

**ANALISIS KELAYAKAN DAN PERSAINGAN USAHA AYAM  
PETELUR H. BASO DI KECAMATAN EREMERASA  
KABUPATEN BANTAENG**

**SKRIPSI**

**YUSRIL INDRA KURNIAWAN  
NIM 105720488914**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2018**

**ANALISIS KELAYAKAN DAN PERSAINGAN USAHA AYAM  
PETELUR H. BASO DI KECAMATAN EREMERASA  
KABUPATEN BANTAENG**

**YUSRIL INDRA KURNIAWAN  
NIM 105720488914**

*Untuk Memenuhi Persyaratan Gelar Sarjana Ekonomi Pada  
Program Studi Manajemen*

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2018**

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MAN JADDA WAJADA**

*Siapa bersungguh-sungguh pasti berhasil*

### **MAN SHABARA ZHAFIRA**

*Siapa yang bersabar pasti beruntung*

### **MAN SARA ALA DARBI WASHALA**

*Siapa menapaki jalan-Nya akan sampai ketujuan*

Kesuksesan hanya dapat diraih dengan segala upaya dan usaha yang disertai doa, karena sesungguhnya nasib seseorang manusia tidak akan berubah dengan sendirinya tanpa berusaha.

**... Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri...  
(Q.S Ar- Ra'd: 11)**

Kerjakanlah, Wujudkanlah, Raihlah cita-citamu dengan memulainya dari bekerja bukan hanya menjadi beban di dalam impianmu.

**Puji Syukur kepada ALLAH SWT atas segala rakhmat dan hidayahnya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan dan kesabaran untukku dalam menyelesaikan skripsi ini.**

**Kupersembahkan karya sederhana ini sebagai tanda baktiku kepada Ayahanda dan Ibunda serta saudara-saudaraku tercinta yang senantiasa menyayangiku dan mendoakan kesuksesanku.. Do'amu... Pengorbananmu... Nasehatmu... Kasih Sayangmu... menjadi penyemangat disetiap perjuanganku demi menggapai apa yang telah kuimpikan.**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi atas Nama Yusril Indra Kurniawan, NIM 105720488914, diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0010 / 2018 Tahun 1439 H / 2018 M, Tanggal 29 Dzulkaidah 1439 H / 11 Agustus 2018 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi **Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.**

29 Dzulkaidah 1439 H  
Makassar, \_\_\_\_\_  
11 Agustus 2018 M

**PANITIA UJIAN**

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE., MM  
(Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM  
(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
4. Penguji : 1. Drs. Asdi, MM   
2. Safaruddin, SE., MM   
3. Aulia, S.IP., M.Si.M.   
4. Irwan Abdullah, S.Sos., MM 

Disahkan oleh,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar



**Ismail Rasulong, SE., MM**  
NBM : 903 078



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Judul Penelitian : Analisis Kelayakan dan Persaingan Usaha Ayam  
Petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten  
Bantaeng

Nama Mahasiswa : Yusril Indra Kurniawan

No. Stambuk/NIM : 105720488914

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa Skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan Tim Penguji  
Skripsi Strata Satu (S1) pada hari Sabtu, 11 Agustus 2018 pada Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, Agustus 2018

Menyetujui,

Pembimbing I

**Dr. Buyung Romadhoni, SE., M.Si**  
NIDN : 0028087801

Pembimbing II

**Irwan Abdullah, S.Sos.,MM**  
NIDN : 0903117501

Mengetahui,

Dekan,



**Ismail Rasulong, SE.,MM**  
NBM : 903 078

Ketua Program Studi Manajemen

**Muh. Nur Rasyid, SE.,MM**  
NBM : 108 5576



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yusril Indra Kurniawan

Stambuk : 105720488914

Program Studi : Manajemen

Dengan Judul : Analisis Kelayakan dan Persaingan Usaha Ayam Petelur H.  
Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

Dengan ini menyatakan bahwa:

**Skripsi yang saya ajukan di depan Tim penguji ASLI hasil karya sendiri,  
bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapa pun.**

Makassar, Agustus 2018

Yang Membuat Pernyataan



*Yusril Indra Kurniawan*  
**Yusril Indra Kurniawan**  
NIM : 105720489214

Diketahui Oleh:



Dekan,

*Ismail Rasulong*  
**Ismail Rasulong, SE.,MM**  
NBM : 903 078

Ketua Program Studi Manajemen

*Muh. Nur Rasyid*  
**Muh. Nur Rasyid, SE.,MM**  
NBM : 108 5576

## KATA PENGANTAR



*Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.*

Suatu kata telah patah sebelum ditulis, patah bukan tiada asa untuk mewujudkan ataupun memimpikannya, namun ada beda dalam setiap langkah. Perbedaan yang membuat manusia menuju mata angin berlainan untuk kemudian saling bersinggungan.

Akal dan pikiran berubah seiring waktu yang berjalan dan memberikan pencerahan, serta melahirkan sebuah karya sederhana yang merupakan titik awal perjalanan selanjutnya. Sebuah keinginan untuk menyatukan langkah meraih masa depan, mewujudkan cita-cita dan merangkul angan dan menggapai tujuan.

Proses yang panjang dan sangat melelahkan membawa sebuah hikmah dan kemudian mengajarkan untuk bersukur kepada-Nya. Puji dan syukur penulis panjatkan kepada penguasa langit dan bumi, pemilik segala kesempurnaan, Allah SWT yang maha dahsyat dan tak pernah henti memberikan kemudahan dan melimpahkan kasih-Nya. Demikian juga salam dan shalawat penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW yang telah membuat umatnya menuju kehidupan yang penuh kecerahan.

Dengan rasa hormat, cinta, kasih sayang, sembah sujud dan teriring doa yang kupersembahkan untuk kedua orang tuaku yang telah memberikan segala pengorbanan, nafas kehidupan, jerih payah, kasih sayang yang tulus dalam membesarkanku dengan penuh kesabaran. Pengorbanan begitu mulia dan tulus hingga tidak bisa terbalaskan oleh siapapun.

Dalam proses penyelesaian tugas akhir ini tidak lepas dukungan dan bantuan dari beberapa pihak. Tak terbayangkan tanpa bantuan mereka, mustahil tugas akhir ini dapat terselesaikan. Maka dalam kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan terima kasih dan rasa hormat yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE., MM, Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Muh. Nur Rasyid, SE., MM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Dr. Buyung Romadhoni, SE., M.Si Selaku Pembimbing I dan Bapak Irwan Abdullah, S.Sos., MM Selaku Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya untuk membimbing, mengarahkan, serta memberikan saran dan dorongan dalam proses penyelesaian tugas akhir ini.
5. Ayahanda Bapak Abdul Muttalib, SE., MM yang telah meluangkan waktunya dan membagikan ilmu kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Para Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar atas segala jerih payahnya membimbing Penulis selama dibangku perkuliahan.
7. Seluruh Karyawan peternakan ayam petelur H. Baso yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian serta kesediaan memberikan data-data sebagai bahan untuk penyusunan tugas akhir ini.



8. Kedua orang tuaku, Ayahanda Baharuddin dan Ibunda Rabiah yang dengan penuh kasih membesarkan dan mendidik penulis dengan pengorbanan yang tak ternilai harganya.
9. Saudara terbaikku Ambo Ulung, Muhammad Rizal, Darmawan, Iksan, Nasrullah, Nurpadilla dan Siska Purnama yang tak henti memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis terima kasih atas bantuan, dukungan dan motivasi yang tiada hentinya serta untuk kenangannya.
10. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Angkatan 2014 terkhusus untuk keluarga besar MAN6-14 yang menjadi teman untuk belajar bersama dalam proses perkuliahan
11. Kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Akhirnya penulis doakan semoga Allah SWT memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada semua pihak yang turut membantu dalam proses penyelesaian tugas akhir ini. Kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT, olehnya penulis menyadari bahwa apa yang penulis sajikan dalam skripsi ini sesungguhnya masih jauh dalam kesempurnaan.

Akhir kata, tiada kata yang patut diucapkan selain doa semoga Allah SWT senantiasa melindungi, melimpahkan ridha dan berkah-Nya atas amalan kita.

*Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb.*

Makassar, Agustus 2018

Penulis

## ABSTRAK

**YUSRIL INDRA KURNIAWAN**, Tahun 2018. Analisis Kelayakan dan Persaingan Usaha Ayam Petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng, Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh Pembimbing I Buyung Romadhani dan Pembimbing II Irwan Abdullah.

Analisis kelayakan dan persaingan usaha peternakan ayam petelur H. Baso bertujuan untuk mengetahui prospek kedepan atas manfaat, persaingan, keuntungan dan kerugian dalam mendirikan usaha peternakan ayam petelur. Pada penelitian ini perlu dilakukan kajian baik melalui konsep studi kelayakan usaha, aspek yang dianalisis yaitu aspek keuangan (finansial). Dan kajian mengenai persaingan usaha peternakan ayam petelur.

Untuk mengetahui kelayakan dari usaha peternakan ayam petelur maka aspek keuangan merupakan aspek yang vital dalam studi kelayakan usaha. Kriteria perhitungan yang digunakan dalam menentukan layak atau tidak suatu investasi ditinjau dari aspek keuangan, perlu dilakukan pengukuran dengan beberapa kriteria. kriteria yang digunakan untuk menganalisis kelayakan investasi dari suatu usaha atau bisnis terdiri dari: (1) *Payback Period* (PP), (2) *Average Rate Of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI). Sedangkan dalam persaingan usaha dilakukan dengan melakukan wawancara pada pekerja peternakan ayam petelur H. Baso.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Payback Period* (PP) dari modal usaha sebesar Rp 250.060.000 selama 2,917 semester. Pada metode *Average Rate of Return* (ARR) menunjukkan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh yakni 96,00%. Metode *Net Present Value* (NPV) menghasilkan nilai positif sebesar Rp 14.024.440. Metode *Internal Rate of Return* (IRR) menghasilkan tingkat bunga sebesar 21,333% dimana tingkat pengembalian yang diperoleh lebih besar dari *discount rate* sebesar 18%. Pada metode *Profitability Index* (PI) diperoleh 1,471, artinya nilai diperoleh lebih dari 1. Sedangkan dalam persaingan usaha diketahui bahwa perbedaan dari peternakan lainnya yaitu peternakan H. Baso telah lebih dulu dikenal, cara meningkatkan hasil produksi yaitu memberi pangan tepat waktu, strategi yang digunakan yaitu dalam pemasaran grosir atau langsung kepasar, faktor yang mendukung yaitu tempat yang strategis serta faktor yang menghambat kurangnya pengetahuan teknologi, melihat hal tersebut dapat diketahui bahwa persaingan usaha termasuk dalam persaingan usaha sehat.

**Kata Kunci** : Kelayakan usaha, persaingan usaha, peternakan ayam petelur H. Baso

## ABSTRACT

**YUSRIL INDRA KURNIAWAN**, Year 2018. *Feasibility Analysis and Business Competition Laying H. H. Baso Chicken in District Eremerasa Bantaeng*, Thesis Management Studies Program Faculty of Economics and Business University of Muhammadiyah Makassar. Supervised by Advisor I Buyung Romadhani and Advisor II Irwan Abdullah.

The analysis of feasibility and competition of chicken breeding business H. Baso aims to know the future prospects for benefits, competition, profit and loss in setting up a chicken breeding business. In this study needs to be done a good study through the concept of business feasibility studies, aspects that are analyzed the financial (financial). And the study of the competition of laying chicken farms.

To find out the feasibility of laying chicken farming, the financial aspect is a vital aspect in business feasibility study. The calculation criteria used in determining whether or not an investment is viewed from the financial aspect, needs to be measured by several criteria. The criteria used to analyze the investment feasibility of a business or business consist of: (1) Payback Period (PP), (2) Average Rate Of Return (ARR), Net Present Value (NPV), Internal Rate Of Return (IRR) Profitability Index (PI). While in business competition done by conducting interview on laying chicken farmer H. Baso.

The results showed that Payback Period (PP) of business capital amounted to Rp 250,060,000 during 2,917 semesters. In the Average Rate of Return (ARR) method shows that the profit rate obtained is 96.00%. The Net Present Value (NPV) method generates a positive value of Rp 14,024,440. The Internal Rate of Return (IRR) method yields an interest rate of 21.333% where the rate of return earned is greater than the discount rate of 18%. In the method Profitability Index (PI) obtained 1.471, meaning the value obtained more than 1. While in the business competition is known that the difference from other farms that H. Baso livestock has been known, how to improve the production of food that is timely, the strategy used namely in the wholesale or direct marketing market, factors that support the strategic places and factors that inhibit the lack of technological knowledge, see it can be seen that the competition is included in business competition competition healthy.

