

## **Peternakan Ayam Jawa Super Delima Kedaton (Dengan Lima Profit Keuntungan dan Toko Online)**

**Haryono<sup>1)</sup>, Radna Pambudhi<sup>2)</sup>, Muna Chanifia<sup>3)</sup>**

<sup>1)</sup>Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Pekalongan

email: siharyono@yahoo.co.id

<sup>2)</sup>Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Pekalongan

email: fundetroit@yahoo.co.id

<sup>3)</sup>Pendidikan Matematika, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Pekalongan

email: jmayasu@gmail.com

### **Abstract**

*According to Director General of Livestock Production currently supply new chicken meat can meet 5.5% of total national chicken meat needs. In the next 10 years is expected chicken supplies will reach 25% of the total national chicken meat needs. In fact farming chicken encountered major obstacles that growth tends to be slower when compared to the broiler capable harvest in 40 days. The selling price of chicken is super higher than broiler chicken, super chicken is across between chicken java (male) with chicken arabic (female). This type of chicken called chicken because chicken has a super character, nature and taste the same as the original chicken, but still has some other advantages, namely: shorter maintenance period (between 4-5 months) with an average weight of 0.7-1kg (weight demanded by consumer seating house/restaurant), way easier maintenance and more resistant to disease (small mortality), Impurities in cages odorless, easy marketing, profitable (profitable). prices range from Rp. 50.000-Rp. 70,000/kg according to market research during the year 2013 while the widths/big day can reach Rp.80.000-100,000 /kg.*

*The method implementation is done in several phases: Phase I Preparation (selection and crossover market surveys), Phase Implementation (hatching, rearing), Packaging Phase III, Phase IV Phase V Evaluation Sales and calculations, Phase VI Reporting.*

*Marketing strategies used to increase sales, among others, with the distribution of leaflets, posters and attractive packaging*

*Eggs sold at whole Rp. 1500-@ Rp. 2000 to. Chicken forth meal (roast chicken) aged 4-6 months @Rp. 45,000. Stool sare sold in the form of fertilizer per kg@Rp.6.500. From the analysis of the work done, got a profit of Rp1,536,750a month, the value of B/C ratio of 2.6 and the value obtained Payback Period (PBP) or there turn of capital for 18 days. Poultry business then Java Super DELIMAKEDATON (With Five Advantages and Stores On Line) is feasible to be developed and maybe a promising business opportunity profits.*

*Keywords : Chickenjawasuper, DOC(Day OldChick), business opportunities*

### **1. PENDAHULUAN**

Permintaan daging ayam kampung cenderung mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Menurut Dirjen Bina Produksi Peternakan saat ini pasokan daging ayam kampung baru bisa memenuhi 5,5% dari total kebutuhan daging ayam nasional. Pada 10 tahun mendatang diharapkan pasokan ayam kampung akan mencapai 25% dari kebutuhan total daging ayam nasional.

Ayam kampung super merupakan hasil persilangan terbaru antara ayam jawa/kampung dengan ayam arab yang melibatkan teknologi persilangan ternak sehingga didapatkan pertumbuhan yang cepat dan memiliki karakteristik daging dan bentuk ayam kampung. Ayam kampung super memiliki kandungan gizi yang tinggi dan rasanya lezat. Ayam kampung super memiliki kandungan protein tinggi, digunakan sebagai penguat stamina tubuh, obat hati/liver, serta memperlancar persalinan dan air susu ibu.

Hasil peternakan jenis baru memerlukan penanganan lebih lanjut agar dapat dipertahankan mutu dan nilai ekonominya. Hal ini dapat dilakukan dengan mencoba berbagai inovasi baru dalam dunia usaha peternakan tersebut. Melihat maraknya perkembangan wirausaha dimana para pengusaha berusia muda bisa sukses dengan bisnis wirausahanya, maka muncul keinginan untuk belajar berwirausaha secara langsung yaitu dengan usaha Peternakan Ayam Jawa Super DELIMA KEDATON (Dengan Lima Keuntungan dan Toko On Line) yang

diharapkan dapat menambah nilai jual ayam kampung dengan kualitas ayam jawa super(dengan banyak kelebihan) dan memenuhi kebutuhan protein hewani masyarakat. Dengan adanya inovasi usaha peternakan ayam yang memanfaatkan baik dari telur sampai kotoran ayam mampu menciptakan pasar baru dan dapat dijadikan suatu usaha yang menjanjikan dengan didukung toko online.

