)	= Rp	10.500.000
- Upah operator	: Rp 2.000.000 x 2 orang x 3 bulan *)	= Rp	12.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja		= Rp	22.500.000
*) Beroperasi mulai pada bulan Oktober 2018			

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:			
- Depresiasi	40,0% x Rp 42.144.746	= Rp	16.857.898
- Listrik dan air	18,0% x Rp 42.144.746	= Rp	7.586.054
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp 42.144.746	= Rp	6.321.712
- Bahan Bakar	7,0% x Rp 42.144.746	= Rp	2.950.132
- Biaya pabrik	6,0% x Rp 42.144.746	= Rp	2.528.685
- Transportasi	5,0% x Rp 42.144.746	= Rp	2.107.237
- Sewa	3,5% x Rp 42.144.746	= Rp	1.475.066
- Asuransi	3,0% x Rp 42.144.746	= Rp	1.264.342
- Perijinan	1,5% x Rp 42.144.746	= Rp	632.171
- Laboratorium	1,0% x Rp 42.144.746	= Rp	421.447
	100,0%	Rp	42.144.744 *)

*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.3.1 Laporan Biaya Produksi Dept. Pembibitan Tahun 2019

PT PRIMA DUCKINDO			
Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan (<i>Breeder farm</i>)			
Periode : Tahun 2019			
Data Produksi:			
- Produk yang ditransfer ke Dept. Penetasan		217.080	Unit *)
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:			
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Biaya per unit	
Biaya bahan baku	Rp 806.370.120	Rp	3.714,62
Biaya bahan pembantu	Rp 8.063.701	Rp	37,15
Biaya tenaga kerja	Rp 69.300.000	Rp	319,24
Biaya deplesi	Rp 204.057.000	Rp	940,01
Biaya pabrikasi	Rp 167.798.469	Rp	772,98
Total Biaya Produksi:	Rp 1.255.589.290	Rp	5.784,00
Perhitungan Biaya:			
- Harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan	217.080 Unit x Rp 5.784,00	= Rp	1.255.590.961
- Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan		= Rp	(1.671)
- Total harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan		= Rp	1.255.589.290
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pembibitan		Rp	1.255.589.290
*) Satuan produk unit yang dihasilkan = <u>Butir</u> .			

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:			
- Persediaan awal	: 1.029 Kg x Rp 6.000	= Rp	6.174.000
- Pembelian	: 127.600 Kg x Rp 6.360	= Rp	811.536.000
- Persediaan akhir *)	: 1.783 Kg x Rp 6.360	= Rp	11.339.880
- Pemakaian	: 126.846 Kg x Rp 6.357	= Rp	806.370.120
*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.			

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:			
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	: Rp 806.370.120 x 1%	= Rp	8.063.701
*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku			

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:			
- Gaji Pengawas	: Rp 3.675.000 x 1 orang x 12 bulan	= Rp	44.100.000
- Upah operator	: Rp 2.100.000 x 1 orang x 12 bulan	= Rp	25.200.000
Total Biaya Tenaga Kerja		= Rp	69.300.000

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Deplesi:			
- Populasi perolehan Januari 2018	: 810 Ekor x Rp 197.500	= Rp	159.975.000
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 159.975.000 : 18 bulan	= Rp	8.887.500
Biaya Deplesi tahun 2019	: Rp 8.887.500 x 6 bulan	= Rp	53.325.000
- Populasi perolehan Januari 2019	: 1080 Ekor x Rp 209.350	= Rp	226.098.000
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 226.098.000 : 18 bulan	= Rp	12.561.000
Biaya Deplesi tahun 2019	: Rp 12.561.000 x 12 bulan	= Rp	150.732.000
Total Biaya Deplesi tahun 2019		Rp	204.057.000

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:			
- Depresiasi	40,0% x Rp 167.798.469	= Rp	67.119.388
- Listrik dan air	18,0% x Rp 167.798.469	= Rp	30.203.724
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp 167.798.469	= Rp	25.169.770
- Bahan Bakar	7,0% x Rp 167.798.469	= Rp	11.745.893
- Biaya pabrik	6,0% x Rp 167.798.469	= Rp	10.067.908
- Transportasi	5,0% x Rp 167.798.469	= Rp	8.389.923
- Sewa	3,5% x Rp 167.798.469	= Rp	5.872.946
- Asuransi	3,0% x Rp 167.798.469	= Rp	5.033.954
- Perijinan	1,5% x Rp 167.798.469	= Rp	2.516.977
- Laboratorium	1,0% x Rp 167.798.469	= Rp	1.677.986
	100,0%	Rp	167.798.469 *)

*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.

Sumber : Data diolah sendiri

Lampiran 6.3.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2019

PT PRIMA DUCKINDO FARM									
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)									
Periode : Tahun 2019									
Data Produksi:									
Produk dalam proses awal bulan						11.628 Unit			
Produk yang diterima dari dept. pembibitan						217.080 Unit			
Produk cacat (<i>non fertil</i>) awal proses						(54.270) Unit *)			
Jumlah produk yang diproses						174.438 Unit			
Produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan						143.040 Unit			
Produk yang ditransfer ke gudang (kemitraan)						- Unit			
Produk dalam proses akhir bulan						15.505 Unit			
Produk cacat (gagal tetas/cacad fisik) akhir proses *)						15.893 Unit *)			
Jumlah produk yang dihasilkan						174.438 Unit			
*) Tingkat fertilitas telur sebesar 75% (25% non fertil), dan daya tetas telur 90% (10% berpotensi gagal tetas)									
Satuan produk unit yang dihasilkan (DOD) = <u>Ekor</u> .									
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Penetasan:									
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP		Biaya dikeluarkan periode berjalan		Total Biaya Produksi	Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit		
Biaya yang berasal dari Dept. Pembibitan									
	Rp	112.160.548	Rp	1.255.589.290	Rp	1.367.749.838	174.438 Unit*	Rp	7.840,89
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Penetasan									
Biaya tenaga kerja	Rp	6.270.108	Rp	144.900.000	Rp	151.170.108	166.686 Unit**	Rp	906,92
Biaya pabrikasi	Rp	5.743.974	Rp	167.798.468	Rp	173.542.442	166.686 Unit**	Rp	1.041,13
Total biaya ditambahkan:	Rp	12.014.082	Rp	312.698.468	Rp	324.712.550		Rp	1.948,05
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Penetasan	Rp	124.174.630	Rp	1.568.287.758	Rp	1.692.462.388		Rp	9.788,94
*) $(100\% \times 143040) + (100\% \times 15505) + 15893 = 174.438 \text{ Unit}$									
**) $(100\% \times 143040) + (50\% \times 15505) + 15893 = 166.686 \text{ Unit}$									
Perhitungan Biaya:									
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan dan gudang (suplai untuk kemitraan):									
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	143.040 unit x	Rp	7.840,89	=	Rp	1.121.560.906			
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan	143.040 unit x	Rp	1.948,05	=	Rp	278.649.072			
Harga produk cacat (gagal tetas/cacad fisik) akhir proses	15.893 unit x	Rp	9.788,94	=	Rp	155.575.623			
Total harga pokok produk yang ditransfer	143.040 unit x	Rp	10.876,58	=	Rp	1.555.785.601			
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan	143.040 unit x	Rp	10.876,58	=	Rp	1.555.785.601			
Harga pokok produk yang ditransfer ke Gudang (kemitraan)	- unit x	Rp	-	=	Rp	-			
Harga pokok produk dalam proses akhir :									
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	15.505 unit x	Rp	7.840,89	=	Rp	121.572.999			
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan:									
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	7.753 unit x	Rp	906,92	=	Rp	7.030.897			
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	7.753 unit x	Rp	1.041,13	=	Rp	8.071.360			
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan				=	Rp	1.531			
Total harga pokok produk dalam proses akhir :				=	Rp	136.676.787			
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Penetasan								Rp	1.692.462.388

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.3.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2019 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)					
Periode : Tahun 2019					
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:					
- Gaji Pengawas	:	Rp 3.675.000	x 1 orang x 12 bulan	=	Rp 44.100.000
- Upah operator	:	Rp 2.100.000	x 4 orang x 12 bulan	=	Rp 100.800.000
Total Biaya Tenaga Kerja				=	Rp 144.900.000
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:					
- Depresiasi	40,0%	x Rp	167.798.469	=	Rp 67.119.388
- Listrik dan air	18,0%	x Rp	167.798.469	=	Rp 30.203.724
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp	167.798.469	=	Rp 25.169.770
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp	167.798.469	=	Rp 11.745.893
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp	167.798.469	=	Rp 10.067.908
- Transportasi	5,0%	x Rp	167.798.469	=	Rp 8.389.923
- Sewa	3,5%	x Rp	167.798.469	=	Rp 5.872.946
- Asuransi	3,0%	x Rp	167.798.469	=	Rp 5.033.954
- Perijinan	1,5%	x Rp	167.798.469	=	Rp 2.516.977
- Laboratorium	1,0%	x Rp	167.798.469	=	Rp 1.677.985
	100,0%			Rp	167.798.468 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.					

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.3.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2019

PT PRIMA DUCKINDO FARM						
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)						
Periode : Tahun 2019						
Data Produksi:						
Produk dalam proses awal bulan				15.705	Unit	
Produk yang diterima dari dept. penetasan				143.040	Unit	
Jumlah produk yang diproses				158.745	Unit	
Produk yang ditransfer ke Dept. Pematangan				135.055	Unit	
Produk dalam proses akhir bulan				20.925	Unit	
Produk hilang (mortalitas) akhir proses *)				2.765	Unit *)	
Jumlah produk yang dihasilkan				158.745	Unit	
*) Tingkat mortalitas (rata-rata angka kematian hewan ternak itik peking pedaging = 2% per setiap kandang)						
Jumlah produk hilang (mortalitas) akhir proses seharusnya 2.701 ekor, penyesuaian pembulatan perhitungan menjadi 2.765 ekor.						
Satuan produk unit yang dihasilkan (Itik Peking Pedaging) = <u>Ekor</u> .						
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Peternakan:						
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP	Biaya dikeluarkan periode berjalan	Total Biaya Produksi	Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit	
Biaya yang berasal dari Dept. Penetasan						
Rp	204.379.687	Rp	1.555.785.601	Rp	1.760.165.288	
				158.745 Unit*	Rp	11.088,00
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Peternakan						
Biaya bahan baku	Rp	609.101.935	Rp	5.876.454.360	Rp	6.485.556.295
				158.745 Unit*	Rp	40.855,18
Biaya bahan pembantu	Rp	6.091.027	Rp	58.764.544	Rp	64.855.571
				158.745 Unit*	Rp	408,55
Biaya tenaga kerja	Rp	10.146.922	Rp	195.300.000	Rp	205.446.922
				148.283 Unit**	Rp	1.385,51
Biaya pabrikasi	Rp	44.627.503	Rp	671.193.875	Rp	715.821.378
				148.283 Unit**	Rp	4.827,40
Total biaya ditambahkan:	Rp	669.967.387	Rp	6.801.712.779	Rp	7.471.680.166
					Rp	47.476,64
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Peternakan	Rp	874.347.074	Rp	8.357.498.380	Rp	9.231.845.454
					Rp	58.564,64
*) $(100\% \times 135055) + (100\% \times 20925) + 2765 = 158.745$ Unit						
**) $(100\% \times 135055) + (50\% \times 20925) + 2765 = 148.283$ Unit						
Perhitungan Biaya:						
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Pematangan:						
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan			135.055 unit x	Rp	11.088,00	
				=	Rp	1.497.489.840
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan			135.055 unit x	Rp	47.476,64	
				=	Rp	6.411.957.615
Harga produk hilang (mortalitas) akhir proses			2.765 unit x	Rp	58.564,64	
				=	Rp	161.931.230
Total harga pokok produk yang ditransfer			135.055 unit x	Rp	59.763,64	
				=	Rp	8.071.378.685
Harga pokok produk dalam proses akhir :						
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan			20.925 unit x	Rp	11.088,00	
				=	Rp	232.016.400
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan						
- Biaya bahan baku (tingkat penyelesaian = 100%)			20.925 unit x	Rp	40.855,18	
				=	Rp	854.894.642
- Biaya bahan pembantu (tingkat penyelesaian = 100%)			20.925 unit x	Rp	408,55	
				=	Rp	8.548.909
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)			10.463 unit x	Rp	1.385,51	
				=	Rp	14.495.898
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)			10.463 unit x	Rp	4.827,40	
				=	Rp	50.506.673
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan				=	Rp	4,247
Total harga pokok produk dalam proses akhir :				=	Rp	1.160.466.769
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Peternakan					Rp	9.231.845.454