**Keywords** : Business feasibility, business competition, laying chicken breeding  
H. Baso

# DAFTAR ISI

	Halaman
<b>SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>SURAT PERNYATAAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK BAHASA INDONESIA .....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRACK .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4

<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	6
A. Tinjauan Teori .....	6
1. Ayam Petelur.....	6
2. Kelayakan Usaha .....	8
3. Persaingan Usaha.....	18
B. Tinjauan Empiris .....	26
C. Kerangka Pikir.....	33
D. Hipotesis .....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	35
A. Jenis Penelitian .....	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	36
C. Populasi dan Sampel .....	36
D. Teknik Pengumpulan Data .....	37
E. Jenis dan Sumber Data.....	38
F. Metode Analisis.....	39
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM TEMPAT PENELITIAN</b> .....	43
A. Kondisi Geografis Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng...43	
B. Peternakan Ayam Petelur H.Baso .....	45
<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	47
A. Analisis Kelayakan Usaha.....	47
B. Analisis Persaingan Usaha.....	55
C. Pembahasan.....	58

<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>63</b>
A. Kesimpulan .....	63
B. Saran .....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>64</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
<b>Tabel 2.1</b> Penelitian Terdahulu .....	26
<b>Tabel 5.1</b> Rincian Modal Usaha .....	47
<b>Tabel 5.2</b> Pendapatan per Periode (Semester) .....	48
<b>Tabel 5.3</b> Biaya Operasional per Periode (3 Semester) .....	49
<b>Tabel 5.4</b> Arus Kas per Periode (Semester).....	50
<b>Tabel 5.5</b> Aliran Kas Masuk Bersih per Periode (Semester).....	50
<b>Tabel 5.6</b> <b>Payback Period (PP)</b> .....	51
<b>Tabel 5.7</b> <b>Net Present Value (NPV)</b> .....	52
<b>Tabel 5.8</b> <b>Internal Rate of Return (IRR)</b> .....	53

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
<b>Gambar 2.1</b> Kerangka Pikir.....	34
<b>Gambar 4.1</b> Struktur Organisasi Peternakan Ayam Petelur H. Baso.....	45



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan zaman yang diikuti peningkatan dalam gerak kemajuan pembangunan, peningkatan pendapatan masyarakat, perbaikan tingkat pendidikan, perubahan gaya hidup, perkembangan jumlah penduduk dan kesadaran akan arti penting peningkatan gizi berdampak pada pola makanan yang terus meningkat pada masyarakat (Daryanto, 2008).

Kebutuhan protein bagi manusia berbeda-beda tergantung kepada umur, jenis aktivitas dan faktor lainnya. Protein asal hewan sangat penting bagi manusia karena komposisi asam aminonya lebih seimbang dibandingkan protein nabati. Selain itu, protein hewani merupakan sumber mineral penting, sumber vitamin B12 yang tidak terdapat dalam produk nabati dan yang lebih penting yaitu memiliki rasa yang lebih lezat. Kebutuhan protein dari hewani dapat dipenuhi hewan air, yaitu ikan dan produk air lainnya serta hewan ternak, seperti ayam, kambing dan sapi. Dari berbagai sumber protein tersebut, daging dan telur yang berasal dari ayam merupakan sumber protein yang mudah ditemukan dan memiliki harga yang mudah dijangkau. Namun jika melihat dari tingkat konsumsi masyarakat Indonesia terhadap daging dan telur ayam yang merupakan sumber protein masih rendah, menandakan bahwa masyarakat Indonesia masih kekurangan asupan protein, padahal daging dan telur ayam merupakan sumber protein yang paling mudah didapatkan.

Telur merupakan jenis makanan bergizi yang sangat populer di kalangan masyarakat dan merupakan salah satu sumber protein hewani

(Sanjaya, 2007). Telur dihasilkan oleh unggas seperti ayam, bebek, angsa, dll. Telur paling banyak dipasok oleh ayam ras petelur dan merupakan sumber protein hewani asal ternak termurah dengan harga yang dapat dijangkau oleh masyarakat luas. Ayam dapat dternakkan dengan mudah dan modal yang relative kecil. Telur merupakan sumber protein hewani yang paling tinggi nilai biologisnya, hal ini berarti telur merupakan sumber protein yang mudah dicerna. Adanya telur ayam cukup membantu masyarakat yang menengah kebawah dalam asupan kebutuhan gizi mereka sebagai menu makanan sehari-hari dan perlu diketahui telur merupakan sumber makanan yang memiliki kandungan gizi cukup padat yang baik dimanfaatkan sebagai pertumbuhan dan pengganti sel-sel tubuh yang telah rusak.

Tingkat permintaan akan telur ayam di prediksi akan terus meningkat setiap tahun, hal ini karena karakteristik harganya cukup terjangkau oleh masyarakat luas dan memiliki kualitas gizi yang padat sebagai asupan protein hewani, disukai oleh konsumen segala umur. Selain itu, telur dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan yang lezat.

Upaya dalam memperoleh keuntungan yang besar dan berkelanjutan adalah sasaran utama dari segala jenis kegiatan usaha, dimana yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha tersebut, termasuk usaha peternakan ayam ras petelur, yang tujuan utamanya adalah mengetahui kelayakan usaha tersebut.

Peternakan ayam ras petelur H. Baso merupakan salah satu usaha peternakan yang berada di Desa Ulugalung, Kecamatan Eremerasa, Kabupaten Bantaeng yang didirikan pada tahun 2010. Ada berbagai macam keunggulan peternakan ayam ras petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa,

Kabupaten Bantaeng diantaranya yaitu lokasi usaha yang luas dan strategis karena usaha peternakan tersebut dekat dengan Kota Bantaeng  $\pm$  3 Kilometer, sehingga sistem pemasarannya lebih mudah.

Berdasarkan deksripsi latar belakang usaha tersebut perlu dilakukan kajian baik melalui konsep studi kelayakan usaha dan persaingan usaha guna mengetahui prospek kedepan atas manfaat, keuntungan dan kerugian dalam mendirikan usaha peternakan ayam ras petelur.

Untuk merealisasikan penelitian tersebut, saya selaku penulis melakukan studi kasus di sebuah perternakan ayam petelur milik H Baso, berdasarkan pemaparan yang sudah dijelaskan, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Kelayakan dan Persaingan Usaha Ayam Petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng**".

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah yang digunakan dalam mengembangkan topik penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah usaha peternakan ayam petelur H.Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng layak dijalankan ditinjau dari aspek finansial?
2. Bagaimana persaingan usaha peternakan ayam petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui kelayakan usaha peternakan ayam petelur H.Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng ditinjau dari aspek finansial.
2. Untuk mengetahui persaingan usaha peternakan ayam petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa, Kabupaten Bantaeng.

### **D. Manfaat Penelitian**

Dalam penelitian ini dapat diambil beberapa manfaat yang diharapkan bisa berguna bagi beberapa pihak diantaranya adalah :

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini memberikan informasi tambahan bagi pihak-pihak yang berkepentingan yang mengambil tema penelitian mengenai kelayakan usaha dan persaingan usaha ayam petelur.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai kondisi studi kelayakan usaha yang dimiliki, sehingga apabila ada yang menjadi kelemahan dapat diambil kebijakan yang tepat sehingga menjadi suatu kekuatan bagi perusahaan.

3. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu proses pembelajaran dan dapat mengaplikasikan ilmu pengetahuan serta dapat menjadi referensi penelitian selanjutnya, terutama dalam masalah kelayakan usaha dan persaingan usaha ayam petelur.

#### 4. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pengetahuan bagi pembaca dan dapat menjadi sumber informasi maupun pertimbangan bagi perusahaan yang sedang menghadapi masalah serupa.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Teori

##### 1. Ayam Petelur

###### a. Pengertian Ayam Petelur

Ayam petelur adalah ayam yang khusus dibudidayakan untuk menghasilkan telur secara komersil. Saat ini terdapat dua kelompok ayam petelur yaitu tipe medium dan tipe ringan. Ayam petelur adalah ayam yang dipelihara dengan tujuan untuk menghasilkan banyak telur dan merupakan produk akhir ayam ras. Sifat-sifat yang dikembangkan pada tipe ayam petelur adalah cepat mencapai dewasa kelamin, ukuran telur normal, bebas dari sifat mengeram, bebas dari kanibalisme dan nilai afkir ayam tinggi (Rasyaf, 2001).

Menurut Sudarmono (2003) ayam petelur yang dipelihara pada umumnya terdapat dua tipe yaitu petelur putih dan petelur coklat. Ayam petelur putih atau biasa dikenal sebagai tipe ringan, yang di khususkan untuk bertelur dengan ciri-ciri tubuh ramping, warna bulu putih, berjengger merah, dapat memproduksi telur kurang lebih 260 butir/ekor/tahun. Ayam ini berasal dari galur murni ***white leghorn*** yang memiliki sifat sensitif terhadap cuaca panas dan keributan. Apabila kaget atau kepanasan maka produksinya akan cepat menurun.

Ayam petelur yang lain adalah tipe medium. Tubuhnya tidak terlalu kurus, tapi tidak juga terlihat gemuk. Produksi telur cukup banyak dan juga dapat menghasilkan daging yang banyak, sehingga disebut ayam tipe dwiguna. Karena warnanya coklat maka, ayam ini

sering disebut ayam petelur coklat. Produksi telur kurang lebih 200 butir/ekor/tehun. Sebagai contoh adalah ayam stain loghman.

Menurut Rasyaf (2001) tipe ayam ras petelur pada umumnya dibagi menjadi dua macam yaitu:

1) Tipe ayam petelur ringan

Tipe ayam ini sering disebut juga dengan ayam petelur putih. Ayam petelur ringan mempunyai badan yang ramping atau disebut mungil. Bulunya berwarna putih bersih dan berjengger merah. Ayam tipe ringan khusus diciptakan untuk bertelur saja sehingga semua kemampuannya diarahkan kepada kemampuan bertelur oleh karena itulah daging yang dihasilkan sedikit. Ayam petelur tipe ringan sangat sensitif terhadap cuaca panas dan keributan yang akan berakibat kepada penurunan jumlah produksi telurnya (Rasyaf, 2001).

2) Tipe ayam petelur medium

Tubuh ayam tipe ini berukuran sedang dan lebih besar dari ayam petelur tipe ringan. Ayam ini berwarna coklat, telur yang dihasilkannya cukup banyak, selain itu juga menghasilkan daging yang cukup banyak sehingga ayam ini disebut sebagai ayam tipe dwiguna (Rasyaf, 2001). Selain itu ayam tipe ini juga disebut ayam petelur coklat karena warna telur dan bulunya yang coklat.

Ayam petelur memiliki karakteristik bersifat *nervous* atau mudah terkejut, bentuk tubuh ramping, cumping telinga berwarna putih kerabang telur berwarna putih atau coklat. Karakteristik lainnya yaitu

produksi telur tinggi (200 butir/ ekor/ tahun), efisien dalam penggunaan ransum, tidak memiliki sifat mengeram (Suprijatna, *et. al.*, 2005).

Ayam petelur dibagi menjadi tiga fase, yaitu fase **starter** (umur 1 hari-6 minggu), fase **grower** pertumbuhan (umur 6-18 minggu), dan fase **layer**/petelur (umur 18 minggu-afkir). Khusus fase **grower**, fase ini sangat berpengaruh pada saat fase produksi atau fase **layer** (Banong, 2012)

## 2. Kelayakan Usaha

### a. Pengertian Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha adalah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus menerus.

Menurut Kasmir (2012:7), Studi kelayakan usaha adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Sedangkan menurut Husein Umar dalam buku Sunyoto (2014 :2), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan. Studi kelayakan biasanya digolongkan menjadi dua bagian yang berdasarkan pada orientasi yang diharapkan oleh satu perusahaan yaitu berdasarkan orientasi laba dan orientasi tidak pada laba (sosial).



## b. Tahap-tahap Studi Kelayakan Usaha

Tahap-tahap dalam pelaksanaan studi kelayakan bisnis secara umum (Sunyoto, 2012) :

### 1) Penemuan Ide

Agar dapat menghasilkan ide proyek yang dapat menghasilkan produk yang laku untuk dijual dan menguntungkan diperlukan penelitian yang terorganisasi dengan baik serta dukungan sumber daya yang memadai. Jika ide proyek lebih dari satu, dipilih dengan memperhatikan :

- a) Pengambilan keputusan mampu melibatkan diri dalam hal-hal yang sifatnya teknis.
- b) Keyakinan akan kemampuan proyek menghasilkan laba.

