

LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS
STUDI KELAYAKAN PENGOLAHAN AYAM AFKIR AFCHICK BROILER DI DESA
PAYAMAN LAMONGAN



Ditulis oleh :

NAMA

NIM

Syahrul Arfian

14311692

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2021

LAPORAN RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS
STUDI KELAYAKAN PENGOLAHAN AYAM AFKIR AFCHICK BROILER DI DESA
PAYAMAN LAMONGAN

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna
memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomi,
Universitas Islam Indonesia.

Oleh :

Nama : Syahrul Arfian

Nomor Mahasiswa : 14311692

Jurusan : Manajemen

Bidang Kosentrasi : Operasi

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA

2021

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam laporan rancang bangun dan implementasi bisnis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku."

Yogyakarta, 03 Februari 2021

Penulis,



(Syahrul Arfian)

NIM : 14311692

**HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI
BISNIS
STUDI KELAYAKAN PENGOLAHAN AYAM AFKIR AFCHICK BROILER DI DESA
PAYAMAN LAMONGAN**

Disusun Oleh :
Nama : Syahrul Arfian
Nomor Mahasiswa : 14311692
Jurusan : Manajemen
Bidang Kosentrasi : Operasi

Yogyakarta, 15 Desember 2020

Telah disetujui dan disahkan oleh
Dosen Pembimbing



Dra. Siti Nursyamsiah, M.M.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL
**STUDI KELAYAKAN PENGOLAHAN AYAM AFKIR AFCHICK BROILER DI DESA
PAYAMAN LAMONGAN**

Disusun Oleh : **SYAHRUL ARFIAN**

Nomor Mahasiswa : **14311692**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: Rabu, 02 Juni 2021

Penguji/ Pembimbing Tugas Akhir : Siti Nursyamsiah, Dra., M.M.



Penguji : Baziedy Aditya Darmawan, S.E., M.M.



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta karunianya sehingga saya bisa menyelesaikan laporan rancang bangun bisnis ini dengan judul : **Rancang Bangun dan Implementasi Bisnis Studi Kelayakan Pengolahan Ayam Afkir Afchick Broiler di Desa Payaman Lamongan.**

Tujuan penulisan laporan rancang bangun bisnis ini untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Indonesia. Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan rancang bangun bisnis ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu jika terdapat kesalahan dalam penulisan laporan rancang bangun bisnis ini, penulis mengharapkan masukan serta kritikan yang bertujuan untuk menyempurnakan laporan ini.

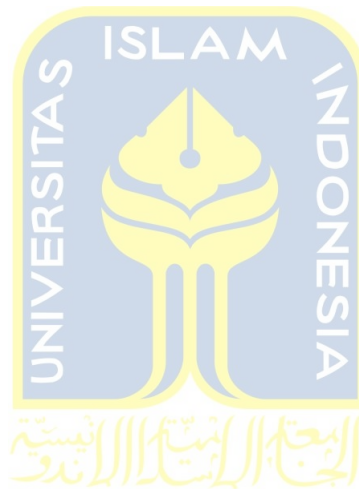
Isi dari laporan rancang bangun bisnis ini adalah tentang bagaimana caranya agar pelaku bisnis pada bidang peternakan khususnya ayam potong broiler bisa memaksimalkan dalam pengolahan ayam afkir yang sering diabaikan oleh para pedagang maupun peternak karena nilai jualnya sedikit menguntungkan dan berbeda jauh dari ayam normal pada umumnya.

Ucapan terima kasih saya berikan kepada kedua orang tua saya yang telah mendoakan dan membiayai selama saya mengenyam bangku kuliah ini, serta teman-teman saya Pilo dan teman kos Al-katraz yang telah menemani dan membantu saya dalam proses penyusunan laporan rancang bangun bisnis, dan tidak lupa banyak terima kasih saya ucapkan kepada dosen pembimbing saya Ibu Inung yang telah membimbing saya dalam proses penyusunan laporan rancang bangun bisnis sampai selesai. Ucapan terima kasih terakhir saya berikan kepada mantan yang telah meninggalkan saya saat lagi saying-sayang nya dan membuat saya lebih rajin lagi dalam mengerjakan laporan ini.

Akhir kata saya berharap semoga laporan rancang bangun bisnis ini bisa bermanfaat dan menambah wawasan seputar pengolahan ayam potong broiler kepada pembaca dan mampu mengimplementasikannya.

Yogyakarta 03 Februari 2021

Syahrul Arfian

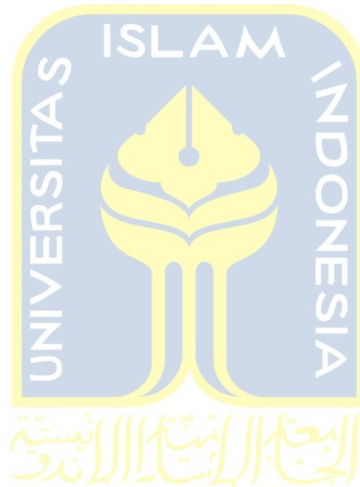


DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Peternak dan Pedagang Ayam di Desa Payaman Tahun 2015-2019	3
Tabel 2. 1 Data Penjualan Afchick Broiler Selama Bulan Mei-Juli 2019	8
Tabel 2. 2 Kualifikasi Afchick Broiler	12
Tabel 2. 3 Deskripsi Pekerjaan Afchick Broiler	13
Tabel 2. 4 Penilaian Kinerja Bulan Mei-Juli 2019	18
Tabel 2. 5 Jam Kerja dan Tugas Karyawan Afchick Broiler	21
Tabel 2. 6 Pembagian Kompensasi Afchick Broiler	23
Tabel 2. 7 Waktu Proses Produksi Yang Dibutuhkan Afchick Broiler	32
Tabel 2. 8 Data Penjualan Afchick Broiler Selama Bulan Mei-Juli 2019	35
Tabel 2. 9 Jumlah Kebutuhan Ayam Afkir	36
Tabel 2. 10 Daftar Pembelian Ayam Afkir Afchick Broiler Selama Bulan Mei 2019	38
Tabel 2. 11 Sumber Dana Afchick Broiler	47
Tabel 2. 12 Pembelanjaan Kebutuhan Operasional Hari Pertama	48
Tabel 2. 13 Pembelanjaan Kebutuhan Operasional Bulan Mei	49
Tabel 2. 14 Laporan Penjualan Bulan Mei 2019	50
Tabel 2. 15 Laporan Penjualan Bulan Juni 2019	51
Tabel 2. 16 Laporan Penjualan Bulan Juli 2019	51
Tabel 2. 17 Laporan Laba Rugi Afchick Broiler	54
Tabel 3. 1 Contoh Sistem Penilaian Kinerja	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Afchick Broiler	11
Gambar 2. 2 Lowongan Kerja Afchick Broiler	16
Gambar 2. 3 <i>Layout</i> Kandang Ayam Dengan Konsep <i>Open House</i> Afchick Broiler.....	28
Gambar 2. 4 <i>Layout</i> Tempat Penjualan Ayam Afchick Broiler.....	29
Gambar 2. 5 Skema Proses Produksi Afchick Broiler.....	31
Gambar 2. 6 Skema Saluran Distribusi Afchick Broiler.....	45



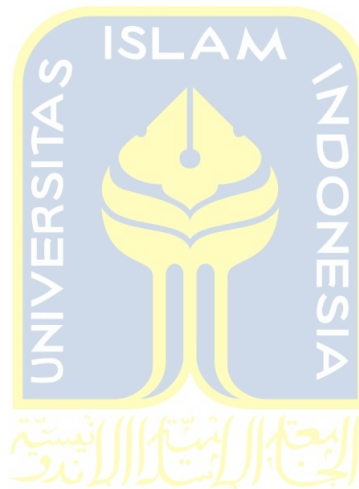
DAFTAR ISI

LAPORAN RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN RANCANG BANGUN DAN IMPLEMENTASI BISNIS	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Sistematika Laporan.....	5
BAB II.....	7
LAPORAN UMUM PELAKSANAAN KEGIATAN.....	7
2.1 Profil Bisnis	7
2.2 Pelaksanaan Bisnis.....	9
2.2.1 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia/Organisasi	9
2.2.1.1 Profil Tim Manajemen.....	9
2.2.1.2 Struktur Organisasi	10
2.2.1.3 Jumlah Sumber Daya Manusia	11
2.2.1.4 Kualifikasi.....	12
2.2.1.5 Diskripsi Pekerjaan	13
2.2.1.6 Proses Rekrutmen	14
2.2.1.7 Sistem Penilaian Kinerja.....	17
2.2.1.8 Sistem Kompensasi	22
2.2.2 Tinjauan Aspek Produksi/Operasi.....	24
2.2.2.1 Proses Produksi.....	24
2.2.2.2 Alat Produksi	25
a. Peralatan Perawatan Ayam Afkir.....	25

b. Peralatan Proses Produksi/Penyembelihan	26
2.2.2.3 Informasi Jenis Ayam Dan Pakan Yang Digunakan.....	26
2.2.2.4 Layout Alat	27
2.2.2.5 Urutan Proses Produksi.....	29
2.2.2.6 Waktu Proses Produksi	31
2.2.2.7 Pengawasan Kualitas.....	33
a. SOP Untuk Perawatan Ayam.....	33
b. SOP Untuk Pengawasan Kualitas Daging Ayam.....	34
2.2.2.8 Informasi Tentang Kebutuhan Produksi Afchick Broiler	35
a. Jumlah Kebutuhan Produksi	35
b. Supplier Afchick Broiler	36
c. Harga Ayam Afkir	37
2.2.2.9 Produk Yang Dihasilkan	39
a. Jenis-Jenis Produk.....	39
b. Kualitas Produk.....	39
2.2.2.10 Penyimpanan Ayam Afkir Dan Daging Ayam	41
2.2.3 Tinjauan Aspek Pemasaran.....	42
2.2.3.1 Strategi Pemasaran.....	42
a. Product (produk)	42
b. Price (harga).....	42
c. Place (tempat)	43
d. Promotion (promosi).....	43
2.2.3.2 Saluran Distribusi.....	43
2.2.3.3 Kebijakan Harga	45
2.2.4 Tinjauan Aspek Keuangan.....	46
2.2.4.1 Perkembangan Afchick Broiler.....	46
2.2.4.2 Sumber Dana.....	46
2.2.4.3 Laporan Pengeluaran.....	47

2.2.4.4	Penjualan Per minggu dan Per Komponen.....	49
2.2.4.5	Efisiensi Biaya	53
2.2.4.6	Perkembangan Laba Setiap Bulan	54
BAB III		56
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH		56
3.1	Identifikasi Masalah dan Pemecahan Masalah Aspek Umum	56
3.1.1	Aspek Operasi	56
3.1.1.1	Identifikasi Permasalahan	56
1.	Permasalahan I	56
2.	Permasalahan II.....	57
3.1.1.2	Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis.....	58
1.	Pemecahan Masalah I	58
2.	Pemecahan Masalah II	59
3.1.2	Aspek Pemasaran	59
3.1.2.1	Identifikasi Permasalahan	59
1.	Permasalahan I	59
2.	Permasalahan II.....	60
3.1.2.2	Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis.....	61
1.	Pemecahan Masalah.....	61
2.	Pemecahan Masalah II	61
3.1.3	Aspek Keuangan	64
3.1.3.1	Identifikasi Masalah.....	64
1.	Permasalahan	64
3.1.3.2	Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis.....	64
1.	Pemecahan Masalah.....	64
3.1.4	Aspek Sumber Daya Manusia.....	66
3.1.4.1	Identifikasi Masalah.....	66
1.	Permasalahan I	66
2.	Permasalahan II.....	67

3.1.4.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis.....	68
1. Pemecahan Masalah I	68
2. Pemecahan Masalah II	68
BAB IV	71
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	71
4.1 Kesimpulan	71
4.1.1 Aspek Umum	71
4.1.2 Rekomendasi.....	73
DAFTAR PUSTAKA	75



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Daging ayam merupakan daging yang sangat sering menjadi bahan baku utama makanan Indonesia saat ini, khususnya pada era sekarang banyak ditemui masakan yang berbahan dasar daging ayam, seperti; ayam geprek, nugget ayam, sosis, dan lain-lainnya. Sehingga berbisnis ternak ayam potong merupakan peluang yang sangat potensial untuk dikembangkan. Beberapa tahun yang lalu, penjualan ayam potong sempat mengalami kemunduran ketika flu burung melanda dunia. Banyak pengusaha ayam potong yang bangkrut alasannya orang takut mengkonsumsi daging ayam karena penyakit yang dibawa oleh unggas tersebut bukan main-main. Sekarang informasi flu burung sudah perlahan menghilang seiring adanya vaksin anti flu burung.

Jenis usaha yang akan dijalankan oleh penulis adalah industri peternakan unggas (ayam), penulis lebih fokus pada penampungan ayam potong afkir yang dibeli dari peternak/perusahaan yang beroperasi dibidang peternakan unggas untuk diproses menjadi ayam normal. Pada umumnya, proses penampungan dibutuhkan waktu selama tiga hari, Ada dua kategori ayam potong pada saat musim panen tiba yaitu, ayam normal dan ayam afkir.

Dikatakan ayam normal karena memiliki pertumbuhan yang normal, umumnya ayam yang memiliki pertumbuhan normal memiliki ukuran bobot sebesar 2 Kg sampai 2,5

Kg per ekornya. Deskripsi untuk ayam afkir sendiri adalah ayam yang memiliki pertumbuhan lambat, sehingga pada saat panen ayam afkir hanya memiliki bobot sebesar 1,4 Kg sampai 1,7 Kg.

Alasan berdirinya Afchick Broiler adalah, untuk memanfaatkan ayam afkir untuk diproses menjadi ayam normal yang mana selama ini hanya dijual dengan kondisi apa adanya. Penulis menjalani bisnis ini karena harga ayam afkir yang sangat murah dibanding dengan harga ayam normal, selisih harga ayam afkir bisa mencapai sebesar Rp4000 sampai Rp5000 per kilonya tergantung ukuran bobot per ekornya.

Pemanfaatan ayam afkir di Lamongan khususnya di Desa Payaman sendiri masih terbilang belum begitu maksimal, pasalnya ayam afkir yang setelah dipanen hanya dijual apa adanya saja tanpa ada perawatan khusus pada ayam tersebut. Sebenarnya untuk pertumbuhan ayam afkir sendiri masih bisa tumbuh seperti ayam normal pada umumnya, asalkan peternak tahu cara perawatan, pemberian pakan, dan vitamin lainnya yang dibutuhkan.

Di Kabupaten Lamongan, tepatnya di Desa Payaman Kecamatan Solokuro terdapat banyaknya peternakan ayam potong dan pedagang daging ayam potong. Pada tahun 2015-2019 jumlah peternakan ayam potong dan pedagang daging ayam mengalami kenaikan hal tersebut karena disebabkan beberapa faktor diantaranya yaitu; tersedianya lahan yang luas, alam yang masih terjaga, permintaan pasar yang tinggi, serta kemudahan logistik seperti tersedianya tengkulak yang membuat peternakan di Desa Payaman bertumbuh secara pesat. Berikut dibawah ini merupakan tabel jumlah peternakan dan pedagang ayam di Desa Payaman:

Tabel 1. 1

Jumlah peternak dan pedagang ayam di desa payaman tahun 2015-2019

Tahun	Jumlah Peternak	Jumlah Kandang		Jumlah Pedagang Ayam
		Aktif	Non Aktif	
2015	10	26	6	8
2016	10	26	6	8
2017	12	29	8	13
2018	14	37	11	13
2019	18	48	20	16

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa populasi ternak dan jumlah pedagang daging ayam di Desa Payaman mengalami kenaikan setiap tahunnya hal tersebut menjadi peluang bisnis bagi tengkulak ayam potong, apalagi jumlah tengkulak di Desa Payaman hanya sebanyak dua pelaku usaha saja.

Proses peternakan ayam di Desa Payaman sendiri melibatkan perusahaan yang beroperasi pada bidang pakan ternak, pengembangbiakan, dan budidaya ayam pedaging. Posisi perusahaan sendiri sebagai penyedia bibit dan pakan kepada peternak yang mau bermitra. Hasil panen dari peternak akan dijual oleh perusahaan kepada tengkulak/broker.

Aspek produksi/operasi Afchick Broiler Dalam menghasilkan masing-masing produk, dimulai dari membeli ayam afkir dari perusahaan kemudian ditampung ke kandang selama tiga hari untuk diproses menjadi ayam normal. Setelah proses penampungan, ayam akan dipisah menjadi dua bagian yang mana sebagiannya akan diletakkan pada tempat

pembubutan untuk proses pengolahan menjadi daging ayam, dan sisanya (ayam yang masih hidup) akan dikirim kepada pedagang daging ayam melalui mobil *pickup*.