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.3.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2019 (Sambungan)

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:

- Persediaan awal	:	11.310 Kg	x	Rp 6.000	=	Rp 67.860.000
- Pembelian	:	926.200 Kg	x	Rp 6.360	=	Rp 5.890.632.000
- Persediaan akhir *)	:	12.899 Kg	x	Rp 6.360	=	Rp 82.037.640
- Pemakaian	:	924.611 Kg	x	Rp 6.356	=	Rp 5.876.454.360

*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:

- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	:	Rp 5.876.454.360	x	1%	=	Rp 58.764.544

*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:

- Gaji Pengawas	:	Rp 3.675.000	x	1 orang	x	12 bulan	=	Rp 44.100.000
- Upah operator	:	Rp 2.100.000	x	6 orang	x	12 bulan	=	Rp 151.200.000
Total Biaya Tenaga Kerja							=	Rp 195.300.000

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:

- Depresiasi	40,0%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 268.477.550
- Listrik dan air	18,0%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 120.814.898
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 100.679.081
- Bahan Bakar	7,0%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 46.983.571
- Biaya pabrik	6,0%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 40.271.633
- Transportasi	5,0%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 33.559.694
- Sewa	3,5%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 23.491.786
- Asuransi	3,0%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 20.135.816
- Perijinan	1,5%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 10.067.908
- Laboratorium	1,0%	x	Rp 671.193.875	=	Rp 6.711.938
	100,0%			=	Rp 671.193.875 *)

*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 8.3.4 Laporan Biaya Produksi Dept. Pemotongan Tahun 2019

PT PRIMA DUCKINDO				
Laporan Biaya Produksi Departemen Pemotongan (Slaughter)				
Periode : Tahun 2019				
Data Produksi:				
Produk yang diterima dari dept. peternakan	(135.055 x 3.2 kg/ekor)		432.176 Kg	
Produk yang dibeli dari peternakan mitra	(- x 3.2 kg/ekor)		- Kg	
Jumlah produk yang diproses			432.176 Kg	
Produk yang ditransfer ke Gudang			351.143 Kg	
Produk hilang akhir proses *)			81.033 Kg	*)
Jumlah produk yang dihasilkan			432.176 Kg	
*) Susut produksi hilang akhir proses, berupa jeroan, ceker, bulu dan kotoran (bobot itik hidup = 3.2 kg; karkas = 2.6 kg, susut = 0.6 kg / 18.75%)				
Satuan produk unit yang dihasilkan (Karkas Itik Peking Pedaging) = <u>Kilogram</u> .				
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:				
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya		Biaya per unit	
Biaya yang berasal dari dept. peternakan	Rp	8.071.378.685	Rp	18.676,14
Pembelian produk ternak kemitraan	Rp	-	Rp	-
Total	Rp	8.071.378.685	Rp	18.676,14
Biaya yang ditambahkan dalam dept. peternakan				
Biaya tenaga kerja	Rp	94.500.000	Rp	218,66
Biaya pabrikasi	Rp	111.865.646	Rp	258,84
Total biaya yang ditambahkan	Rp	206.365.646	Rp	477,50
Total Biaya Produksi:	Rp	8.277.744.331	Rp	19.153,64
Perhitungan Biaya:				
Harga pokok produk yang ditransfer ke gudang				
Harga pokok produk yang berasal dari dept. peternakan	351.143 unit x	Rp 18.676,14	=	Rp 6.557.995.828
Harga pokok produk pembelian produk ternak kemitraan	- unit x	Rp -	=	Rp -
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. pemotongan	351.143 unit x	Rp 477,50	=	Rp 167.670.783
Harga produk hilang akhir proses	81.033 unit x	Rp 19.153,64	=	Rp 1.552.076.910
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan			=	Rp 810
Total harga pokok produk yang ditransfer ke gudang	351.143 unit x	Rp 23.573,71	=	Rp 8.277.744.331
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pemotongan			Rp	8.277.744.331
Perhitungan Biaya Produksi - Pembelian produk ternak kemitraan:				
- Pembelian	: Kg x Rp	-	=	Rp -
- Persediaan akhir	: - Kg x Rp	-	=	Rp -
- Pemakaian	: - Kg x Rp	-	=	Rp -
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:				
- Gaji Pengawas	: Rp 3.675.000 x 1 orang x 12 bulan		=	Rp 44.100.000
- Upah operator	: Rp 2.100.000 x 2 orang x 12 bulan		=	Rp 50.400.000
Total Biaya Tenaga Kerja			=	Rp 94.500.000
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:				
- Depresiasi	40,0% x Rp 111.865.646		=	Rp 44.746.258
- Listrik dan air	18,0% x Rp 111.865.646		=	Rp 20.135.816
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp 111.865.646		=	Rp 16.779.847
- Bahan Bakar	7,0% x Rp 111.865.646		=	Rp 7.830.595
- Biaya pabrik	6,0% x Rp 111.865.646		=	Rp 6.711.939
- Transportasi	5,0% x Rp 111.865.646		=	Rp 5.593.282
- Sewa	3,5% x Rp 111.865.646		=	Rp 3.915.298
- Asuransi	3,0% x Rp 111.865.646		=	Rp 3.355.969
- Perijinan	1,5% x Rp 111.865.646		=	Rp 1.677.985
- Laboratorium	1,0% x Rp 111.865.646		=	Rp 1.118.657
	100,0%		Rp	111.865.646 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.				

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.4.1 Laporan Biaya Produksi Dept. Pembibitan Tahun 2020

PT PRIMA DUCKINDO			
Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan (Breeder farm)			
Periode : Tahun 2020			
Data Produksi:			
- Produk yang ditransfer ke Dept. Penetasan		279.180	Unit *)
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:			
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Biaya per unit	
Biaya bahan baku	Rp 1.085.515.772	Rp	3.888,23
Biaya bahan pembantu	Rp 10.855.158	Rp	38,88
Biaya tenaga kerja	Rp 99.225.000	Rp	355,42
Biaya deplesi	Rp 275.085.900	Rp	985,34
Biaya pabrikasi	Rp 228.201.694	Rp	817,40
Total Biaya Produksi:	Rp 1.698.883.524	Rp	6.085,27
Perhitungan Biaya:			
- Harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan	279.180 Unit x Rp 6.085,27	= Rp	1.698.885.920
- Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan		= Rp	(2.396)
- Total harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan		= Rp	1.698.883.524
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pembibitan			Rp 1.698.883.524
*) Satuan produk unit yang dihasilkan = <u>Butir</u> .			

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:			
- Persediaan awal	: 1.783 Kg x Rp 6.360	= Rp	11.339.880
- Pembelian	: 170.500 Kg x Rp 6.742	= Rp	1.149.511.000
- Persediaan akhir *)	: 11.174 Kg x Rp 6.742	= Rp	75.335.108
- Pemakaian	: 161.109 Kg x Rp 6.738	= Rp	1.085.515.772
*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.			

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:			
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	: Rp 1.085.515.772 x 1%	= Rp	10.855.158
*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku			

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:			
- Gaji Pengawas	: Rp 3.858.750 x 1 orang x 12 bulan	= Rp	46.305.000
- Upah operator	: Rp 2.205.000 x 2 orang x 12 bulan	= Rp	52.920.000
Total Biaya Tenaga Kerja		= Rp	99.225.000

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Deplesi:			
- Populasi perolehan Januari 2019	: 1080 Ekor x Rp 209.350	= Rp	226.098.000
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 226.098.000 : 18 bulan	= Rp	12.561.000
Biaya Deplesi tahun 2020	: Rp 12.561.000 x 6 bulan	= Rp	75.366.000
- Populasi perolehan Januari 2020	: 1350 Ekor x Rp 221.911	= Rp	299.579.850
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 299.579.850 : 18 bulan	= Rp	16.643.325
Biaya Deplesi tahun 2020	: Rp 16.643.325 x 12 bulan	= Rp	199.719.900
Total Biaya Deplesi tahun 2020		Rp	275.085.900

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:			
- Depresiasi	40,0% x Rp 228.201.694	= Rp	91.280.678
- Listrik dan air	18,0% x Rp 228.201.694	= Rp	41.076.305
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp 228.201.694	= Rp	34.230.254
- Bahan Bakar	7,0% x Rp 228.201.694	= Rp	15.974.119
- Biaya pabrik	6,0% x Rp 228.201.694	= Rp	13.692.102
- Transportasi	5,0% x Rp 228.201.694	= Rp	11.410.085
- Sewa	3,5% x Rp 228.201.694	= Rp	7.987.059
- Asuransi	3,0% x Rp 228.201.694	= Rp	6.846.051
- Perijinan	1,5% x Rp 228.201.694	= Rp	3.423.025
- Laboratorium	1,0% x Rp 228.201.694	= Rp	2.282.016
	100,0%	Rp	228.201.694 *)

*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.4.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2020

PT PRIMA DUCKINDO FARM									
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)									
Periode : Tahun 2020									
Data Produksi:									
Produk dalam proses awal bulan				15.505	Unit				
Produk yang diterima dari dept. pembibitan				279.180	Unit				
Produk cacad (<i>non fertil</i>) awal proses				(69.795)	Unit *				
Jumlah produk yang diproses				224.890	Unit				
Produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan				184.950	Unit				
Produk yang ditransfer ke gudang (kemitraan)				-	Unit				
Produk dalam proses akhir bulan				19.390	Unit				
Produk cacad (<i>gagal tetas/cacad fisik</i>) akhir proses *)				20.550	Unit *				
Jumlah produk yang dihasilkan				224.890	Unit				
*) Tingkat fertilitas telur sebesar 75% (25% non fertil), dan daya tetas telur 90% (10% berpotensi gagal tetas)									
Satuan produk unit yang dihasilkan (DOD) = <u>Ekor</u> .									
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Penetasan:									
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP		Biaya dikeluarkan periode berjalan		Total Biaya Produksi	Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit		
Biaya yang berasal dari Dept. Pembibitan									
	Rp	121.572.999	Rp	1.698.883.524	Rp	1.820.456.523	224.890 Unit*	Rp	8.094,88
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Penetasan									
Biaya tenaga kerja	Rp	7.030.897	Rp	152.145.000	Rp	159.175.897	215.195 Unit**	Rp	739,68
Biaya pabrikasi	Rp	8.072.891	Rp	228.201.694	Rp	236.274.585	215.195 Unit**	Rp	1.097,96
Total biaya ditambahkan:	Rp	15.103.788	Rp	380.346.694	Rp	395.450.482		Rp	1.837,64
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Penetasan	Rp	136.676.787	Rp	2.079.230.218	Rp	2.215.907.005		Rp	9.932,52
*) (100% x 184950) + (100% x 19390) + 20550 = 224.890 Unit									
**) (100% x 184950) + (50% x 19390) + 20550 = 215.195 Unit									
Perhitungan Biaya:									
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan dan gudang (suplai untuk kemitraan):									
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	184.950	unit x	Rp	8.094,88	=	Rp	1.497.148.056		
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan	184.950	unit x	Rp	1.837,64	=	Rp	339.871.518		
Harga produk cacad (<i>gagal tetas/cacad fisik</i>) akhir proses	20.550	unit x	Rp	9.932,52	=	Rp	204.113.286		
Total harga pokok produk yang ditransfer	184.950	unit x	Rp	11.036,13	=	Rp	2.041.132.860		
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan	184.950	unit x	Rp	11.036,13	=	Rp	2.041.132.860		
Harga pokok produk yang ditransfer ke Gudang (kemitraan)	-	unit x	Rp	-	=	Rp	-		
Harga pokok produk dalam proses akhir :									
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	19.390	unit x	Rp	8.094,88	=	Rp	156.959.723		
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan:									
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	9.695	unit x	Rp	739,68	=	Rp	7.171.198		
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	9.695	unit x	Rp	1.097,96	=	Rp	10.644.722		
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan					=	Rp	(1.498)		
Total harga pokok produk dalam proses akhir :					=	Rp	174.774.145		
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Penetasan						Rp	2.215.907.005		

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.4.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2020 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)					
Periode : Tahun 2020					
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:					
- Gaji Pengawas	:	Rp 3.858.750	x 1 orang	x 12 bulan	= Rp 46.305.000
- Upah operator	:	Rp 2.205.000	x 4 orang	x 12 bulan	= Rp 105.840.000
Total Biaya Tenaga Kerja					= Rp 152.145.000
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:					
- Depresiasi	40,0%	x Rp	228.201.694		= Rp 91.280.678
- Listrik dan air	18,0%	x Rp	228.201.694		= Rp 41.076.305
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp	228.201.694		= Rp 34.230.254
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp	228.201.694		= Rp 15.974.119
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp	228.201.694		= Rp 13.692.102
- Transportasi	5,0%	x Rp	228.201.694		= Rp 11.410.085
- Sewa	3,5%	x Rp	228.201.694		= Rp 7.987.059
- Asuransi	3,0%	x Rp	228.201.694		= Rp 6.846.051
- Perijinan	1,5%	x Rp	228.201.694		= Rp 3.423.025
- Laboratorium	1,0%	x Rp	228.201.694		= Rp 2.282.016
	100,0%				Rp 228.201.694 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.					

