



## Studi Kelayakan Usaha Grosir Ayam Ras pada Usaha Bapak Bronza Pekanbaru)

Misral<sup>1</sup>, Hendri Ali Ardi<sup>2</sup>, Dedi Dermawan<sup>3</sup>, Denur<sup>4</sup>

Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Riau

DOI: [//doi.org/10.31004/jutin.v4i2.4677](https://doi.org/10.31004/jutin.v4i2.4677)

✉Corresponding author:

[\[misrali@umri.ac.id\]](mailto:misrali@umri.ac.id)

Article Info	Abstrak
<p><i>Kata kunci:</i> <i>Studi kelayakan;</i> <i>Ayam potong;</i> <i>Aspek pasar;</i> <i>Aspek teknis ;</i> <i>Aspek finansial</i></p>	<p>Ayam potong merupakan kebutuhan pokok masyarakat sehari-hari. sebagai kebutuhan pokok ayam potong memiliki jumlah permintaan yang tinggi. Maka dari itu menjadi peluang bisnis yang tinggi. Dari usaha ayam potong yang telah berjalan yang dimiliki bapak Brozan peneliti menganalisa studi kelayakan usaha tersebut. Adapun studi kelayakan yang dilakukan yaitu kelayakan aspek pasar dan kelayakan aspek finansial. Hasil analisa menunjukkan bahwa usaha bapak Brozan dinyatakan layak berdasarkan studi kelayakan, dan pada aspek finansial analisa sensitivitas menunjukkan jika terjadi kenaikan harga atau pembatasan stok dari peternakan, usaha masih dinyatakan layak secara finansial.</p>
<p><i>Keywords:</i> <i>Feasibility Studi;</i> <i>Cut Chicken;</i> <i>Market Aspect</i> <i>Technical Aspects;</i> <i>Financial Aspect</i></p>	<p><b>Abstract</b></p> <p>Chicken is a basic need of the people in everyday life. as a basic need, chicken has a high amount of demand. Therefore, it becomes a high business opportunity. From the existing broiler chicken business owned by Mr. Brozan, the researcher analyzed the feasibility study of the business. The feasibility study carried out is the feasibility of the market aspect and the feasibility of the financial aspect. The results of the analysis show that Mr. Brozan's business is declared feasible based on a feasibility study, and from the financial aspect, the sensitivity analysis shows that if there is a price increase or stock restrictions from livestock, the business is still declared financially feasible.</p>