### 2) Tahap Penelitian Setelah ide proyek terpilih, dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan metode ilmiah:

- a) Mengolah data
- b) Menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data
- c) Menyimpulkan hasil
- d) Membuat laporan hasil

### 3) Tahap Evaluasi

Evaluasi yaitu membandingkan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria yang bersifat kuantitatif atau kualitatif. Ada 3 macam evaluasi:

- a) Mengevaluasi usaha proyek yang akan didirikan
- b) Mengevaluasi proyek yang akan dibangun
- c) Mengevaluasi bisnis yang sudah dioperasikan secara rutin

Dalam evaluasi bisnis yang akan dibandingkan adalah seluruh ongkos yang akan ditimbulkan oleh usulan bisnis serta manfaat atau benefit yang akan diperkirakan akan diperoleh.

4) Tahap Pengukuran Usulan yang layak

Setelah dipilih usulan proyek yang akan direalisasikan, perlu dibuat suatu rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek itu sendiri. Mulai dari menentukan jenis pekerjaan, waktu yang dibutuhkan untuk tiap jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana dan sumber daya lain, kesiapan manajemen dan lain-lain.

5) Tahap Rencana Pelaksana Proyek Bisnis

Setelah dipilih usulan proyek yang akan direalisasikan, perlu dibuat suatu rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek itu sendiri. Mulai dari menentukan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana dan sumber daya lain, kesiapan manajemen dan lain-lain.

6) Tahap Pelaksanaan Proyek Bisnis

Setelah semua persiapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap pelaksanaan proyek pun dimulai. Semua tenaga pelaksana proyek, mulai dari pemimpin proyek sampai pada tingkat yang paling bawah harus bekerja sama dengan sebaik-baiknya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Memang pada kenyataannya sulit ditemukan bahwa rencana yang dibuat sama persis dengan realisasinya

### c. Tujuan Studi Kelayakan Usaha

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012 : 12-13), paling tidak ada 5 (lima) tujuan mengapa sebelum suatu bisnis dijalankan perlu adanya dilakukan studi kelayakan, yaitu :

- 1) Menghindari risiko kerugian karena masa mendatang penuh ketidakpastian.
- 2) Memudahkan perencanaan terkait jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek dijalankan, di mana lokasi proyek akan dibangun, siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya dan berapa keuntungan yang akan diperoleh.
- 3) Memudahkan pelaksanaan pekerjaan karena telah disusun berbagai rencana dalam pelaksanaan bisnis.
- 4) Memudahkan pengawasan karena pelaksanaan proyek didasarkan pada rencana yang telah dibuat.
- 5) Memudahkan pengendalian sehingga jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi dan segera dilakukan perbaikan.

Jumingan (2009: 7) menyatakan tujuan studi kelayakan bisnis berdasarkan pihak-pihak yang berkepentingan dengan studi kelayakan bisnis, yaitu:

- 1) Pihak investor

Studi kelayakan bisnis bertujuan menyediakan informasi bagi investor yang meliputi aspek-aspek yang dinilai secara komprehensif dan detail sehingga dapat dijadikan dasar untuk membuat keputusan investasi yang lebih objektif.

2) Analisis studi kelayakan

Studi kelayakan terdiri dari langkah-langkah sistematis yang berguna bagi analisis kelayakan bisnis untuk menunjang tugas-tugasnya dalam melakukan penilaian suatu usaha baru, pengembangan usaha atau menilai kembali usaha yang sudah ada.

3) Masyarakat

Hasil studi kelayakan bisnis merupakan peluang untuk meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian rakyat, baik yang terlibat langsung maupun yang muncul karena adanya nilai tambah dari adanya usaha atau proyek tersebut.

4) Pemerintah

Dari sudut pandang mikro, hasil studi kelayakan dapat memberikan informasi mengenai penyerapan tenaga kerja dan adanya pajak yang akan diterima baik pajak pertambahan nilai, pajak penghasilan, maupun retribusi. Dari sudut pandang makro, pemerintah berharap keberhasilan studi kelayakan dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi daerah maupun nasional sehingga tercapai pertumbuhan pendapatan perkapita.

d. Aspek-aspek dalam kelayakan usaha.

Menurut Suliyanto (2010: 9), untuk memperoleh kesimpulan yang kuat mengenai dijalankan atau tidaknya sebuah ide bisnis, aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan meliputi aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan

aspek finansial. Kasmir dan Jakfar (2012) menambahkan aspek ekonomi dan sosial dalam penilaian kelayakan bisnis. Aspek-aspek dalam kelayakan usaha tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1) Aspek Hukum

Aspek hukum berkaitan dengan legalitas perusahaan yang mencakup bentuk badan usaha dan perizinan yang harus dipenuhi oleh perusahaan. Analisis aspek hukum dilakukan untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis di wilayah tertentu (Suliyanto, 2010: 9). Ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut. Kelengkapan keabsahan dokumen sangat penting sebagai dasar hukum apabila terjadi masalah di kemudian hari (Kasmir dan Jakfar, 2012: 16).

Izin yang perlu dianalisis adalah izin pendirian usaha, pengurusan izin usaha dan izin lokasi. Untuk izin pendirian usaha harus ditentukan bentuk badan usahanya agar diketahui peraturan yang harus dipenuhi untuk pendirian bentuk usaha tersebut. Izin usaha dan lokasi usaha sebagai berikut (Suliyanto, 2010):

- a) Pengurusan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- b) Pengurusan Izin Prinsip
- c) Pengurusan Izin Lokasi
- d) Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
- e) Izin Gangguan/HO
- f) Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)

- g) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
  - h) Izin Usaha Industri (IUI)
  - i) Izin Usaha Perluasan (IUP)
  - j) Izin reklame
  - k) Izin usaha jasa konstruksi (IJUK)
- 2) Aspek Lingkungan

Keberadaan bisnis dapat berpengaruh terhadap lingkungan, baik lingkungan masyarakat maupun lingkungan ekologi (Suliyanto, 2010: 42). Perubahan kehidupan dan ekonomi masyarakat karena keberadaan bisnis dapat berupa semakin ramainya lokasi di sekitar lokasi bisnis, perubahan gaya hidup, penyerapan tenaga kerja, peningkatan kesejahteraan masyarakat, bahkan tergusurnya bisnis yang sudah ada sebelumnya. Pengaruh keberadaan bisnis terhadap lingkungan ekologi dapat berupa timbulnya polusi udara, tanah, air, dan suara. Dengan melakukan analisis aspek lingkungan, maka akan diketahui pengaruh atau dampak yang ditimbulkan dari bisnis yang dijalankan dan penanganan yang dilakukan (Kasmir dan Jakfar, 2012: 212). Menurut Iban Sofyan (2003: 95), kesalahan dalam penilaian aspek lingkungan akan berdampak negatif di kemudian hari, seperti terjadinya protes dari masyarakat, permintaan uang ganti rugi dan tuntutan penghentian usaha. Oleh karena itu, analisis lingkungan perlu dilakukan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan perusahaan terhadap lingkungan sosial, lingkungan ekonomi dan lingkungan fisik.

### 3) Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis aspek pasar dan pemasaran sangat penting sebelum memulai bisnis karena sumber pendapatan utama perusahaan berasal dari penjualan produk yang dihasilkan. Aspek pasar berkaitan dengan kondisi pasar atau konsumen yang menjadi sasaran penjualan produk untuk menentukan apakah terdapat permintaan atau kemungkinan penjualan terhadap produk yang dihasilkan. Aspek pemasaran berkaitan dengan aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan, meningkatkan dan mempertahankan penjualan produk. Aspek pasar dan pemasaran dianalisis untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar untuk produk yang ditawarkan dan **market share** yang dikuasai pesaing (Kasmir dan Jakfar, 2012: 40). Dalam aspek ini juga dirumuskan strategi pemasaran yang akan dijalankan dengan melakukan riset pasar atau mengumpulkan data dari berbagai sumber. Kegiatan bisnis diharapkan dapat berjalan dengan baik dan produk mendapatkan tempat di pasar sehingga menghasilkan penjualan dan keuntungan. Menurut Suliyanto (2010: 83) dalam aspek pasar dan pemasaran terdapat bauran pemasaran yang membantu menganalisis 4P, yaitu produk (**product**), harga (**price**), promosi (**promotion**), dan tempat/ distribusi (**place**).

### 4) Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis berkaitan dengan standar pelaksanaan aktivitas usaha dan hal-hal yang mendukung pelaksanaan aktivitas usaha seperti lokasi usaha, ketersediaan bahan baku dan

bahan tambahan, tenaga kerja dan kedekatan dengan pasar atau konsumen. Aspek teknologi berkaitan dengan teknologi atau serangkaian peralatan yang digunakan untuk mendukung aktivitas usaha. Dalam aspek teknis dan teknologi yang akan dianalisis adalah mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik, maupun gudang dengan mempertimbangkan kedekatan dengan pasar, penyedia bahan baku, tenaga kerja dan menilai proses produksi (Jumingan, 2009: 303). Selain itu juga ditentukan tentang penggunaan teknologi, apakah padat karya atau padat modal. Teknologi yang tepat memungkinkan perusahaan menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dalam waktu yang cepat dan biaya yang lebih murah. Dengan analisis aspek teknis dan teknologi akan diketahui kesiapan perusahaan menjalankan usaha berdasarkan ketepatan lokasi, aktivitas operasi, dan kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan (Kasmir dan Jakfar, 2012: 150).

#### 5) Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Aspek manajemen berkaitan dengan pengelola usaha dan struktur organisasi atau menekankan pada proses dan tahap-tahap yang harus dilakukan pada proses pembangunan bisnis yang meliputi perencanaan dan penjadwalan proyek, analisis jabatan, deskripsi jabatan dan spesifikasi pekerjaan (Suliyanto, 2010: 158). Suatu bisnis akan berjalan dengan lancar apabila dikelola oleh orang-orang yang profesional dengan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas. Aspek sumber daya



manusia menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja yang meliputi proyeksi kebutuhan tenaga kerja dan rekrutmen karyawan (Suliyanto, 2010: 158). Dengan melakukan analisis pada aspek manajemen dan SDM akan diketahui struktur organisasi, deskripsi dan pembagian tugas, kebutuhan tenaga kerja dan kesesuaian kemampuan tenaga kerja dengan kebutuhan perusahaan serta proses perlakuan perusahaan terhadap tenaga kerja yang meliputi rekrutmen, seleksi, orientasi, kompensasi sampai dengan pemberhentian/pemutusan hubungan kerja (Husein Umar, 2005: 158).

6) Aspek Finansial

Aspek finansial dianalisis untuk mengetahui jumlah biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima serta menentukan proporsi pemenuhan sumber dana, yaitu melalui pinjaman, modal sendiri, atau investor. Terdapat tiga kegiatan utama dalam penilaian aspek finansial, yaitu membuat rekap penerimaan, membuat rekap biaya, dan menguji aliran kas masuk yang dihasilkan berdasarkan kriteria kelayakan yang ada (Iban Sofyan, 2003: 105).

7) Aspek Ekonomi dan Sosial

Aspek ekonomi dan sosial menilai dampak adanya bisnis terhadap masyarakat (Kasmir dan Jakfar, 2012: 200). Pada aspek ekonomi dianalisis dampak suatu usaha terhadap peluang peningkatan pendapatan masyarakat baik yang bekerja di perusahaan maupun masyarakat sekitar perusahaan. Pada aspek

sosial berkaitan dengan tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, jembatan, penerangan, tempat ibadah, dan lain-lain. Jadi, dengan analisis aspek ekonomi dan sosial akan diketahui dampak yang ditimbulkan oleh usaha terhadap kehidupan masyarakat.

Dalam penelitian ini, analisis kelayakan usaha yang digunakan adalah aspek finansial. Aspek finansial dianalisis menggunakan metode **Payback Period** (PP), **Average Rate Of Return** (ARR), **Net Present Value** (NPV), **Internal Rate Of Return** (IRR) dan **Profitability Index** (PI)

### 3. Persaingan Usaha

#### a. Pengertian Persaingan Usaha

Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu **competition** yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, kompetisi. sedangkan dalam kamus manajemen, persaingan adalah usaha-usaha dari 2 pihak/lebih perusahaan yang masing-masing bergiat, memperoleh pesanan dengan menawarkan harga/syarat yang paling menguntungkan. Menurut Kotler (2002) persaingan dalam konteks pemasaran adalah keadaan dimana perusahaan pada pasar produk atau jasa tertentu akan memperlihatkan keunggulannya masing-masing, dengan atau tanpa terikat peraturan tertentu dalam rangka meraih pelanggannya.

Persaingan usaha sendiri dalam kamus manajemen dapat diartikan sebagai suatu kegiatan bersaing/ bertanding diantara pengusaha/ pebisnis yang satu dengan pengusaha/ pebisnis lainnya didalam memenangkan pangsa pasar (**share market**) dalam upaya

melakukan penawaran produk barang dan jasa kepada konsumen dengan berbagai strategi pemasaran yang diterapkannya. Persaingan usaha terdiri atas:

1) Persaingan sehat (***healthy competition***)

Istilah ini menegaskan yang ingin di jamin adalah terciptanya persaingan yang sehat. Dengan melihat beberapa istilah di atas dapat dikatakan bahwa apapun istilah yang di pakai, semuanya berkaitan tiga hal yaitu :

- a) Pencegahan atau peniadaan praktek monopoli
- b) Menjamin persaingan yang sehat
- c) Melarang persaingan yang tidak jujur

2) Persaingan tidak sehat (***unfair competition***)

Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.