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.4.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2020

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)					
Periode : Tahun 2020					
Data Produksi:					
Produk dalam proses awal bulan				20.925 Unit	
Produk yang diterima dari dept. penetasan				184.950 Unit	
Jumlah produk yang diproses				205.875 Unit	
Produk yang ditransfer ke Dept. Pematangan				176.080 Unit	
Produk dalam proses akhir bulan				26.190 Unit	
Produk hilang (mortalitas) akhir proses *)				3.605 Unit *)	
Jumlah produk yang dihasilkan				205.875 Unit	
*) Tingkat mortalitas (rata-rata angka kematian hewan ternak itik peking pedaging = 2% per setiap kandang)					
Jumlah produk hilang (mortalitas) akhir proses seharusnya 3.593 ekor, penyesuaian pembulatan perhitungan menjadi 3.605 ekor.					
Satuan produk unit yang dihasilkan (Itik Peking Pedaging) = <u>Ekor</u> .					
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Peternakan:					
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP	Biaya dikeluarkan periode berjalan	Total Biaya Produksi	Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit
Biaya yang berasal dari Dept. Penetasan	Rp 232.016.400	Rp 2.041.132.860	Rp 2.273.149.260	205.875 Unit*	Rp 11.041,41
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Peternakan					
Biaya bahan baku	Rp 854.894.642	Rp 8.055.248.196	Rp 8.910.142.838	205.875 Unit*	Rp 43.279,38
Biaya bahan pembantu	Rp 8.548.909	Rp 80.552.482	Rp 89.101.391	205.875 Unit*	Rp 432,79
Biaya tenaga kerja	Rp 14.495.898	Rp 257.985.000	Rp 272.480.898	192.780 Unit**	Rp 1.413,43
Biaya pabrikasi	Rp 50.510.920	Rp 912.806.776	Rp 963.317.696	192.780 Unit**	Rp 4.996,98
Total biaya ditambahkan:	Rp 928.450.369	Rp 9.306.592.454	Rp 10.235.042.823		Rp 50.122,58
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Peternakan	Rp 1.160.466.769	Rp 11.347.725.314	Rp 12.508.192.083		Rp 61.163,99
*) $(100\% \times 176080) + (100\% \times 26190) + 3605 = 205.875 \text{ Unit}$					
**) $(100\% \times 176080) + (50\% \times 26190) + 3605 = 192.780 \text{ Unit}$					
Perhitungan Biaya:					
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Pematangan:					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan	176.080 unit x	Rp 11.041,41	=	Rp 1.944.171.473	
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan	176.080 unit x	Rp 50.122,58	=	Rp 8.825.583.886	
Harga produk hilang (mortalitas) akhir proses	3.605 unit x	Rp 61.163,99	=	Rp 220.496.184	
Total harga pokok produk yang ditransfer	176.080 unit x	Rp 62.416,24	=	Rp 10.990.251.543	
Harga pokok produk dalam proses akhir :					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan	26.190 unit x	Rp 11.041,41	=	Rp 289.174.528	
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan					
- Biaya bahan baku (tingkat penyelesaian = 100%)	26.190 unit x	Rp 43.279,38	=	Rp 1.133.486.962	
- Biaya bahan pembantu (tingkat penyelesaian = 100%)	26.190 unit x	Rp 432,79	=	Rp 11.334.770	
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	13.095 unit x	Rp 1.413,43	=	Rp 18.508.866	
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	13.095 unit x	Rp 4.996,98	=	Rp 65.435.453	
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan			=	Rp (39)	
Total harga pokok produk dalam proses akhir :			=	Rp 1.517.940.540	
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Peternakan					Rp 12.508.192.083

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.4.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2020 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)					
Periode : Tahun 2020					
Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:					
- Persediaan awal	:	12.899 Kg	x Rp 6.360	=	Rp 82.037.640
- Pembelian	:	1.199.200 Kg	x Rp 6.742	=	Rp 8.085.006.400
- Persediaan akhir *)	:	16.582 Kg	x Rp 6.742	=	Rp 111.795.844
- Pemakaian	:	1.195.517 Kg	x Rp 6.738	=	Rp 8.055.248.196
*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.					
Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:					
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	:	Rp 8.055.248.196	x 1%	=	Rp 80.552.482
*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku					
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:					
- Gaji Pengawas	:	Rp 3.858.750	x 1 orang x 12 bulan	=	Rp 46.305.000
- Upah operator	:	Rp 2.205.000	x 8 orang x 12 bulan	=	Rp 211.680.000
Total Biaya Tenaga Kerja				=	Rp 257.985.000
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:					
- Depresiasi	40,0%	x Rp	912.806.776	=	Rp 365.122.710
- Listrik dan air	18,0%	x Rp	912.806.776	=	Rp 164.305.220
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp	912.806.776	=	Rp 136.921.016
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp	912.806.776	=	Rp 63.896.474
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp	912.806.776	=	Rp 54.768.407
- Transportasi	5,0%	x Rp	912.806.776	=	Rp 45.640.339
- Sewa	3,5%	x Rp	912.806.776	=	Rp 31.948.237
- Asuransi	3,0%	x Rp	912.806.776	=	Rp 27.384.203
- Perijinan	1,5%	x Rp	912.806.776	=	Rp 13.692.102
- Laboratorium	1,0%	x Rp	912.806.776	=	Rp 9.128.068
	100,0%			Rp	912.806.776 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.					

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.4.4 Laporan Biaya Produksi Dept. Pemotongan Tahun 2020

PT PRIMA DUCKINDO					
Laporan Biaya Produksi Departemen Pemotongan (Slaughter)					
Periode : Tahun 2020					
Data Produksi:					
Produk yang diterima dari dept. peternakan	(176.080 x 3.2 kg/ekor)			563.456	Kg
Produk yang dibeli dari peternakan mitra	(- x 3.2 kg/ekor)				Kg
Jumlah produk yang diproses				563.456	Kg
Produk yang ditransfer ke Gudang				457.808	Kg
Produk hilang akhir proses *)				105.648	Kg
Jumlah produk yang dihasilkan				563.456	Kg
*) Susut produksi hilang akhir proses, berupa jeroan, ceker, bulu dan kotoran (bobot itik hidup = 3.2 kg; karkas = 2.6 kg, susut = 0.6 kg / 18.75%)					
Satuan produk unit yang dihasilkan (Karkas Itik Peking Pedaging) = <u>Kilogram</u> .					
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:					
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya		Biaya per unit		
Biaya yang berasal dari dept. peternakan	Rp	10.990.251.543	Rp	19.505,08	
Produk yang dibeli dari peternakan mitra	Rp	-	Rp	-	
Total	Rp	10.990.251.543	Rp	19.505,08	
Biaya yang ditambahkan dalam dept. peternakan					
Biaya tenaga kerja	Rp	125.685.000	Rp	223,06	
Biaya pabrikasi	Rp	152.134.463	Rp	270,00	
Total biaya yang ditambahkan	Rp	277.819.463	Rp	493,06	
Total Biaya Produksi:	Rp	11.268.071.006	Rp	19.998,14	
Perhitungan Biaya:					
Harga pokok produk yang ditransfer ke gudang					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. peternakan	457.808 unit x	Rp	19.505,08	=	Rp 8.929.581.665
Harga pokok produk pembelian produk ternak kemitraan	- unit x	Rp	-	=	Rp -
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. pemotongan	457.808 unit x	Rp	493,06	=	Rp 225.726.812
Harga produk hilang akhir proses	105.648 unit x	Rp	19.998,14	=	Rp 2.112.763.495
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan				=	Rp (966)
Total harga pokok produk yang ditransfer ke gudang	457.808 unit x	Rp	24.613,09	=	Rp 11.268.071.006
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pemotongan				Rp	11.268.071.006
Perhitungan Biaya Produksi - Pembelian produk ternak kemitraan:					
- Pembelian	:	Kg x Rp	-	=	Rp -
- Persediaan akhir	:	- Kg x Rp	-	=	Rp -
- Pemakaian	:	- Kg x Rp	-	=	Rp -
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:					
- Gaji Pengawas	:	Rp 3.858.750 x 1 orang x 12 bulan		=	Rp 46.305.000
- Upah operator	:	Rp 2.205.000 x 3 orang x 12 bulan		=	Rp 79.380.000
Total Biaya Tenaga Kerja				=	Rp 125.685.000
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:					
- Depresiasi	40,0% x Rp	152.134.463	=	Rp	60.853.785
- Listrik dan air	18,0% x Rp	152.134.463	=	Rp	27.384.203
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp	152.134.463	=	Rp	22.820.169
- Bahan Bakar	7,0% x Rp	152.134.463	=	Rp	10.649.412
- Biaya pabrik	6,0% x Rp	152.134.463	=	Rp	9.128.068
- Transportasi	5,0% x Rp	152.134.463	=	Rp	7.606.723
- Sewa	3,5% x Rp	152.134.463	=	Rp	5.324.706
- Asuransi	3,0% x Rp	152.134.463	=	Rp	4.564.034
- Perijinan	1,5% x Rp	152.134.463	=	Rp	2.282.017
- Laboratorium	1,0% x Rp	152.134.463	=	Rp	1.521.346
	100,0%		Rp	152.134.463	*)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.					

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.5.1 Laporan Biaya Produksi Dept. Pembibitan Tahun 2021

PT PRIMA DUCKINDO			
Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan (Breeder farm)			
Periode : Tahun 2021			
Data Produksi:			
- Produk yang ditransfer ke Dept. Penetasan			356.760 Unit *)
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:			
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Biaya per unit	
Biaya bahan baku	Rp 1.477.769.477	Rp	4.142,19
Biaya bahan pembantu	Rp 14.777.695	Rp	41,42
Biaya tenaga kerja	Rp 104.186.256	Rp	292,03
Biaya deplesi	Rp 375.074.370	Rp	1.051,34
Biaya pabrikasi	Rp 295.395.591	Rp	828,00
Total Biaya Produksi:	Rp 2.267.203.389	Rp	6.354,98
Perhitungan Biaya:			
- Harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan		= Rp	2.267.202.906
356.760 Unit x Rp 6.354,98		= Rp	483
- Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan		= Rp	2.267.203.389
- Total harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan		= Rp	
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pembibitan		Rp	2.267.203.389

*) Satuan produk unit yang dihasilkan = Butir.