Aspek pemasaran dalam industri peternakan di Desa Payaman sangat baik untuk prospek kedepannya karena melihat dari berbagai faktor diantaranya: faktor daya beli konsumen yang sangat tinggi, keberadaan pedagang daging ayam yang mana sudah tertulis didalam tabel diatas, dan keberadaan industri rumah makan. Ada dua jenis Penjualan ayam Afchick Broiler yaitu, menjual dalam keadaan hidup yang akan dipasok ke pedagang daging ayam, dan menjual daging ayam yang akan dipasok ke rumah makan, restaurant, dan pemesan daging ayam untuk keperluan tertentu.

Aspek keuangan Afchick Broiler dalam memulai usaha dan perkembangan bisnis melibatkan investor untuk kebutuhan membeli peralatan dan modal operasional pertama, Afchick Broiler menerapkan pembagian dividen sebesar 10% dari laba bersih yang mana pembagian dividen akan diberikan setiap bulan. Investor menanamkan modalnya sebanyak Rp50.000.000 dana tersebut digunakan untuk pembelian ayam afkir, kebutuhan pakan, vaksin, transportasi, gaji karyawan dan pembelian peralatan-peralatan yang dibutuhkan selama proses produksi.

Aspek sumber daya manusia Afchick Broiler dalam keberlangsungan bisnis di Desa Payaman sangat mendukung baik dari segi kualitas tenaga kerja serta pengalamannya maupun dari segi biaya tenaga kerja yang masih relatif rendah, pasalnya upah minimum kota (UMK) di Lamongan pada tahun 2019 hanya sebesar Rp2.423.000. sedangkan Afchick Broiler menetapkan gaji untuk karyawannya dibawah UMK, hal tersebut karena jam kerja yang dibutuhkan dalam sehari hanya 5 jam.

1.2 Sistematika Laporan

Sistematika laporan rancang bangun bisnis dan implementasi bisnis dibagi menjadi tiga bagian yaitu; bagian awal yang terdiri dari sampul depan dan halaman judul, bagian tengah/inti terdiri dari Bab I, II, III, IV, dan pada bagian akhir berisikan daftar pustaka dan lampiran-lampiran laporan data proses produksi usaha yang dijalankan.

Pada bagian tengah/inti yang berisikan beberapa sub bab I, II, III, dan IV. Bab I berisikan pendahuluan yang terdiri dari dua sub bab yaitu, latar belakang dan sistematika laporan. Latar belakang sendiri menjelaskan tentang ide awal bisnis yang dijalankan, serta prospek kedepan dalam menjalankan bisnis pemanfaatan dan pengolahan ayam afkir menjadi ayam normal yang didukung kuat oleh data dari lapangan. Sedangkan untuk sistematika laporan menjelaskan secara singkat semua laporan tugas akhir dan susunan penulisan rancang bangun bisnis.

Pada bagian bab II memiliki dua sub bab yang berisikan tentang profil bisnis dan pelaksanaan kegiatan bisnis. Sub bab profil bisnis menjelaskan tentang seluruh kegiatan pelaksanaan bisnis secara umum yang meliputi: bidang usaha yang dijalankan, lokasi usaha, kapan usaha didirikan, dan perkembangan usaha yang dijalankan baik dari segi finansial maupun produksi. Sub bab pelaksanaan kegiatan bisnis sendiri menjelaskan tentang tinjauan bisnis dari beberapa aspek diantaranya: aspek sumber daya manusia/organisasi, aspek operasi/proses produksi, aspek pemasaran, dan aspek keuangan.

Pada bagian bab III yang menjelaskan tentang identifikasi, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah saat usaha sedang dijalankan. Identifikasi permasalahan mencakup kendala-kendala saat usaha dijalankan baik dari segi pemasaran, operasi, sumber daya manusia, dan keuangan. Tinjauan teoritis sendiri menjelaskan tentang teori-teori yang

terkait dengan permasalahan yang dihadapi saat usaha dijalankan seperti contoh, teori efektifitas promosi dalam manajemen pemasaran. Pemecahan masalah menjelaskan tentang bagaimana pelaku usaha bisa menemukan solusi permasalahan serta menguraikan teori atau pendekatan terkait dengan permasalahan tersebut.

Pada bagian bab IV terdapat dua sub bab yaitu, kesimpulan dan rekomendasi. Kesimpulan menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum, pelaksanaan beberapa aspek fungsional (pemasaran, operasi, sumber daya manusia, dan keuangan), dan penyelesaian masalah yang telah dihadapi selama menjalankan usaha. Rekomendasi menguraikan tentang saran-saran kepada calon wirausahawan yang sedang terjun didalam bidang pemanfaatan dan pengolahan ayam afkir.



BAB II

LAPORAN UMUM PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1 Profil Bisnis

Afchick Broiler adalah nama usaha yang akan dijalankan oleh penulis yang bergerak dibidang pengolahan dan pemanfaatan ayam afkir dari ras pedaging untuk dikelola menjadi ayam normal. umumnya ayam afkir sendiri memiliki ukuran yang kecil dan hanya memiliki bobot 1.4 Kg sampai 1.7 Kg, sehingga dari segi harga ayam afkir lebih murah dibanding dengan ayam normal. Ayam afkir yang didapat oleh Afchick Broiler merupakan hasil pembelian dari peternak yang bermitra dengan perusahaan peternakan unggas maupun dari peternak yang tidak bermitra dengan perusahaan.

Proses penjualan Afchick Broiler sendiri dimulai dari membeli ayam afkir yang didapat dari peternak kemudian ditampung dalam kandang konvensional selama empat hari untuk diproses menjadi ayam normal. setelah proses penampungan selama empat hari, kemudian ayam akan dipilah/sortir menjadi dua bagian sebagian akan masuk dalam RPA (rumah potong ayam) sebagian lagi akan dijual kepada pedagang daging ayam dalam kondisi hidup.

Afchick Broiler beroperasi di Desa Payaman Kabupaten Lamongan, alasan mengapa penulis memilih lokasi tersebut karena beberapa pertimbangan. Pertimbangan yang pertama adalah, stok daging ayam di Lamongan masih terbatas, sedangkan permintaannya sangat tinggi. Kedua, jarak antara penjual obat, konsentrat dan kebutuhan ayam sangat dekat dan mudah diakses. Ketiga, faktor kurangnya tengkulak ayam afkir di daerah Solokoro menjadikan tengkulak afkir sangat berpotensi. Keempat alasan yang

sangat mendukung dimana khusus di daerah Solokuro banyak terdapat hutan yang sangat berpengaruh terhadap suhu sehingga meminimalisir angka kematian ayam yang disebabkan oleh panasnya suhu/cuaca.

Afchick Broiler berdiri pada tanggal 17 februari 2019 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 mei 2019. Proses perkembangan Afchick broiler dalam sisi penjualan mengalami peningkatan. Berikut tabel yang berisikan data penjualan Afchick Broiler selama bulan mei sampai dengan bulan juli 2019.

Tabel 2. 1

Data penjualan Afchick Broiler selama bulan mei-juli 2019

Bulan	Penjualan	
	Ayam Hidup (Kg)	Daging Ayam (Kg)
Mei	7.220	3.500
Juni	7.557	4.110
Juli	8.210	5.220
Jumlah	22.987	12.830

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa penjualan ayam hidup dan daging ayam Afchick Broiler mengalami kenaikan pada bulan juni dan juli dengan total jumlah yang terjual dari ayam hidup sebanyak 22.987 Kg, sedangkan untuk daging ayam sendiri terjual sebanyak 12.830 Kg. Data tersebut diambil dari hasil penjualan selama tiga bulan beroperasi.

2.2 Pelaksanaan Bisnis

2.2.1 Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia/Organisasi

2.2.1.1 Profil Tim Manajemen

Tim manajemen Afchick Broiler dibentuk setelah persiapan perlengkapan kebutuhan bisnis sudah lengkap. Tim manajemen sendiri berisikan tiga orang yaitu, penulis sebagai pemilik usaha dan dua karyawan untuk kebutuhan proses bisnis. Berikut dibawah ini merupakan penjelasan data, *background* dan kemampuan tim pada masing-masing bidang yang dimiliki.

1. Owner/Pemilik Usaha

Nama : Syahrul Arfian

Beliau merupakan pemilik Afchick Broiler yang mana menempati beberapa posisi pada struktur organisasi Afchick Broiler diantaranya yaitu, sebagai operasional manajemen, distribusi operasi dan *marketing*. Beliau dipercaya dalam menempati beberapa posisi karena pengalaman beliau selama empat tahun dalam menggeluti bisnis dibidang pengolahan ayam afkir, memiliki banyak kunci partner kerja, memiliki relasi yang luas dalam penjualan dan pembelian ayam.

2. Dua Karyawan Afchick Broiler

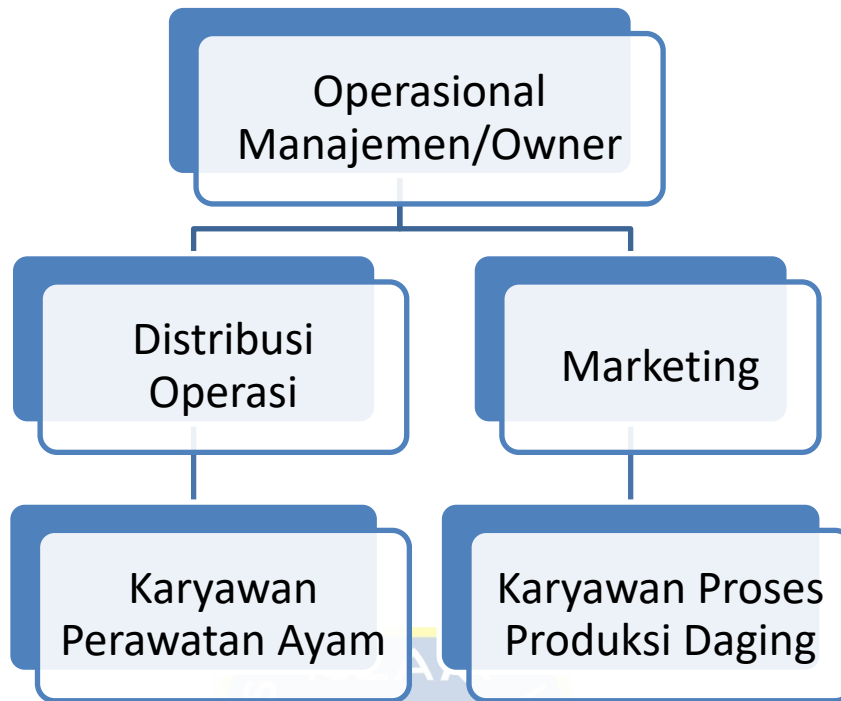
Karyawan untuk bagian proses produksi/penyembelihan sendiri telah memiliki pengalaman pada bidang penyembelihan ayam selama dua tahun dan bisa mengoperasikan alat pencabut bulu, memiliki kecepatan dalam bekerja dan disiplin dalam bekerja. Karyawan untuk bagian perawatan ayam afkir sendiri telah memiliki

pengalaman yang banyak mengenai perawatan ayam afkir. Beliau mengetahui jam pemberian pakan yang efektif, mengerti jenis vaksin yang cocok dengan ayam afkir, dan memiliki semangat kerja yang tinggi. Sehingga bisa mempermudah proses keberlangsungan produksi/operasi Afchick Broiler.

2.2.1.2 Struktur Organisasi

Mempelajari struktur organisasi dapat mengetahui segala aktivitas produksi pada sebuah organisasi/perusahaan, karena dalam struktur organisasi sendiri tersusun bagian-bagian divisi/departemen, peran dari masing-masing divisi, siapa yang menduduki jabatan dari berbagai divisi itu, serta beberapa divisi tersebut saling berkaitan dalam penanggungjawaban atas peran-peran dari divisi itu sendiri (Gammahendra, Hamid, Riza, 2014:3).

Struktur organisasi merupakan bagian penting dalam sebuah perusahaan, pentingnya struktur organisasi guna untuk mengetahui peran dari masing-masing posisi jabatan. Penulis membuat tabel untuk bisa menjelaskan bagaimana struktur yang terbentuk dalam “Afchick Broiler” pada tabel dibawah ini :



Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Afchick Broiler

Keterangan :

Operasional manajemen, distribusi operasi dan *marketing* akan dijalankan oleh penulis untuk memperkecil biaya. Afchick Broiler telah merekrut dua karyawan yaitu, karyawan khusus untuk perawatan ayam dan karyawan khusus untuk produksi daging ayam.

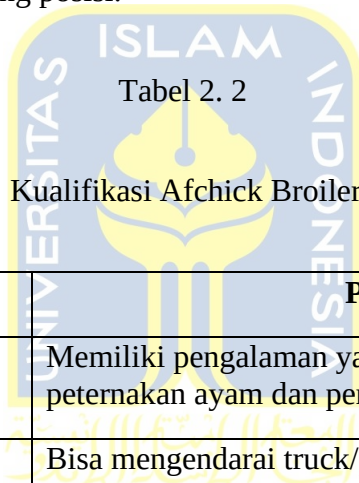
2.2.1.3 Jumlah Sumber Daya Manusia

Jumlah sumber daya manusia yang dibutuhkan Afchick Broiler selama proses produksi sebanyak tiga orang. Penulis/owner memiliki tiga peran diantaranya yaitu, operasional manajemen, distribusi operasi dan *marketing*. Sedangkan untuk dua orang karyawan berperan menjadi karyawan dalam perawatan ayam afkir dan karyawan bagian produksi/proses penyembelihan ayam.

2.2.1.4 Kualifikasi

Kualifikasi merupakan tahap yang penting dalam bagian proses seleksi, kualifikasi sendiri merupakan gambaran harapan perusahaan dalam mendapatkan tenaga kerja untuk itu, perusahaan boleh memiliki metode lain dalam proses kualifikasi agar mendapatkan tenaga kerja yang sesuai (Ibrahim, Hakam & Ruhana, 2014:3)

Kualifikasi merupakan bagian terpenting dalam proses perekrutan karyawan agar pelaku usaha mengetahui standar karyawan yang akan direkrut. Penjelasan tentang kualifikasi Afchick Broiler tersaji dalam bentuk tabel, berikut dibawah ini merupakan tabel kualifikasi dari masing-masing posisi.



Tabel 2. 2

Kualifikasi Afchick Broiler

Deskripsi pekerjaan	Persyaratan
Operasional Manajemen	Memiliki pengalaman yang banyak tentang bisnis peternakan ayam dan penjualannya.
Distribusi Operasi	Bisa mengendarai truck/pickup, mampu mengelola persediaan stok, serta memiliki SIM B.
Karyawan Produksi Daging	Mampu mengoperasikan mesin cabut bulu ayam semangat dalam bekerja, dan pekerja keras.
Karyawan Perawatan Ayam	Memilik banyak pengalaman dalam beternak ayam broiler dengan baik, semangat dalam bekerja, dan pekerja keras.
Penjual/ <i>Marketing</i>	Jujur dalam bekerja, mengetahui harga pasar ayam yang sedang berlaku dan berpengalaman dalam menjual daging ayam.

2.2.1.5 Diskripsi Pekerjaan

Menurut Snell & Bohlander (2011-153) deskripsi pekerjaan mencakup tiga bagian yaitu: 1. Judul pekerjaan/jabatan pekerjaan yang akan ditempati dan lokasi pekerjaan yang akan ditempati oleh pelamar, 2. Identifikasi pekerjaan yang berisi tentang informasi administrasi yang mencakup kepada siapa pelamar akan melapor seputar pekerjaannya, dan mencakup informasi gaji, 3. Spesifikasi pekerjaan yang akan ditempati, keterampilan dan keahlian yang dimiliki oleh pelamar untuk menunjang keberhasilan pekerjaan yang ditempati. Berikut dibawah ini merupakan tabel deskripsi pekerjaan Afchick Broiler.

Tabel 2. 3
Deskripsi pekerjaan Afchick Broiler

Keterangan	Tugas	Jumlah
Operasional Manajemen	- Mengatur seluruh kegiatan bisnis. - Mengatur pembayaran dan penarikan uang - Mencatat pemasukan dan pengeluaran uang setiap hari	1
Distribusi Operasi	- Mengambil ayam afkir - Mengantarkan pesanan	1
Karyawan Proses Produksi Daging	- Membantu proses penyembelihan ayam - Membersihkan rumah potong ayam - Merawat peralatan penyembelihan dan mesin bubut	1
Karyawan Perawatan Ayam	- Menjaga kebersihan kandang - Memberi makan dan memelihara kesehatan ayam - merawat peralatan kandang	1

Penjual/ <i>Marketing</i>	- Menawarkan daging ayam ke rumah makan - Menawarkan ayam yang masih hidup	1	
---------------------------	---	---	--

Keterangan :

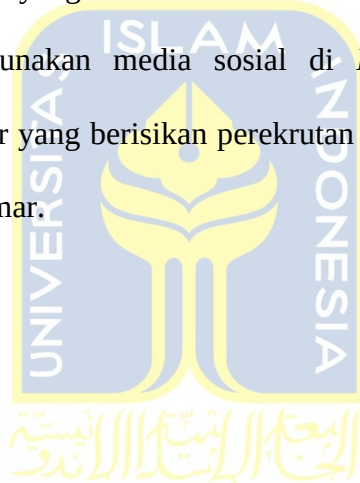
Operasional manajemen, distribusi operasi dan *marketing* akan diperankan oleh penulis/pemilik, sedangkan untuk Karyawan perawatan ayam dan Karyawan proses produksi daging dilaksanakan oleh dua karyawan yang telah direkrut.