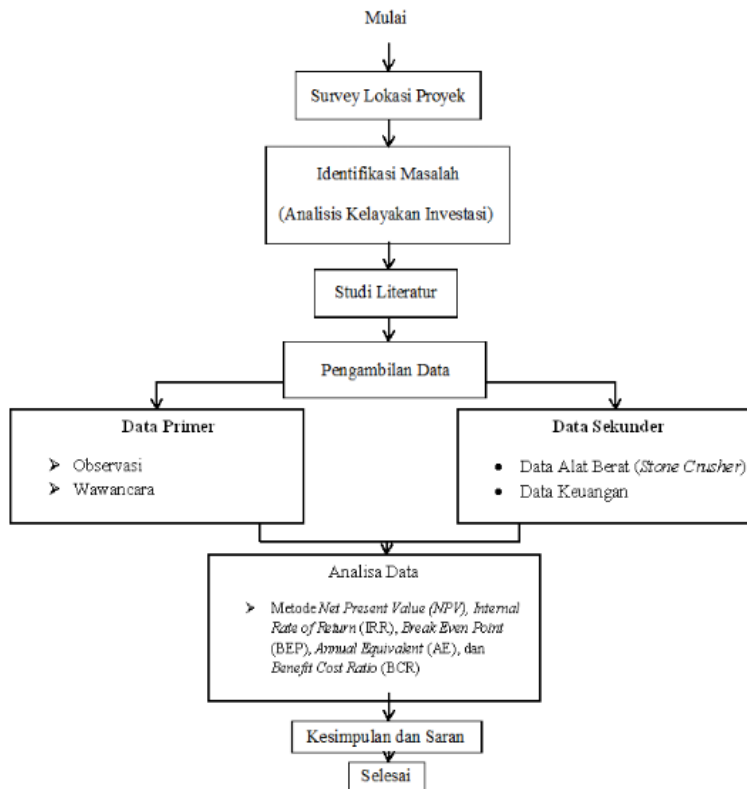
### 1. PENDAHULUAN

Grosir merupakan salah satu bagian dari pola perindustrian terhadap ayam ras. Grosir membeli ayam yang siap diperjual-belikan dari peternakan setempat dan menjualnya kepada pengecer, pelaku usaha

kuliner dan rumah tangga. Sebagai reseller tentu harga yang ditawarkan grosir kepada pembeli akan lebih tinggi dibandingkan pembeli yang langsung membeli ayam dari peternakan. Hal ini menjadi dasar peneliti untuk melakukan studi kelayakan terhadap usaha grosir ayam ras. Adapun studi kelayakan yang dilakukan yaitu kelayakan aspek pasar, kelayakan aspek hukum, kelayakan aspek teknis, kelayakan aspek manajemen dan kelayakan aspek finansial.

Adapun permasalahan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peran grosir sebagai bagian dari pola pendistribusian ayam ras di Pekanbaru, serta bagaimana kelayakan usaha grosir ayam ras untuk dijalankan. Selain mengetahui kelayakan usaha penelitian juga mencari strategi pengembangan usaha yang dapat dilakukan pengusaha grosir ayam ras.

## 2. METODOLOGI PENELITIAN



## 3. PEMBAHASAN DAN HASIL

### A. Analisis Aspek Pasar

#### Proyeksi Permintaan

Rata-rata konsumsi perkapita dan jumlah penduduk yang terdapat di sekitar kawasan tempat usaha didapatkan jumlah permintaan daging ayam untuk wilayah tersebut sebanyak 2.574 Kg daging ayam ras seminggu atau 368 Kg perhari.

**Tabel 1. Jumlah Penduduk dan Permintaan**

Tahun	Jumlah Penduduk (X)	Permintaan (Kg) (Y)
2016	18.269	198
2017	18.743	209
2018	19.228	236
2019	19.726	290
2020	20.237	321
2021	20.761	368

Sumber : Pekanbaru dalam angka, 2022

Adapun peramalan menggunakan regresi linear dengan variabel sebab jumlah penduduk, dan akibat jumlah permintaan. Proses data menggunakan software Minitab dengan hasil : Regresi :  $Y = -1116 + 0,071X$

**Tabel 2. Peramalan Permintaan Daging Ayam Ras**

Tahun	Jml Penduduk	Peramalan $Y = -1116 + 0,071 X$	
		Per hari (Kg)	Per Tahun (Kg)
2022	22.416	476	173.571
2023	22.997	517	188.616
2024	23.592	559	204.051
2025	24.203	602	219.887
2026	24.830	647	236.132

Sumber : Pengolahan WinQsB, 2021

Dari hasil peramalan terlihat peningkatan konsumsi daging ayam yang mengalami peningkatan setiap tahunnya serta jumlah penduduk yang terus bertambah akan berdampak positif bagi pengusaha grosir daging ayam ras tersebut yaitu peningkatan jumlah permintaan.

#### **Target Pasar**

Bedasarkan pola pendistribusian ayam ras yang ada di riau, Pedagang grosir menjual ayam ras tersebut sebanyak 79,93% ke pedagang eceran, 19,96% ke Rumah tangga, 0,09% kegiatan usaha, dan Industri Pengolahan sebanyak 0,02%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa target bagi usaha ayam potong bapak Brozan dapat difokuskan pada pedagang eceran karena memiliki persentase distribusi terbanyak.