## 2. METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan program ini terdiri dari enam tahap. Pertama yaitu melakukan Survei dimaksudkan untuk mengamati kondisi pasar, tempat dan target penjualan (konsumen) serta melakukan pemilihan dan persilangan, dimaksudkan untuk memilih indukan dan pejantan yang akan disilangkan, didapatkan 3 pejantan dan 10 indukan yang dipersilangkan.

Kedua, tahap pelaksanaan(penetasan dan pembesaran) yaitu tahap pelaksanaan penetasan setelah persilangan dan bertelur sekitar 1-2 minggu dari persilangan, selanjutnya dilakukan pembagian yaitu pembesaran DOC dan penjualan telur atau dilakukan penjualan DOC 1-7 hari.

Ketiga, tahap pengemasan yaitu proses akhir sebelum pemasaran dengan pewadahan telur dan DOC 1-7 hari semenarik mungkin agar mendapat perhatian konsumen dan diberi label.

Keempat, tahap penjualan yang dilakukan dengan menggunakan strategi pemasaran tertentu, misal dengan langsung ke masyarakat yaitu dengan menjual ayam jawa super(ayam panggang)umur 4-6 bulan ke warung makan yang menyediakan olahan ayam atau menawarkan ayam jawa super di pasar tradisional dan market-market yang ada di Pekalongan. Selain itu dengan membuat poster dan leaflet dengan harapan dapat dengan mudah dikenal oleh masyarakat

Kelima, tahap evaluasi dan perhitungan yaitu melakukan evaluasi dari semua tahap pelaksanaan program yang meliputi berbagai kendala atau kesulitan dari semua tahap sekaligus cara pemecahan masalah tersebut.

Keenam, tahap pelaporan yaitu penyusunan laporan hasil kegiatan wirausaha yang telah dilakukan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melaksanakan program ini diperoleh hasil sebagai berikut: 1) Telur, DOC, Ayam Jawa Super(panggang) umur 3-5 bulan, 2) Terciptanya lapangan pekerjaan baru bagi kelompok PKMK maupun masyarakat sekitar, 3) Kegiatan promosi dilakukan melalui penggunaan situs website dengan alamat <http://ayamjawasuper22.blogspot.com> serta dengan penyebaran pamflet di daerah sekitar Wiradesa, 4) Pemasaran yang telah dilaksanakan dengan cara: a) Menitipkan Ayam ke kios potong ayam milik Bapak Ardhan Nugraha di Pasar Wiradesa, b) Menitipkan Ayam dan DOC ke penjual ayam eceran di Pasar Wiradesa, c) Menitipkan pupuk di toko Vita farm, d) Menjual Telur dan Ayam secara langsung kepada teman-teman mahasiswa di sekitar kampus, kepada konsumen di pasar Wiradesa dan ibu-ibu rumah tangga di desa Bener, Wiradesa, 5) Pada kegiatan ini dilakukan analisis SWOT dari peternakan ayam Jawa Super yang dipasarkan, dan memiliki kekuatan dari sisi produk ayam jawa super yaitu : i) Produk merupakan inovasi baru, ii) Peningkatan daya saing lokal, iii) Kemasan dan produk menarik. Adapun Kelemahan dari produk ayam jawa super ini adalah: Belum banyak masyarakat tahu tentang produk, keunggulan dan gizi. Usaha ayam Jawa Super ini memiliki kesempatan yang luas karena pesaingnya masih sedikit dan sangat baik bagi anak, dewasa, manula dan ibu hamil menyusui. Adapun ancaman dari produk ayam jawa super ini adalah karena produksi budidaya tidak maksimal dan produk terjual dengan harga murah.

Pkmk Ayam Jawa Super Delima Kedaton merupakan usaha inovatif persilangan ayam jawa dengan ayam arab yang menghasilkan ayam jawa super. Usaha ini memiliki profitable karena telur dapat dijual bijian seharga Rp.2.000, Doc dijual seharga Rp. 6.000, Ayam Jawa super (panggang) umur 3-5 bulan dijual seharga Rp.45.000 dan kotoran dimanfaatkan sebagai pupuk seharga Rp. 6.500/kg.