2.2.1.6 Proses Rekrutmen

Metode rekrutmen melalui media *online* bisa menekan tenaga, waktu, serta biaya yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan karena dengan metode tersebut, perusahaan bisa dengan mudah mengunggah pengumuman seputar rekrutmen melalui media sosial berupa *Website, Facebook, Twitter* dan berbagai platform media lainnya. (Dharmawan, Susilo, Aini, 167:2018).

Menurut pandangan Snell & Bohlander (2011:188) tentang metode rekrutmen melalui media *online* adalah mencari informasi pekerjaan di internet adalah taktik pencarian yang paling umum dilakukan oleh para pencari kerja. Baik dari sisi perusahaan maupun pelamar menganggap bahwa metode tersebut lebih murah, cepat, dan berpotensi lebih efektif. Banyak perusahaan menggunakan metode perekrutan melalui jejaring sosial media, baik melalui *LinkedIn* maupun *Facebook*. Perusahaan bergabung dengan group kedua media sosial tersebut yang menargetkan jenis profesional tertentu untuk mengisi posisi diperusahaan.

Melihat kutipan diatas, Afchick Broiler menyadari bahwasannya proses rekrutmen melalui media sosial bisa menekan biaya, tenaga, serta waktu yang dikeluarkan, apalagi pada era sekarang mayoritas masyarakat Indonesia sudah menggunakan *Smartphone* untuk mempermudah aktivitas kesehariannya. Untuk itu, dalam proses perekrutan karyawan, Afchik Broiler menggunakan dua metode yaitu, “dari mulut ke mulut” dan media sosial *Facebook* untuk merekrut karyawan. Praktik dalam menggunakan metode “ dari mulut ke mulut” yaitu dengan mencari informasi dari kalangan peternak maupun antar pedagang daging ayam untuk mencari karyawan yang sesuai dengan kebutuhan serta pengalaman yang akan dimiliki calon karyawan, sedangkan untuk proses perekrutan dengan menggunakan media sosial di *Facebook*, Afchick Broiler akan mengunggah sebuah gambar yang berisikan perekrutan kerja, posisi yang dibutuhkan, dan persyaratan bagi calon pelamar.



Lowongan pekerjaan

Di butuhkan 2 kariawan tenaga kerja produksi daging ayam perawatan ayam

Syarat

- pekerja keras
- domisili kecamatan solokuro
- untuk perawatan ayam harus memiliki pengalaman
- disiplin
- mau belajar

Fasilitas

- Karyawan perawatan ayam gaji pokok 1.300.000 + bonus penjualan + makan 2x1
- Karyawan produksi daging gaji 900.000 + bonus penjualan + makan 2x1

Note
untuk karyawan produksi daging bekerja 4 jam dalam 1 hari

Kirim berkas lamaran
Afchick broile
Jln. Tlogoploso RT. 5 Desa Payaman Lec Solokuro Lamongan

Gambar 2. 2 Lowongan Kerja Afchick Broiler

Gambar diatas menjelaskan persyaratan dan posisi bagi calon pelamar yang dibutuhkan Afchick Broiler. Dalam proses perekrutan para calon pelamar akan terlebih dahulu melengkapi persyaratan dan posisi yang dibutuhkan oleh para pelamar, kemudian dilakukan tahap wawancara agar pelaku usaha mengetahui kemampuan dan pengalaman yang dimiliki oleh pelamar, dan bagian terakhir adalah pengambilan keputusan oleh pelaku usaha yang diambil dari hasil wawancara.

Pengambilan keputusan akan diberitahukan kepada para pelamar melalui pesan SMS pada masing-masing nomor para pelamar sejak dua hari setelah tahap wawancara. Hasil wawancara yang diberitahukan kepada para pelamar berisikan tentang

penerimaan/penolakan para pelamar dalam bekerja di Afchick Broiler. sejauh ini, perekrutan yang efektif adalah dengan menggunakan metode “dari mulut ke mulut”.

2.2.1.7 Sistem Penilaian Kinerja

Sistem penilaian kinerja merupakan hal yang penting bagi perusahaan untuk mengukur seberapa baik/buruknya penampilan kinerja karyawannya yang bertujuan untuk meningkatkan kemajuan dan ketepatan sasaran yang diinginkan oleh perusahaan. oleh karena itu, adanya sistem penilaian kinerja bertujuan untuk memotivasi karyawan agar bisa meningkatkan kinerjanya sehingga tujuan perusahaan bisa dicapai secara keseluruhan (Rani, Mayasari, 2015:166)

Menurut pandangan Snell & Bohlander (2011:346) tentang tujuan sistem penilaian kinerja adalah untuk mempengaruhi perilaku karyawan dan meningkatkan kinerja organisasi. Satu kasus menunjukkan bahwa organisasi dengan sistem penilaian kinerja yang baik memiliki prosentase antara 40-50% dalam mengungguli perusahaan lain pada urusan produktifitas, profitabilitas, dan nilai pasar.

Sistem penilaian kinerja di Afchick Broiler dilakukan setiap sebulan sekali untuk melihat perkembangan karyawan selama bekerja, jika terdapat karyawan yang selama satu bulan tidak ada perkembangan maka akan mendapat peringatan dari pelaku usaha. Karyawan yang dapat penilaian bagus akan diberikan bonus sebesar Rp200.000 setiap per bulannya.

Sistem penilaian kinerja di Afchick Broiler meliputi; kemampuan karyawan dalam mengoperasikan mesin cabut bulu, disiplin terhadap waktu, pekerja keras, kemampuan merawat ayam afkir dan kebersihan tempat kerja. Berikut dibawah ini merupakan tabel

hasil penilaian kinerja Afchick Broiler selama beroperasi pada bulan mei sampai juli tahun 2019.

Tabel 2. 4

Penilaian kinerja bulan mei-juli 2019

Penilaian Kinerja Bulan Mei		
Komponen	Karyawan Proses Produksi	Karyawan Perawatan Ayam
Kedisiplinan	17	20
Pekerja Keras	15	18
Tanggung Jawab	20	20
Kecepatan Bekerja	20	19
Total	72	77
Penilaian Kinerja Bulan Juni		
Komponen	Karyawan Proses Produksi	Karyawan Perawatan Ayam
Kedisiplinan	17	20
Pekerja Keras	15	18
Tanggung Jawab	20	20
Kecepatan Bekerja	20	19
Total	72	77
Penilaian Kinerja Bulan Juli		
Komponen	Karyawan Proses Produksi	Karyawan Perawatan Ayam
Kedisiplinan	17	20

Pekerja Keras	15	18
Tanggung Jawab	20	20
Kecepatan Bekerja	20	19
Total	72	77

Keterangan :

1-5 = Buruk

5-10 = Cukup Baik

10-15 = Baik

15-20 = Sangat Baik

Pemberian angka penilaian kinerja dimulai dari angka 1-20. jika karyawan memiliki total nilai diatas 70 setiap per bulannya, maka akan mendapatkan bonus sebesar Rp200.000 yang akan diberikan setiap sebulan sekali, dan jika karyawan hanya memiliki total nilai dibawah 70 akan mendapat teguran dari pemilik usaha. Pemberian bonus dilakukan agar karyawan semangat dan lebih giat lagi dalam bekerja.

Penilaian kinerja Afchick Broiler berdasarkan SOP (standar operasional prosedur) yang berisikan empat komponen yaitu: kedisiplinan, pekerja keras, tanggung jawab, dan kecepatan dalam bekerja. masing-masing karyawan memiliki empat komponen tersebut yang berbeda-beda dalam implementasinya selama proses bekerja, seperti contoh jadwal kerja yang berbeda-beda.

Kedisiplinan untuk karyawan bagian proses produksi yaitu melakukan kewajiban pekerjaannya dengan tidak terlambat dalam masuk jam kerja pada pukul 03:00 sampai

dengan pukul 06:30 WIB untuk memulai proses penyembelihan ayam dan mengantarkan pesanan daging ayam, sedangkan untuk karyawan bagian perawatan ayam afkir harus mulai masuk jam kerja pada pukul 07:30 sampai dengan pukul 17:00 WIB untuk pemberian pakan ayam, ikut membantu dalam pembelian ayam afkir dikandang peternak/perusahaan unggas, dan mengantarkan ayam yang masih hidup ke pedagang daging ayam.

Etos semangat kerja harus dimiliki oleh semua karyawan Afchick Broiler dengan menunjukkan keseriusan/konsistensi untuk belajar mengenai proses bisnis pengolahan ayam afkir dari segi pemasaran, proses produksi, manajemen keuangan, cara bagaimana memperlakukan sumber daya manusia dengan baik, cara bagaimana menjalin hubungan yang baik dengan banyak rekan kerja/konsumen, dan belajar tentang kesehatan ayam pada saat membeli/pada saat proses perawatan.

Setiap individu dari masing-masing karyawan harus memiliki rasa tanggung jawab yang besar dalam melakukan pekerjaannya, termasuk menyelesaikan semua tugas-tugas pekerjaan dengan baik sesuai bidang masing-masing karyawan. Seperti contoh, untuk karyawan bagian proses produksi daging yang harus datang ke tempat kerja pada jam 03:00 pagi untuk memulai proses penyembelihan ayam, proses pengolahan daging ayam, dan mengantarkan pesanan daging ayam kepada konsumen pada jam 06:30. Sedangkan tanggung jawab yang harus dilaksanakan bagi karyawan perawatan ayam adalah memberi pakan ayam di kandang pada pukul 07:30 dan memperhatikan kesehatan pada ayam sekaligus.

Kecepatan bekerja merupakan kemampuan yang harus dimiliki oleh karyawan-karyawan Afchick Broiler dalam menyelesaikan pekerjaannya karena waktu yang dibutuhkan dalam proses pemanfaatan ayam afkir, baik dari proses perawatannya sampai dengan proses penyembelihan membutuhkan waktu yang banyak, apalagi ketahanan ayam hidup sangat lemah dan beresiko kematian pada saat proses pemindahan tempat dari kandang peternak menuju kandang pemilik usaha. Pada proses penyembelihan juga dibutuhkan kecepatan dalam mengerjakannya karena waktu yang dimiliki oleh Afchick Broiler dalam proses pengolahan daging sangat terbatas dengan jam pengantaran daging kepada konsumen, sehingga kemampuan dalam kecepatan bekerja sangat dibutuhkan oleh Afchick Broiler, namun tidak mengabaikan kualitas yang dihasilkan.

Tabel 2. 5

Jam Kerja dan Tugas Karyawan Afchick Broiler

Keterangan	Jam Kerja	Tugas
Karyawan Proses Produksi Daging	03:00	Masuk kerja, makan, menyiapkan peralatan penyembelihan dan membersihkan RPA (rumah potong ayam)
	03:40	Proses penyembelihan ayam dan pencabutan bulu.
	04:50	Sholat shubuh.
	05:30	Pembersihan daging ayam dan merapikan tempat RPA (tumah potong ayam).
	06:30	Mengantarkan pesanan daging ayam kepada konsumen.

Keterangan	Jam Kerja	Tugas
Karyawan Perawatan Ayam Afkir	07:30	Masuk kerja, memberi pakan ayam afkir, dan menyortir ayam yang tidak bisa berkembang bobotnya.
	08:40	Istirahat/pulang
	13:00	Masuk kerja, menyiapkan keranjang ayam, dan ikut dalam proses pembelian ayam afkir di kandang peternak.
	15:30	Memindahkan ayam afkir dari kandang peternak ke kandang Afchick Broiler.
	16:00	Istirahat, makan, dan sholat.
	18:30	Merapikan keranjang ayam pada tempatnya dan mencuci mobil <i>pickup</i> .

Keterangan :

husus untuk karyawan bagian perawatan ayam afkir, jam kerja pada proses pembelian ayam afkir akan diganti dengan proses pengantaran ayam hidup kepada pedagang daging ayam jika, pada hari tersebut Afchick Broiler libur dalam proses pembelian ayam afkir karena pembelian ayam afkir dilakukan dalam dua hari sekali.

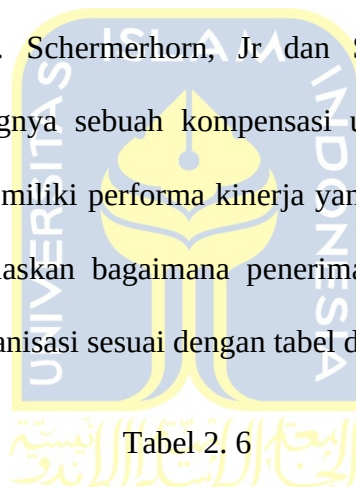
2.2.1.8 Sistem Kompensasi

Menurut John R. Schermerhorn, Jr (2001:331) kompensasi dan benefit dapat membantu perusahaan untuk menarik karyawan-karyawan yang berkualifikasi, sistem kompensasi juga dapat membantu perusahaan untuk mempertahankan karyawan-karyawan

yang memiliki performa kinerja yang baik karena perusahaan bisa mengapresiasi atas pekerjaan karyawannya.

Menurut Snell & Bohlander (2011:445) bonus merupakan pembayaran yang diberikan kepada karyawan diluar gaji pokok karyawan, bonus sering kali diberikan pada akhir tahun/bisa juga pada akhir bulan. Manfaat dari bonus sendiri adalah untuk memberikan gaji yang lebih besar kepada karyawan untuk bisa mengupayakan lagi kinerjanya. Manfaat lain dari bonus juga bisa menjadi alat untuk meningkatkan kinerja karyawan di masa depan.

Pendapat John R. Schermerhorn, Jr dan Snell & Bohlander diatas dapat disimpulkan bahwa pentingnya sebuah kompensasi untuk dapat mempertahankan dan menarik karyawan yang memiliki performa kinerja yang baik, untuk itu terkait dalam hal kompensasi penulis menjelaskan bagaimana penerimaan gaji yang akan diterima oleh masing-masing struktur organisasi sesuai dengan tabel dibawah ini.



Tabel 2. 6

Pembagian kompensasi Afchick Broiler

Keterangan	Gaji
Owner/ Operasional Manajemen	Akan mendapatkan keuntungan sebesar 50% setiap bulan dari total laba bersih perusahaan
Distribusi Operasi	Akan mendapatkan gaji sebesar Rp500.000 per bulan
<i>Marketing</i>	Akan mendapatkan gaji sebesar Rp500.000 per bulan
Karyawan Proses Produksi Daging	Akan mendapatkan gaji sebesar

	Rp900.000 perbulan
Karyawan Perawatan Ayam	Akan mendapatkan gaji sebesar Rp1.300.000 per bulan

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa distribusi operasi dan *marketing* mendapatkan gaji lebih sedikit dibanding dengan karyawan lainnya karena kedua peran tersebut dilaksanakan oleh penulis, sehingga meminimalisir pengeluaran gaji yang banyak. Perbedaan antara gaji karyawan proses produksi dan karyawan perawatan ayam karena beban yang dikerjakan oleh karyawan perawatan ayam lebih susah, beresiko, dan memakan waktu yang banyak.

2.2.2 Tinjauan Aspek Produksi/Operasi

2.2.2.1 Proses Produksi

Menurut Zulian Yamit (2003:123) proses produksi merupakan serangkaian aktivitas untuk menciptakan sebuah produk baik berupa barang/ jasa yang melibatkan tenaga manusia, bahan baku, serta peralatan untuk menunjang proses produksi berlangsung. Dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa proses produksi pada intinya adalah proses pengubahan (*transformation*) dari bahan baku (*input*) menjadi barang yang lebih bernilai/menjadi produk jadi (*output*).

Afchick Broiler adalah perusahaan peternakan ayam yang berfokus pada pengolahan daging ayam dan penampungan ayam afkir yang dibeli dari perusahaan penyedia ayam afkir/peternak. Afchick Broiler menghasilkan dua produk yaitu, daging ayam dan ayam yang masih hidup. Dalam menghasilkan masing-masing produk, dimulai dari membeli ayam afkir dari perusahaan kemudian ditampung ke kandang selama tiga hari

untuk diproses menjadi ayam normal dengan diberi pakan dan vitamin. Setelah proses penampungan, ayam akan dipisah menjadi dua bagian yang mana sebagiannya akan diletakkan pada tempat pembubutan untuk proses pengolahan menjadi daging ayam, dan sisanya (ayam yang masih hidup) akan dikirim kepada pedagang daging ayam melalui mobil *pickup*.

Afchick Broiler menghasilkan dua produk yaitu, daging ayam dan ayam yang masih hidup, untuk daging ayam nantinya akan dipasok ke rumah makan dan pemesan daging ayam untuk keperluan tertentu, Sedangkan untuk ayam yang masih hidup akan dijual kepada pedagang daging ayam. Pada nantinya, konsep kandang yang digunakan Afchick Broiler adalah konvensional/*open house*.