#### **Persaingan Pasar**

Jenis pasar untuk daging ayam ras ini ialah pasar persaingan sempurna dimana terdapat banyak penjual dan juga banyak pembeli. Pesaing dari usaha ini sendiri tidak memiliki pesaing dari grosir namun pesaing usaha ayam potong ini ialah peternakan, karena sebagian dari pedagang eceran membeli langsung dari peternakan sedangkan sebagian lagi membeli dari grosir. Maka dari itu dapat diperkirakan bahwa pasar minimal yang dapat diserap sekitar 50% dari kebutuhan diwilayah kelurahan Sialang Sakti yaitu 184 Kg.

#### **Strategi Persaingan Pasar**

Kebanyakan dari pembeli para pedagang grosir ialah para pedagang eceran, hal ini dikarenakan pedagang eceran dapat melakukan transaksi yang lebih sedikit dan ayam dapat langsung dipotong sehingga konsumen akhir tinggal mengolahnya menjadi makanan jadi. Dari hal ini selain memfokuskan penjualan kepada para pedagang eceran. Selain itu juga dengan melakukan service kepada konsumen. Untuk lebih meningkatkan penjualan usaha grosir ini harus memperhatikan pelaku usaha kuliner seperti mempersiapkan daging hingga siap diolah hingga mengantarkannya ke tempat pelaku usaha.

Jumlah permintaan yang meningkat tidak didampingi dengan jumlah produksi jumlah daging ayam ras karena di peternakan pekanbaru sendiri hanya dapat memenuhi permintaan 50% dari total kebutuhan daging ayam ras, sedangkan sisanya di supply dari luar provinsi, mengakibatkan tidak terpenuhinya seluruh permintaan masyarakat terhadap daging ayam potong. Maka dari itu perlu persiapan untuk menghadapi keterbatasan stok ayam dari peternakan, seperti melakukan pendekatan lebih kepada peternakan agar dapat menjual stok ayam potong yang lebih kepada usaha ini. Selain itu dengan potensi permintaan ayam potong yang tinggi di Pekanbaru usaha ini dapat dikembangkan dengan membangun peternakan di Pekanbaru.

## **B. Analisis Aspek Finansial**

### **Cash Flow**

Umur usaha grosir ayam potong berkisar 5 tahun dikarenakan nilai ekonomis bangunan. Nilai investasi yang dikeluarkan oleh usaha grosir ayam potong ialah sebesar Rp 310.600.000 dengan besar suku bunga 10,5% dan pengeluaran bulanan sebanyak Rp 95.934.000. Adapun pengeluaran lainnya yaitu service peralatan seperti mobil dan peralatan pengolahan ayam potong, dengan biaya yang diperkirakan akan dikeluarkan setiap 3 bulan sebanyak Rp 1.500.000. berikut aliran Cash flow untuk usaha grosir ayam potong bapak Brozan.

**Kelayakan investasi**

Analisis yang digunakan pada aspek finansial antara lain menggunakan metode kelayakan investasi: Net Present Value, Pay back Periode, Benefit Cost Rasio (BCR), internal Rate of Return, Break Even Poin, dengan MARR sebesar 13%. Pengolahan data menggunakan software microsoft excel.

dan beberapa peralatan yang berumur 5 tahun. Adapun usaha bapak broozan memiliki investasi dan pengeluaran bulanan untuk menjalankan usaha dengan besar distribusi ayam potong sebanyak 5.000 ekor/bulan ialah sebagai berikut :

**Tabel 4. Cash Flow**

Periode	Cash Out		Cash In	
0	Rp	310.600.000		
1	Rp	3.320.046.571	Rp	3.818.562.000
2	Rp	3.590.856.571	Rp	4.149.552.000
3	Rp	3.876.786.571	Rp	4.499.022.000
4	Rp	4.153.734.571	Rp	4.837.514.000
5	Rp	4.446.144.571	Rp	5.194.904.000

Sumber : Pengolahan Data, 2021

Berikut hasil pengolahan data kelayakan investasi dengna MARR sebesar 13%.