Menurut teori persaingan sempurna ekonomi klasik, pasar terdiri atas sejumlah produsen dan konsumen kecil yang tidak menentu. Kebebasan masuk dan keluar, kebebasan memilih teknologi dan metode produksi, serta kebebasan dan ketersediaan informasi, semuanya dijamin oleh pemerintah. Dalam keadaan pasar seperti ini, dituntut adanya teknologi yang efisien, sehingga pelaku pasar akan dapat bertahan hidup.

Dalam konsepsi persaingan usaha, dengan asumsi bahwa faktor yang mempengaruhi harga adalah permintaan dan penawaran, persaingan usaha akan dengan sendirinya menghasilkan barang atau jasa yang memiliki daya saing yang baik, melalui mekanisme produksi yang efisien dan efektif, dengan mempergunakan seminimum mungkin faktor-faktor produksi yang ada. Dalam sistem ekonomi pasar yang demikian, persaingan memiliki beberapa pengertian:

- 1) Persaingan menunjukkan banyaknya pelaku usaha yang menawarkan atau memasok barang atau jasa tertentu ke pasar yang bersangkutan. Banyak sedikitnya pelaku usaha yang menawarkan barang atau jasa ini menunjukkan struktur pasar dari barang atau jasa tersebut.
- 2) Persaingan merupakan suatu proses dimana masing-masing perusahaan berupaya memperoleh pembeli atau pelanggan bagi produk yang dijualnya, antara lain dapat dilakukan dengan :
  - a) Menekan harga (***price competition***);
  - b) Persaingan bukan harga (***non-price competition***), misalnya yang dilakukan melalui diferensiasi produk, pengembangan hak atas kekayaan intelektual, promosi, pelayanan purna jual, dan lain-lain;
  - c) Berusaha secara lebih efisien atau tepat guna dan waktu (***low cost-production***)

b. Bentuk-bentuk Persaingan

Ada empat bentuk persaingan menurut Indro Gito Sudarmo (2003: 164), antara lain :

1) Persaingan Sempurna.

Persaingan sempurna merupakan bentuk persaingan dimana terdapat banyak pengusaha yang terjun di pasar untuk melayani suatu produk tertentu dan pada umumnya pengusaha yang terjun di pasar adalahn pengusaha kecil. Dengan sangat banyak pengusaha yang bersaing, maka persaingan harga akan sangat kecil.

2) Persaingan Monopolistik

Persaingan monopolistik merupakan bentuk dimana pengusaha terjun dalam kancah persaingan tidak terlalu banyak sehingga dalam hal ini pengusaha dapat menanamkan pengaruhnya kepada konsumen. Pengusaha dapat mempengaruhi konsumen dengan alat-alat pemasaran yang lain tidak hanya semata-mata dengan harga saja.

3) Persaingan Oligopoli

Persaingan Oligopoli merupakan persaingan yang hanya ada sedikit jumlah pengusaha yang bergerak di pasar dan pada umumnya merupakan pengusaha besar pada kondisi penggunaan harga sebagai alat persaingan sangat minim. Persaingan akan berlangsung tajam dengan menggunakan alat nono harga misalnya; kualitas produk, merek dagang, dan distribusi yang memuaskan konsumen.

4) Persaingan Monopoli

Persaingan Monopoli merupakan persaingan yang hanya ada satu pengusaha yang merupakan satu-satunya pengusaha

yang melayani kebutuhan seluruh masyarakat dan itu merupakan perusahaan yang sangat besar.

Ada beberapa perjanjian yang dilarang dalam Antimonopoli dan persaingan usaha dalam UU. No 5 Tahun 1999 adalah perjanjian dalam bentuk sebagai berikut:

1) Oligopoli

Oligopoli merupakan perjanjian untuk menguasai produksi atau pemasaran barang dan menguasai produksi atau pemasaran barang menguasai pengguna jasa oleh 2 sampai 3 pelaku usaha tertentu. Contoh produksi mie instan yang di pasarkan di Indonesia, 75% berasal dari kelompok pelaku usaha A, B, dan C. ini berarti keterkaitan pelaku A, B, dan C itu sudah oligopoly.

2) Penetapan Harga

Penetapan Harga adalah perjanjian diantara pelaku usaha yang seharusnya bersaing, sehingga terjadi koordinasi untuk mengatur harga. beberapa pengusaha taksi sepakat bersama-sama menaikkan tarif.

3) Pembagian wilayah

Pembagian wilayah yaitu perjanjian diantara pelaku usaha yang seharusnya bersaing, untuk berbagai wilayah pemasaran. Contoh pengusaha A hanya menjual produksi di Jawa Tengah dan perusahaan B hanya menjual produksinya di Jawa Timur.

4) Pemboikatan

Pemboikatan merupakan perjanjian diantara beberapa pelaku usaha untuk menghalangi masuknya pelaku usaha baru,

membatasi ruang gerak pelaku usaha lain untuk menjual atau membeli suatu produksi. Contoh; asosiasi produsen rokok bersepakat dengan asosiasi petani tembakau agar para petani menjual tembakau mereka kepada produsen rokok anggota itu saja.

5) Kartel

Kartel merupakan perjanjian diantara pelaku usaha yang seharusnya bersaing sehingga terjadi koordinasi untuk mengatur kuota produksi dan alokasi pasar. Kartel juga biasa dilakukan untuk harga. Kartel adalah sebuah kelompok (grup) dari berbagai badan hukum usaha yang berlainan yang bekerja sama untuk menaikkan keuntungan masing-masing tanpa melalui persaingan usaha dengan pelaku usaha lainnya. Mereka adalah sekelompok produsen atau pemilik usaha yang membuat kesepakatan untuk melakukan penetapan harga, pengaturan distribusi dan wilayah distribusi termasuk membatasi **supply**. Contoh beberapa perusahaan semen sepakat untuk mengurangi produksi selama 2 bulan agar pasokan menipis.

6) Trust

Trust yaitu perjanjian kerja sama diantara pelaku usaha dengan cara menggabungkan diri menjadi perseroan yang lebih besar, tetapi eksistensi perusahaan masing-masing tetap ada. Contoh; dua pelaku usaha yang bersaing (A dan B) menyatakan penggabungan perusahaan mereka, tapi sebenarnya A dan B tetap dikelola sebagai dua perusahaan tersendiri.

7) Oligopsoni

Oligopsoni merupakan perjanjian untuk menguasai penerimaan pasokan barang dan jasa dalam suatu pasar pelaku oleh 2 sampai 3 pelaku usaha, kelompok pelaku usaha tertentu. Contoh; perusahaan mie instan A, B, dan C bersama-sama berjanji untuk menyerap 75% pasokan terigu nasional.

8) Integritas Vertikal

Integrasi Vertikal adalah perjanjian diantara perusahaan-perusahaan yang berada dalam suatu rangkaian jajaran produksi tertentu, namun semuanya berada dalam kondisi control satu tangan untuk selalu bersama-sama memenangkan persaingan secara tidak sehat. Contoh satu perusahaan dihilirnya mengakuisi perusahaan di hilirnya akuisisi ini menyebabkan terjadinya posisi dominan, yang kemudian disalahgunakan untuk memenangkan persaingan secara tidak sehat.

9) Perjanjian tertutup

Perjanjian tertutup yaitu perjanjian diantara pemasok dan penjual produksi untuk memastikan pelaku usaha lainnya tidak diberi akses memperoleh pasokan yang sama atau barang itu tidak dijual ke pihak tertentu. Contoh perjanjian antara produsen terigu A dan produsen mie B bahwa jenis terigu yang dijual kepada B tidak boleh dijual kepada pelaku usaha lainnya.

10) Perjanjian dengan luar negeri

Perjanjian dengan luar negeri merupakan perjanjian yang dilarang tidak hanya dilakukan antar sesama pelaku usaha dalam



negeri, tetapi juga dilakukan dengan pelaku usaha luar negeri, perjanjian dengan luar negeri adalah pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dalam persaingan usaha tidak sehat.

c. Strategi Bisnis Memenangkan Persaingan

Menurut Kasmiruddin (2012) dalam penelitiannya, strategi bersaing yang akan memberikan organisasi suatu keunggulan bersaing, diantaranya :

1) Strategi Diferensiasi

Strategi diferensiasi merupakan suatu strategi perusahaan yang berusaha menciptakan produk unik guna menghadapi pesaing dalam industrinya. Keunikan tersebut terlihat dari ciri produk yang menawarkan nilai yang dicari konsumen sehingga menjadikan produk tersebut unik dan berbeda dimata konsumen, implikasinya konsumen akan rela membayar dengan harga premium bagi produk-produk yang dipersepsikan sebagai produk yang unik dan berbeda olehnya.

2) Strategi Kepemimpinan Biaya Menyeluruh (***Overall Cost Leadership***)

Strategi keunggulan biaya atau harga adalah strategi yang dilakukan perusahaan untuk menawarkan produk dengan harga yang murah, bersaing, dengan basis pelanggan yang luas. Sumber-sumber itu mungkin mencakup kemampuan untuk memiliki pemasok bahan baku yang terjamin, berada pada posisi

pasar yang dominan atau memiliki modal yang besar. Produsen berbiaya rendah harus menemukan dan mengeksploitasi semua sumber keunggulan biaya atau harga melalui peningkatan efisiensi biaya.

### 3) Strategi Fokus

Strategi fokus sangat berbeda dengan strategi lain karena menekankan pilihan akan cakupan bersaing yang sempit dalam suatu industri dan bisa memilih strategi fokus biaya atau diferensiasi. Dengan mengoptimalkan strateginya dimaksudkan perusahaan berusaha untuk mencapai keunggulan bersaing dalam segmen sasaran kecil walaupun tidak memiliki keunggulan bersaing secara keseluruhan

## B. Tinjauan Empiris

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti / Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Rida Akzar (2012)	Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Merah Tebu pada UD Julu Atia Kecamatan Polongbangkeng Selatan,	Hasil penelitian Rida Akzar menunjukkan bahwa pengembangan usaha pengolahan gula merah tebu UD Julu Atia layak untuk dijalankan berdasarkan hasil kelayakan dari aspek finansial maupun nonfinansial. Analisis

		Kabupaten Takalar	kelayakan dari aspek finansial dengan periode usaha 10 tahun dan tingkat suku bunga 11,67% menghasilkan keuntungan Rp 371.948.158, <i>gross B/C</i> 1,063, <i>net B/C</i> 3,44, IRR 42,37%, <b><i>profitability ratio</i></b> 3,32, dan <b><i>payback period</i></b> selama 3 tahun 1 bulan 14 hari.
2.	Altri Mulyani, Ratna Satriani (2013)	Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Petelur Kelompok Wanita Tani Ternak “Wanita Karya” Kabupaten Banyumas	Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya untuk operasional selama satu tahun pada tahun 2012 sebesar Rp134.439.300,00 dengan prosentase 47% berasal dari biaya tetap dan 53% adalah biaya variabel. Biaya variabel untuk pakan dan obat-obatan per ekor ayam sebesar Rp692,00. Total penerimaan yang diperoleh kelompok dari hasil penjualan telur ayam, ayam afkir dan kotoran ayam sebesar Rp166.756.200,00.