2.2.2.2 Alat Produksi

Afchick Broiler memiliki dua jenis peralatan produksi selama beroperasi diantaranya yaitu, peralatan produksi untuk bagian perawatan ayam afkir dan peralatan untuk bagian proses produksi daging/proses penyembelihan. Berikut di bawah ini merupakan penjelasan dan fungsi dari peralatan-peralatan Afchick Broiler selama beroperasi.

a. Peralatan Perawatan Ayam Afkir

- Lahan seluas 700m² untuk tempat kandang dan gudang penyimpanan pakan ternak.
- Kandang ayam (*open house*): sebagai tempat untuk penampung ayam afkir.
- Tempat pakan ayam: berfungsi untuk wadah pakan.
- Sumur dan pompa air: untuk kebutuhan minum dan proses pemindahan air dari sumur ke (tiga drum plastik) penampung air.

- Tiga drum plastik yang masing-masing terhubung dengan pipa: berfungsi untuk tempat penampung air yang sudah tercampur dengan vitamin ayam broiler.
- Tempat minum otomatis: berfungsi untuk wadah minum ayam yang sudah terhubung langsung dengan penampung air.
- Gudang berfungsi sebagai tempat penyimpanan ayam dan perlengkapan ternak.
- Keranjang ayam berfungsi sebagai tempat ayam disaat proses pengambilan ayam di kandang perusahaan.
- Mobil *pickup* merupakan alat transportasi yang digunakan untuk mengangkut ayam.

b. Peralatan Proses Produksi/Penyembelihan

- Mesin cabut bulu ayam berfungsi untuk menghilangkan bulu ayam.
- Tempat penyembelihan ayam berfungsi sebagai tempat penyembelihan ayam yang nantinya akan menjadi bahan produksi ayam.
- Pisau yang berfungsi untuk penyembelihan.
- Kandang berukuran 9m² untuk tempat penampungan ayam sementara.
- *Freezer* yang berfungsi untuk tempat penyimpanan daging ayam.

2.2.2.3 Informasi Jenis Ayam Dan Pakan Yang Digunakan

Ayam yang digunakan selama Afchick Broiler beroperasi adalah ayam afkir, ayam afkir sendiri adalah ayam yang memiliki pertumbuhan lambat atau tidak berkembang dengan baik pada saat panen tiba dan hanya memiliki sebesar 1.4 Kg sampai 1.6 Kg berbeda dengan ayam normal yang memiliki bobot sebesar 2Kg keatas. Pada nantinya ayam afkir tersebut akan diproses menjadi ayam normal oleh Afchick Broiler dengan

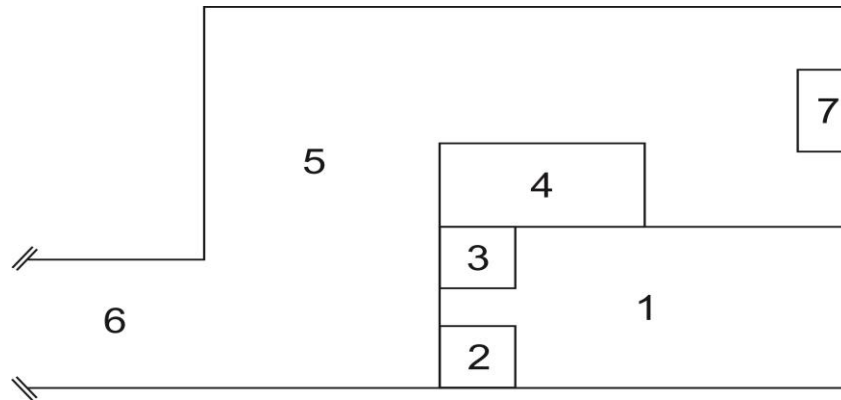
metode penampungan tiga hari, kemudian akan dijual kepada pedagang daging ayam dengan kondisi ayam yang masih hidup dan dipasok ke rumah makan atau pemesan daging ayam untuk keperluan tertentu berupa daging ayam.

Umumnya ayam afkir dijual dengan harga sangat murah karena ukurannya yang terlalu kecil jika dibandingkan dengan ayam normal. harga yang diberikan selisih Rp5000 dari ayam normal untuk itu, prospek dalam pemanfaatan dan pengolahan ayam afkir menjadi ayam normal sangat menguntungkan karena Afchick Broiler mendapat peluang keuntungan dalam segi pembelian ayam afkir.

Pakan kosentrat yang akan digunakan Afchick Broiler selama proses perawatan ayam berlangsung adalah kosentrat dengan merek Malindo, alasannya karena kosentrat Malindo lebih dominan memiliki kandungan tepung ikan dan hanya memiliki campuran jagung yang sedikit. Sehingga ayam yang dihasilkan pada saat fase penyembelihan atau penjualan mengalami peningkatan bobot yang maksimal. Pakan kosentrat Malindo juga sangat cocok untuk dikonsumsi oleh ayam afkir yang sudah berumur 40 hari.

2.2.2.4 Layout Alat

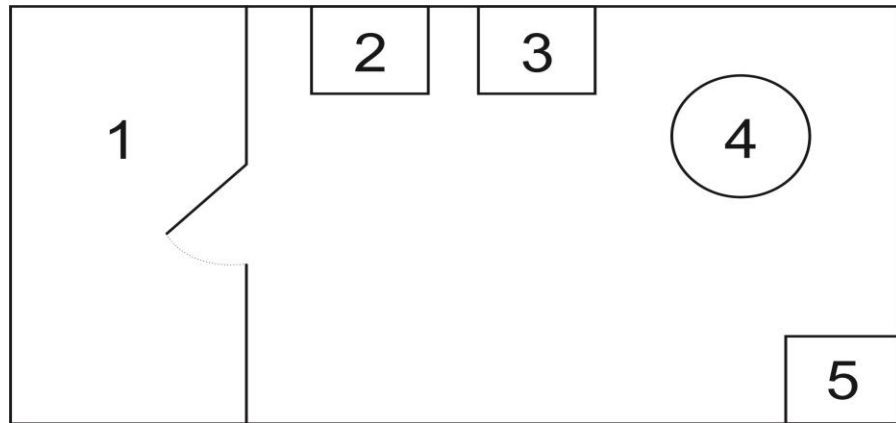
Menurut Zulian Yamit (2003:130) tujuan utama *layout* untuk meminimumkan biaya operasional atau meningkatkan efisiensi dalam penggunaan fasilitas produksi. Suatu tata letak secara baik akan berdampak pada kelancaran proses produksi. Afchick Broiler memiliki dua tempat produksi yang berbeda maka dari itu, Afchick Broiler menggunakan dua gambar *layout* yaitu *layout* kandang ayam dengan konsep *open house* dan *layout* tempat penyembelihan ayam.



Gambar 2. 3 *Layout Kandang Ayam Dengan Konsep Open House Afchick Broiler*

Keterangan :

- Nomor 1 merupakan kandang ayam dengan konsep *open house* berfungsi untuk penampungan ayam afkir selama tiga hari.
- Nomor 2 adalah pintu untuk masuk kedalam kandang.
- Nomor 3 adalah tempat untuk penampungan air (tiga drum plastik) berfungsi untuk tempat penampung air yang sudah tercampur dengan vitamin ayam broiler.
- Nomor 4 adalah gudang yang berfungsi untuk penyimpanan pakan, vaksin, dan vitamin ayam broiler.
- Nomor 5 merupakan tempat mobil *pickup* untuk proses pemindahan dari kandang ke tempat penyembelihan/lokasi konsumen pedagang daging ayam.
- Nomor 6 adalah gerbang pintu masuk menuju ke area kandang ayam.
- Nomor 7 adalah sumur yang berfungsi untuk sumber kebutuhan minum ayam.



Gambar 2. 4 *Layout* Tempat Penyembelihan Ayam Afchick Broiler

Keterangan :

- Nomor 1 merupakan tempat penampungan ayam sementara.
- Nomor 2 merupakan tempat penyembelihan ayam.
- Nomor 3 merupakan tempat panci yang berfungsi untuk perebusan ayam.
- Nomor 4 merupakan tempat drum plastik untuk penampungan air.
- Nomor 5 merupakan tempat mesin cabut bulu ayam yang berfungsi untuk proses pemisahan bulu ayam.
- Nomor 6 *freezer* untuk tempat penyimpanan daging ayam.

2.2.2.5 Urutan Proses Produksi

Proses pembelian ayam afkir dimulai dari memesan ayam afkir kepada peternak/*marketing* perusahaan, pemesanan ayam dilakukan dua hari sebelum masa panen tiba. setelah proses pemesanan, pihak *marketing* perusahaan/peternak akan membuat perjanjian mengenai harga dan informasi mengenai kesehatan ayam serta berat rata-rata pada ayam yang akan dipesan. setelah melakukan kesepakatan/perjanjian, kemudian pihak

Afchick Broiler akan menuju ke kandang yang telah ditentukan oleh pihak *marketing*/peternak untuk mengambil ayam afkir yang telah dipesan.

Setelah mengambil ayam dari kandang peternak/perusahaan, kemudian ayam afkir tersebut akan dipindah ke kandang Afchick Broiler untuk diproses selama tiga hari menjadi ayam normal. setelah proses penampungan selama tiga hari, kemudian ayam akan disortir menjadi dua bagian sebelum dijual maupun diproses ke tempat RPA (rumah potong ayam). Ayam akan dibagi menjadi dua bagian yaitu ayam yang memiliki bobot 2 Kg keatas akan dijual kepada pedagang daging ayam, sedangkan ayam yang hanya memiliki bobot 2 Kg kebawah akan masuk pada RPA untuk proses penyembelihan dan daging ayam akan dipasok ke rumah makan/pemesan daging ayam untuk keperluan tertentu.

Proses pengantaran ayam hidup kepada pedagang daging ayam akan diantarkan pada pukul 16:00 dengan menggunakan mobil *pick up*, sedangkan untuk ayam yang masuk RPA (rumah potong ayam) akan ditampung sementara untuk proses penyembelihan pada jam 03:00 WIB. Setelah proses penyortiran dan pengiriman ayam hidup, kemudian ayam yang ditempatkan ke RPA akan masuk tahap penyembelihan untuk diproses menjadi daging ayam yang siap untuk pasok ke rumah makan/daging ayam untuk keperluan tertentu. Pengiriman daging ayam ke rumah makan akan dikirim pada pukul 06:30 menggunakan mobil *pick up*.



Gambar 2. 5 Skema Proses Produksi Afchick Broiler

2.2.2.6 Waktu Proses Produksi

Penjadwalan proses produksi merupakan bagian penting dalam menentukan urutan proses produksi dan perencanaan kapasitas proses produksi, dengan adanya penjadwalan proses produksi perusahaan akan bisa mengetahui mengenai jumlah kapasitas produk yang akan diproduksi dan biaya yang akan dikeluarkan dalam memproduksi kebutuhan perusahaan (Supriyanto 2014:364)

Waktu proses produksi Afchick Broiler dibagi menjadi dua bagian yaitu, waktu untuk proses perawatan ayam afkir dan waktu untuk proses produksi daging ayam/penyembelihan. Berikut dibawah ini merupakan tabel penjelasan mengenai waktu yang dibutuhkan Afchick Broiler untuk proses produksi.

Tabel 2. 7

Waktu proses produksi yang dibutuhkan Afchick Broiler

Keterangan	Waktu Yang Dibutuhkan	Tugas
Proses Produksi Daging	60 menit	Menyiapkan peralatan penyembelihan, memeriksa mesin cabut bulu, dan membersihkan RPA (rumah potong ayam).
	120 menit	Proses penyembelihan ayam dan pencabutan bulu.
	90 menit	Pembersihan daging ayam, pengemasan, dan merapikan tempat RPA (tumah potong ayam).
Proses Perawatan Ayam Afkir	Waktu Yang Dibutuhkan	Tugas
	150 menit	Memberikan pakan ayam afkir, dan menyortir ayam yang tidak bisa berkembang bobotnya.
	90 menit	Memindahkan ayam dari kandang ke tempat RPA (rumah potong ayam).
	60 menit	Mengantarkan ayam hidup kepada pedagang daging ayam menggunakan mobil <i>pick up</i> .

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa waktu yang dibutuhkan Afchick Broiler untuk proses perawatan ayam afkir sebanyak 300 menit (5 jam),

sedangkan untuk proses produksi daging/penyembelihan dibutuhkan waktu sebanyak 270 menit (3.5 jam).

2.2.2.7 Pengawasan Kualitas

Menurut Zulian Yamit (2003:37) kualitas dapat didefinisikan sebagai tingkat kepuasan pelanggan terhadap barang yang telah dibeli jika ditinjau dari pandangan konsumen, kualitas sendiri memiliki istilah relative yang sangat bergantung pada situasi. Produk dapat dikatakan berkualitas apabila produk tersebut mempunyai manfaat dan kecocokan bagi penggunanya.

Pengawasan kualitas ayam hidup maupun daging ayam yang dihasilkan oleh Afchick Broiler sangat diperhatikan sebab, kualitas juga mempengaruhi terhadap kepuasan pelanggan dalam membeli produk. Afchick Broiler memiliki SOP (standar operasional prosedur) untuk menghasilkan produk yang memiliki kualitas baik. Ada dua SOP untuk pengawasan terhadap kualitas produk diantaranya yaitu, SOP untuk perawatan ayam dan SOP untuk pengawasan kualitas daging ayam yang akan dijelaskan dibawah berikut.

a. SOP Untuk Perawatan Ayam

- Memeriksa kesehatan ayam afkir pada saat pembelian di kandang peternak/perusahaan. Jika didapati ayam afkir yang sakit (lemas, mengeluarkan lendir pada paruhnya, memiliki bekas luka pada kulit, memiliki warna kulit merah kebiru-biruan), maka ayam tersebut tidak layak dibeli oleh Afchick Broiler.
- Setiap hari pada jam 07:00 WIB akan dilakukan pengawasan terhadap perkembangan bobot serta kesehatan ayam afkir.
- Jenis konsentrat yang digunakan hanya memiliki sedikit kandungan jagung.

- Pemberian vitamin dilakukan pada dua hari sekali untuk meningkatkan nafsu makan dan daya tahan terhadap kesehatan ayam afkir.
- Melakukan pembersihan kandang satu minggu sekali dengan cara menyemprotkan formalin keseluruh kandang. Penyemprotan dilakukan pada saat kandang kosong (tidak ada ayam).
- Melakukan proses peleburan cairan gamping keseluruh kandang satu minggu sekali untuk membersihkan kuman/bakteri yang menempel pada kandang tersebut. Proses peleburan dikerjakan pada saat kondisi kandang kosong (tidak ada ayam).
- Membersihkan kotoran dibawah kandang sebulan sekali agar menjaga suhu didalam kandang.

b. SOP Untuk Pengawasan Kualitas Daging Ayam

- Ayam yang akan disembelih tidak sakit (lemas, mengeluarkan lendir pada paruhnya, memiliki bekas luka pada kulit, memiliki warna kulit merah kebiru-biruan).
- Proses penyembelihan dilakukan dengan cara syari'at islam.
- Daging yang akan dijual merupakan daging yang segar, bukan daging dari hasil penyembelihan satu minggu lalu yang disimpan di *freezer*.
- Pembersihan pada daging ayam yang terdapat darah dilakukan dua kali pencucian.
- Tembolok ayam akan dibuang sebelum dijual.
- Pencucian daging ayam yang masih utuh akan dicuci dengan air panas, kemudian dibilas dengan air dingin.

2.2.2.8 Informasi Tentang Kebutuhan Produksi Afchick Broiler

a. Jumlah Kebutuhan Produksi

Tabel 2. 8

Data penjualan Afchick Broiler selama bulan mei-juli 2019

Bulan	Penjualan	
	Ayam Hidup (Kg)	Daging Ayam (Kg)
Mei	7.220	3.500
Juni	7.557	4.110
Juli	8.210	5.220
Jumlah	22.987	12.830

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa penjualan ayam hidup dan daging ayam Afchick Broiler mengalami kenaikan pada bulan juni dan juli dengan total jumlah yang terjual dari ayam hidup sebanyak 22.987 Kg, sedangkan untuk daging ayam sendiri terjual sebanyak 12.830 Kg. Data tersebut diambil dari hasil penjualan selama tiga bulan beroperasi. Dari data tersebut dapat menggambarkan kebutuhan produksi dalam setiap bulannya dan berikut penjelasan tentang kebutuhan ayam afkir yang dibutuhkan Afchick Broiler selama proses produksi berlangsung dalam bentuk tabel.

Tabel 2. 9

Jumlah kebutuhan ayam afkir

Bulan	Ayam Afkir (Kg)	Penyusutan (Kg)
Mei	11.420	700
Juni	12.489	822
Juli	14.474	1.044
Jumlah	38.383	2.566

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah ayam afkir yang dibutuhkan selama tiga bulan beroperasi sebanyak 38.383 Kg dan mengalami penyusutan bobot sebanyak 2.566 Kg, hal tersebut tentunya berbeda dengan data jumlah penjualan Afchick Broiler karena setiap bobot ayam 1 Kg yang disembelih akan mengalami penyusutan 2 ons. Hasil penyusutan sebanyak 2.566 Kg berdasarkan pada tabel 2.9. yang menjelaskan berapa jumlah daging ayam yang terjual sebanyak 12.830 Kg.

b. Supplier Afchick Broiler

Tidak ada sebuah bisnis yang dapat beroperasi tanpa adanya pemasok, kumpulan pemasok yang digunakan sebuah perusahaan mencerminkan sifat operasi dan kualitas produk yang dibuat. Menjaln hubungan dengan pemasok menjadi sangat penting karena pemasok mempengaruhi masa depan perusahaan, khususnya dalam menciptakan sebuah produk. secara khusus, menjalin kemitraan dengan pemasok sangat disarankan untuk memaksimalkan hubungan dengan pemasok (Erik Gadde & Ivan Scephota, 2000:307).