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:			
- Persediaan awal	: 11.174 Kg x Rp 6.742	= Rp	75.335.108
- Pembelian	: 199.000 Kg x Rp 7.147	= Rp	1.422.253.000
- Persediaan akhir *)	: 2.773 Kg x Rp 7.147	= Rp	19.818.631
- Pemakaian	: 207.401 Kg x Rp 7.125	= Rp	1.477.769.477

*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:			
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	: Rp 1.477.769.477 x 1%	= Rp	14.777.695

*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:			
- Gaji Pengawas	: Rp 4.051.688 x 1 orang x 12 bulan	= Rp	48.620.256
- Upah operator	: Rp 2.315.250 x 2 orang x 12 bulan	= Rp	55.566.000
Total Biaya Tenaga Kerja		= Rp	104.186.256

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Deplesi:			
- Populasi perolehan Januari 2020	: 1350 Ekor x Rp 221.911	= Rp	299.579.850
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 299.579.850 : 18 bulan	= Rp	16.643.325
Biaya Deplesi tahun 2021	: Rp 16.643.325 x 6 bulan	= Rp	99.859.950
- Populasi perolehan Januari 2021	: 1755 Ekor x Rp 235.226	= Rp	412.821.630
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 412.821.630 : 18 bulan	= Rp	22.934.535
Biaya Deplesi tahun 2021	: Rp 22.934.535 x 12 bulan	= Rp	275.214.420
Total Biaya Deplesi tahun 2021		Rp	375.074.370

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:			
- Depresiasi	40,0% x Rp 295.395.591	= Rp	118.158.236
- Listrik dan air	18,0% x Rp 295.395.591	= Rp	53.171.206
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp 295.395.591	= Rp	44.309.339
- Bahan Bakar	7,0% x Rp 295.395.591	= Rp	20.677.691
- Biaya pabrik	6,0% x Rp 295.395.591	= Rp	17.723.735
- Transportasi	5,0% x Rp 295.395.591	= Rp	14.769.780
- Sewa	3,5% x Rp 295.395.591	= Rp	10.338.846
- Asuransi	3,0% x Rp 295.395.591	= Rp	8.861.868
- Perijinan	1,5% x Rp 295.395.591	= Rp	4.430.934
- Laboratorium	1,0% x Rp 295.395.591	= Rp	2.953.956
	100,0%	Rp	295.395.591 *)

*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.5.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2021

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)					
Periode : Tahun 2021					
Data Produksi:					
Produk dalam proses awal bulan				19.390	Unit
Produk yang diterima dari dept. pembibitan				356.760	Unit
Produk cacat (<i>non fertil</i>) awal proses				(89.190)	Unit *)
Jumlah produk yang diproses				286.960	Unit
Produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan				224.220	Unit
Produk yang ditransfer ke gudang (kemitraan)				11.400	Unit
Produk dalam proses akhir bulan				25.160	Unit
Produk cacat (<i>gagal tetas/cacad fisik</i>) akhir proses *)				26.180	Unit *)
Jumlah produk yang dihasilkan				286.960	Unit
*) Tingkat fertilitas telur sebesar 75% (25% non fertil), dan daya tetas telur 90% (10% berpotensi gagal tetas)					
Satuan produk unit yang dihasilkan (DOD) = <u>Ekor</u> .					
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Penetasan:					
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP	Biaya dikeluarkan periode berjalan	Total Biaya Produksi	Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit
Biaya yang berasal dari Dept. Pembibitan					
	Rp 156.959.723	Rp 2.267.203.389	Rp 2.424.163.112	286.960 Unit*	Rp 8.447,74
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Penetasan					
Biaya tenaga kerja	Rp 7.171.198	Rp 270.884.256	Rp 278.055.454	274.380 Unit**	Rp 1.013,40
Biaya pabrikasi	Rp 10.643.224	Rp 295.395.591	Rp 306.038.815	274.380 Unit**	Rp 1.115,38
Total biaya ditambahkan:	Rp 17.814.422	Rp 566.279.847	Rp 584.094.269		Rp 2.128,78
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Penetasan	Rp 174.774.145	Rp 2.833.483.236	Rp 3.008.257.381		Rp 10.576,52
*) $(100\% \times 235620) + (100\% \times 25160) + 26180 = 286.960 \text{ Unit}$					
**) $(100\% \times 235620) + (50\% \times 25160) + 26180 = 274.380 \text{ Unit}$					
Perhitungan Biaya:					
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan dan gudang (suplai untuk kemitraan):					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	235.620 unit x	Rp 8.447,74	=	Rp 1.990.456.499	
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan	235.620 unit x	Rp 2.128,78	=	Rp 501.583.144	
Harga produk cacat (<i>gagal tetas/cacad fisik</i>) akhir proses	26.180 unit x	Rp 10.576,52	=	Rp 276.893.294	
Total harga pokok produk yang ditransfer	235.620 unit x	Rp 11.751,69	=	Rp 2.768.932.937	
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan	224.220 unit x	Rp 11.751,69	=	Rp 2.634.963.684	
Harga pokok produk yang ditransfer ke Gudang (kemitraan)	11.400 unit x	Rp 11.751,69	=	Rp 133.969.253	
Harga pokok produk dalam proses akhir :					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	25.160 unit x	Rp 8.447,74	=	Rp 212.545.138	
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan:					
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	12.580 unit x	Rp 1.013,40	=	Rp 12.748.572	
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	12.580 unit x	Rp 1.115,38	=	Rp 14.031.480	
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan			=	Rp (746)	
Total harga pokok produk dalam proses akhir :			=	Rp 239.324.444	
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Penetasan				Rp 3.008.257.381	

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.5.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2021 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)					
Periode : Tahun 2021					
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:					
- Gaji Pengawas	:	Rp 4.051.688	x 1 orang	x 12 bulan	= Rp 48.620.256
- Upah operator	:	Rp 2.315.250	x 8 orang	x 12 bulan	= Rp 222.264.000
Total Biaya Tenaga Kerja					= Rp 270.884.256
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:					
- Depresiasi	40,0%	x Rp	295.395.591		= Rp 118.158.236
- Listrik dan air	18,0%	x Rp	295.395.591		= Rp 53.171.206
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp	295.395.591		= Rp 44.309.339
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp	295.395.591		= Rp 20.677.691
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp	295.395.591		= Rp 17.723.735
- Transportasi	5,0%	x Rp	295.395.591		= Rp 14.769.780
- Sewa	3,5%	x Rp	295.395.591		= Rp 10.338.846
- Asuransi	3,0%	x Rp	295.395.591		= Rp 8.861.868
- Perijinan	1,5%	x Rp	295.395.591		= Rp 4.430.934
- Laboratorium	1,0%	x Rp	295.395.591		= Rp 2.953.956
	100,0%				Rp 295.395.591 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.					

Sumber : Data diolah sendiri

Lampiran 6.5.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2021

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)					
Periode : Tahun 2021					
Data Produksi:					
Produk dalam proses awal bulan				26.190	Unit
Produk yang diterima dari dept. penetasan				224.220	Unit
Jumlah produk yang diproses				250.410	Unit
Produk yang ditransfer ke Dept. Pemotongan				215.435	Unit
Produk dalam proses akhir bulan				30.600	Unit
Produk hilang (mortalitas) akhir proses *)				4.375	Unit *)
Jumlah produk yang dihasilkan				250.410	Unit
*) Tingkat mortalitas (rata-rata angka kematian hewan ternak itik peking pedaging = 2% per setiap kandang)					
Jumlah produk hilang (mortalitas) akhir proses seharusnya 4.397 ekor, penyesuaian pembulatan perhitungan menjadi 4.375 ekor.					
Satuan produk unit yang dihasilkan (Itik Peking Pedaging) = <u>Ekor</u> .					
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Peternakan:					
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP	Biaya dikeluarkan periode berjalan	Total Biaya Produksi	Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit
Biaya yang berasal dari Dept. Penetasan					
	Rp 289.174.528	Rp 2.634.963.684	Rp 2.924.138.212	250.410 Unit*	Rp 11.677,40
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Peternakan					
Biaya bahan baku	Rp 1.133.486.962	Rp 10.351.845.916	Rp 11.485.332.878	250.410 Unit*	Rp 45.866,11
Biaya bahan pembantu	Rp 11.334.770	Rp 103.518.459	Rp 114.853.229	250.410 Unit*	Rp 458,66
Biaya tenaga kerja	Rp 18.508.866	Rp 270.884.256	Rp 289.393.122	235.110 Unit**	Rp 1.230,88
Biaya pabrikasi	Rp 65.435.414	Rp 1.181.582.365	Rp 1.247.017.779	235.110 Unit**	Rp 5.303,98
Total biaya ditambahkan:	Rp 1.228.766.012	Rp 11.907.830.996	Rp 13.136.597.008		Rp 52.859,63
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Peternakan	Rp 1.517.940.540	Rp 14.542.794.680	Rp 16.060.735.220		Rp 64.537,03
*) $(100\% \times 215435) + (100\% \times 30600) + 4375 = 250.410$ Unit					
**) $(100\% \times 215435) + (50\% \times 30600) + 4375 = 235.110$ Unit					
Perhitungan Biaya:					
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Pemotongan:					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan	215.435 unit x	Rp 11.677,40	=	Rp	2.515.720.669
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan	215.435 unit x	Rp 52.859,63	=	Rp	11.387.814.389
Harga produk hilang (mortalitas) akhir proses	4.375 unit x	Rp 64.537,03	=	Rp	282.349.506
Total harga pokok produk yang ditransfer	215.435 unit x	Rp 65.847,63	=	Rp	14.185.884.564
Harga pokok produk dalam proses akhir :					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan	30.600 unit x	Rp 11.677,40	=	Rp	357.328.440
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan			=	Rp	
- Biaya bahan baku (tingkat penyelesaian = 100%)	30.600 unit x	Rp 45.866,11	=	Rp	1.403.502.966
- Biaya bahan pembantu (tingkat penyelesaian = 100%)	30.600 unit x	Rp 458,66	=	Rp	14.034.996
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	15.300 unit x	Rp 1.230,88	=	Rp	18.832.464
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	15.300 unit x	Rp 5.303,98	=	Rp	81.150.894
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan			=	Rp	896
Total harga pokok produk dalam proses akhir :			=	Rp	1.874.850.656
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Peternakan					Rp 16.060.735.220

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.5.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2021 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM				
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)				
Periode : Tahun 2021				
Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:				
- Persediaan awal	:	16.582 Kg x Rp 6.742	=	Rp 111.795.844
- Pembelian	:	1.452.900 Kg x Rp 7.147	=	Rp 10.383.876.300
- Persediaan akhir *)	:	20.124 Kg x Rp 7.147	=	Rp 143.826.228
- Pemakaian	:	1.449.358 Kg x Rp 7.142	=	Rp 10.351.845.916
*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/-5 hari.				
Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:				
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	:	Rp 10.351.845.916 x 1%	=	Rp 103.518.459
*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku				
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:				
- Gaji Pengawas	:	Rp 4.051.688 x 1 orang x 12 bulan	=	Rp 48.620.256
- Upah operator	:	Rp 2.315.250 x 8 orang x 12 bulan	=	Rp 222.264.000
Total Biaya Tenaga Kerja			=	Rp 270.884.256
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:				
- Depresiasi	40,0%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 472.632.946
- Listrik dan air	18,0%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 212.684.826
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 177.237.355
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 82.710.766
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 70.894.942
- Transportasi	5,0%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 59.079.118
- Sewa	3,5%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 41.355.383
- Asuransi	3,0%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 35.447.471
- Perijinan	1,5%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 17.723.735
- Laboratorium	1,0%	x Rp 1.181.582.365	=	Rp 11.815.823
	100,0%		=	Rp 1.181.582.365 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.				

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.5.4 Laporan Biaya Produksi Dept. Pemotongan Tahun 2021

PT PRIMA DUCKINDO			
Laporan Biaya Produksi Departemen Pemotongan (Slaughter)			
Periode : Tahun 2021			
Data Produksi:			
Produk yang diterima dari dept. peternakan	(215.435 x 3.2 kg/ekor)	689.392 Kg	
Produk yang dibeli dari peternakan mitra	(7.805 x 3.2 kg/ekor)	24.976 Kg	
Jumlah produk yang diproses		714.368 Kg	
Produk yang ditransfer ke Gudang		580.424 Kg	
Produk hilang akhir proses *)		133.944 Kg	*)
Jumlah produk yang dihasilkan		714.368 Kg	
*) Susut produksi hilang akhir proses, berupa jeroan, ceker, bulu dan kotoran (bobot itik hidup = 3.2 kg; karkas = 2.6 kg, susut = 0.6 kg / 18.75%)			
Satuan produk unit yang dihasilkan (Karkas Itik Peking Pedaging) = <u>Kilogram</u> .			
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:			
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Biaya per unit	
Biaya yang berasal dari dept. peternakan	Rp 14.185.884.564	Rp	20.577,38
Produk yang dibeli dari peternakan mitra	Rp 649.376.000	Rp	26.000,00
Total	Rp 14.835.260.564	Rp	20.766,97
Biaya yang ditambahkan dalam dept. peternakan			
Biaya tenaga kerja	Rp 159.752.256	Rp	223,63
Biaya pabrikasi	Rp 196.930.394	Rp	275,67
Total biaya yang ditambahkan	Rp 356.682.650	Rp	499,30
Total Biaya Produksi:	Rp 15.191.943.214	Rp	21.266,27
Perhitungan Biaya:			
Harga pokok produk yang ditransfer ke gudang			
Harga pokok produk yang berasal dari dept. peternakan	560.131 unit x Rp 20.577,38	=	Rp 11.526.031.208
Harga pokok produk pembelian produk ternak kemitraan	20.293 unit x Rp 26.000,00	=	Rp 527.618.000
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. pemotongan	580.424 unit x Rp 499,30	=	Rp 289.805.703
Harga produk hilang akhir proses	133.944 unit x Rp 21.266,27	=	Rp 2.848.489.595
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan		=	Rp (1.292)
Total harga pokok produk yang ditransfer ke gudang	580.424 unit x Rp 26.173,87	=	Rp 15.191.943.214
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pemotongan		Rp	15.191.943.214
Perhitungan Biaya Produksi - Pembelian produk ternak kemitraan:			
- Pembelian	: 24.976 Kg x Rp 26.000,00	=	Rp 649.376.000
- Persediaan akhir	: - Kg x Rp -	=	Rp -
- Pemakaian	: 24.976 Kg x Rp 26.000,00	=	Rp 649.376.000
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:			
- Gaji Pengawas	: Rp 4.051.688 x 1 orang x 12 bulan	=	Rp 48.620.256
- Upah operator	: Rp 2.315.250 x 4 orang x 12 bulan	=	Rp 111.132.000
Total Biaya Tenaga Kerja		=	Rp 159.752.256
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:			
- Depresiasi	40,0% x Rp 196.930.394	=	Rp 78.772.158
- Listrik dan air	18,0% x Rp 196.930.394	=	Rp 35.447.471
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp 196.930.394	=	Rp 29.539.559
- Bahan Bakar	7,0% x Rp 196.930.394	=	Rp 13.785.128
- Biaya pabrik	6,0% x Rp 196.930.394	=	Rp 11.815.824
- Transportasi	5,0% x Rp 196.930.394	=	Rp 9.846.520
- Sewa	3,5% x Rp 196.930.394	=	Rp 6.892.564
- Asuransi	3,0% x Rp 196.930.394	=	Rp 5.907.912
- Perijinan	1,5% x Rp 196.930.394	=	Rp 2.953.956
- Laboratorium	1,0% x Rp 196.930.394	=	Rp 1.969.302
	100,0%	Rp	196.930.394 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.			