			<p>Total keuntungan yang diperoleh Rp32.316.900,00. Hasil analisis kelayakan usaha diperoleh nilai NPV adalah sebesar Rp8.170.876,09, IRR sebesar 9,28%, Net B/C sebesar 1,074, dan ARR sebesar 11,07%. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha peternakan ayam petelur tersebut layak untuk dikembangkan.</p>
3.	Kasmiruddin (2012)	Analisis Strategi Bersaing Bisnis Eceran Besar (Modern) (Kasus Persaingan Bisnis Ritel di Pekanbaru)	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa untuk mewujudkan terciptanya keunggulan biaya dalam persaingan bisnis ritel modern, ada empat cara dilakukan para pengusaha bisnis ritel modern di Pekanbaru, khususnya minimarket, yaitu: memaksimalkan skala ekonomis barang dagangan, melakukan integritas usaha yang memiliki keterkaitan</p>

			<p>bisnis ritel modern, mengurangi biaya overhead dan administrasi, menggunakan teknik volume penjualan untuk menaikkan posisi pangsa pasar. Selain keunggulan biaya, hasil dari penelitian tersebut adalah penggunaan strategi diferensiasi untuk menciptakan keunggulan produk barang dagangan dilakukan dengan berbagai usaha diantaranya adalah diferensiasi produk barang dagangan, diferensiasi pelayanan, diferensiasi personil dan diferensiasi pencitraan. Usaha-usaha diferensiasi ini tidak dapat dilakukan secara maksimal atau keseluruhan, mengingat usaha-usaha ini membutuhkan biaya yang relatif besar untuk menciptakan perbedaan.</p>
--	--	--	--

4.	Rahma (2013)	<p>Analisis kelayakan Bisnis Rencana Perluasan Usaha Ayam Ras Petelur Ditinjau Dari Aspek Keuangan pada Usaha Ternak Subur Pekanbaru</p>	<p>Untuk menentukan kelayakan rencana perluasan usaha ini menggunakan perhitungan kriteria penilaian investasi, yaitu Payback Period, Average Rate of Return, Net Present Value, XInternal Rate of Return, dan Profitability Index. Berdasarkan perhitungan kriteria penilaian investasi tersebut maka diperoleh Payback Period selama 3 tahun 16 hari, Average Rate of Return sebesar 62%, Net Present Value sebesar Rp 467.760.179, Internal Rate of Return sebesar 26% dan Profitability Index 1,15 kali. Hal ini menunjukkan bahwa secara finansial proyek ini layak untuk dilaksanakan.</p>
5.	Issusulo Ningtyas, D. Padmaningrum, dan Umi Barokah	<p>Analisis Komparatif Usaha Pembuatan Gula Merah dan Gula Semut di</p>	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keuntungan rata-rata untuk gula merah adalah Rp 2.868,96 dan gula semut sebesar Rp.1.652,08.</p>

	(2013)	Kabupaten Kulon Progo	Profitabilitas usaha gula merah sebesar 25,99% dan gula semut sebesar 9,90%. Hal ini berarti bahwa usaha gula merah dapat memperoleh keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan usaha gula semut.
6.	A.Riani Tri Utari (2015)	Analisis Kelayakan Usaha Ternak Sapi Potong Pada Berbagai Skala Kepemilikan Di Desa Samangki Kecamatan Simbang Kabupaten Maros	Hasil penelitian yang diperoleh yaitu kelayakan usaha ternak sapi potong pada berbagai skala kepemilikan baik itu skala kecil, menengah dan juga besar di Desa Samangki Kecamatan Simbang Kabupaten Maros layak dari segi pendapatan, penerimaan maupun finansialnya, akan tetapi pada skala kecil tidak layak di sisi net present value. Usaha ternak sapi potong di Desa Samangki Kecamatan Simbang Kabupaten Maros dengan berbagai skala usaha dapat membantu kehidupan keluarga

			<p>peternak dalam memenuhi kebutuhan pokoknya dengan pendapatan rata-rata yang diterima oleh peternak berskala kecil yakni Rp.1.453.448 pada peternak berskala menengah yakni Rp.27.540.770 dan pada peternak yang berskala besar yakni Rp. 209.107.360.</p>
7.	Khoirun Nisa' (2015)	<p>Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam menghadapi Pesatnya Minimarket Waralaba (Studi Persaingan Usaha di Gribig Kudus)</p>	<p>diketahui bahwa strategi yang dilakukan pemilik bisnis ritel Islam di Gribig Kudus hanya melakukan strategi right product, right quantity, and right price. Dari strategi yang dilakukan ternyata dapat dipahami bahwa, strategi yang ada telah mengalami peningkatan dalam usaha yang dilakukan oleh pemilik bisnis ritel Islam di Gribig Kudus, di mana secara rata-rata perhari mereka mendapatkan hasil pendapatan bersih sekitar kurang lebih Rp. 450.000,-</p>



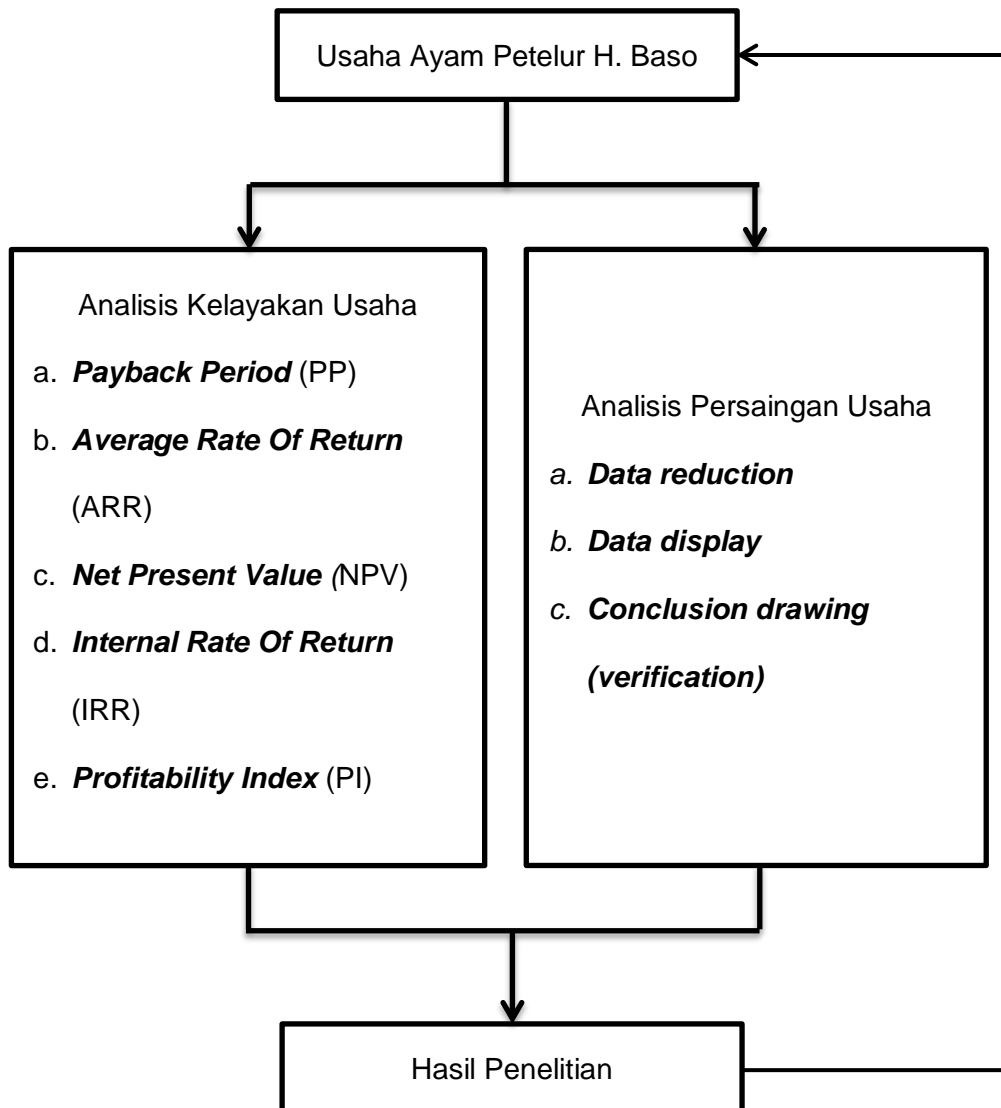
			namun ada juga yang mendapatkan di bawah pendapatan bersih, yaitu Rp. 150.000,- perhari.
--	--	--	--

### C. Kerangka Pikir

Menurut Sugiyono (2012 : 89) kerangka pikir merupakan sintesa tentang hubungan antara variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan.

Usaha peternakan ayam petelur H. Baso merupakan salah satu usaha peternakan yang berada di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng. Usaha peternakan tersebut perlu dilakukan analisis kelayakan usaha untuk memberikan keyakinan kelayakan usaha dari aspek finansial serta perlu dilakukan analisis persaingan usaha. Untuk lebih memperjelas arah dan tujuan dari penelitian secara utuh maka perlu diuraikan suatu konsep berfikir dalam penelitian, sehingga peneliti dapat menguraikan tentang gambaran permasalahan diatas. Dalam penelitian ini, model yang digunakan adalah

Gambar 2.1 Kerangka Pikir



#### D. Hipotesis

1. Diduga bahwa usaha peternakan ayam petelur H.Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng layak dijalankan ditinjau dari aspek finansial.
2. Diduga bahwa adanya persaingan usaha peternakan ayam petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif-kuantitatif. Menurut Sugiyono (2011 : 18) kualitatif-kuantitatif (***mix methods***) adalah metode penelitian dengan mengkombinasikan antara dua metode sekaligus, kualitatif dan kuantitatif dalam suatu kegiatan penelitian, sehingga akan diperoleh data yang lebih komprehensif, valid, reliable dan objektif. Menurut Creswell (2010 : 5) penelitian campuran merupakan pendekatan penelitian yang mengkombinasikan antara penelitian kualitatif dengan penelitian kuantitatif, sedangkan menurut Abbas (2010 : 8) berpendapat bahwa ***mix method*** penelitian adalah metode yang memadukan pendekatan kualitatif dan kuantitatif dalam hal metodologi (seperti dalam tahap pengumpulan data), dan kajian model campuran memadukan dua pendekatan dalam semua tahapan proses penelitian.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa penelitian *Mix method* adalah penelitian dengan menggunakan dua metode yaitu penelitian kuantitatif dan kualitatif dalam suatu kegiatan penelitian sehingga diperoleh data yang lebih lengkap dan menyeluruh.

Pendekatan ***mix method*** di perluhkan untuk menjawab rumusan masalah yang telah terangkum pada bab sebelumnya, rumusan masalah yang pertama dapat dijawab melalui pendekatan kuantitatif dan rumusan masalah kedua dijawab melalui pendekatan kualitatif hal ini dilakukan untuk menemukan permasalahan dalam penelitian

## B. Lokasi dan Waktu Penelitian

### 1. Lokasi

Lokasi penelitian ini dilakukan di Desa Ulugalung, Kecamatan Eremerasa, Kabupaten Bantaeng.

### 2. Waktu

Waktu penelitian ini diperkirakan selama 2 bulan, mulai dari bulan April sampai Juni 2018.

## C. Populasi dan Sampel

### 1. Populasi

Menurut Sugiyono (2014:80) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini, populasi yang digunakan adalah peternak ayam petelur yang bekerja pada usaha H.Baso.

### 2. Sampel

Menurut Sugiyono (2014:81) sampel yaitu bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Dalam memperoleh informan penelitian, peneliti menggunakan **purposive sampling**. **Purposive sampling** merupakan teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu dan perwakilannya dalam populasi dapat dipertanggung jawabkan. Pertimbangan ini misalnya memilih informan yang dianggap paling tahu tentang objek/ situasi yang sedang diteliti.

Informan kunci pada penelitian ini adalah Bapak H. Baso selaku Pemilik usaha peternak ayam petelur. Jumlah informan sebagai sumber data dapat berubah sesuai dengan kondisi lapangan.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2013:224) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian Kepustakaan (***Library Research***), yaitu pengumpulan data secara teoritis dengan cara menelaah berbagai buku literature dan bahan teori lainnya yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.
2. Penelitian Lapangan (***Field Research***), yaitu pengumpulan data lapang dengan cara sebagai berikut :

- a. Observasi

Observasi merupakan cara pengambilan data dengan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap masalah yang sedang diteliti, dengan maksud untuk membandingkan keterangan-keterangan yang diperoleh dengan kenyataan.

- b. Wawancara

Menurut Esterberg dalam Sugiyono (2013:231) wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

c. Dokumen

Menurut Sugiyono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (***life histories***), ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain.

## E. Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Jenis Data

- a. Data kualitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk informasi, baik secara lisan maupun tulisan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- b. Data kuantitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka yang dapat dihitung, yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

### 2. Sumber Data

- a. Data Primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh peneliti langsung dari responden berupa opini dan hasil wawancara
- b. Data sekunder yaitu data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung, yaitu data tersebut diperoleh dan diolah dari sumbernya.

## F. Metode Analisis

Teknik analisis data merupakan cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengolah data yang telah diperoleh mengenai objek yang diteliti. Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Pengolahan data kualitatif digunakan untuk menganalisis data yaitu **data reduction, data display**, dan **conclusion drawing (verification)**. Sedangkan pengolahan data kuantitatif dilakukan untuk menganalisis aspek finansial yang dihitung dengan **Payback Period (PP)**, **Net Present Value (NPV)**, **Profitability Index (PI)**, **Internal Rate Of Return (IRR)**, dan **Average Rate Of Return (ARR)**.