Supplier merupakan bagian yang penting dalam menunjang keberlangsungan proses produksi serta mempengaruhi terhadap kualitas produk yang dihasilkan Afchick Broiler. pertimbangan untuk memilih *supplier* dalam menentukan pembelian ayam afkir dalam jumlah yang banyak adalah dengan melihat latar belakang perusahaan penyedia ayam afkir, kualitas ayam yang dihasilkan oleh perusahaan, dan harga yang tentunya lebih murah dibandingkan dengan perusahaan penyedia ayam lain.

Afchick Broiler sendiri menjalin kerjasama sama dengan PT. BAS (Brantas Agung Sentosa) sebagai *supplier* ayam afkir alasannya adalah karena pertimbangan kualitas ayam yang dihasilkan serta rekam jejak perusahaan dalam proses bisnisnya sangat baik, terbukti dengan beberapa mitranya (peternak) yang selalu menghasilkan ayam yang sehat dengan angka kematian yang sedikit pada saat panen. Selain rekam jejak dari perusahaan tersebut, alasan yang mendasar adalah harga yang diberikan oleh perusahaan cenderung lebih murah jika dibandingkan dengan perusahaan yang bergerak pada pembudidayaan yang lainnya.

c. Harga Ayam Afkir

Harga merupakan segala bentuk moneter yang dikeluarkan oleh konsumen untuk bisa mendapatkan, memanfaatkan, dan menggunakan barang/jasa yang telah dibeli. Harga yang ditetapkan oleh sebuah perusahaan juga mencerminkan kualitas dari produk/jasa yang ditawarkan kepada konsumen, harga juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen dan kepuasan konsumen itu sendiri (Sarini Kodu, 2013:1251)

Harga ayam potong dan kualitas ayam potong sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen, dimana dua faktor tersebut sangat menjadi pertimbangan oleh konsumen dalam keputusan pembelian. Jika harga pada ayam semakin tinggi, maka konsumen bisa jadi untuk tidak membeli, namun jika harga yang semakin tinggi dan tidak

diimbangi oleh kualitas ayam itu sendiri, maka konsumen akan memutuskan untuk tidak membeli. Diantara kedua faktor tersebut, faktor harga pada ayam yang menjadi pengaruh konsumen dalam membeli lebih dominan, jika dibandingkan dengan faktor kualitas (Hamka, 2014:23).

Harga ayam broiler yang diberikan oleh perusahaan pada umumnya cenderung mengalami perubahan setiap harinya, terkadang mengalami kenaikan atau penurunan tergantung pada permintaan di pasar, sehingga tidak ada harga ayam yang sifatnya pasti/statis. Berikut dibawah ini merupakan tabel pembelian Afchick Broiler sekaligus harga yang telah diberikan oleh perusahaan selama satu bulan beroperasi.

Tabel 2. 10

Daftar pembelian ayam afkir Afchick Broiler selama bulan mei 2019.

Tanggal	Jumlah Ayam (Kg)	Harga Per Kg	Total biaya Pembelian
1	1.631	12.000	19.572.000
5	1.750	12.700	22.225.000
10	1.522	11.500	17.503.000
15	1.450	13.300	19.285.000
20	1.905	13.500	25.717.500
25	1.950	14.000	27.300.000
30	1.212	13.000	15.756.000
Jumlah	11.420		147.358.500

Data diatas merupakan hasil pembelian ayam afkir selama satu bulan yang diambil dari hasil observasi di lapangan, pembelian ayam afkir dilakukan sebanyak satu

kali dalam lima hari guna untuk memberi waktu jeda dalam penampungan ayam afkir untuk dikelola menjadi ayam normal. terdapat harga yang cenderung berubah karena perusahaan memberikan kebijakan harga bergantung dengan harga pasar/permintaan pasar.

2.2.2.9 Produk Yang Dihasilkan

a. Jenis-Jenis Produk

Produk yang ditawarkan Afchick Broiler ada dua jenis yaitu, daging ayam potong dan ayam yang masih hidup, kedua produk tersebut diperoleh dari proses pengolahan ayam afkir menjadi ayam normal dengan metode penampungan ayam afkir selama empat hari. Produk daging ayam potong (perkakas ayam) ditargetkan kepada pemilik rumah makan, konsumen yang memiliki hajat, sedangkan untuk ayam yang masih hidup akan dipasok kepada pedagang daging ayam. Afchick Broiler memiliki SOP dalam menghasilkan produk dengan kualitas yang baik berikut penjelasannya.

b. Kualitas Produk

Menurut Angelina, Sem & Silcyljeova (2015:171) dalam penelitiannya tentang pengaruh kualitas pelayanan, pengaruh kualitas produk terhadap kepuasan dan loyalitas pelanggan menunjukkan hasil positif dalam meningkatkan penjualan perusahaan. pada umumnya konsumen akan sangat senang jika dilayani dengan baik, sopan, dan penuh perhatian karena dengan perlakuan tersebut, mereka merasa bahwa dianggap sangat penting sehingga akan timbul rasa kepuasan dan loyalitas bagi konsumen dalam membeli barang/jasa. Rasa kepuasan dan loyalitas konsumen tersebut tidak lepas dari sebuah peran kualitas produk yang telah dibeli.

Kualitas produk yang dihasilkan Afchick Broiler menjadi prioritas sendiri bagi pemilik, baik dari produk daging ayam (perkakas ayam) dan ayam yang masih hidup. Produk daging ayam yang dijual merupakan daging yang masih segar, sedangkan untuk ayam yang masih hidup Afchick Broiler sangat memperhatikan dari kesehatan ayam dengan pemberian vitamin dan nutrisi-nutrisi lain untuk menunjang kesehatan ayam agar terhindar dari penyakit-penyakit yang mana akan mempengaruhi pada kualitas daging.

1. SOP Untuk Perawatan Ayam

- Memeriksa kesehatan ayam afkir pada saat pembelian di kandang peternak/perusahaan. Jika didapati ayam afkir yang sakit (lemas, mengeluarkan lendir pada paruhnya, memiliki bekas luka pada kulit, memiliki warna kulit merah kebiru-biruan), maka ayam tersebut tidak layak dibeli oleh Afchick Broiler.
- Setiap hari pada jam 07:00 WIB akan dilakukan pengawasan terhadap perkembangan bobot serta kesehatan ayam afkir.
- Jenis konsentrat yang digunakan hanya memiliki sedikit kandungan jagung.
- Pemberian vitamin dilakukan pada dua hari sekali untuk meningkatkan nafsu makan dan daya tahan terhadap kesehatan ayam afkir.
- Melakukan pembersihan kandang satu minggu sekali dengan cara menyemprotkan formalin keseluruh kandang. Penyemprotan dilakukan pada saat kandang kosong (tidak ada ayam).
- Melakukan proses peleburan cairan gamping keseluruh kandang satu minggu sekali untuk membersihkan kuman/bakteri yang menempel pada kandang tersebut. Proses peleburan dikerjakan pada saat kondisi kandang kosong (tidak ada ayam).

- Membersihkan kotoran dibawah kandang sebulan sekali agar menjaga suhu didalam kandang.

2. SOP Untuk Pengawasan Kualitas Daging Ayam

- Ayam yang akan disembelih tidak sakit (lemas, mengeluarkan lendir pada paruhnya, memiliki bekas luka pada kulit, memiliki warna kulit merah kebiru-biruan).
- Proses penyembelihan dilakukan dengan cara syari'at islam.
- Daging yang akan dijual merupakan daging yang segar, bukan daging dari hasil penyembelihan satu minggu lalu yang disimpan di *freezer*.
- Pembersihan pada daging ayam yang terdapat darah dilakukan dua kali pencucian.
- Tembolok ayam akan dibuang sebelum dijual.
- Pencucian daging ayam yang masih utuh akan dicuci dengan air panas, kemudian dibilas dengan air dingin.

2.2.2.10 Penyimpanan Ayam Afkir Dan Daging Ayam

Afchick Broiler memiliki tiga tempat penyimpanan produk yaitu freezer, kandang ayam berukuran 4x4 meter untuk penampungan sementara, dan kandang ayam dengan metode *open house* (konvensional). Berikut merupakan fungsi dari masing-masing tempat penyimpanan produk:

- Freezer berfungsi untuk tempat penyimpanan/pendingin daging ayam.
- Kandang ayam berukuran 4x4 meter berfungsi untuk penampungan ayam sementara sebelum disembelih.

- kandang ayam *open house* (konvensional) berfungsi untuk proses perawatan dan pertumbuhan ayam afkir yang telah ditampung.

2.2.3 Tinjauan Aspek Pemasaran

2.2.3.1 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan Afchick Broiler terdiri dari pendekatan-pendekatan terhadap produk (product), penetapan harga (price), tempat (place), promosi (promotion) yang dikenal dengan “marketing mix” .

a. Product (produk)

Produk yang ditawarkan Afchick Broiler adalah produk daging ayam potong dan ayam yang masih hidup, kedua produk tersebut diperoleh dari proses pengelolaan ayam afkir menjadi ayam normal dengan metode penampungan ayam afkir selama empat hari. Produk daging ayam potong (perkakas ayam) ditargetkan kepada pemilik rumah makan, konsumen yang memiliki hajat, sedangkan untuk ayam yang masih hidup akan dipasok kepada pedagang daging ayam.

b. Price (harga)

Penetapan harga merupakan salah satu strategi penarikan pelanggan dalam usaha, salah satunya penetapan harga Afchick Broiler dalam masing-masing produk sangat murah dibandingkan dengan kompetitor lainnya karena selisih harga sebesar Rp2000 per kilogramnya.

c. Place (tempat)

Tempat merupakan salah satu kunci sukses dalam strategi bisnis, Afchick Broiler memiliki beberapa poin-poin dalam menjalankan strategi tempat yaitu:

- Konsumen *user* dari pedagang daging ayam cukup memesan jumlah berapa kwintal ayam hidup yang dipesan dan akan diantar ke lokasi konsumen.
- Konsumen *user* dari pemilik rumah makan datang ke tempat penyembelihan atau akan diantar ke lokasi konsumen.
- Konsumen *end user* akan membeli ke tempat penyembelihan, jika membeli dalam jumlah banyak maka akan diantar ke tempat tujuan.

d. Promotion (promosi)

Promosi penting dalam usaha ini untuk mendatangkan banyak pelanggan. Afchick Broiler melakukan promosi dengan menggunakan metode “dari mulut ke mulut” karena dengan metode tersebut, masyarakat dengan mudah akan tahu mengenai harga, kualitas, dan pelayanan produk Afchick Broiler. Pada awal pembelian produk Afchick Broiler, konsumen akan mendapatkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga kompetitor lainnya agar strategi “dari mulut ke mulut” bisa berjalan dengan baik.

2.2.3.2 Saluran Distribusi

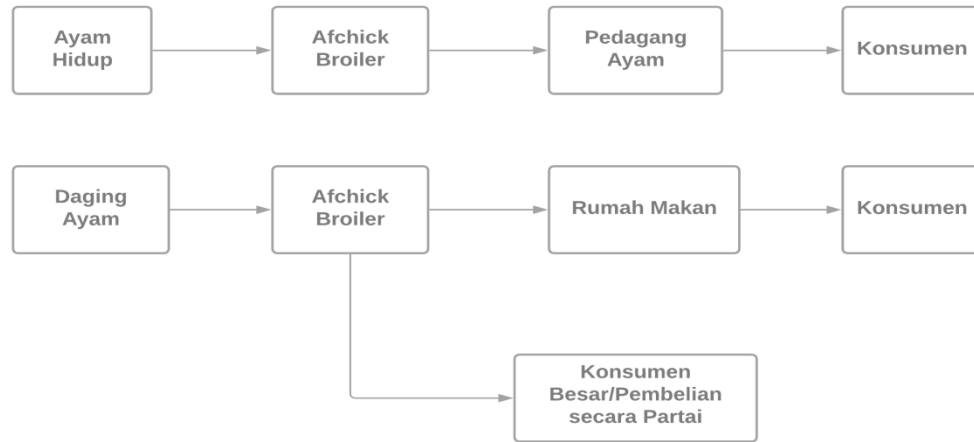
Saluran distribusi fisik merupakan bagian dari strategi perusahaan dalam menciptakan sebuah permintaan, dengan adanya distribusi fisik perusahaan bisa dengan mudah menarik konsumen untuk membeli sebuah produk dengan tawaran harga yang lebih murah karena faktor peningkatan distribusi. Tujuan dan fungsi distribusi fisik sendiri adalah untuk mempermudah konsumen dalam membeli produk, mengatur persediaan

produk, dan mengalokasikan produk dari pusat pabrik ke masing-masing cabang distribusi (Yusup Kurnia, 2016:62)

Saluran distribusi merupakan sebuah strategi yang mana akan berdampak bagi proses berlangsungnya penjualan produk. Menurut Philip Kotler (2007:122) saluran distribusi adalah organisasi/lembaga milik perusahaan atau individual (bukan milik perusahaan) yang memiliki ketergantungan antara satu sama lain dalam memindahkan suatu produk dari produsen ke konsumen besar (agen) maupun konsumen akhir.

Saluran distribusi memiliki berbagai jenis penyaluran dalam mengalokasikan produknya diantaranya yaitu, produsen-konsumen, produsen-pengecer-konsumen, dan produsen-pedagang besar-pengecer-konsumen. Afchick Broiler memiliki dua jenis saluran distribusi dalam mengalokasikan/menjual produk yaitu, produsen-pengecer-konsumen dan produsen-konsumen. Hal yang mendasari dua jenis saluran bisnis karena Afchick Broiler memiliki dua jenis produk yaitu daging ayam dan ayam yang masih hidup.

Ayam yang masih hidup akan dijual kepada pengecer dan kemudian dari pengecer tersebut akan dijual kepada konsumen akhir, sedangkan untuk daging ayam akan dijual ke rumah makan dan konsumen yang memiliki acara/hajatan. Berikut skema saluran distribusi Afchick Broiler.



Gambar 2. 6 Skema Saluran Distribusi Afchick Broiler.

2.2.3.3 Kebijakan Harga

Kebijakan harga dapat berpengaruh terhadap perilaku *impulse buying* bagi konsumen. *Impulse buying* dapat didefinisikan sebagai pembelian yang tidak terencana, dalam artian konsumen membeli sebuah produk karena tertarik pada harga yang murah. Sebuah perusahaan akan mengalami peningkatan *impulse buying*, jika penawaran yang diberikan semakin menarik perhatian konsumen (Diah, Apriyatni, & Widayanto, 2013).

Menentukan kebijakan harga untuk sebuah produk yang dihasilkan Afchick Broiler bertujuan agar penjualan produk sesuai dengan target, menarik daya beli konsumen, serta meluaskan target pemasaran. Afchick Broiler memiliki dua jenis produk yaitu, daging ayam dan ayam yang masih hidup yang mana masing-masing produk tersebut memiliki kebijakan harga yang berbeda. Dalam menentukan harga sebuah produk Afchick Broiler berpatokan terhadap harga yang telah diberikan oleh perusahaan/pabrik sebagai produsen Afchick Broiler. seperti contoh, jika perusahaan memberikan harga ayam afkir sebesar Rp10.000 per kilogram, maka harga yang dipatok Afchick Broiler untuk harga

ayam yang masih hidup sebesar Rp15.000 perkilogram, sedangkan daging ayam sebesar Rp20.000-Rp25.000 per kilogram.

Afchick Broiler memiliki patokan harga dalam menentukan sebuah kebijakan harga untuk produk daging ayam dan ayam yang masih hidup, penetapan harga tergantung dari harga yang telah diberikan oleh perusahaan sebagai produsen. Setiap harga untuk produk ayam yang masih hidup mengalami kenaikan sebesar Rp5.000 per Kg dari harga yang telah diberikan oleh perusahaan, sedangkan untuk daging ayam mengalami kenaikan harga Rp10.000-Rp15.000 per Kg.

Faktor-faktor yang menyebabkan kenaikan harga sebesar Rp5000 untuk ayam hidup dikarenakan banyaknya biaya yang telah dikeluarkan oleh Afchick Broiler selama proses penampungan ayam afkir, sedangkan faktor yang menyebabkan harga daging ayam naik menjadi Rp10.000-Rp15.000 dikarenakan karena penyusutan pada ayam setelah menjadi perkaas (daging ayam siap konsumsi). Harga tersebut sangat jauh lebih murah jika dibandingkan dengan kompetitor lainnya.