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.6.1 Laporan Biaya Produksi Dept. Pembibitan Tahun 2022

PT PRIMA DUCKINDO			
Laporan Biaya Produksi Departemen Pembibitan (Breeder farm)			
Periode : Tahun 2022			
Data Produksi:			
- Produk yang ditransfer ke Dept. Penetasan		465.300	Unit *)
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:			
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya	Biaya per unit	
Biaya bahan baku	Rp 2.050.573.007	Rp	4.406,99
Biaya bahan pembantu	Rp 20.505.730	Rp	44,07
Biaya tenaga kerja	Rp 109.395.576	Rp	235,11
Biaya deplesi	Rp 519.097.410	Rp	1.115,62
Biaya pabrikasi	Rp 349.548.630	Rp	751,23
Total Biaya Produksi:	Rp 3.049.120.353	Rp	6.553,02
Perhitungan Biaya:			
- Harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan			
465.300 Unit x Rp 6.553,02		= Rp	3.049.120.447
- Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan		= Rp	(94)
- Total harga pokok produksi selesai yang ditransfer ke Dept. Penetasan		= Rp	3.049.120.353
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pembibitan		Rp	3.049.120.353
*) Satuan produk unit yang dihasilkan = Butir .			

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:			
- Persediaan awal	: 2.773 Kg x Rp 7.147	= Rp	19.818.631
- Pembelian	: 271.800 Kg x Rp 7.576	= Rp	2.059.156.800
- Persediaan akhir *)	: 3.749 Kg x Rp 7.576	= Rp	28.402.424
- Pemakaian	: 270.824 Kg x Rp 7.572	= Rp	2.050.573.007
*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.			

Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:			
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	: Rp 2.050.573.007 x 1%	= Rp	20.505.730
*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku			

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:			
- Gaji Pengawas	: Rp 4.254.272 x 1 orang x 12 bulan	= Rp	51.051.264
- Upah operator	: Rp 2.431.013 x 2 orang x 12 bulan	= Rp	58.344.312
Total Biaya Tenaga Kerja		= Rp	109.395.576

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Deplesi:			
- Populasi perolehan Januari 2021	: 1755 Ekor x Rp 235.226	= Rp	412.821.630
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 412.821.630 : 18 bulan	= Rp	22.934.535
Biaya Deplesi tahun 2022	: Rp 22.934.535 x 6 bulan	= Rp	137.607.210
- Populasi perolehan Januari 2022	: 2295 Ekor x Rp 249.340	= Rp	572.235.300
Perhitungan deplesi perbulan	: Rp 572.235.300 : 18 bulan	= Rp	31.790.850
Biaya Deplesi tahun 2022	: Rp 31.790.850 x 12 bulan	= Rp	381.490.200
Total Biaya Deplesi tahun 2022		Rp	519.097.410

Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:			
- Depresiasi	40,0% x Rp 349.548.630	= Rp	139.819.452
- Listrik dan air	18,0% x Rp 349.548.630	= Rp	62.918.753
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp 349.548.630	= Rp	52.432.295
- Bahan Bakar	7,0% x Rp 349.548.630	= Rp	24.468.404
- Biaya pabrik	6,0% x Rp 349.548.630	= Rp	20.972.918
- Transportasi	5,0% x Rp 349.548.630	= Rp	17.477.432
- Sewa	3,5% x Rp 349.548.630	= Rp	12.234.202
- Asuransi	3,0% x Rp 349.548.630	= Rp	10.486.459
- Perijinan	1,5% x Rp 349.548.630	= Rp	5.243.229
- Laboratorium	1,0% x Rp 349.548.630	= Rp	3.495.486
	100,0%	Rp	349.548.630 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.			

Sumber : Data diolah sendiri

Lampiran 6.6.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2022

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)					
Periode : Tahun 2022					
Data Produksi:					
Produk dalam proses awal bulan				25.160	Unit
Produk yang diterima dari dept. pembibitan				465.300	Unit
Produk cacad (<i>non fertil</i>) awal proses				(116.325)	Unit *)
Jumlah produk yang diproses				374.135	Unit
Produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan				244.800	Unit
Produk yang ditransfer ke gudang (kemitraan)				62.310	Unit
Produk dalam proses akhir bulan				32.902	Unit
Produk cacad (gagal tetas/cacad fisik) akhir proses *)				34.123	Unit *)
Jumlah produk yang dihasilkan				374.135	Unit
*) Tingkat fertilitas telur sebesar 75% (25% non fertil), dan daya tetas telur 90% (10% berpotensi gagal tetas)					
Satuan produk unit yang dihasilkan (DOD) = <u>Ekor</u> .					
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Penetasan:					
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP	Biaya dikeluarkan periode berjalan	Total Biaya Produksi	Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit
Biaya yang berasal dari					
Dept. Pembibitan	Rp 212.545.138	Rp 3.049.120.353	Rp 3.261.665.491	374.135 Unit*	Rp 8.717,88
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Penetasan					
Biaya tenaga kerja	Rp 12.748.572	Rp 284.428.512	Rp 297.177.084	357.684 Unit**	Rp 830,84
Biaya pabrikasi	Rp 14.030.734	Rp 349.548.630	Rp 363.579.364	357.684 Unit**	Rp 1.016,48
Total biaya ditambahkan:	Rp 26.779.306	Rp 633.977.142	Rp 660.756.448		Rp 1.847,32
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Penetasan	Rp 239.324.444	Rp 3.683.097.495	Rp 3.922.421.939		Rp 10.565,20
*) (100% x 307110) + (100% x 32902) + 34123 = 374.135 Unit					
**) (100% x 307110) + (50% x 32902) + 34123 = 357.684 Unit					
Perhitungan Biaya:					
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan dan gudang (suplai untuk kemitraan):					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	307.110 unit x	Rp 8.717,88	=	Rp	2.677.348.127
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan	307.110 unit x	Rp 1.847,32	=	Rp	567.330.445
Harga produk cacad (gagal tetas/cacad fisik) akhir proses	34.123 unit x	Rp 10.565,20	=	Rp	360.516.320
Total harga pokok produk yang ditransfer	307.110 unit x	Rp 11.739,10	=	Rp	3.605.194.892
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Peternakan	244.800 unit x	Rp 11.739,10	=	Rp	2.873.731.593
Harga pokok produk yang ditransfer ke Gudang (kemitraan)	62.310 unit x	Rp 11.739,10	=	Rp	731.463.299
Harga pokok produk dalam proses akhir :					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. pembibitan	32.902 unit x	Rp 8.717,88	=	Rp	286.835.688
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. penetasan:					
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	16.451 unit x	Rp 830,84	=	Rp	13.668.149
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	16.451 unit x	Rp 1.016,48	=	Rp	16.722.112
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan			=	Rp	1.098
Total harga pokok produk dalam proses akhir :			=	Rp	317.227.047
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Penetasan				Rp	3.922.421.939

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.6.2 Laporan Biaya Produksi Dept. Penetasan Tahun 2022 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Penetasan (Hatchery)					
Periode : Tahun 2022					
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:					
- Gaji Pengawas	:	Rp 4.254.272	x 1 orang	x 12 bulan	= Rp 51.051.264
- Upah operator	:	Rp 2.431.013	x 8 orang	x 12 bulan	= Rp 233.377.248
Total Biaya Tenaga Kerja					= Rp 284.428.512
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:					
- Depresiasi	40,0%	x Rp	349.548.630		= Rp 139.819.452
- Listrik dan air	18,0%	x Rp	349.548.630		= Rp 62.918.753
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp	349.548.630		= Rp 52.432.295
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp	349.548.630		= Rp 24.468.404
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp	349.548.630		= Rp 20.972.918
- Transportasi	5,0%	x Rp	349.548.630		= Rp 17.477.432
- Sewa	3,5%	x Rp	349.548.630		= Rp 12.234.202
- Asuransi	3,0%	x Rp	349.548.630		= Rp 10.486.459
- Perijinan	1,5%	x Rp	349.548.630		= Rp 5.243.229
- Laboratorium	1,0%	x Rp	349.548.630		= Rp 3.495.486
	100,0%				Rp 349.548.630 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.					

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.6.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2022

PT PRIMA DUCKINDO FARM					
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)					
Periode : Tahun 2022					
Data Produksi:					
Produk dalam proses awal bulan				30.600	Unit
Produk yang diterima dari dept. penetasan				244.800	Unit
Jumlah produk yang diproses				275.400	Unit
Produk yang ditransfer ke Dept. Pemotongan				240.000	Unit
Produk dalam proses akhir bulan				30.600	Unit
Produk hilang (mortalitas) akhir proses *)				4.800	Unit *)
Jumlah produk yang dihasilkan				275.400	Unit
*) Tingkat mortalitas (rata-rata angka kematian hewan ternak itik peking pedaging = 2% per setiap kandang)					
Jumlah produk hilang (mortalitas) akhir proses seharusnya 4.498 ekor, penyesuaian pembulatan perhitungan menjadi 4.800 ekor.					
Satuan produk unit yang dihasilkan (Itik Peking Pedaging) = <u>Ekor</u> .					
Biaya yang Dibebankan Dalam Dept. Peternakan:					
Unsur Biaya Produksi	Biaya yang melekat pada produk BDP	Biaya dikeluarkan periode berjalan	Total Biaya Produksi	Unit Ekuivalensi	Biaya Produksi Per Unit
Biaya yang berasal dari Dept. Penetasan	Rp 357.328.440	Rp 2.873.731.593	Rp 3.231.060.033	275.400 Unit*	Rp 11.732,24
Biaya yang ditambahkan dalam Dept. Peternakan					
Biaya bahan baku	Rp 1.403.502.966	Rp 11.979.530.716	Rp 13.383.033.682	275.400 Unit*	Rp 48.594,89
Biaya bahan pembantu	Rp 14.034.996	Rp 119.795.307	Rp 133.830.303	275.400 Unit*	Rp 485,95
Biaya tenaga kerja	Rp 18.832.464	Rp 284.428.512	Rp 303.260.976	260.100 Unit**	Rp 1.165,94
Biaya pabrikasi	Rp 81.151.790	Rp 1.398.194.519	Rp 1.479.346.309	260.100 Unit**	Rp 5.687,61
Total biaya ditambahkan:	Rp 1.517.522.216	Rp 13.781.949.054	Rp 15.299.471.270		Rp 55.934,39
Jumlah biaya dibebankan dalam Dept. Peternakan	Rp 1.874.850.656	Rp 16.655.680.647	Rp 18.530.531.303		Rp 67.666,63
*) $(100\% \times 240000) + (100\% \times 30600) + 4800 = 275.400 \text{ Unit}$					
**) $(100\% \times 240000) + (50\% \times 30600) + 4800 = 260.100 \text{ Unit}$					
Perhitungan Biaya:					
Harga pokok produk yang ditransfer ke Dept. Pemotongan:					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan	240.000 unit x	Rp 11.732,24	=	Rp 2.815.737.600	
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan	240.000 unit x	Rp 55.934,39	=	Rp 13.424.253.600	
Harga produk hilang (mortalitas) akhir proses	4.800 unit x	Rp 67.666,63	=	Rp 324.799.824	
Total harga pokok produk yang ditransfer	240.000 unit x	Rp 69.019,96	=	Rp 16.564.791.024	
Harga pokok produk dalam proses akhir :					
Harga pokok produk yang berasal dari dept. penetasan	30.600 unit x	Rp 11.732,24	=	Rp 359.006.544	
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. peternakan					
- Biaya bahan baku (tingkat penyelesaian = 100%)	30.600 unit x	Rp 48.594,89	=	Rp 1.487.003.634	
- Biaya bahan pembantu (tingkat penyelesaian = 100%)	30.600 unit x	Rp 485,95	=	Rp 14.870.070	
- Biaya tenaga kerja (tingkat penyelesaian = 50%)	15.300 unit x	Rp 1.165,94	=	Rp 17.838.882	
- Biaya pabrikasi (tingkat penyelesaian = 50%)	15.300 unit x	Rp 5.687,61	=	Rp 87.020.433	
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan			=	Rp 716	
Total harga pokok produk dalam proses akhir :			=	Rp 1.965.740.279	
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Peternakan					Rp 18.530.531.303