### 1. **Payback Period (PP)**

PP merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu atau periode pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Ada dua model perhitungan yang digunakan dalam menghitung PP, yaitu:

- a. Kas bersih setiap tahun sama

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih per Tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

- b. Kas bersih setiap tahun berbeda

Jika kas bersih per tahun tidak sama, maka untuk memperoleh PP dilakukan dengan mengurangi kas bersih per tahun untuk setiap tahun terhadap jumlah investasi. Jika sisa perhitungan tidak dapat dikurangi dengan kas bersih tahun tersebut maka dilakukan perhitungan sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih Tahun Bersangkutan}} \times 1 \text{ tahun}$$

Untuk menilai apakah usaha layak atau tidak berdasarkan PP, maka hasilnya harus sebagai berikut (Kasmir dan Jakfar, 2012: 102):

- 1) PP sekarang lebih kecil dari umur investasi
- 2) Dengan membandingkan rata-rata industri unit usaha sejenis
- 3) Sesuai target perusahaan.

## 2. **Average Rate of Return (ARR)**

Metode ini digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Rumus yang digunakan untuk menghitung ARR yaitu:

- a. ARR atas dasar **initial investment**

$$\text{ARR} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Investasi Awal}} \times 100\%$$

- b. ARR atas dasar **average investment**

$$\text{ARR} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Investasi Awal}} \times 100\%$$

Kriteria penilaiannya sebagai berikut (Suliyanto, 2010: 217):

Jika  $\text{ARR} \geq \text{minimum accounting rate of return}$  yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan layak.

Jika  $\text{ARR} < \text{minimum accounting rate of return}$  yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan tidak layak.

## 3. **Net Present Value (NPV)**

NPV yaitu selisih antara **Present Value** kas bersih dengan **Present Value** investasi selama umur investasi. Rumus menghitung NPV sebagai berikut .:



$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + K)^t} - I_0$$

Keterangan:

CF<sub>t</sub> = aliran kas bersih tahun t

I<sub>0</sub> = investasi awal pada tahun 0

K = suku bunga (*discount rate*)

Kriteria penilaiannya yaitu (Suliyanto, 2010:204)

Jika NPV positif, maka investasi diterima.

Jika NPV negatif, maka investasi ditolak.

#### 4. **Internal Rate of Returns** (IRR)

IRR digunakan untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara *present value* dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari investasi proyek. Rumusnya sebagai berikut:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{\text{cash flow}}{(1 + r)^t}$$

Keterangan:

N = periode terakhir dimana **cash flow** diharapkan

r = tingkat bunga yang akan menjadikan PV dari kas bersih sama dengan **present value**

Kriteria penilaiannya adalah (Suliyanto, 2010: 213):

Jika  $IRR \geq$  tingkat keuntungan yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan layak.

Jika  $IRR <$  tingkat keuntungan yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan tidak layak.

#### 5. **Profitability Index (PI)**

PI merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Rumus untuk menghitung PI sebagai berikut:

$$PI = \frac{\Sigma PV \text{ Kas Bersih}}{\Sigma PV \text{ Kas Investasi}} \times 100\%$$

Kriteria penilaiannya adalah (Suliyanto, 2010: 207):

Jika  $PI \geq 1$ , maka usaha dikatakan menguntungkan.

Jika  $PI < 1$ , maka usaha tidak menguntungkan.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM TEMPAT PENELITIAN

#### A. Kondisi Geografis Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

Kabupaten Bantaeng terletak 120 km arah Selatan Kota Makassar ibukota Propinsi Sulawesi Selatan, dengan posisi geografis terletak antara 5° 21' 13"- 5° 35' 26' Lintang Selatan dan 119° 51' 42" - 120° 03' 27" Bujur Timur. Cakupan wilayah Kabupaten Bantaeng terbentang mulai dari tepian Laut Flores sampai ke daerah pegunungan Gunung Lompobattang. Kabupaten Bantaeng memiliki luas wilayah sekitar 395,83 km<sup>2</sup> (39.583 ha) dengan komposisi penggunaan lahan terdiri dari Lahan sawah 7.253 ha (18,32%) dan Lahan kering 32.330 ha (81,68%), panjang garis pantai 21,50 km. Sebelah utara Kabupaten Bantaeng berbatasan dengan Kabupaten Gowa dan Bulukumba, sebelah selatan dengan laut Flores, sebelah timur dengan Kabupaten Bulukumba, sebelah barat dengan Kabupaten Jeneponto. Sampai dengan tahun 2005 wilayah Administratif Kabupaten Bantaeng terdiri atas 8 kecamatan, 46 Desa dan 21 Kelurahan. Luas wilayah Kabupaten Bantaeng adalah sekitar 397 km<sup>2</sup> terdiri dari 6 kecamatan, masing- masing Kecamatan Bisappu (42,2 km<sup>2</sup>), Bantaeng (30,1 km<sup>2</sup>), Tompobulu (74,8 km<sup>2</sup>), Ulu Ere (103,7 km<sup>2</sup>), Pa'jukukang (103,0 km<sup>2</sup>) dan Eremerasa (44,1 km<sup>2</sup>).

Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng yang beribukota di Desa Ulu Galung yang berbatasan dengan:

1. Utara : Kecamatan Tompobulu dan Kecamatan Uluere
2. Timur : Kecamatan Tompobulu, Kecamatan Pajukukang dan Kecamatan Gantarangkeke

3. Barat : Kecamatan Bantaeng dan Kecamatan Uluere
4. Selatan : Kecamatan Bantaeng dan Kecamatan Pajukukang

Jumlah sungai yang mengairi wilayah Kecamatan Eremerasa tercatat sekitar 5 aliran sungai yaitu:

1. Sungai Kariu
2. Sungai Tindangekeke
3. Sungai Banca
4. Sungai Calendul
5. Sungai Biangloe

Menurut hasil pencatatan dari Subdin Pengairan Dinas Pekerjaan Umum (PU) Pemukiman dan Prasarana Wilayah Kabupaten Bantaeng bahwa jumlah hari hujan dan curah hujan di Kecamatan Eremerasa tahun 2012 masing-masing adalah 28 hari dan 349 mm, dan hari hujan tertinggi pada bulan januari sedangkan curah hujan yang paling tinggi juga pada bulan januari.

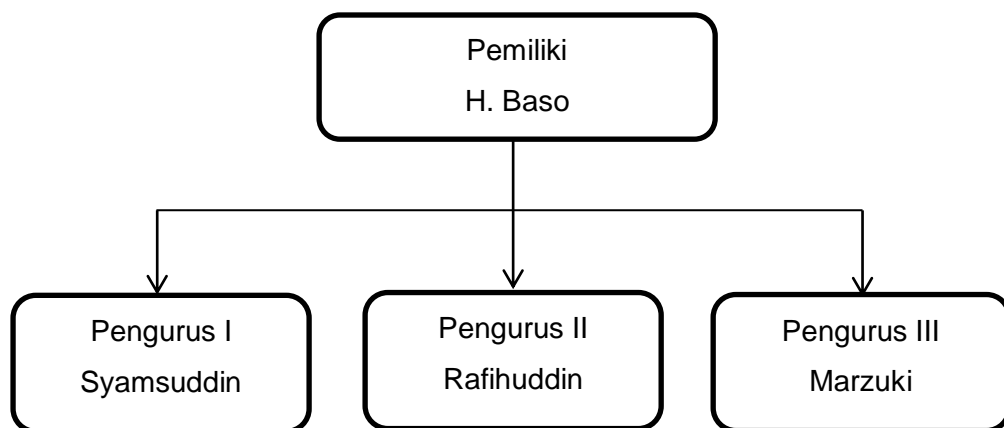
Luas wilayah Kecamatan Eremerasa tercatat 45.01 km<sup>2</sup> atau 11,37% dari luas wilayah Kabupaten Bantaeng yang meliputi 9 desa (Desa Ulu galung, Mamampang, Mappilawing, Lonrong, Barua, Pa'bentengan, Kampala, Parang Loe dan Pa'bumbungan). Desa Kampala merupakan desa yang terluas dengan luas wilayah 7.21 km<sup>2</sup> Disusul Barua dengan luas 6.55 km<sup>2</sup>.

## B. Peternakan Ayam Petelur H. Baso

Peternakan ayam petelur H. Baso pada awalnya merupakan usaha sampingan dalam memenuhi kebutuhan keluarga dengan jumlah ayam berkisar 20 ekor namun H. Baso dalam melihat perkembangan pasar pada harga telur yang semakin baik maka ia berinisiatif untuk membangun peternakan ayam petelur.

Usaha rumahan ayam petelur berdiri pada tahun 2006 di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng Provinsi Sulawesi Selatan, yang dibangun di atas lahan sesar 1.2 hektar dengan jumlah ternak sebanyak 1000 ekor. Dalam pengelolannya peternakan ayam petelur H. Baso di bantu oleh 3 (tiga) orang karyawan dan memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Gambar.4.1 Struktur Organisasi Peternakan Ayam Petelur H. Baso



Bapak H. Baso selaku pemilik peternakan ayam petelur memantau langsung bagaimana pekerja mengurus tanggung jawab yang telah di berikan pengurus , berikut tugas masing-masing pengurus:

1. Bapak Syamsuddin sebagai pengurus I bertugas dalam hal pemberian minum untuk ayam, pemberian minum dilakukan dengan menggunakan alat manual (*baby chink feeder* dan *feeder tray*).
2. Bapak Rafihuddin sebagai pengurus II bertugas dalam hal pemberian makanan pada ayam.
3. Bapak Marzuki sebagai pengurus III bertugas dalam pengambilan telur

Ketepatan waktu dan keuletan ketiga pengurus merupakan hal yang sangat penting dalam menghasilkan telur yang berkualitas untuk dipasarkan.

Jalur pendistribusian hasil produksi telur di peternakan H. Baso melalui agen/distributor/rak yang menggunakan sistem pengantaran barang, dengan menjala kepasar ataupun secara eceran. Proses pendistribusian hasil produksi tidak dapat dilakukan secara berkesinambungan dan terus menerus karena untuk hasil produksi telur yang masih berskala kecil.

## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Analisis Kelayakan Usaha

Aspek yang dianalisis dalam kelayakan usaha ini yaitu aspek finansial. Analisis aspek finansial dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui besarnya dana/modal pendirian usaha, dari mana sumber dana diperoleh, dan tingkat pengembalian investasi yang ditanamkan untuk menjalankan suatu bisnis. Kelayakan investasi dianalisis dengan melakukan perhitungan **Payback Period** (PP), **Average Rate Of Return** (ARR), **Net Present Value** (NPV), **Internal Rate Of Return** (IRR) dan **Profitability Index** (PI)

Biaya investasi usaha peternakan ayam petelur H. Baso yang dikeluarkan sebesar Rp. 217.060.000 untuk memperlancar investasi dari usaha yang dijalankan hendaknya menambah modal kerja selama 2 bulan yakni  $Rp. 16.500.000 \times 2 = Rp. 32.850.000$ . berdasarkan rincian perhitungan kebutuhan dan pendirian usaha peternakan ayam petelur H. Baso dengan skala budidaya 2.000 ekor, maka kalkulasi dapat dilakukan dengan perhitungan biaya modal investasi dan biaya modal kerja. Rincian dana diperoleh dalam mendirikan usaha peternakan ayam petelur H. Baso sebagai berikut :

Tabel 5.1 Rincian Modal Usaha

No	Rincian Modal Usaha	
1	Modal investasi	Rp. 217.060.000
2	Modal Kerja	Rp. 32.850.000
<b>Total</b>		Rp. 250.060.000

Sumber : Peternakan H. Baso, tahun 2018

Berdasarkan tabel 5.1 menunjukkan bahwa rincian dana modal usaha peternakan ayam petelur H. Baso sebesar Rp. 250.060.000. Dimana sumber modal usaha berasal dari 100% modal sendiri sebesar Rp. 250.060.000.