Promosi yang telah dilaksanakan antara lain: penyebaran pamflet, penggunaan situs website sebagai toko online dan penawaran dengan sistem door to door

kepada ibu-ibu rumah tangga di Desa Waru kecamatan Wiradesa.

Dalam proses pendistribusian, kami telah melaksanakan kerjasama dengan beberapa mitra antara lain: a). Penjual Ayam Eceran. Kami bekerjasama dengan penjual ayam eceran yang berlokasi di Pasar Wiradesa. Teknis kerjasama dengan mereka yaitu kami menitipkan DOC setelah dua bulan persilangan serta Ayam Jawa Super setelah enam bulan persilangan, selama seminggu jika tidak habis terjual maka ayam jawa super untuk dimasak dan dimakan sendiri. Untuk teknik pemantauan kami tiap minggu selalu mengecek untuk mengetahui bagaimana minat konsumen dipasaran dengan adanya ayam jawa super sebagai produk inovatif. Akan tetapi pengecekan itu hanyaberlangsung empat minggu pertama karena ayam yang dititipkan selalu habis terjual. b) Toko Vita farm terletak di utara rumah sakit Bendan, menyediakan pupuk, tanaman serta kebutuhan tanaman lainnya. Teknik kerjasama yaitu dengan menitipkan pupuk setiap seminggu sekali dan pemantauannya setiap seminggu sekali pula. Jika pupuk tidak habis terjual maka pupuk akan digunakan tim pkmk sendiri. c) Kios ayam potong milik Bapak Ardhan Nugraha terletak di desa waru kecamatan Wiradesa . kami menitipkan Ayam dan Teknik kerja sama serta pemantauannya sama seperti kerja sama mitra lainnya. d) Warung Belanja Supiyem yang terletak di dekat kampus Unikal yang menyediakan sayuran, daging, telur serta kebutuhan memasak lainnya. Teknik kerjasama yaitu dengan menitipkan telur ayam jawa super, dilakukan dua hari karena permintaan telur diwarung ini cukup banyak karena prospek pembeliannya baik sekali. Dari hasil survey dan wawancara dengan pembeli produk telur ayam jawa super lebih nikmat dan lezat dari pada telur ayam biasa.

Hasil dari PKMK ini dapat meningkatkan kemandirian dalam berwirausaha kelompok mahasiswa pengusul dengan memanfaatkan peluang usaha peternakan ayam jawa super dengan lima keuntungan. Diharapkan produk ayam jawa super dari telur, DOC, ayam jawa super, bahkan kotorannya dapat diterima oleh masyarakat sebagai produk bernilai jual tinggi dan dapat meningkatkan pendapatan

kelompok mahasiswa pengusul bahkan masyarakat sekitar.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil yang telah diperoleh, kami menyimpulkan bahwa 1) . Usaha ayam jawa super dapat meningkatkan pendapatan dan merupakan peluang usaha baru yang prospektif untuk dikembangkan, 2) Usaha ternak ayam super ini bisa memenuhi daging ayam sebagai kebutuhan protein hewani lokal dari daging maupun telur, 3). Terciptanya suatu inovasi produk berupa ayam jawa super alternatif pemasok daging protein hewani, 4). Usaha ini menjanjikan dan dapat memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat sekitar dan pemuda sehingga angka pengangguran dapat dikurangi. Limbah pascapanen bisa dimanfaatkan sebagai pupuk dalam bidang pertanian, 5). Baik produksi maupun pemasaran telah berjalan sebagaimana mestinya, dan telah memiliki jangkauan pasar yang cukup luas, 6). Usaha ini layak dikembangkan karena  $B/C > 1$ .

#### 5. REFERENSI

- [1] Gunawan, B., K. Dwiyanto dan T. Sartika.1996. Intensifikasi Pemeliharaan Ayam Untuk Meningkatkan Pendapatan Petani. Jilid 1.Cisarua, Bogor, 7-8 November 1995. Pros. Seminar Nasional Peternakan dan Veteriner. Puslitbang Peternakan, Bogor. Hlm:175-187.
- [2] Suparman.2006.Beternak Ayam Jawa Super. Jakarta: Ganeca Exact.
- [3] Suyatno, M. 2004. Smart In Enterpreneur:Belajar Dari Kesuksesan Pengusaha Top Dunia.Yogyakarta: Penerbit Andi.