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.6.3 Laporan Biaya Produksi Dept. Peternakan Tahun 2022 (Sambungan)

PT PRIMA DUCKINDO FARM				
Laporan Biaya Produksi Departemen Peternakan (Grower Farm)				
Periode : Tahun 2022				
Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Baku:				
- Persediaan awal	:	20.124 Kg	x Rp 7.147	= Rp 143.826.228
- Pembelian	:	1.584.000 Kg	x Rp 7.576	= Rp 12.000.384.000
- Persediaan akhir *)	:	21.737 Kg	x Rp 7.576	= Rp 164.679.512
- Pemakaian	:	1.582.387 Kg	x Rp 7.571	= Rp 11.979.530.716
*) Kebijakan persediaan bahan baku /tahun = +/- 5 hari.				
Perhitungan Biaya Produksi - Bahan Pembantu:				
- Asupan obat-obatan/vitamin/suplemen *)	:	Rp 11.979.530.716	x 1%	= Rp 119.795.307
*) Tarif 1% dari pemakaian bahan baku				
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:				
- Gaji Pengawas	:	Rp 4.254.272	x 1 orang x 12 bulan	= Rp 51.051.264
- Upah operator	:	Rp 2.431.013	x 8 orang x 12 bulan	= Rp 233.377.248
Total Biaya Tenaga Kerja				= Rp 284.428.512
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:				
- Depresiasi	40,0%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 559.277.808
- Listrik dan air	18,0%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 251.675.013
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 209.729.178
- Bahan Bakar	7,0%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 97.873.616
- Biaya pabrik	6,0%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 83.891.671
- Transportasi	5,0%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 69.909.726
- Sewa	3,5%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 48.936.808
- Asuransi	3,0%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 41.945.836
- Perijinan	1,5%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 20.972.918
- Laboratorium	1,0%	x Rp 1.398.194.519		= Rp 13.981.945
	100,0%			Rp 1.398.194.519 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.				

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.6.4 Laporan Biaya Produksi Dept. Pemotongan Tahun 2022

PT PRIMA DUCKINDO				
Laporan Biaya Produksi Departemen Pemotongan (Slaughter)				
Periode : Tahun 2022				
Data Produksi:				
Produk yang diterima dari dept. peternakan	(240.000 x 3.2 kg/ekor)		768.000	Kg
Produk yang dibeli dari peternakan mitra	(50.735 x 3.2 kg/ekor)		162.352	Kg
Jumlah produk yang diproses			930.352	Kg
Produk yang ditransfer ke Gudang			755.911	Kg
Produk hilang akhir proses *)			174.441	Kg *)
Jumlah produk yang dihasilkan			930.352	Kg
*) Susut produksi hilang akhir proses, berupa jeroan, ceker, bulu dan kotoran (bobot itik hidup = 3.2 kg; karkas = 2.6 kg, susut = 0.6 kg / 18.75%)				
Satuan produk unit yang dihasilkan (Karkas Itik Peking Pedaging) = <u>Kilogram</u> .				
Biaya Dibebankan Dalam Dept. Pembibitan:				
Unsur Biaya Produksi	Total Biaya		Biaya per unit	
Biaya yang berasal dari dept. peternakan	Rp	16.564.791.024	Rp	21.568,74
Produk yang dibeli dari peternakan mitra	Rp	4.383.504.000	Rp	27.000,00
Total	Rp	20.948.295.024	Rp	22.516,53
Biaya yang ditambahkan dalam dept. peternakan				
Biaya tenaga kerja	Rp	167.739.888	Rp	180,30
Biaya pabrikasi	Rp	233.032.419	Rp	250,48
Total biaya yang ditambahkan	Rp	400.772.307	Rp	430,78
Total Biaya Produksi:	Rp	21.349.067.331	Rp	22.947,31
Perhitungan Biaya:				
Harga pokok produk yang ditransfer ke gudang				
Harga pokok produk yang berasal dari dept. peternakan	624.000 unit x Rp	21.568,74	= Rp	13.458.892.707
Harga pokok produk pembelian produk ternak kemitraan	131.911 unit x Rp	27.000,00	= Rp	3.561.597.000
Harga pokok produk yang ditambahkan dalam dept. pemotongan	755.911 unit x Rp	430,78	= Rp	325.631.341
Harga produk hilang akhir proses	174.441 unit x Rp	22.947,31	= Rp	4.002.951.011
Penyesuaian harga pokok produk karena selisih pembulatan			= Rp	(4.728)
Total harga pokok produk yang ditransfer ke gudang	755.911 unit x Rp	28.242,83	= Rp	21.349.067.331
Jumlah biaya produksi yang dibebankan dalam Dept. Pemotongan			Rp	21.349.067.331
Perhitungan Biaya Produksi - Pembelian produk ternak kemitraan:				
- Pembelian	: 162.352 Kg x Rp	27.000,00	= Rp	4.383.504.000
- Persediaan akhir	: - Kg x Rp	-	= Rp	-
- Pemakaian	: 162.352 Kg x Rp	27.000,00	= Rp	4.383.504.000
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Tenaga Kerja:				
- Gaji Pengawas	: Rp 4.254.272 x 1 orang x 12 bulan		= Rp	51.051.264
- Upah operator	: Rp 2.431.013 x 4 orang x 12 bulan		= Rp	116.688.624
Total Biaya Tenaga Kerja			= Rp	167.739.888
Perhitungan Biaya Produksi - Biaya Pabrikasi:				
- Depresiasi	40,0% x Rp	233.032.419	= Rp	93.212.968
- Listrik dan air	18,0% x Rp	233.032.419	= Rp	41.945.835
- Perbaikan dan pemeliharaan	15,0% x Rp	233.032.419	= Rp	34.954.863
- Bahan Bakar	7,0% x Rp	233.032.419	= Rp	16.312.269
- Biaya pabrik	6,0% x Rp	233.032.419	= Rp	13.981.945
- Transportasi	5,0% x Rp	233.032.419	= Rp	11.651.621
- Sewa	3,5% x Rp	233.032.419	= Rp	8.156.135
- Asuransi	3,0% x Rp	233.032.419	= Rp	6.990.973
- Perijinan	1,5% x Rp	233.032.419	= Rp	3.495.486
- Laboratorium	1,0% x Rp	233.032.419	= Rp	2.330.324
	100,0%		Rp	233.032.419 *)
*) Anggaran biaya pabrikasi dihitung berdasarkan tarif 15% dari Biaya bahan baku + biaya konversi.				

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.7 Perincian Perhitungan Beban Pokok Penjualan (COGS)

	Periode Tahun (Rp)				
	2018	2019	2020	2021	2022
Beban Pokok Penjualan (COGS)	2.126.262.290	8.269.088.445	11.226.549.958	15.271.414.936	21.994.996.716
Karkas Itik Peking					
Jumlah (Unit)	88.920	350.712	456.327	578.721	753.473
Jumlah (Rp)	2.126.262.290	8.269.088.445	11.226.549.958	15.137.445.683	21.263.533.417
DOD Itik Peking Pedaging					
Jumlah (Unit)	-	-	-	11.400	62.310
Jumlah (Rp)	-	-	-	133.969.253	731.463.299
Perincian Perhitungan Beban Pokok Penjualan (COGS)					
Karkas Itik Peking					
Hpp per unit	-	23.912,08	23.573,71	24.613,09	26.173,87
Sub Jumlah (Unit)	-	4.446	4.877	6.358	8.061
Sub Jumlah (Rp)	-	106.313.114	114.968.999	156.490.047	210.987.578
Hpp per unit	23.912,08	23.573,71	24.613,09	26.173,87	28.242,83
Sub Jumlah Unit	88.920	346.266	451.450	572.363	745.412
Sub Jumlah (Rp)	2.126.262.290	8.162.775.331	11.111.580.959	14.980.955.636	21.052.545.839
Jumlah (Unit)	88.920	350.712	456.327	578.721	753.473
Jumlah (Rp)	2.126.262.290	8.269.088.445	11.226.549.958	15.137.445.683	21.263.533.417
DOD Itik Peking Pedaging					
Hpp per unit				11.751,69	11.739,10
Jumlah (Unit)				11.400	62.310
Jumlah (Rp)	-	-	-	133.969.253	731.463.299

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.8 - Modal Investasi Awal – Perijinan

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Umum	Perijinan					
	Perijinan Pendirian PT		1	unit	15.000.000	15.000.000
	Perijinan Teknis		1	unit	25.000.000	25.000.000
Total :						40.000.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.9 - Modal Investasi Awal - Sewa Tanah

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Umum	Sewa Lahan					
	Lokasi, Curug - Tangerang		1	unit	1.500.000.000	1.500.000.000
	Luas : 30.000 m2, harga sewa per m2/tahun : Rp 10.000,00					
Total :						1.500.000.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.10 - Modal Investasi Awal – Bangunan

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Pembibitan (Breeder Farm)	Bangunan - Kandang Pembibitan:					
	Baja ringan kolom	Canal 0.75t	155	batang	60.000	9.300.000
	Baja ringan reng	Canal 0.45t	130	batang	27.000	3.510.000
	Plat atap	Sheet 0.3t	170	lembar	21.000	3.570.000
	Aluminum foil	1.2 x 50 m	6	rol	270.000	1.620.000
	Bolt Ø6	Self drilling screw	9000	pcs	170	1.530.000
	Kawat	0.9m x 10m	24	rol	130.000	3.120.000
	Batu gerinda		40	pcs	3.500	140.000
	Heubel	60x10x20cm	2	m ²	570.000	1.140.000
	Semen	40kg	5	sak	60.000	300.000
	Pasir		1,5	m ²	250.000	375.000
	Wiremesh	2x8m	10	pcs	600.000	6.000.000
	Terpal		84	m ²	10.000	840.000
	Tambang		42		1.000	42.000
	Seng dinding	Sheet 0.3t	48	m ²	21.000	1.008.000
	Ongkos tukang Baja ringan	Borongan	1		6.000.000	6.000.000
	Ongkos tukang Batu	Borongan	1		3.000.000	3.000.000
Sub Total :			2	Unit		41.495.000
						82.990.000
Penetasan (Hatchery)	Bangunan - Ruang Penetasan					
	Baja ringan kolom	Canal 0.75t	155	batang	60.000	9.300.000
	Baja ringan reng	Canal 0.45t	125	batang	27.000	3.375.000
	Plat atap	Sheet 0.3t	207	lembar	21.000	4.347.000
	Aluminum foil	1.2 x 50 m	5	rol	280.000	1.400.000
	Bolt Ø6	Self drilling screw	8000	pcs	170	1.360.000
	Batu gerinda		40	pcs	3.500	140.000
	Heubel	60x10x20cm	2	m ²	570.000	1.140.000
	Semen	40kg	100	sak	60.000	6.000.000
	Pasir		22	m ²	250.000	5.500.000
	Seng dinding	Sheet 0.3t	63	m ²	21.000	1.323.000
	Ongkos tukang Baja ringan	Borongan	1		6.000.000	6.000.000
	Ongkos tukang Batu	Borongan	1		5.000.000	5.000.000
Sub Total :			1	Unit		44.885.000
						44.885.000
Peternakan (Grower Farm)	Bangunan - Kandang Peternakan:					
	Baja ringan kolom	Canal 0.75t	388	batang	60.000	23.280.000
	Baja ringan reng	Canal 0.45t	325	batang	27.000	8.775.000
	Plat atap	Sheet 0.3t	425	lembar	21.000	8.925.000
	Aluminum foil	1.2 x 50 m	15	rol	270.000	4.050.000
	Bolt Ø6	Self drilling screw	22500	pcs	170	3.825.000
	Kawat	0.9m x 10m	60	rol	130.000	7.800.000
	Batu gerinda		100	pcs	3.500	350.000
	Heubel	60x10x20cm	5	m ²	570.000	2.850.000
	Semen	40kg	13	sak	60.000	780.000
	Pasir		4	m ²	250.000	1.000.000
	Kawat ram	0.9x9m	75	pcs	60.000	4.500.000
	Terpal		210	m ²	10.000	2.100.000
	Tambang		105		1.000	105.000
	Seng dinding	Sheet 0.3t	120	m ²	21.000	2.520.000
	Ongkos tukang Baja ringan	Borongan	1		13.000.000	13.000.000
	Ongkos tukang Batu	Borongan	1		7.000.000	7.000.000
Sub Total :			8	Unit		90.860.000
						726.880.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.10 - Modal Investasi Awal – Bangunan (Sambungan)