Pada tabel 5.2 dibawah ini menjelaskan pendapatan usaha peternakan ayam petelur H. Baso. Dimana periode pendapatan selama Desember 2015 – Mei 2017 (3 semester)

Tabel 5.2 Pendapatan per periode (semester)

<b>Pendapatan per periode (semester)</b>				
<b>Semester</b>	<b>Pendapatan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga satuan</b>	<b>Total</b>
1	Penjualan telur (rak)	6.300	Rp. 35.000	Rp. 220.500.000
	Penjualan kotoran ayam (karung)	360	Rp. 15.000	Rp. 5.400.000
	Penjualan ayam (ekor)	15	Rp. 50.000	Rp. 750.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 226.650.000</b>
2	Penjualan telur (rak)	6.700	Rp. 35.000	Rp. 234.500.000
	Penjualan kotoran ayam (karung)	372	Rp. 15.000	Rp. 5.580.000
	Penjualan ayam (ekor)	20	Rp. 50.000	Rp. 1.000.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 241.080.000</b>
3	Penjualan telur (rak)	7.000	Rp. 35.000	Rp. 245.000.000
	Penjualan kotoran ayam (karung)	372	Rp. 15.000	Rp. 5.580.000
	Penjualan ayam (ekor)	25	Rp. 50.000	Rp. 1.250.000
	<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 251.830.000</b>
<b>Total</b>				<b>Rp. 719.560.000</b>

Sumber : Peternakan H. Baso, tahun 2018

Adapun penjelasan mengenai pengeluaran biaya operasional peternakan ayam petelur pada periode 3 semester akan disajikan pada tabel 5.3 sebagai berikut :



Tabel 5.3 Biaya operasional per periode (3 semester)

Semester	Biaya operasional per periode (3 semester)		Total biaya produksi
1	Bulan 1	Rp. 16.000.000	Rp. 96.000.000
	Bulan 2	Rp. 16.000.000	
	Bulan 3	Rp. 16.000.000	
	Bulan 4	Rp. 16.000.000	
	Bulan 5	Rp. 16.000.000	
	Bulan 6	Rp. 16.000.000	
2	Bulan 7	Rp. 16.000.000	Rp. 96.000.000
	Bulan 8	Rp. 16.000.000	
	Bulan 9	Rp. 16.000.000	
	Bulan 10	Rp. 16.000.000	
	Bulan 11	Rp. 16.000.000	
	Bulan 12	Rp. 16.000.000	
3	Bulan 13	Rp. 16.000.000	Rp. 96.000.000
	Bulan 14	Rp. 16.000.000	
	Bulan 15	Rp. 16.000.000	
	Bulan 16	Rp. 16.000.000	
	Bulan 17	Rp. 16.000.000	
	Bulan 18	Rp. 16.000.000	
<b>Total</b>		<b>Rp. 288.000.000</b>	<b>Rp. 288.000.000</b>

Sumber : Peternakan H. Baso, tahun 2018

Pada tabel 5.3 menjelaskan arus kas usaha peternakan ayam petelur H. Baso. Dimana arus kas usaha dimulai pada bulan Desember 2015 – Mei 2017 (3 semester) dan penjelasan akan disajikan pada tabel 5.4 sebagai berikut.

Tabel 5.4 Arus kas per periode (semester)

<b>Arus kas per periode (semester)</b>			
<b>Uraian</b>	<b>1 Des 2015 - Mei 2016</b>	<b>2 Juni 2016 - Nov 2016</b>	<b>3 Des 2016 - Mei 2017</b>
Kas Masuk			
Pendapatan	Rp. 226.650.000	Rp. 241.080.000	Rp. 251.830.000
Jumlah kas tersedia	Rp. 226.650.000	Rp. 241.080.000	Rp. 251.830.000
Kas Keluar			
Biaya Operasional	Rp. 96.000.000	Rp. 96.000.000	Rp. 96.000.000
Penyusutan	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000
Jumlah kas keluar	Rp. 98.500.000	Rp. 98.500.000	Rp. 98.500.000
Saldo akhir	Rp. 128.150.000	Rp. 142.580.000	Rp. 153.330.000
pajak 15% (EAT)	Rp. 19.222.500	Rp. 21.387.000	Rp. 22.999.500
<b>Laba bersih</b>	<b>Rp. 108.927.500</b>	<b>Rp. 121.193.000</b>	<b>Rp. 130.330.500</b>

Sumber : Peternakan H. Baso, tahun 2018

Pembahasan pada tahap Kriteria penilaian investasi ini, hendaknya harus mengetahui aliran kas masuk bersih. Adapun pada kasus studi kelayakan ini, modal usaha menggunakan modal sendiri. Artinya formula yang digunakan dalam mengetahui aliran kas masuk bersih yakni :

Tabel 5.5 Aliran kas masuk bersih per periode (semester)

<b>Arus kas per periode (semester)</b>			
<b>Uraian</b>	<b>1 Des 2015 - Mei 2016</b>	<b>2 Juni 2016 - Nov 2016</b>	<b>3 Des 2016 - Mei 2017</b>
EAT	Rp. 108.927.500	Rp. 121.193.000	Rp. 130.330.500
Penyusutan	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000
Kas Bersih ( <i>proceed</i> )	Rp. 111.427.500	Rp. 123.693.000	Rp. 132.830.500

Sumber : Peternakan H. Baso, tahun 2018

Adapun teknik pengumpulan data menggunakan alat analisa sebagai berikut :

a. **Payback Period** (PP)

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas bersih/periode}} \times 6 \text{ bulan}$$

Apabila kas bersih setiap tahun berbeda maka **payback period** harus dicari menggunakan perhitungan sebagai berikut :

Tabel 5.6 **Payback Period** (PP)

Investasi	Rp.	250.060.000
Kas bersih semester 1	Rp.	108.927.500
Belum cukup	Rp.	141.132.500
Kas bersih semester 2	Rp.	121.193.000
Belum cukup	Rp.	19.939.500
Kas semester 3	Rp.	130.330.500
Kelebihan	Rp.	(110.391.000)

Sumber : Olahan data tahun 2018

Jadi,

$$\text{PP semester 3} = \frac{\text{Rp. 19.939.500}}{\text{Rp. 130.330.500}} \times 6 \text{ bulan}$$

$$\text{PP semester 3} = 0,152991817 \times 6 \text{ bulan} = 0,9179509017 \text{ bulan}$$

Maka **Payback Period** (PP) nya adalah 2 semester 0,9179509017 bulan. Berdasarkan perhitungan diatas PP di peroleh lebih kecil dari umur investasi maka usaha tergolong layak.

b. **Average Rate of Return** (ARR)

Adapun cara menghitung ARR dari usaha peternakan ayam petelur sebagai berikut :

$$\text{ARR (\%)} = \frac{\text{Rata - rata EAT (Average Earning After Interest and Tax)}}{\text{Rata - rata investasi (Average Investment)}}$$

$$\text{Rata - rata EAT} = \frac{\text{Total EAT}}{\text{Umur ekonomis (n)}}$$

$$\text{Rata - rata investasi} = \frac{\text{Investasi}}{2}$$

Jadi,

$$\text{Rata - rata EAT} = \frac{\text{Rp. 360.451.000}}{3} = \text{Rp. 120.150.333}$$

$$\text{Rata - rata investasi} = \frac{\text{Rp. 250.060.000}}{2} = \text{Rp. 125.030.000}$$

$$\text{ARR (100\%)} = \frac{\text{Rp. 120.150.333}}{\text{Rp. 125.030.000}} = 0,96 \times 100\% = 96,00 \%$$

Jadi, keuntungan rata-rata diperoleh 96,00%

c. **Net Present Value** (NPV)

Dalam menentukan **discount rate**, apabila modal berasal dari 100% modal sendiri, maka menggunakan nilai MARR (**Minimum Acceptable Rate of Return**) dengan diasumsikan melalui penjumlahan **safe rate** (rata-rata bunga deposito) dan resiko investasi. Jadi tingkat bunga pengembalian yang diinginkan di asumsikan sebesar 18 % berasal dari besarnya MARR yang perhitungannya sebagai berikut.

MARR = suku bunga (6 bulan) + Resiko Inflansi + resiko dari luar

MARR = 7 % + 7% + 4% = 18 %.

Tabel 5.7 **Net Present Value** (NPV)

Periode	EAT	Penyusutan	Kas Bersih	DF	PV Kas Bersih
1	Rp.108.927.500	Rp. 2.500.000	Rp. 111.427.500	0,847	Rp. 94.379.092
2	Rp.121.193.000	Rp. 2.500.000	Rp. 123.693.000	0,718	Rp. 88.811.574
3	Rp.130.330.500	Rp. 2.500.000	Rp. 132.830.500	0,609	Rp. 80.893.774
<b>Jumlah PV kas bersih</b>					Rp. 264.084.440
<b>Jumlah PV investasi</b>					Rp. 250.060.000
<b>NPV</b>					Rp. 14.024.440

Sumber : Olahan data tahun 2018

Total PV kas bersih = Rp. 264.084.440

Total PV Investas = Rp. 250.060.000

NPV = Rp. 14.024.440

d. **Internal Rate of Return** (IRR)

Untuk mencari **Internal Rate of Return** (IRR) hendaknya mencari rata-rata kas bersih terlebih dahulu. Maka perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Rata - rata kas bersih} = \frac{\text{Rp. 367.951.000}}{3} = \text{Rp. 122.650.333}$$

Perkiraan **Payback Period** (PP)

$$\text{PP} = \frac{\text{Rp. 250.060.000}}{\text{Rp. 122.650.333}} = 2,0388040854$$

Jadi, nilai 2,0388040854 yang terdekat pada periode 3 dalam tabel terlampir yakni 2,042 adalah 22%. Jadi secara subjektif dalam menentukan **discount** dikurangi 2% menjadi 20% sehingga **Net Present Value** (NPV) dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 5.8 **Internal Rate of Return** (IRR)

Periode	Kas Bersih	Bunga 20%		Bunga 21%	
		DF	PV Kas Bersih	DF	PV Kas Bersih
1	Rp. 111.427.500	0,833	Rp. 92.819.107	0,826	Rp. 92.039.115
2	Rp. 123.693.000	0,694	Rp. 85.842.942	0,683	Rp. 84.482.319
3	Rp. 132.830.500	0,579	Rp. 76.908.859	0,564	Rp. 74.916.402
<b>Total PV Kas Bersih</b>			Rp. 255.570.908		Rp. 251.437.836
<b>Total PV Investasi</b>			Rp. 250.060.000		Rp. 250.060.000
<b>NPV</b>		<b>C1</b>	Rp. (5.510.908)	<b>C2</b>	Rp. (1.377.836)

Sumber : Olahan data tahun 2018

Berdasarkan keterangan perhitungan tabel 5.8 diatas, jika dimasukkan ke dalam rumus sebagai berikut :

$$P1 = 20\%$$

$$P2 = 21\%$$

$$C1 = - \text{Rp. } 5.510.908$$

$$C2 = - \text{Rp. } 1.377.836$$

$$\text{IRR} = P1 - C1 \times \frac{P2 - P1}{C2 - C1}$$

$$\text{IRR} = 20\% - (-\text{Rp. } 5.510.908) \times \frac{21\% - 20\%}{-\text{Rp. } 1.377.836 - (-\text{Rp. } 5.510.908)}$$

$$\text{IRR} = 20\% + \frac{\text{Rp. } 5.510.908 \times 1\%}{-\text{Rp. } 1.377.836 - (-\text{Rp. } 5.510.908)}$$

$$\text{IRR} = 20\% + \frac{\text{Rp. } 5.510.908 \times 1\%}{\text{Rp. } 4.133.072}$$

$$\text{IRR} = 20\% + \text{Rp. } 1,333\%$$

$$\text{IRR} = 21,333\%$$

Kesimpulannya :

IRR lebih besar dari bunga pinjaman atau  $\text{IRR} > \text{discount rate}$ , maka diterima.

e. **Profitability Index (PI)**

Adapun cara menghitung **Profitability Index (PI)** sebagai berikut :

$$\text{PI} = \frac{\Sigma \text{PV Kas Bersih}}{\Sigma \text{PV Kas Investasi}} \times 100\%$$

$$\text{PI} = \frac{\text{Rp. } 367.951.000}{\text{Rp. } 250.060.000} \times 100\%$$

$$\text{PI} = 1,471 \times 100\% = 147,1\%$$

Kesimpulannya :

PI lebih besar dari 1 atau  $\text{PI} > 1$  maka diterima.

## **B. Analisis Persaingan Usaha**

Desa Ulugalung Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng terkenal dengan berbagai ternaknya terutama dalam peternakan Ayam Petelur, saat ini peternakan ayam petelur di kecamatan Eremesara meningkat pesat hal tersebut dikarenakan adanya bantuan dari pemerintah untuk masyarakat di Kecamatan Eremerasa berupa bibit ayam petelur, melihat hal tersebut berbagai persaingan usaha bermunculan terutama dalam usaha ayam petelur H. Baso.

1. Perbedaan usaha ayam petelur H.Baso dengan usaha peternakan ayam lainnya

Perbedaan peternakan Ayam H. Baso dengan peternak lainnya adalah peternakan ayam H. Baso termasuk dalam usaha kecil menengah yakni sebuah usaha yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

Hal tersebut didukung dengan adanya pernyataan dari beberapa pekerja di peternakan H.Baso yaitu bapak Marsuki:

“Usaha peternakan H. Baso adalah usaha yang berdiri sendiri tanpa adanya bantuan dari pihak pemerintah sedangkan sebagian usaha peternak lainnya memulai usaha ternaknya dengan mengambil bibit ayam ternak dari kepala desa dalam bentuk bantuan pemerintah”

Peternakan H. Baso salah satu peternak ayam yang lebih dulu dikenal oleh masyarakat, sebelum adanya bantuan dari pemerintah peternakan ayam H. Baso telah dirintis.