**Tabel 5. Pengolahan Data kelayakan Investasi**

Periode	Payback periode
0	310.600.000
1	187.915.429
2	746.610.857
3	1.368.846.286
4	2.052.625.714
5	2.801.385.143
NPV	1.825.116.281
BCR	1,13
AE	518.907.102
IRR	170%

Sumber : Pengolahan Data, 2021

IRR>MARR.

Analisis sensitivitas

Analisis sensitivitas dengan kenaikan harga ayam potong dipeternakan. Berikut hasil perubahan kelayakan investasi saat harga ayam naik Rp 1.000 yang sbelumnya Rp 16.000 menjadi Rp 17.000.

**Tabel 6. Pengolahan Data kelayakan Investasi**

Periode	Payback periode
0	310.600.000
1	159.226.571
2	22.236.857
3	235.470.286
4	479.475.714
5	755.971.143
NPV	412.976.471
BCR	1,03
AE	Rp117.415.217
IRR	54%

Sumber : Pengolahan Data, 2019

NPV>0, BCR>1, IRR>MARR, dan terjadinya pengembalian modal pada periode ke-1. Analisis sensitivitas dengan penurunan ayam potong yang didistribusi sebesar 20%

**Tabel 7. Pengolahan Data kelayakan Investasi**

Periode	Payback periode
0	310.600.000
1	49.058.629
2	456.861.257
3	915.495.886
4	1.423.365.714
5	1.983.219.543
NPV	1.260.260.357
BCR	1,11
AE	Rp358.310.348
IRR	125%

Sumber : Pengolahan Data, 2019

Hasil tabel diatas menunjukkan jika terjadi penurunan kapasitas distribusi sebanyak 20% menunjukkan usaha masih dinyatakan layak secara finansial.

#### 4. KESIMPULAN

Bedasarkan analisa yang dilakukan terhadap usaha ayam potong bapak Brozan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Grosir usaha ayam potong bapak Bedasarkan hasil tabel diatas menunjukkan perubahan. Jika terjadi kenaikan harga pada ayam potong dipeternakan dan harga ayam yang dijual kembali kepada pembeli sama dengan harga sebelumnya, nilai investasi masih layak. Terlihat dari nilai Brozan memiliki pasar yang sebagian besar adalah pedagang enceran. Hal ini menunjukkan gorir ayam potong bapak Brozan memiliki peran penting dalam pendistribusian ayam potong di daerah sekitar usaha karena sebagian konsumen ayam potong membeli kepada grosir bapak Brozan.
2. Usaha grosir ayam potong bapak Brozan dinyatakan layak bedasarkan Apek Pasar, hukum, Teknis, manajemen dan finansial.
3. Adapun strategi yang dapat digunakan usaha ini adalah dengan memprioritaskan pedagang enceran, dengan melakukan pelayanan seperti langsung mengantarkan ayam ke tempat usaha pedagang enceran. Sebagian pedagang enceran disekitar usaha bapak Brozan membeli langsung dari peternakan, dengan memprioritaskan pelayanan kepada mereka dengan harapan pedagang enceran lebih memilih membeli ayam potong dari grosir bapak Brozan dari pada membeli langung dari peternakan yang jauh.

#### 5. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya penelitian ini, sehingga penelitian ini dapat sempurna dan memberikan manfaat sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

#### 6. DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah, A. (2015). Analisa Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industri. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1-11.
- Aldy, R. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo: Unmuh Ponorogo Press.
- Malik, A. (2018). Analisa Kelayakan Usaha Pembibitan Peternakan Kuda Pacu Budi Mulya Stable.

67-80.

Mujiningsih, M. I. (2013). *Analisa Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe*. Semarang: Universitas Negri Semarang.

Nurchahyo, D. F. (2011). *Analisa Kelayakan Bisnis (Studi Kasus di PT. Pemuda Mandiri Sejahtera)*. Depok: Universitas Indonesia.

Sulastri, L. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha*. LaGood's Publishing.