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Pemotongan (Slaughter)	Bangunan - Pemotongan					
	Bangunan		450	m²	55.000	24.750.000
	Floor		450	m²	23.000	10.350.000
						35.100.000
Sub Total :			1	Unit		35.100.000
Gudang	Bangunan - Tower Air dan Gudang Pakan:					
	Heubel	60x10x20cm	4,5	m²	570.000	2.565.000
	Semen	40kg	25	sak	60.000	1.500.000
	Pasir dan split		5	m²	320.000	1.600.000
	Tulangan cakar ayam		4	pcs	175.000	700.000
	Besi Ø8mm x 12m		49	batang	39.000	1.911.000
	Besi Ø10mm x 12m		16	batang	48.000	768.000
	Bondes	1 x 4m	4	lembar	440.000	1.760.000
	Bambu		30	batang	15.000	450.000
	Balok		6	batang	60.000	360.000
	Papan kapuk		20	lembar	23.000	460.000
	Paku		3	kg	11.000	33.000
	Kawat ikat		2	gulung	20.000	40.000
	Ember aduk		6	pcs	20.000	120.000
	Ongkos tukang dan kenek	Borongan	1		10.000.000	10.000.000
Sub Total :			3	Unit		66.801.000
Umum	Bangunan - Pagar dan Pos Pemantau					
	Panel dan tiang slup	60x10x20cm	490	m	280.000	137.200.000
	Pintu besi grendel		10	m	700.000	7.000.000
	Motor listrik dan alat instalasi		1	unit	7.400.000	7.400.000
	Kawat berduri	5 x 490 m	2450	m	4.200	10.290.000
	Besi siku	5 x 5 cm	245	m	15.000	3.675.000
	Pos pemantau		2	unit	7.000.000	14.000.000
	Lampu sorot		8	pcs	1.000.000	8.000.000
						187.565.000
Sub Total :			1	Unit		187.565.000
Kantor	Bangunan - Kantor		600	m²	400.000	240.000.000
Sub Total :			1	Unit		240.000.000
Total :						1.384.221.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.11 - Modal Investasi Awal – Mesin

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Penetasan (Hatchery)	Mesin - Penetasan					
	Mesin Tetas	Kap. 1.000 telur	22	Unit	6.745.000	148.390.000
	Mesin Pembersih	High pressure	1	Unit	3.500.000	3.500.000
Sub Total :						151.890.000
Pemotongan (Slaughter)	Mesin - Pemotongan					
	Mesin pencabut bulu		1	unit	2.750.000	2.750.000
	Mesin semprot air	High press	2	unit	2.500.000	2.500.000
	Mesin pemanas air auto	1.6kW, 75 - 80 deg	1	unit	4.700.000	4.700.000
	Mesin pemanas malem	1.6kW, 100 - 130 deg	1	unit	4.700.000	4.700.000
	Cooling Ex japan	500L, 140W, 200 karkas 2.6kg	6	unit	6.200.000	37.200.000
Sub Total :						51.850.000
Total :						203.740.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.12 - Modal Investasi Awal – Peralatan

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Pembibitan (Breeder Farm)	Peralatan - Kandang Pembibitan					
	Galon air		10	pcs	110.000	1.100.000
	Utilities lainnya		1	set	500.000	500.000
						-
	Sub Total:		2	Unit		1.600.000
Pernakan (Grower Farm)	Peralatan - Kandang Peternakan					
	Galon air		10	pcs	110.000	1.100.000
	Utilities lainnya		1	set	500.000	500.000
						-
	Sub Total:		8	Unit		1.600.000
Kantor	Peralatan - Kantor:					
	Komputer/laptop		3	unit	4.500.000	13.500.000
	Printer epson	Inkjet	1	unit	1.600.000	1.600.000
	Meja kerja + kursi		6	set	800.000	4.800.000
	Meja meeting		1	set	5.000.000	5.000.000
	Sub Total:		1	Unit		24.900.000
	Total :					24.900.000
						40.900.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.13 - Modal Investasi Awal - Instalasi Listrik dan Air

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Pembibitan (Breeder Farm)	Instalasi Listrik dan Air					
	Instalasi listrik		1	Unit	500.000	500.000
	Instalasi Air (Tanki + pipa)		1	Unit	1.700.000	1.700.000
						-
	Sub Total :		2	Unit		2.200.000
						4.400.000
Penetasan (Hatchery)	Instalasi Listrik dan Air					
	Instalasi listrik		1	Unit	2.400.000	2.400.000
						-
						2.400.000
	Sub Total :		1	Unit		2.400.000
Pernakan (Grower Farm)	Instalasi Listrik dan Air					
	Instalasi listrik		1	Unit	500.000	500.000
	Instalasi Air (Tanki + pipa)		1	Unit	1.700.000	1.700.000
						-
	Sub Total :		8	Unit		2.200.000
						17.600.000
Umum dan Kantor	Instalasi Listrik dan Air					
	Instalasi listrik		1	Unit	2.000.000	2.000.000
	Instalasi Air (Tanki + pipa)		1	Unit	1.700.000	1.700.000
						-
	Sub Total :		1	Unit		3.700.000
						3.700.000
	Total :					28.100.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.14 - Modal Investasi Awal – Kendaraan

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Umum	Kendaraan Pabrik					
	Grand Max Pick Up		1	unit	150.000.000	150.000.000
	Motor Viar		1	unit	26.000.000	26.000.000
Total :						176.000.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.15 - Modal Kerja Awal - DOD Parent Stock

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Pembibitan	DOD Parent Stock					
	Januari 2018 : 810 ekor (660 female / male 150)		810	ekor	197.500	159.975.000
	--- pembulatan					25.000
Total :						160.000.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.16 - Modal Kerja Awal - Persediaan Pakan

Departemen	Nama Material	Spesifikasi	Jumlah	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
Pembibitan	Pembelian Pakan Dept Pembibitan/Tahun		73.200	Kg	6.000	439.200.000
	Pembelian Obat-obatan/vitamin/suplemen					4.392.000
	Sub total persediaan per tahun:					443.592.000
Pernakan	Pembelian Pakan Dept Peternakan untuk 2 bulan		200.000	Kg	6.000	1.200.000.000
	(60 /105 hari tahun pertama x 349.700 kg = 200.000 kg)					12.000.000
	Pembelian Obat-obatan/vitamin/suplemen					1.212.000.000
Sub total persediaan untuk 2 bulan:						
Total :						1.655.592.000

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.17–Pembayaran Angsuran Pinjaman

Bunga Pinjaman per Tahun					
Jangka Waktu Pinjam					
Pokok Pinjaman					
15%					
5 tahun					
2.695.000.000					
BULAN KE	SALDO AWAL BULAN	ANGSURAN PER BULAN	BUNGA	CICILAN POKOK PINJAMAN	SALDO AKHIR BULAN
1	2.695.000.000	(64.113.862)	(33.687.500)	(30.426.362)	2.664.573.638
2	2.664.573.638	(64.113.862)	(33.307.170)	(30.806.691)	2.633.766.947
3	2.633.766.947	(64.113.862)	(32.922.087)	(31.191.775)	2.602.575.173
4	2.602.575.173	(64.113.862)	(32.532.190)	(31.581.672)	2.570.993.501
5	2.570.993.501	(64.113.862)	(32.137.419)	(31.976.443)	2.539.017.058
6	2.539.017.058	(64.113.862)	(31.737.713)	(32.376.148)	2.506.640.909
7	2.506.640.909	(64.113.862)	(31.333.011)	(32.780.850)	2.473.860.059
8	2.473.860.059	(64.113.862)	(30.923.251)	(33.190.611)	2.440.669.448
9	2.440.669.448	(64.113.862)	(30.508.368)	(33.605.493)	2.407.063.955
10	2.407.063.955	(64.113.862)	(30.088.299)	(34.025.562)	2.373.038.393
11	2.373.038.393	(64.113.862)	(29.662.980)	(34.450.882)	2.338.587.511
12	2.338.587.511	(64.113.862)	(29.232.344)	(34.881.518)	2.303.705.993
13	2.303.705.993	(64.113.862)	(28.796.325)	(35.317.537)	2.268.388.457
14	2.268.388.457	(64.113.862)	(28.354.856)	(35.759.006)	2.232.629.451
15	2.232.629.451	(64.113.862)	(27.907.868)	(36.205.993)	2.196.423.457
16	2.196.423.457	(64.113.862)	(27.455.293)	(36.658.568)	2.159.764.889
17	2.159.764.889	(64.113.862)	(26.997.061)	(37.116.800)	2.122.648.089
18	2.122.648.089	(64.113.862)	(26.533.101)	(37.580.760)	2.085.067.328
19	2.085.067.328	(64.113.862)	(26.063.342)	(38.050.520)	2.047.016.808
20	2.047.016.808	(64.113.862)	(25.587.710)	(38.526.151)	2.008.490.657
21	2.008.490.657	(64.113.862)	(25.106.133)	(39.007.728)	1.969.482.928
22	1.969.482.928	(64.113.862)	(24.618.537)	(39.495.325)	1.929.987.603
23	1.929.987.603	(64.113.862)	(24.124.845)	(39.989.017)	1.889.998.587
24	1.889.998.587	(64.113.862)	(23.624.982)	(40.488.879)	1.849.509.708
25	1.849.509.708	(64.113.862)	(23.118.871)	(40.994.990)	1.808.514.717
26	1.808.514.717	(64.113.862)	(22.606.434)	(41.507.428)	1.767.007.290
27	1.767.007.290	(64.113.862)	(22.087.591)	(42.026.270)	1.724.981.019
28	1.724.981.019	(64.113.862)	(21.562.263)	(42.551.599)	1.682.429.420
29	1.682.429.420	(64.113.862)	(21.030.368)	(43.083.494)	1.639.345.927
30	1.639.345.927	(64.113.862)	(20.491.824)	(43.622.038)	1.595.723.889
31	1.595.723.889	(64.113.862)	(19.946.549)	(44.167.313)	1.551.556.576
32	1.551.556.576	(64.113.862)	(19.394.457)	(44.719.404)	1.506.837.172
33	1.506.837.172	(64.113.862)	(18.835.465)	(45.278.397)	1.461.558.775
34	1.461.558.775	(64.113.862)	(18.269.485)	(45.844.377)	1.415.714.398
35	1.415.714.398	(64.113.862)	(17.696.430)	(46.417.432)	1.369.296.966
36	1.369.296.966	(64.113.862)	(17.116.212)	(46.997.650)	1.322.299.317
37	1.322.299.317	(64.113.862)	(16.528.741)	(47.585.120)	1.274.714.197
38	1.274.714.197	(64.113.862)	(15.933.927)	(48.179.934)	1.226.534.262
39	1.226.534.262	(64.113.862)	(15.331.678)	(48.782.183)	1.177.752.079
40	1.177.752.079	(64.113.862)	(14.721.901)	(49.391.961)	1.128.360.119
41	1.128.360.119	(64.113.862)	(14.104.501)	(50.009.360)	1.078.350.758
42	1.078.350.758	(64.113.862)	(13.479.384)	(50.634.477)	1.027.716.281
43	1.027.716.281	(64.113.862)	(12.846.454)	(51.267.408)	976.448.873
44	976.448.873	(64.113.862)	(12.205.611)	(51.908.251)	924.540.623
45	924.540.623	(64.113.862)	(11.556.758)	(52.557.104)	871.983.519
46	871.983.519	(64.113.862)	(10.899.794)	(53.214.068)	818.769.451
47	818.769.451	(64.113.862)	(10.234.618)	(53.879.243)	764.890.208
48	764.890.208	(64.113.862)	(9.561.128)	(54.552.734)	710.337.474
49	710.337.474	(64.113.862)	(8.879.218)	(55.234.643)	655.102.831
50	655.102.831	(64.113.862)	(8.188.785)	(55.925.076)	599.177.754
51	599.177.754	(64.113.862)	(7.489.722)	(56.624.140)	542.553.615
52	542.553.615	(64.113.862)	(6.781.920)	(57.331.941)	485.221.673
53	485.221.673	(64.113.862)	(6.065.271)	(58.048.591)	427.173.083
54	427.173.083	(64.113.862)	(5.339.664)	(58.774.198)	368.398.885
55	368.398.885	(64.113.862)	(4.604.986)	(59.508.876)	308.890.009
56	308.890.009	(64.113.862)	(3.861.125)	(60.252.736)	248.637.273
57	248.637.273	(64.113.862)	(3.107.966)	(61.005.896)	187.631.377
58	187.631.377	(64.113.862)	(2.345.392)	(61.768.469)	125.862.908
59	125.862.908	(64.113.862)	(1.573.286)	(62.540.575)	63.322.332
60	63.322.332	(64.113.862)	(791.529)	(63.322.332)	(0)