2.2.4 Tinjauan Aspek Keuangan

2.2.4.1 Perkembangan Afchick Broiler

2.2.4.2 Sumber Dana

Menurut Sutrisno (2012-6) ada dua jenis sumber dana yaitu, sumber dana dari dalam dan sumber dana dari luar. Penjelasan sumber dana dari dalam sendiri merupakan dana yang didapat dari hasil operasional perusahaan, sedangkan sumber dana dari luar merupakan dana yang diperoleh dari lembaga keuangan diluar perusahaan seperti, pinjaman dari bank atau menarik modal dari investor. Sumber dana dari dalam dapat dibedakan menjadi dua macam, sumber dana intern (diperoleh dari laba perusahaan yang

tidak dibagi) dan sumber dana intensif (diperoleh dari penyusutan-penyusutan aktiva tetap).

Sumber modal usaha menurut penulis didapatkan dari ; Modal Sendiri, Investor, dan Hibah akan dijelaskan perinciannya pada tabel dibawah ini :

Tabel 2. 11

Sumber dana Afchick Broiler

Sumber Dana Afchick Broiler			
1	Modal Sendiri	Syahrul Arfian	Rp30.000.000
2	Investor	Syaidah Ulfah	Rp90.000.000
3	Hibah	Keranjang ayam Peralatan kandang Mesin cabut bulu Mobil <i>pickup</i> Pompa air Drum plastik Peralatan penyembelihan	Rp12.000.000 Rp15.000.000 Rp5.000.000 Rp130.000.000 Rp600.000 Rp1.500.000 Rp300.000
Jumlah			Rp284.400.000

Berdasarkan tabel diatas Afchick Broiler mendapatkan dana sebesar Rp120.000.000 secara kontan yang didapat dari modal sendiri dan investor untuk pembelanjaan ayam afkir pada bulan pertama dan kebutuhan operasional lainnya, sehingga operasional Afchick Broiler bisa berjalan dengan lancar. Pada nantinya, investor akan mendapatkan bunga sebesar 10% dari total pendapatan bersih per bulannya.

2.2.4.3 Laporan Pengeluaran

Setiap perusahaan/organisasi memerlukan sebuah sitem akuntansi, khususnya laporan pengeluaran kas dan pemasukan kas, agar perusahaan bisa mengetahui transparansi

keuangan perusahaan serta bisa mengontrol pemasukan kas dan pengeluaran kas untuk kebutuhan produksi selanjutnya. Fungsi dari sistem akuntansi khususnya pada laporan pemasukan dan pengeluaran kas adalah untuk mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas sebuah perusahaan yang kemudian diserahkan kepada pihak manajemen, dan pihak manajemen akan membuat perencanaan perihal kebutuhan produksi serta mengendalikan pengeluaran kas yang didasari dari data laporan pengeluaran dan penerimaan kas (Merystika Kabuhung, 2013).

Laporan pengeluaran operasional bagi Afchick Broiler merupakan komponen penting untuk kebutuhan operasional selanjutnya, dengan mengetahui laporan pengeluaran maka Afchick Broiler bisa memprediksi kebutuhan dana untuk operasional selanjutnya serta mengetahui rincian-rincian aktivitas pembelanjaan Afchick Broiler.

Berdasarkan penjelasan pada tabel 2.11 menjelaskan tentang modal sebesar Rp120.000.000 yang akan digunakan untuk pembelanjaan pada bulan pertama operasional Afchick Broiler yaitu pada bulan mei. pembelanjaan peralatan dan perlengkapan akan dijelaskan pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. 12

Pembelanjaan kebutuhan operasional hari pertama

No	Keterangan Barang	Harga Per Unit	Jumlah Harga
1	Ayam Afkir (420 Kg)	Rp12.500	Rp5.250.000
2	Pakan Kosentrat (4 karung)	Rp300.000	Rp1.200.000
3	Jagung Halus (2 karung)	Rp200.000	Rp400.000
4	Vitamin Ceravit HC (1 pcs)	Rp40.000	Rp40.000
Total Pembelanjaan			Rp6.890.000

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan hasil pengeluaran biaya awal Afchick Broiler beroperasi sebesar Rp6.890.000 perharinya, namun biaya tersebut bisa berubah-ubah disebabkan harga ayam afkir mengalami perubahan setiap harinya. Modal awal yang dimiliki Afchick Broiler sebesar Rp120.000.000 yang digunakan untuk biaya opsional pertama dan seterusnya. Pengeluaran pembelanjaan Afchick Broiler dalam satu bulan operasi akan dijelaskan pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. 13

Pembelanjaan kebutuhan operasional bulan mei 2019

No	Keterangan Barang	Harga Per Kg	Jumlah Harga
1	Ayam Afkir (11.420 Kg)	Rp12.500	Rp142.750.000
2	Pakan Kosentrat (20 karung)	Rp300.000	Rp6.000.000
3	Jagung Halus (15 karung)	Rp200.000	Rp3.000.000
4	Vitamin Ceravit HC (5 pcs)	Rp40.000	Rp200.000
Total Pembelanjaan			Rp151.950.000

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah total pengeluaran Afchick Broiler selama satu bulan operasi membutuhkan biaya sebesar Rp151.950.000 sedangkan modal awal operasi Afchick Broiler sebesar Rp120.000.000 yang mana modal awal akan mengalami kekurangan pada operasional satu bulan, sehingga kekurangan dari modal awal akan ditutup oleh keuntungan selama Afchick Broiler beroperasi.

2.2.4.4 Penjualan Per minggu dan Per Komponen

Afchick Broiler memulai operasional pada bulan Mei 2019 dan berikut dibawah ini merupakan hasil penjualan selama tiga bulan beropersi yang dimulai dari bulan Mei-

Juli. Laporan hasil penjualan dibagi menjadi empat bagian dalam setiap bulannya yang mana akan bisa diketahui penjualannya dalam satu minggu.

Tabel 2. 14

Laporan penjualan bulan mei 2019

Keterangan	Jenis Produk	Jumlah (Kg)	Harga	Total
Minggu Pertama	Daging Ayam	830	Rp28.000	Rp23.240.000
	Ayam Hidup	1.805	Rp15.000	Rp27.075.000
Minggu Kedua	Daging Ayam	880	Rp28.000	Rp24.640.000
	Ayam Hidup	1.770	Rp15.000	Rp26.550.000
Minggu Ketiga	Daging Ayam	900	Rp30.000	Rp27.000.000
	Ayam Hidup	1.750	Rp17.000	Rp29.750.000
Minggu Keempat	Daging Ayam	890	Rp30.000	Rp26.700.000
	Ayam Hidup	1.895	Rp17.000	Rp32.215.000
Total Pendapatan Per Bulan				Rp217.170.000

Tabel 2. 15

Laporan penjualan bulan juni 2019

Keterangan	Jenis Produk	Jumlah (Kg)	Harga	Total
Minggu Pertama	Daging Ayam	900	Rp28.000	Rp25.200.000
	Ayam Hidup	1.990	Rp15.000	Rp29.850.000
Minggu Kedua	Daging Ayam	1.015	Rp35.000	Rp35.525.000
	Ayam Hidup	1.870	Rp20.000	Rp37.400.000
Minggu Ketiga	Daging Ayam	1.125	Rp33.000	Rp37.125.000
	Ayam Hidup	1.850	Rp19.000	Rp35.150.000
Minggu Keempat	Daging Ayam	1.070	Rp30.000	Rp32.100.000
	Ayam Hidup	1.847	Rp17.000	Rp31.399.000
Total Pendapatan Per Bulan				Rp263.749.000

Tabel 2. 16

Laporan penjualan bulan juli 2019

Keterangan	Jenis Produk	Jumlah (Kg)	Harga	Total
Minggu Pertama	Daging Ayam	1.250	Rp26.000	Rp32.500.000
	Ayam Hidup	2.000	Rp12.000	Rp24.000.000
	Daging Ayam	1.110	Rp26.000	Rp28.860.000

Minggu Kedua	Ayam Hidup	2.110	Rp12.000	Rp25.320.000
Minggu Ketiga	Daging Ayam	1.330	Rp28.000	Rp37.240.000
	Ayam Hidup	2.320	Rp15.000	Rp34.800.000
Minggu Keempat	Daging Ayam	1.530	Rp28.000	Rp42.840.000
	Ayam Hidup	1.780	Rp15.000	Rp26.700.000
Total Pendapatan Per Bulan				Rp252.260.000

Berdasarkan ketiga tabel diatas yang diambil dari hasil operasional selama tiga bulan menunjukkan bahwa hasil penjualan Afchick Broiler selama tiga bulan beroperasi mengalami perubahan harga pada setiap bulannya, hal tersebut disebabkan oleh harga pada ayam afkir yang mengalami perubahan setiap harinya, sehingga akan berdampak pada harga yang ditetapkan oleh penulis.

Afchick Broiler memiliki acuan harga dalam menentukan harga jual yaitu dengan menetapkan harga sebesar Rp26.000 per kilogram untuk daging ayam dan Rp12.000 per kilogram untuk ayam hidup jika harga yang ada dipasar mengalami penurunan secara signifikan, sedangkan untuk ukuran harga standar/normal penulis memiliki acuan harga sebesar Rp28.000 per kilogram untuk daging ayam dan Rp15.000 per kilogram untuk ayam hidup, dan untuk harga tertingginya penulis memiliki acuan harga sebesar Rp35.000 per kilogram untuk daging ayam dan Rp20.000 per kilogram untuk ayam hidup jika terjadi kenaikan harga yang tinggi dipasar.

2.2.4.5 Efisiensi Biaya

Efisiensi biaya merupakan ukuran keberhasilan perusahaan yang dinilai dari besarnya sumber daya yang dikeluarkan untuk memperoleh hasil yang maksimal. Perusahaan dengan kegiatan produksi yang besar seringkali mengeluarkan biaya yang tidak sedikit untuk memproduksi sebuah produk, untuk itu efisiensi biaya sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk menekan biaya yang dikeluarkan dan menghindari pemborosan biaya yang tidak perlu. Ada tiga cara perusahaan dalam merealisasikan efisiensi biaya yaitu, melakukan efisiensi biaya pada produksi, meningkatkan efisiensi dan performa tenaga kerja, dan menetapkan biaya standar (Meryanti Gobel, 2013-1870)

Efisiensi biaya dalam menjalankan sebuah bisnis merupakan hal yang menjadi salah satu tujuan Afchick Broiler dalam menjalankan bisnis, alasannya adalah untuk menghemat dan memaksimalkan dana yang tersedia. Dalam mengefisienkan biaya operasional Afchick Broiler menekankan lima faktor biaya yaitu:

- Penghematan penggunaan kosentrat karena biaya pakan sendiri memiliki prosentase 70% dari biaya operasional.
- Membeli ayam afkir dalam jumlah banyak ketika harga ayam menurun untuk ditimbun guna proses penampungan selanjutnya dan akan dijual ketika harga sudah mengalami kenaikan.
- Membeli ayam dalam jumlah sedikit ketika harga ayam mengalami kenaikan.
- Membeli tanpa ada agen perantara/broker untuk meminimalisir kenaikan biaya dalam pembelian (*mark-up*).

- Memprioritaskan untuk membeli ayam afkir dari peternak yang non mitra dengan perusahaan unggas agar mendapatkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga yang ada di perusahaan.

2.2.4.6 Perkembangan Laba Setiap Bulan

Membuat laporan keuangan khususnya pada laporan perkembangan laba bertujuan untuk mengetahui sejauh mana perkembangan usaha yang dijalankan (penjualan) serta untuk mengetahui besaran laba/rugi yang didapat oleh perusahaan itu sendiri. Selain memiliki manfaat bagi pemilik usaha itu sendiri, membuat laporan keuangan juga bermanfaat dalam mengajukan pinjaman ke bank untuk mengetahui keadaan keuangan pada perusahaan yang ingin melakukan pengajuan peminjaman modal (Warsadi, Herawati, & Julianto, 2017).

Mengacu pada tabel laporan penjualan Afchick Broiler yang ditunjukkan pada tabel 2.14, 2.15, dan 2.16 sebagai data utama dalam menyusun laporan laba rugi Afchick Broiler. berikut tabel dibawah ini menunjukkan hasil laporan laba rugi Afchick Broiler selama tiga bula beroperasi.

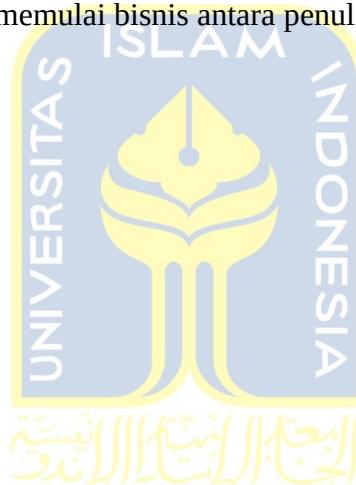
Tabel 2. 17

Laporan laba rugi Afchick Broiler

Keterangan	Bulan		
	Mei	Juni	Juli
Penjualan			
Daging Ayam	101,580,000	129,950,000	141,440,000
Ayam Hidup	115,590,000	133,799,000	110,820,000
HPP	154,350,000	168,912,500	195,725,000
Laba Kotor	62,820,000	94,836,500	56,535,000

Biaya Operasional			
Biaya Transportasi	3,000,000	4,000,000	4,000,000
Gaji Karyawan	2,200,000	2,200,000	2,200,000
Laba Sebelum Bunga	57,620,000	88,636,500	50,335,000
Bunga 10%	5,762,000	8,863,650	5,033,500
Laba Bersih	51,858,000	79,772,850	45,301,500

Berdasarkan tabel diatas yang diambil dari hasil operasional di lapangan menunjukkan bahwa keuntungan Afchick Broiler mengalami kenaikan pendapatan pada bulan juni dan pendapatan menurun pada bulan juli. Terdapat potongan bunga 10% merupakan perjanjian awal memulai bisnis antara penulis dan investor yang akan diberikan sebulan sekali.



BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

3.1 Identifikasi Masalah dan Pemecahan Masalah Aspek Umum

3.1.1 Aspek Operasi

3.1.1.1 Identifikasi Permasalahan

Permasalahan yang dihadapi Afchik Broiler ketika menjalankan bisnis pengelolaan ayam afkir pada bagian aspek operasional ada dua diantaranya yaitu, mengalami kelebihan persediaan ayam hidup dan daging ayam, kesalahan memberikan jenis pakan/merek kosentrat yang menyebabkan ayam mengalami pertumbuhan yang buruk dan kesehatan pada ayam juga tidak membaik.

1. Permasalahan I

Ketika proses bisnis sedang berlangsung, Afchick Broiler pernah mengalami kelebihan persediaan ayam hidup dan daging ayam yang disebabkan kesalahan penulis dalam memprediksikan harga ayam pada hari selanjutnya. Faktor yang menyebabkan itu semua karena penulis menampung/menimbun ayam pada saat harga yang murah dan harga akan diprediksi naik pada saat penjualan nantinya, namun pada kenyataannya harga yang diprediksi melesat jauh dan mengalami penurunan, akibatnya Afchick Broiler mengalami penimbunan dalam jumlah yang banyak untuk menunggu harga akan mengalami kenaikan.

Permasalahan diatas terjadi karena kesalahan penulis dalam memprediksikan permintaan terhadap kebutuhan daging ayam pada masyarakat akan meningkat yang menjadikan alasan naiknya harga ayam, tetapi prediksi tersebut melesat jauh dimana

permintaan daging ayam menjadi menurun dan stok ayam melimpah diberbagai daerah seperti Jawa Tengah dan Jawa Timur yang menyebabkan harga menurun.

2. Permasalahan II

Permasalahan yang kedua pada saat Afchick Broiler menjalankan usahanya yaitu kesalahan dalam memberikan jenis pakan/merek kosentrat pada ayam yang menyebabkan pertumbuhan serta kesehatan pada ayam sendiri memburuk. Pada umumnya setiap merek pakan kosentrat memiliki kandungan bahan yang berbeda-beda, kandungan dari masing-masing jenis kosentrat akan mempengaruhi pada pertumbuhan ayam.

seperti contoh pada kandungan pakan kosentrat merek A memiliki banyak kandungan jagung yang cocok untuk ayam ras pedaging yang sudah berumur 30 hari keatas, sedangkan pakan kosentrat merek B yang memiliki sedikit kandungan jagung akan lebih cocok untuk pertumbuhan ayam yang baru berumur 20 hari ke bawah atau untuk ayam afkir, sehingga penulis baru menyadari bahwasanya setiap jenis pakan ayam memiliki kandungan berbeda dan diperuntukkan kepada ayam yang berbeda jenis usianya.

Kesalahan dalam memberikan pakan jenis/merek kosentrat merek B yang pada dasarnya untuk ayam yang berumur 30 hari keatas membuat ayam afkir Afchick Broiler mengalami pertumbuhan bobot yang lambat serta banyak dari ayam yang mengalami panas pada bagian dada yang disebabkan oleh banyaknya kandungan jagung pada kosentrat jenis/merek B dan menyebabkan banyak diantara ayam tersebut mati secara perlahan karena suhu panas yang dialami pada tubuh ayam tersebut.