Total Beban Bunga dan Cicilan Pokok:		
	Bunga	Cicilan Pokok
Tahun 2018	(378.072.332)	(391.294.007)
Tahun 2019	(315.170.053)	(454.196.286)
Tahun 2020	(242.155.948)	(527.210.391)
Tahun 2021	(157.404.496)	(611.961.843)
Tahun 2022	(59.028.865)	(710.337.474)

Sumber :Data diolah sendiri

Lampiran 6.18 Catatan Proyeksi Laporan Keuangan

(1/2)

Catatan Proyeksi Laporan Neraca :					
(1). <u>Kas dan setara kas</u>					
	<u>2,018</u>	<u>2,019</u>	<u>2,020</u>	<u>2,021</u>	<u>2,022</u>
	464,325,494	852,653,651	1,086,140,690	1,192,383,432	1,355,500,960
(2). <u>Investasi jangka pendek</u>					
Investasi jangka pendek ditempatkan pada deposito sebagai dana cadangan ekspansi mulai tahun ke 6.					
	<u>2,018</u>	<u>2,019</u>	<u>2,020</u>	<u>2,021</u>	<u>2,022</u>
	750,000,000	750,000,000	1,000,000,000	1,500,000,000	
(3). <u>Piutang usaha</u>					
Kebijakan penjualan dengan sistem kas dan kredit dengan persyaratan 2/15 dan n/30. Dengan adanya <i>cash back 2%</i> apabila pelanggan membayar dalam tempo 15 hari, dimungkinkan perusahaan dapat mengumpulkan cash lebih cepat. Proporsi penjualan dengan kas 60%, dan kredit 40%.					
Saldo piutang per akhir tahun diperitungkan sebagai berikut:					
	<u>2,018</u>	<u>2,019</u>	<u>2,020</u>	<u>2,021</u>	<u>2,022</u>
Penjualan	3,381,183,000	14,190,684,300	19,576,428,300	26,438,859,337	37,157,384,775
Proporsi kas	<u>2,028,709,800</u>	<u>8,514,410,580</u>	<u>11,745,856,980</u>	<u>15,863,315,602</u>	<u>22,294,430,865</u>
Proporsi kredit	1,352,473,200	5,676,273,720	7,830,571,320	10,575,543,735	14,862,953,910
Rata-rata piutang/bulan	450,824,400	473,022,810	652,547,610	881,295,311	1,238,579,493
Perkiraan saldo piutang Akhir tahun :	450,824,400	473,022,810	652,547,610	881,295,311	1,238,579,493
(4). <u>Tanah</u>					
	<u>2,018</u>	<u>2,019</u>	<u>2,020</u>	<u>2,021</u>	<u>2,022</u>
Nilai Buku Awal	-	-	1,500,000,000	1,500,000,000	1,500,000,000
Pembelian lahan peternakan	-	<u>1,500,000,000</u>	-	-	-
Nilai Buku Akhir	-	<u>1,500,000,000</u>	<u>1,500,000,000</u>	<u>1,500,000,000</u>	<u>1,500,000,000</u>
(5). <u>Persediaan</u>					
	<u>2,018</u>	<u>2,019</u>	<u>2,020</u>	<u>2,021</u>	<u>2,022</u>
<u>Pakan Ternak</u>					
Persediaan awal	-	74,034,000	93,377,520	187,130,952	163,644,859
Pembelian	2,537,400,000	6,702,168,000	9,234,517,400	12,455,505,300	18,443,044,800
pemakaian	<u>(2,463,366,000)</u>	<u>(6,682,824,480)</u>	<u>(9,140,763,968)</u>	<u>(12,478,991,393)</u>	<u>(18,413,607,723)</u>
Persediaan akhir	<u>74,034,000</u>	<u>93,377,520</u>	<u>187,130,952</u>	<u>163,644,859</u>	<u>193,081,936</u>
	-	-	-	-	-
<u>Itik Pembibit (Breeding)</u>					
Persediaan awal	-	53,325,000	75,366,000	99,859,950	137,607,210
Pembelian	159,975,000	226,098,000	299,579,850	412,821,630	572,235,300
Beban deplesi	<u>(106,650,000)</u>	<u>(204,057,000)</u>	<u>(275,085,900)</u>	<u>(375,074,370)</u>	<u>(519,097,410)</u>
Persediaan akhir	<u>53,325,000</u>	<u>75,366,000</u>	<u>99,859,950</u>	<u>137,607,210</u>	<u>190,745,100</u>
	-	-	-	-	-
<u>Barang dalam proses</u>					
BDP - Dept. Penetasan	106,313,114	136,676,787	174,774,145	239,324,444	317,227,047
BDP - Dept. Peternakan	<u>874,347,074</u>	<u>1,160,466,769</u>	<u>1,517,940,540</u>	<u>1,874,850,656</u>	<u>1,965,740,279</u>
	<u>980,660,188</u>	<u>1,297,143,556</u>	<u>1,692,714,685</u>	<u>2,114,175,100</u>	<u>2,282,967,326</u>
<u>Barang jadi (karkas itik)</u>	<u>124,174,630</u>	<u>114,968,999</u>	<u>156,490,047</u>	<u>210,987,578</u>	<u>296,521,492</u>
Total persediaan :	1,232,193,818	1,580,856,075	2,136,195,634	2,626,414,747	2,963,315,854

Sumber : Data diolah sendiri

Lampiran 6.18 Catatan Proyeksi Laporan Keuangan (Sambungan)

(2/2)

(6). Biaya dibayar dimuka (pembelian DOD Indukan)					
	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022
Kuantitas (ekor)	1,080	1,350	1,755	2,295	2,985
Harga perolehan	209,350	221,911	235,226	249,340	264,300
Total :	226,098,000	299,579,850	412,821,630	572,235,300	788,935,500
	-	-	-	-	-
(7). Sewa dibayar dimuka					
Sewa kendaraan dinas untuk direktur dan manajer					
	150,000,000	160,000,000	170,000,000	180,000,000	200,000,000
(8). Aset tidak lancar:					
	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022
<u>Harga perolehan:</u>					
Bangunan	1,384,221,000	1,384,221,000	1,384,221,000	1,384,221,000	1,384,221,000
Mesin	203,740,000	203,740,000	203,740,000	203,740,000	203,740,000
Peralatan	40,900,000	40,900,000	40,900,000	40,900,000	40,900,000
Instalasi Listrik dan Air	28,100,000	28,100,000	28,100,000	28,100,000	28,100,000
Kendaraan	176,000,000	176,000,000	176,000,000	176,000,000	176,000,000
Total :	1,832,961,000	1,832,961,000	1,832,961,000	1,832,961,000	1,832,961,000
<u>Akumulasi penyusutan:</u>					
Bangunan	108,422,100	216,844,200	325,266,300	433,688,400	542,110,500
Mesin	17,374,000	34,748,000	52,122,000	69,496,000	86,870,000
Peralatan	8,975,000	17,950,000	26,925,000	35,900,000	44,875,000
Instalasi Listrik dan Air	6,275,000	12,550,000	18,825,000	25,100,000	31,375,000
Kendaraan	29,000,000	58,000,000	87,000,000	116,000,000	145,000,000
Total :	170,046,100	340,092,200	510,138,300	680,184,400	855,230,500
<u>Nilai Buku Akhir</u>					
Bangunan	1,275,798,900	1,167,376,800	1,058,954,700	950,532,600	842,110,500
Mesin	186,366,000	168,992,000	151,618,000	134,244,000	116,870,000
Peralatan	31,925,000	22,950,000	13,975,000	5,000,000	5,000,000
Instalasi Listrik dan Air	21,825,000	15,550,000	9,275,000	3,000,000	3,000,000
Kendaraan	147,000,000	118,000,000	89,000,000	60,000,000	60,000,000
Total :	1,662,914,900	1,492,868,800	1,322,822,700	1,152,776,600	1,026,980,500
	-	-	-	-	-
(9). Aset tidak lancar lainnya					
	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022
Sewa tanah untuk 5 tahun					
	1,500,000,000	1,500,000,000	1,500,000,000	1,500,000,000	1,500,000,000
Perijinan					
	62,447,000	62,447,000	62,447,000	62,447,000	62,447,000
Pengeluaran pra operasi					
	289,000,000	289,000,000	289,000,000	289,000,000	289,000,000
Total :	1,851,447,000	1,851,447,000	1,851,447,000	1,851,447,000	1,851,447,000
Akumulasi amortisasi					
		(370,289,400)	(740,578,800)	(1,110,868,200)	(1,481,157,600)
Nilai Buku Akhir	1,851,447,000	1,481,157,600	1,110,868,200	740,578,800	370,289,400
(10). Utang usaha					
	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022
Pembelian bahan baku					
	2,537,400,000	6,702,168,000	9,234,517,400	12,455,505,300	18,443,044,800
Rata-rata utang/bulan					
	-	558,514,000	769,543,117	1,037,958,775	1,536,920,400
Perkiraan saldo utang	-	558,514,000	769,543,117	1,037,958,775	1,536,920,400
(11). Utang pihak ketiga jangka panjang:					
	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022
Pinjaman pihak ketiga					
	2,695,000,000	2,695,000,000	2,303,705,993	1,849,509,708	1,322,299,317
Cicilan pokok					
	-	(391,294,007)	(454,196,286)	(527,210,391)	(611,961,843)
Sisa Pinjaman	2,695,000,000	2,303,705,993	1,849,509,708	1,322,299,317	710,337,474

Sumber : Data diolah sendiri

BIODATA PENULIS



Nama : Tan Un Lie
Tempat/Tgl. Lahir : Tangerang, 03 Agustus 1971
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Buddha
Status : Menikah
Alamat sekarang : Perumahan Bandara Mas
Blok DD No.19 RT.008/RW.002 Kelurahan Selapajang
Jaya, Kecamatan Neglasari, Tangerang – Banten.

Pekerjaan : Karyawan Swasta di PT Sumber Eva Indonusa, Tangerang
Alamat Kantor : Jl. Raya Boulevard – Alam Sutera - Serpong
Tangerang Selatan, Banten

Riwayat Pekerjaan : - Warehouse/PPIC Manager di PT Sumber Eva Indonusa
Tangerang, mulai Nopember 1997 – saat ini
- Export Departemen di PT Winner Synthetic Textile
Jakarta, mulai tahun 1991 – 1997.

Hobby : Membaca, Musik

PendidikanTinggi : - S1 Akuntansi STIE Kalbe – Lulus Tahun 2001
- S2 Magister Manajemen Universitas Esa Unggul
Lulus Tahun 2017

No Hand Phone : 081381719139
Email : tanunlie@gmail.com