3.1.1.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis

1. Pemecahan Masalah I

Ketika proses bisnis sedang berlangsung, Afchick Broiler pernah mengalami kelebihan persediaan ayam hidup dan daging ayam yang disebabkan kesalahan penulis dalam memprediksikan harga ayam pada hari selanjutnya. Melihat permasalahan tersebut penulis memiliki solusi yaitu dengan menjual ayam hidup dan daging ayam dengan harga yang murah untuk menutupi biaya produksi, penulis menjual ayam hidup dengan harga Rp100.000 dapat tiga ekor sedangkan untuk daging ayam dijual dengan harga Rp25.000 per kilogram.

Permasalahan kelebihan persediaan ayam hidup dapat menjadi pengalaman sendiri bagi penulis agar tidak salah lagi dalam memprediksi harga jual ayam kedepannya, dari pengalaman tersebut dapat disimpulkan bahwa ada dua faktor yang membuat harga ayam naik diantaranya yaitu, ketika persediaan ayam di perusahaan pembibitan ayam seluruh Jawa Timur sangat terbatas, dan pada bulan tertentu (puasa, tahun baru, hari raya idul fitri, hari raya idul adha) permintaan pada daging ayam meningkat.

Menurut Zulian Yamit (2003-45) untuk mengetahui seberapa besar permintaan pasar terhadap sebuah produk dimasa yang akan datang baik dalam jangka waktu pendek maupun panjang, pelaku usaha seharusnya menganalisa dengan menggunakan beberapa metode dalam meramalkan permintaan pasar, seperti metode peramalan permintaan, metode runtun waktu (*time series*), metode gerakan trend, dan metode variasi musim. Metode-metode tersebut berguna untuk meramalkan permintaan pasar dimasa yang akan datang, sehingga pelaku usaha bisa mengetahui dengan betul kapan harga akan naik dan turun yang disebabkan oleh faktor permintaan terhadap daging ayam.

2. Pemecahan Masalah II

Permasalahan yang kedua pada saat Afchick Broiler menjalankan usahanya yaitu kesalahan dalam memberikan jenis pakan/merek konsentrat pada ayam yang menyebabkan pertumbuhan serta kesehatan pada ayam sendiri memburuk. Penulis memiliki solusi dalam menghadapi masalah tersebut yaitu dengan menggunakan jenis konsentrat yang memiliki sedikit kandungan merek pakan konsentrat tersebut adalah Multifeed.

Konsentrat Multifeed merupakan pakan ayam yang sangat cocok digunakan untuk proses pertumbuhan ayam afkir karena kandungan pada pakan tersebut memiliki sedikit kandungan jagung jika dibandingkan dengan pakan yang digunakan Afchick Broiler sebelumnya. Kandungan pakan konsentrat Multifeed sangat cocok dengan pertumbuhan bobot ayam afkir yang setiap harinya mengalami kenaikan bobot sebesar 130 gram.

3.1.2 Aspek Pemasaran

3.1.2.1 Identifikasi Permasalahan

Permasalahan yang dihadapi Afchik Broiler ketika menjalankan bisnis pengelolaan ayam afkir pada bagian aspek pemasaran ada dua diantaranya yaitu, harga yang ditetapkan oleh perusahaan pembibitan ayam tidak sama dengan perusahaan lain, dan dampak bagi Afchick Broiler terhadap pemasok ayam yang keberadaannya hanya ada ketika harga ayam jatuh.

1. Permasalahan I

Permasalahan pertama yang dihadapi Afchick Broiler ketika proses bisnis berlangsung yaitu, harga yang ditetapkan oleh perusahaan pembibitan ayam lebih mahal dari perusahaan yang lainnya, hal inilah yang menyebabkan harga yang berbeda-beda antara pemasok satu dengan yang lainnya. Permasalahan tersebut tentunya juga sangat

mempengaruhi Afchick Broiler dalam menetapkan sebuah harga dan berdampak pada penjualan/ketidakpastian permintaan disebabkan harga yang berbeda, sehingga akan menjadi keputusan yang harus diambil untuk menentukan jumlah pembelian ayam afkir untuk meminimalisir angka kerugian jika permintaan mengalami penurunan karena harga yang terlalu tinggi.

2. Permasalahan II

Permasalahan kedua yang dihadapi Afchick Broiler yaitu, dampak bagi Afchick Broiler terhadap pemasok ayam yang keberadaannya hanya ada ketika harga ayam jatuh secara signifikan. Keberadaan pemasok yang secara tiba-tiba membuat tantangan sendiri bagi Afchick Broiler dalam perebutan konsumen, para pemasok tersebut mampu menjual ayam dengan harga jauh dibawah pasaran karena pada saat itu harga ayam mengalami penurunan yang sangat signifikan dengan harga Rp8.000 per kilogramnya.

Keberadaan pemasok tersebut hanya ada ketika harga ayam turun secara signifikan, namun ketika harga ayam kembali normal (mengalami kenaikan) para pemasok tersebut sudah tidak lagi menjalankan bisnisnya dalam artian mereka hanya melakukan bisnis tersebut hanya pada saat dalam keadaan tertentu, hal yang tidak perlu terlalu diperhitungkan bagi Afchick Broiler dalam persaingan jangka panjang.

Para pemasok tersebut menjual ayam-ayamnya dengan harga yang sangat murah, jika pada umumnya harga ayam hidup di pedagang/pengecer dijual dengan harga Rp12.000 per kilogram (dalam asumsi harga ayam di perusahaan sebesar Rp8.000 per kilogram) maka, mereka mampu menjual dengan harga Rp100.000 dapat empat ekor. Afchick Broiler menganalisa kejadian tersebut agar tidak berdampak pada penjualan diantaranya yaitu,

mencari tahu perusahaan mana yang menjual ayam tersebut kepada pemasok, dan seberapa lama harga ayam tersebut akan mengalami penurunan.

3.1.2.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis

1. Pemecahan Masalah

Permasalahan pertama yang dihadapi Afchick Broiler ketika proses bisnis berlangsung yaitu, harga yang ditetapkan oleh perusahaan pembibitan ayam lebih mahal dari perusahaan yang lainnya, hal inilah yang menyebabkan harga yang berbeda-beda antara pemasok satu dengan yang lainnya. Perubahan harga yang tidak sama tersebut membuat penulis memiliki solusi dengan mengurangi jumlah pembelian ayam afkir pada saat harga ayam afkir sedang naik karena akan berdampak pada penjualan daging ayam, dan akan membeli dalam jumlah yang banyak jika harga ayam afkir sedang turun untuk meningkatkan laba Afchick Broiler.

Menurut Zulian Yamit (2003-250) dalam menghadapi ketidakpastian permintaan sebuah produk, pelaku usaha sebaiknya menghitung dulu jumlah permintaan pada produk dengan menggunakan data historis penjualan sebelum melakukan penimbunan persediaan, kemudian pelaku usaha dapat dengan menggunakan metode *opportunity loss* dan *expected opportunity losses* (EOL) untuk mengetahui seberapa besar kesempatan/laba yang akan hilang jika proses penjualan barang tidak sesuai ekspektasi.

2. Pemecahan Masalah II

Permasalahan kedua yang dihadapi Afchick Broiler yaitu, dampak bagi Afchick Broiler terhadap pemasok ayam yang keberadaannya hanya ada ketika harga ayam jatuh

secara signifikan. Melihat permasalahan tersebut, penulis memiliki dua solusi untuk memecahkan permasalahan tersebut yaitu :

- Mengikuti arus (sistem manajemen) para pemasok

Mengikuti sistem manajemen pemasaran para pemasok atau lebih tepatnya pada proses penjualan mereka, agar Afchick Broiler bisa masuk pada pangsa pasar/konsumen para pemasok tersebut. Para pemasok tersebut menjual ayam-ayamnya dengan harga yang sangat murah, jika pada umumnya harga ayam hidup di pedagang/pengecer dijual dengan harga Rp12.000 per kilogram (dalam asumsi harga ayam di perusahaan sebesar Rp8.000 per kilogram) maka, mereka mampu menjual dengan harga Rp100.000 dapat empat ekor, hal tersebut yang mengakibatkan menurunnya penjualan Afchick Broiler, sehingga penulis akan mengikuti sistem manajemen pemasaran para pemasok tersebut.

- Menganalisa harga ayam untuk kedepannya

Solusi lainnya yang dimiliki oleh penulis dalam mengantisipasi keberadaan pemasok yang sifatnya sementara tersebut adalah dengan menganalisa harga ayam untuk kedepannya. faktor-faktor yang dianalisa diantaranya yaitu, seberapa lama harga ayam akan mengalami penurunan secara signifikan dan pada keadaan bagaimana harga ayam akan mengalami perubahan, maka dapat disimpulkan dari hasil analisa tersebut bahwa keberadaan pemasok tersebut tidak terlalu mempengaruhi penjualan Afchick Broiler dalam jangka waktu yang panjang.

Keadaan-keadaan yang akan mempengaruhi harga ayam dapat ditandai dengan beberapa faktor-faktor tertentu diantaranya yaitu, ketika persediaan ayam di perusahaan pembibitan ayam seluruh Jawa Timur sangat terbatas, dan pada bulan tertentu (puasa, tahun baru, hari raya idul fitri, hari raya idul adha) permintaan pada daging ayam akan

meningkat sehingga otomatis harga pada ayam akan mengalami kenaikan, dua kejadian tersebut akan membuat berhentinya proses bisnis para pemasok akan yang sementara ini.

Menurut teori *porter's five forces* dalam upaya memenangkan persaingan, pelaku usaha/perusahaan bisa dengan menganalisa lima kekuatan analisa Porter untuk mengetahui posisi pelaku usaha dalam persaingan pasar, lima kekuatan analisa porter tersebut yaitu:

1. *Threat of new entrants (MEDIUM)* karena keberadaan para pemasok ayam tersebut hanya ada pada saat harga ayam mengalami penurunan secara drastis, sehingga tidak akan mengganggu penjualan Afchick Broiler untuk jangka waktu yang panjang.
2. *Bargaining power of Supplier* sangat (*MEDIUM*) karena hanya terdapat dua pemasok ayam potong hidup yang tersedia.
3. *Bargaining of Buyers (LOW)* karena pedagang daging ayam di Desa Payaman sangat banyak (16 pedagang), sedangkan pemasok ayam hidup hanya terdapat dua pelaku usaha saja.
4. *Threat of Substitute Product (MEDIUM)* karena selera masyarakat di Desa Payaman terhadap konsumsi daging ayam cukup tinggi jika dibandingkan dengan mengkonsumsi seperti ikan, daging sapi, daging kambing, dan daging bebek, akan tetapi jika harga ayam melambung tinggi, maka tingkat konsumsi masyarakat di Desa Payaman akan menurun dan beralih untuk mengkonsumsi ikan.
5. *Competitive Rivalry Within the Industry (MEDIUM)* keberadaan para pesaing tidak akan mempengaruhi dampak penjualan Afchick Broiler dalam jangka waktu panjang karena keberadaan para pemasok hanya ada pada saat harga ayam jatuh, untuk itu Afchick Broiler memilih untuk mengikuti arus dalam artian mengikuti cara bagaimana para

pemasok ayam tersebut menjual ayam-ayamnya termasuk menyamakan harga jual mereka dan Afchick Broiler ketika harga ayam turun secara drastis.

3.1.3 Aspek Keuangan

3.1.3.1 Identifikasi Masalah

Permasalahan yang dihadapi Afchik Broiler ketika menjalankan bisnis pengelolaan ayam afkir pada bagian aspek keuangan yaitu, beberapa pelanggan tetap Afchick Broiler menunggak pembayaran daging ayam/ayam hidup.

1. Permasalahan

Permasalahan yang dihadapi Afchick Broiler ketika proses bisnis sedang berlangsung dalam aspek keuangan yaitu dengan adanya dua pelanggan tetap menunggak/menunda pembayaran daging ayam dan ayam yang masih hidup. Penunggakan pembayaran tersebut terjadi pada pengiriman ayam yang kedua kalinya yang berjumlah 200 Kg untuk ayam hidup, sedangkan untuk daging ayam sebanyak 30 Kg, jika ditotal kedua tunggakan tersebut berjumlah Rp3.840.000 (harga daging ayam Rp28.000 dan ayam hidup 15.000 per Kg).

3.1.3.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis

1. Pemecahan Masalah

Permasalahan yang dihadapi Afchick Broiler ketika proses bisnis sedang berlangsung dalam aspek keuangan yaitu dengan adanya dua pelanggan tetap menunggak/menunda pembayaran daging ayam dan ayam yang masih hidup, sehingga

membuat keuangan Afchick Broiler menjadi tidak stabil yang berimbas pada tabungan kas menjadi defisit. Melihat permasalahan diatas, penulis memiliki tiga solusi untuk menstabilkan kembali keuangan Afchick Broiler diantaranya yaitu:

- Menjadikan tunggakan konsumen sebagai kunci

Penundaan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen tetap Afchick Broiler membuat keuangan menjadi tidak stabil yang berimbas pada aliran kas menjadi defisit untuk menangani masalah tersebut, penulis memiliki solusi menjadikan tunggakan konsumen sebagai kunci menjadi pelanggan yang terikat kontrak. Pengertian tentang tunggakan sebagai kunci adalah, konsumen tidak boleh membeli ayam dari pemasok manapun sebelum konsumen melunasi semua tagihan.

- Mengambil tabungan kas

Dampak yang dialami oleh Afchick Broiler terhadap tunggakan konsumen tersebut membuat keuangan menjadi tidak stabil, oleh karena itu penulis memiliki solusi untuk mengambil sedikit dana dari tabungan kas untuk menutupi biaya tunggakan konsumen. Pentingnya mengimplementasikan manajemen keuangan dalam dunia UKM (usaha kecil menengah) adalah untuk mengetahui manfaat/fungsi dana tabungan kas untuk mengantisipasi kejadian diluar perencanaan.

- Pembayaran sisa tunggakan dalam satu bulan

Afchick Broiler memiliki peraturan yang diberikan untuk konsumen dalam membatasi biaya dan masa penunggakan. Peraturan yang dibuat berupa kewajiban bagi konsumen Afchick Broiler yang memiliki sisa tagihan pembayaran diwajibkan untuk melunasi semua tagihan penunggakan dalam waktu satu bulan, peraturan tersebut

diterapkan oleh Afchick Broiler agar terhindar dari pembengkakan biaya tunggakan konsumen, melihat kondisi dan kemampuan keuangan Afchick Broiler dalam menutupi biaya tunggakan konsumen hanya selama satu bulan.

Menurut Sutrisno (2013-72) ada tiga motif sebuah perusahaan memiliki kas yaitu, motif transaksi, motif berjaga-jaga, dan motif spekulasi. Afchick Broiler memakai motif transaksi dan motif berjaga-jaga dalam menjawab masalah yang dihadapi seputar masalah keuangan. Penjelasan mengenai motif transaksi sendiri adalah untuk menggunakan uang untuk pembelanjaan perusahaan, pembayaran gaji, dan kebutuhan pembiayaan lainnya yang bersifat tunai, sedangkan untuk motif berjaga-jaga sendiri berfungsi untuk mengantisipasi adanya kebutuhan transaksional perusahaan secara mendadak.

3.1.4 Aspek Sumber Daya Manusia

3.1.4.1 Identifikasi Masalah

Permasalahan yang dihadapi Afchik Broiler ketika menjalankan bisnis pengolahan ayam afkir pada bagian aspek sumber daya manusia ada dua diantaranya yaitu, tuntutan gaji yang sama dengan perusahaan besar dan pegawai tidak disiplin dalam beberapa hari.

1. Permasalahan I

Permasalahan kedua yang dihadapi Afchick Broiler yaitu para pelamar kerja meminta gaji yang setara dengan perusahaan lokal (bisnis domestik), hal tersebut menjadi beban bagi penulis mengingat bahwa Afchick Broiler merupakan sebuah industri peternakan yang bergerak pada pengolahan ayam afkir yang baru didirikan. Tuntutan gaji tersebut membuat Afchick Broiler kesulitan dalam mendapatkan tenaga kerja yang sesuai

kriteria, alasan para pelamar meminta gaji yang setara dengan perusahaan lokal (bisnis domestik) karena pengalaman mereka dibidang peternakan ayam yang sudah lama.

Afchick Broiler memiliki pandangan sendiri dalam memutuskan besaran gaji yang akan diterima oleh calon pekerja, gaji yang ditetapkan oleh penulis sedikit dibawah gaji karyawan perusahaan lokal karena dilihat dari jam kerja serta tanggup jawab yang diberikan penulis berbeda dengan perusahaan lokal, jam kerja di Afchick Broiler lebih pendek dan cenderung waktu istirahat lebih banyak serta tanggung jawab yang lebih ringan.

2. Permasalahan II

Permasalahan yang ketiga dalam aspek sumber daya manusia yaitu, terdapat satu karyawan perawatan ayam afkir tidak disiplin (terlambat) pada saat pembelian ayam afkir yang berdampak pada berkurangnya jumlah ayam afkir yang dipesan sebelumnya. Dampak pada berkurangnya jumlah ayam afkir tentunya sangat berdampak juga bagi konsumen yang telah memesan dalam jumlah tertentu.

Keterlambatan dalam proses pengambilan ayam sangat dihindari oleh para pelaku usaha yang sama dengan Afchick Broiler karena akan berdampak pada nomor antrean pengisian ayam di kandang, sehingga mobil yang kedapatan nomor antrean paling belakang sering kali akan mendapatkan jatah ayam dengan kualitas yang buruk serta jumlah ayam yang didapatkan akan berkurang dari jumlah yang dipesan sebelumnya akibat dari ayam yang sehat sudah disortir dan dimasukkan ke keranjang mobil urutan pertama.

3.1.4.2 Pemecahan Masalah dan Tinjauan Teoritis

1. Pemecahan Masalah I

Permasalahan pertama yang dihadapi Afchick Broiler yaitu para pelamar kerja meminta gaji yang setara dengan perusahaan lokal (bisnis domestik), hal tersebut menjadi beban bagi penulis mengingat bahwa Afchick Broiler merupakan sebuah industri peternakan yang bergerak pada pengolahan ayam afkir yang baru didirikan. Menanggapi permasalahan tuntutan gaji karyawan Afchick Broiler memiliki solusi yaitu dengan menyamakan gaji karyawan Afchick Broiler dengan UMR yang berlaku di Lamongan dan pemberian bonus pada akhir bulan yang berdasarkan hasil penilaian kinerja.

Menurut John R. Schermerhorn, Jr (2001:289) menjelaskan dalam sebuah lingkup pekerjaan melibatkan memberi dan menerima (*give and take*) dimana terjadinya pertukaran antara individu/karyawan dan organisasi/perusahaan, terjadinya pertukaran yang saling menguntungkan itu disebut dengan konsep kontrak psikologis. Konsep kontrak psikologis sendiri menjelaskan tentang individu/karyawan menawarkan kontribusi atau aktivitas-aktivitas kerja yang berharga kepada organisasi, sehingga dengan kontribusi atau aktivitas yang berharga tersebut akan diapresiasi oleh organisasi dengan berupa gaji dan bonus.

2. Pemecahan Masalah II

Permasalahan yang kedua dalam aspek sumber daya manusia yaitu, terdapat satu karyawan perawatan ayam afkir tidak disiplin (terlambat) pada saat pembelian ayam afkir yang berdampak pada berkurangnya jumlah ayam afkir yang dipesan sebelumnya. Dampak pada berkurangnya jumlah ayam afkir tentunya sangat berdampak juga bagi konsumen yang telah memesan dalam jumlah tertentu.

Solusi untuk memecah permasalahan diatas adalah dengan menerapkan sistem penilaian kinerja yang berdampak pada besaran bonus yang didapatkan karyawan, hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan performa kinerja karyawan agar lebih semangat dalam bekerja. berikut dibawah ini merupakan tabel contoh penilaian kinerja.

Tabel 3. 1

Contoh sistem penilaian kinerja

Komponen	Karyawan Proses Produksi	Karyawan Perawatan Ayam
Kedisiplinan	19	20
Pekerja Keras	20	20
Tanggung Jawab	18	18
Kecepatan Bekerja	20	17
Total	77	75

Keterangan :

1-5 = Buruk

5-10 = Cukup Baik

10-15 = Baik

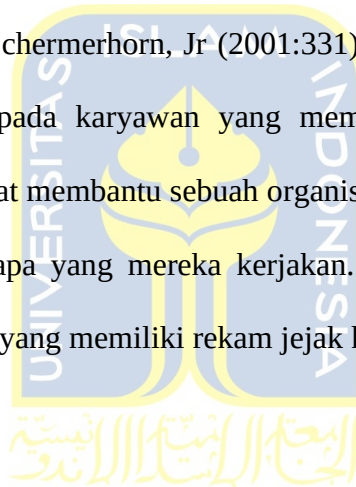
15-20 = Sangat Baik

Pemberian angka penilaian kinerja dimulai dari angka 1-20. jika karyawan memiliki total nilai diatas 70 setiap per bulannya, maka akan mendapatkan bonus sebesar

Rp200.000 yang akan diberikan setiap sebulan sekali, dan jika karyawan hanya memiliki total nilai dibawah 70 akan mendapat teguran dari pemilik usaha. Pemberian bonus dilakukan agar karyawan semangat dan lebih giat lagi dalam bekerja.

Penilaian kinerja Afchick Broiler berdasarkan SOP (standar operasional prosedur) yang berisikan empat komponen yaitu: kedisiplinan, pekerja keras, tanggung jawab, dan kecepatan dalam bekerja. masing-masing karyawan memiliki empat komponen tersebut yang berbeda-beda dalam implementasinya selama proses bekerja, seperti contoh jadwal kerja yang berbeda-beda.

Menurut John R. Schermerhorn, Jr (2001:331) dalam mengelola kompensasi dan benefit yang ditujukan kepada karyawan yang memiliki kinerja yang bagus. Sistem kompensasi dan benefit dapat membantu sebuah organisasi untuk memperoleh orang-orang yang tepat sesuai dengan apa yang mereka kerjakan. Kompensasi juga berperan untuk mempertahankan karyawan yang memiliki rekam jejak kinerja yang bagus.



BAB IV

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

4.1 Kesimpulan

4.1.1 Aspek Umum

Kesimpulan yang didapatkan oleh penulis dalam menjalankan sebuah usaha khususnya pada bidang pengolahan ayam afkir adalah dengan mengetahui empat aspek manajemen dalam menunjang keberhasilan operasional bisnis pengolahan ayam afkir, diantaranya yaitu, manajemen operasi, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen pemasaran.

Aspek yang pertama adalah dalam aspek manajemen operasi. Penulis mengakui bahwa pentingnya mempelajari manajemen operasi agar bisa mengontrol persediaan barang khususnya ayam hidup, mengetahui kualitas pada ayam afkir yang akan dibeli, serta mengetahui proses perpindahan ayam hidup mulai dari perusahaan pembibitan ayam sampai pada kandang penampungan.

Aspek operasi merupakan bagian terpenting dalam usaha pengolahan ayam afkir karena menyangkut hewan khususnya ayam yang sangat rentan terhadap kematian jika

penulis tidak memahami betul proses perpindahan ayam afkir dari peternak sampai ke kandang Afchick Broiler sendiri membutuhkan waktu yang lama dalam proses perpindahannya, maka dari itu pentingnya memahami manajemen operasi agar penulis mengetahui pertimbangan lokasi peternak yang paling dekat dengan kandang Afchick Broiler untuk meminimalisir angka kematian ayam afkir pada proses pengiriman.

Aspek yang kedua dalam menunjang keberhasilan usaha pada bidang pengolahan ayam afkir adalah dalam aspek manajemen keuangan, pentingnya memahami aspek manajemen keuangan bertujuan untuk mengetahui cara mengelola keuangan yang baik dan benar seperti mengetahui sistem pembagian dividen, mengelola tabungan kas dengan baik, menyusun laporan keuangan dengan jelas dan detail, mengontrol laba yang ditahan untuk keperluan produksi berikutnya, dan mengetahui cara penekanan biaya produksi.

Aspek yang ketiga dalam menunjang keberhasilan proses bisnis pada bidang pengolahan ayam afkir adalah dalam segi manajemen sumber daya manusia yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana caranya agar mendapatkan tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan bisnis yang dijalankan, mengadakan pelatihan bagi karyawan baru, mengatur kebijakan dalam pemberian gaji dan bonus kinerja, dan memberi penilaian kinerja setiap bulannya.

Aspek yang keempat dalam menunjang keberhasilan proses bisnis pengolahan ayam afkir adalah dalam segi manajemen pemasaran. Mempelajari aspek manajemen pemasaran agar pelaku usaha dapat mengetahui dan mengimplementasikan sebuah strategi penjualan yang baik, salah satunya dengan menerapkan strategi *marketing mix* yang meliputi *price*, *place*, *promotion*, *product* untuk menunjang keberhasilan penjualan produk Afchick Broiler.

Strategi *marketing mix* menjelaskan bagaimana cara pelaku usaha dalam menjual produknya, dengan mengetahui produk apa yang akan dijual, mengambil kebijakan harga yang akan ditentukan agar bisa masuk dalam persaingan harga kompetitor, memilih tempat/lokasi yang strategis untuk membangun tempat usaha, dan yang terakhir adalah bagaimana cara pelaku usaha dalam mengenalkan produknya kepada konsumen agar lebih menarik minat konsumen.

Secara keseluruhan pelaku usaha Afchick Broiler telah menerapkan teori-teori dari empat aspek manajemen diatas yang telah dipelajari pada saat masa perkuliahan S1 untuk menunjang proses keberlangsungan wirausaha dalam bidang pengolahan ayam afkir.

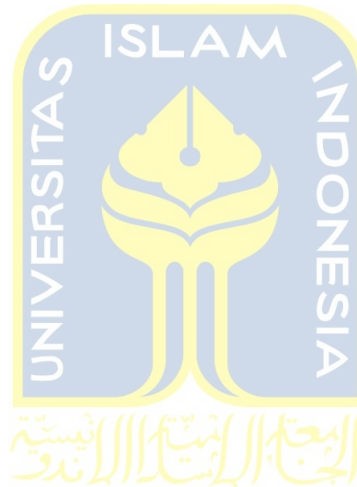
4.1.2 Rekomendasi

Melakukan kegiatan wirausaha khususnya dalam bidang pengolahan ayam afkir sebaiknya bagi calon wirausaha untuk mempertimbangkan empat aspek manajemen yang menjadi dasar sebelum menjalankan kegiatan wirausaha. Empat aspek yang harus dipelajari diantaranya yaitu, manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran, dan manajemen operasi yang sudah dijelaskan pada aspek umum diatas oleh penulis/pelaku usaha mengenai peran dan manfaat dalam menerapkan empat aspek manajemen tersebut.

Bagian yang terpenting dalam memulai usaha pengolahan ayam afkir adalah dengan mengetahui proses perawatan ayam dengan baik dengan cara memperhatikan beberapa faktor seperti kebersihan kandang, cuaca alam yang mempengaruhi suhu di dalam kandang, pemberian pakan kosentrat yang cocok dengan kebutuhan ayam afkir, mengetahui proses penyembelihan ayam afkir untuk menjadi perkakas ayam/daging siap jual, mengetahui informasi tentang harga ayam setiap harinya yang akan dijual oleh

perusahaan pembibitan ayam guna mendapatkan harga yang murah, mengetahui kapan permintaan terhadap daging ayam akan mengalami kenaikan dan penurunan dapat ditandai dengan hari-hari tertentu (hari raya idul fitri, idul adha, tahun baru, dst).

Bagian terakhir yang tidak kalah penting adalah dengan mengetahui tempat pembuangan limbah baik limbah RPA (rumah potong ayam) maupun limbah kandang agar tidak memicu konflik di lingkungan warga sekitar yang menjadi citra buruk terhadap usaha yang dijalankan.



DAFTAR PUSTAKA

- Dharmawan, R., Susilo, H., & Aini, E. K. (2018). ANALISIS EFISIENSI REKRUTMEN KARYAWAN MELALUI MEDIA ONLINE DAN MEDIA KONVENSIONAL (Studi Tentang Efisiensi Waktu dan Tenaga dari PT. Jasa Marga (persero) Tbk). *Jurnal Administrasi Bisnis* , 64 (1), 161-170.
- Gadde, L. E., & Snehota, I. (2000). Making the Most of Supplier Relationships. *Industrial Marketing Management* , 29, 305–316.
- Gammahendra, F., Hamid, D., & Riza, M. F. (2014). Pengaruh Struktur Organisasi terhadap Efektivitas Organisasi (Studi Pada Persepsi Pegawai Tetap Kantor Perwakilan Bank Indonesia Kediri). *Jurnal Administrasi Bisnis* , 7 (2), 1-10.
- Gobel, M. (2013). ANALISIS EFISIENSI BIAYA OPERASIONAL MELALUI PENGELOLAAN TUNJANGAN MAKAN DAN JAMINAN PEMELIHARAAN KESEHATAN PADA PERUSAHAAN JASA OUTSOURCING. *Jurnal EMBA* , 01 (04), 1868-1878.
- Hamka. (2014). PENGARUH HARGA DAN KUALITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN AYAM POTONG DI PASAR GAMALAMA. *Jurnal Ilmiah agribisnis dan Perikanan* , 07 (1), 20-24.

- Herukalpiko, D. K., Prihatini, A. E., & Widayanto. (2013). PENGARUH KEBIJAKAN HARGA, ATMOSFER TOKO DAN PELAYANAN TOKO TERHADAP PERILAKU IMPULSE BUYING KONSUMEN ROBINSON DEPARTMENT STORE SEMARANG. *DIPONEGORO JOURNAL OF SOCIAL AND POLITIC OF SCIENCE* , 1-9.
- Ibrahim, M. Z., Hakam, M. S., & Ruhana, I. (2014). PENGARUH SELEKSI TERHADAP PENEMPATAN (Studi pada Karyawan bagian Produksi PT. Lieas Tekstil Lawang). *Jurnal Administrasi Bisnis* , 14 (1), 1-10.
- Jr, J. R. (1998). *Manajemen Buku 1* (5th ed.). (M. D. Putranta, M. D. Ginting, S. M. Junaedi, & S. T. Widiastuti, Trans.) Yogyakarta: ANDI and John Wiley & Sons, Inc.
- Junior, J. R. (1998). *Manajemen Buku 1* (5th ed.). (M. D. Putranta, M. D. Ginting, S. M. Junaedi, & S. T. Widiastuti, Trans.) Yogyakarta: ANDI & John Wiley & Sons, Inc.
- Kabuhung, M. (2013). SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS UNTUK PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN KEUANGAN PADA ORGANISASI NIRLABA KEAGAMAAN. *Jurnal EMBA* , 1 (3), 339-348.
- Kodu, S. (2013). HARGA, KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL TOYOTA AVANZA. *Jurnal EMBA* , 1 (2), 1251-1259.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2007). *Manajemen Pemasaran* (12 ed.). Jakarta: PT. Indeks.

- Kurnia, Y. (2016). STRATEGI DISTRIBUSI FISIK UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT.BAHANA CAHAYA SEJATI CIAMIS. *jurnal Media Teknologi* , 03 (01), 61-69.
- Rani, I. H., & Mayasari, M. (2015). Pengaruh Penilaian Kinerja Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Motivasi Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis* , 3 (2), 164-170.
- Sampelan, A. G., Oroh, S. G., & Moniharapon, S. (2015). PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, KUALITAS PRODUK DAN KEBIJAKAN HARGA TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN PADA KAWAN BARU MANTOS MANADO. *Jurnal EMBA* , 03 (03), 170-179.
- Schermerhorn, J. J. (1998). *Manajemen Buku 1* (5th Edition ed.). (M. P. Putranta, S. D. Ginting, S. Junaedi, & D. Widiastuti, Trans.) Yogyakarta: ANDI and John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd.
- Snell, S., & Bohlander, G. (2011). *Managing Human Resources* (16 ed.). Mason, OH 45040, USA: South-Western Cengage Learning.
- Snell, S., & Bohlander, G. (2011). *Managing Human Resources* (16 ed.). Mason, OH 45040, USA: South-Western Cengage Learning.
- Snell, S., & Bohlander, G. (2011). *Managing Human Resources* (16 ed.). Mason, OH 45040, USA: South-Western Cengage Learning.
- Snell, S., & Bohlander, G. (2011). *Managing Human Resources* (16 ed.). Mason, OH 45040, USA: South-Western CENGAGE Learning.

Supriyanto. OTIMASI WAKTU/PROSES PRODUKSI DI PT. SUMIDEN SINTERED COMPONENT INDONESIA DENGAN TEKNIK ANALISA NETWORK/PERT DAN METODE SMED. *Jurnal PASTI* , 08 (03), 362 – 398.

Sutrisno. (2012). *Manajemen Keuangan Teori Konsep & Aplikasi* (kedelapan ed.). Yogyakarta: EKONISIA.

Sutrisno. (2012). *Manajemen Keuangan Teori Konsep & Aplikasi* (kedelapan ed.). Yogyakarta: EKONISIA.

Warsadi, K. A., Herawati, N. T., & Julianto, P. (2017). PENERAPAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PADA USAHA KECIL MENENGAH BERBASIS STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN ENTITAS MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH PADA PT. MAMA JAYA. *e-Journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha* , 8 (2).

Yamit, Z. (2003). *Manajemen Produksi & Operasi* (edisi kedua ed.). Sleman, Yogyakarta: EKONISIA.

Yamit, Z. (2003). *Manajemen Produksi & Operasi* (kedua ed.). Sleman, Yogyakarta: EKONISIA.

Yamit, Z. (2003). *Manajemen Produksi & Operasi* (1st ed.). Yogyakarta, Yogyakarta: EKONISIA.

Yamit, Z. (2003). *Manajemen Produksi & Operasi* (edisi kedua ed.). Sleman, Yogyakarta: EKONISIA.

Yamit, Z. (2003). *Manajemen Produksi & Operasi* (1st ed.). Sleman, Yogyakarta: EKONISIA.