2. Cara untuk meningkatkan hasil produksi pada usaha ayam petelur H. Baso

Peternakan ayam H. Baso dalam persaingan usaha antar pemilik peternakan ayam lainnya di Kecamatan Eremerasa mengacu dari sudut pandang pekerjaannya adalah persaingan usaha yang cukup sehat hal tersebut dilihat dari cara meningkatkan hasil produksi ayam petelur H. Baso.

Berikut penjelasan dari hasil wawancara oleh bapak Rafihuddin:

“Cara meningkatkan produksi ayam petelur H.Baso yaitu dengan mencampur AD dalam makanan ternak hal tersebut membuat ayam ternak H. Baso tidak mudah terkena penyakit dan produksi telur juga dapat meningkat”

Penjelasan pendukung lainnya di paparkan oleh bapak Samsuddin yang menjelaskan bahwa:

“Cara meningkatkan produksi ayam petelur H. Baso dengan memberi makanan dan obat tepat waktu sehingga kualitas telur yang diperoleh juga lebih banyak”

Dari penjelasan tersebut dapat dilihat bahwa peternakan H. Baso dalam meningkatkan tidak jauh berbeda dengan peternak lainnya.

3. Strategi dalam menghadapi pesatnya persaingan usaha ayam petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

Strategi pemasaran dalam persaingan usaha peternakan ayam petelur juga memiliki peran penting dengan adanya teknik strategi yang baik maka usaha yang dijalankan akan mudah menghadapi pesatnya persaingan ayam petelur, dalam usaha peternakan H.Baso strategi



tersebut akan di jelaskan oleh bapak Marsuki selaku pekerja pada peternak H. Baso penjelasannya sebagai berikut:

“Strategi yang digunakan untuk menghadapi pesatnya persaingan yakni dengan menjual telur ke pasar dan diluar daerah, juga dengan menawarkan telur ayam ke berbagai penjual seperti grosir di Kecamatan Eremerasa, selain itu dalam penepatan harga telur dipengaruhi dari jumlah produksi telur jika jumlah telur yang dihasilkan sedikit maka harganya pun akan dinaikkan begitu pula jika jumlah telur yang dihasilkan melimpah maka harga telur akan murah”

Strategi lainnya yang dipaparkan oleh bapak Rafihuddin yang memaparkan bahwa:

“Strategi yang digunakan selain penempatan harga dan pemasaran dari telur ayam H.Baso yaitu dengan memperbanyak jumlah produksi telur agar kebutuhan konsumen dapat terpenuhi di dalam maupun diluar Kecamatan cara memperbanyak jumlah telur dengan cara memperbanyak jumlah ayam yang diternak”

Melihat hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa telur dari hasil peternakan H. Baso banyak diminati oleh konsumen dikarenakan produksinya yang sampai keluar daerah.

#### 4. Faktor pendukung dan penghambat usaha ayam petelur H. Baso dalam menghadapi pesatnya persaingan usaha

Dalam persaingan usaha peternakan H.Baso tidak semua berjalan sesuai dengan apa yang telah direncanakan ada beberapa faktor yang mendukung dan menghambat dalam menghadapi pesatnya

persaingan usaha hal tersebut akan di jelaskan oleh bapak Rafihuddin penjelasannya sebagai berikut:

“Faktor pendukung pada peternakan H. Baso yaitu tempat peternakan H. Baso memiliki tempat yang strategis dan faktor penghambat yaitu kurangnya pengetahuan dan pemakaian alat teknologi oleh pekerja maupun dalam hal pemasaran”

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa peranan teknologi masih menjadi salah satu faktor penghambat dalam peternakan ayam petelur dengan demikian pengembangan sumber daya manusia dalam hal teknologi masih perlu di perhatikan agar peternakan H. Baso dapat menghasilkan produksi telur yang lebih baik lagi dari sebelumnya.

### C. Pembahasan

Pembahasan analisis kelayakan usaha yang dihitung dengan *Payback Period* (PP), *Average Rate Of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI). Serta persaingan usaha ayam petelur H. Baso tersebut dapat dijelaskan dalam pembahasan berikut :

#### 1. Analisis Kelayakan Usaha Ayam Petelur H.Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng

Berdasarkan hasil perhitungan *Payback Period* (PP) dibandingkan dengan jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan. Nilai *Payback Period* (PP) yang diperoleh menghasilkan angka yang lebih kecil dibandingkan dengan jangka waktu

pengembalian investasi yang diinginkan. Nilai **Payback Period** (PP) untuk usaha ayam petelur H.Baso adalah 2 semester 0,9179509017 bulan. Sedangkan umur investasinya yaitu 3 semester. Hal ini berarti bahwa investasi usaha ayam petelur H. Baso dapat kembali lebih cepat dari waktu yang diharapkan sehingga dapat digunakan untuk melanjutkan usaha ayam petelur.

Metode lain untuk mengetahui kelayakan aspek finansial suatu usaha adalah **Average Rate Of Return** (ARR), yaitu metode untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi dengan menghitung rata-rata nilai arus kas bersih dengan rata-rata nilai investasi. Dari perhitungan yang dilakukan, diperoleh nilai rata-rata **Average Rate Of Return** (ARR) untuk usaha ayam petelur adalah 96,00%.

Perhitungan **Net Present Value** (NPV) menghasilkan nilai sekarang arus kas bersih yang dihasilkan sampai jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan untuk menutup investasi yang ditanamkan dalam usaha gula semut. Nilai **Net Present Value** (NPV) yang diperoleh menghasilkan angka positif atau lebih dari nol. Nilai rata-rata **Net Present Value** (NPV) untuk usaha ayam petelur H. Baso adalah Rp. 14.024.440. Hal ini berarti bahwa nilai sekarang arus kas bersih yang dihasilkan selama usaha dijalankan sampai jangka waktu yang diinginkan mampu menutup investasi yang dikeluarkan.

Suatu usaha tidak dapat dikatakan baik hanya karena memberikan keuntungan. Akan tetapi, keuntungan tersebut harus dibandingkan dengan tingkat keuntungan yang diinginkan. Dengan menggunakan metode **Internal Rate Of Return** (IRR) diketahui bahwa

nilai **Internal Rate Of Return** (IRR) lebih besar dari tingkat keuntungan yang diinginkan. Nilai rata-rata **Internal Rate Of Return** (IRR) untuk usaha ayam petelur H.Baso adalah 21,333% > 18%. Hal ini berarti bahwa investasi yang ditanamkan dalam usaha gula semut dapat memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dari yang diharapkan sehingga usaha gula semut layak untuk dijalankan.

Investasi yang ditanam dalam suatu usaha diharapkan dapat kembali dalam jangka waktu pendek sehingga dana dapat diputar atau digunakan lagi untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha tersebut. Untuk mengetahui berapa kali nilai sekarang arus kas bersih yang diperoleh dalam jangka waktu yang diinginkan berputar, maka dilakukan perhitungan **Profitability Index** (PI). Nilai **Profitability Index** (PI) yang diperoleh untuk usaha ayam petelur H. Baso menghasilkan angka lebih dari 1. Nilai rata-rata **Profitability Index** (PI) untuk usaha ayam petelur H. Baso adalah 1,471. Hal ini berarti bahwa jumlah investasi yang ditanam dapat berputar lebih dari satu kali selama usaha dioperasikan. Dengan kata lain, nilai sekarang arus kas bersih yang diperoleh selama usaha dijalankan sampai jangka waktu yang diinginkan mampu menutup investasi yang dikeluarkan sehingga tidak terjadi kerugian.

Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha yang ditinjau dari aspek finansial diketahui bahwa **Payback Period** (PP), **Average Rate Of Return** (ARR), **Net Present Value** (NPV), **Internal Rate Of Return** (IRR) dan **Profitability Index** (PI) memenuhi kriteria kelayakan dan dinyatakan layak untuk dijalankan.

## **2. Analisis Persaingan Usaha Ayam Petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada pekerja di peternakan ayam petelur H. Baso dapat diketahui bahwa persaingan usaha ayam petelur H. Baso termasuk dalam kategori persaingan usaha sehat hal tersebut dapat dilihat dari strategi penjualan dan cara mengelolah peternakannya, perbedaan peternakan H. Baso dengan peternakan lainnya yaitu peternakan H. Baso telah lama dikenal oleh masyarakat sehingga peternakan H. Baso telah banyak memiliki pelanggan baik didalam Kecamatan Eremerasa maupun di luar Kecamatan.

Dalam meningkatkan produksi telur peternakan H. Baso yaitu dengan mencampur makanan dengan AD dan pemberian makanan yang tepat waktu hal tersebut membuat ayam ternak memiliki imun yang lebih baik dan membuat ayam tidak mudah di serang penyakit.

Strategi yang dilakukan peternak ayam petelur H. Baso dalam menghadapi pesatnya persaingan usaha yaitu dengan menjual langsung ke grosir, penjual campuran didalam Kecamatan Eremerasa maupun di luar Kecamatan Eremerasa selain hal tersebut strategi yang digunakan juga yaitu dengan adanya penempatan harga jual pada telur yaitu apabila telur yang dihasilkan banyak maka harga jual telur juga semakin murah namun sebaliknya apabila jumlah telur yang dihasilkan sedikit maka harga jual akan semakin tinggi.

Faktor penghambat dan pendukung usaha peternakan ayam petelur H. Baso yaitu dalam faktor penghambat kurangnya pengetahuan

mengenai alat-alat teknologi dengan zaman saat ini ilmu teknologi sangat di perlukan dalam menunjang hasil produksi maupun dalam pemasaran telur sedangkan faktor pendukungnya yaitu tempat yang strategis dalam hal peternakan karena mudah di jangkau serta letak pangan dan sumber air yang memumpuni.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. kesimpulan

1. Berdasarkan hasil perhitungan **Payback Period** (PP) dari modal usaha sebesar Rp 250.060.000 selama 2,917 semester. Pada metode **Average Rate of Return** (ARR) menunjukan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh yakni 96,00%. Metode **Net Present Value** (NPV) menghasilkan nilai positif sebesar Rp 14.024.440. Metode **Internal Rate of Return** (IRR) menghasilkan tingkat bunga sebesar 21,333% dimana tingkat pengembalian yang diperoleh lebih besar dari discount rate sebesar 18%. Pada metode **Profitability Index** (PI) diperoleh 1,471, artinya nilai diperoleh lebih dari 1. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka usaha ayam petelur H. Baso yang ditinjau dari aspek finansial dinyatakan sangat layak untuk dijalankan.
2. Persaingan usaha peternakan ayam petelur H.Baso Kecamatan Eremerasa Kabupaten Banteng termasuk dalam persaingan usaha yang sehat dengan memiliki banyak pelanggan di kerenakan peternakan H. Baso adalah yang dirintis sendiri berbasis usaha kecil menengah tanpa di bantu oleh pemerintah.

#### B. Saran

Hendaknya usaha peternakan ayam petelur H. Baso harus berbadan hukum resmi seperti badan hukum usaha perseorangan untuk mempermudah dalam mengembangkan usaha tersebut pada skala yang lebih besar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Banong, S. 2012. *Manajemen Industri Ayam Ras Petelur*. Masagena Press. Makassar.
- Danang Sunyoto. 2012. *Dasar-dasar manajemen pemasaran*. Cetakan Pertama. CAPS. Yog. 2015.yakarta.
- Danang Sunyoto. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*. CAPS. Yogyakarta.
- Daryanto. 2008. *Evaluasi Pendidikan*. Rineka Cipta. Jakarta
- Husein Umar. 2005. *Studi Kelayakan Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Iban Sofyan. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Indriantoro, N., dan Supomo, B. 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis*. BPFE-Yogyakarta.
- Indrio Gito Sudarmo, 2003. *Pengantar Bisnis*. BPFE. Yogyakarta.
- Issusilo Ningtyas, D. Padmaningrum, dan Umi Barokah. (2013). *Analisis Komparatif usaha Pembuatan Gula Merah dan Gula Semut di Kabupaten Kulon Progo*. Jurnal. (<http://agribisnis.fp.uns.ac.id>. Diakses tanggal 16 Januari 2018)
- Jumingan. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. PT Bumi Aksara. Jakarta
- Kasmir. 2012, *Analisis Laporan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. (edisi revisi). Kencana Prenada Media Group. Jakarta
- Kasmiruddin, 2012. *Analisis Strategi Bisnis Eceran Besar (Modern) (Kasus Persaingan Bisnis Ritel di Pekanbaru)*, Jurnal Aplikasi Bisnis, Vol. 3, No. 1, 2012. (<https://ejournal.unri.ac.id> Diakses tanggal 16 Januari 2018)
- Nisa, Khoirun. 2015. *Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Menghadapi Pesatnya Minimarket Warabala (Studi Persaingan Usaha di Gribig Kudud)*. Skripsi. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus. (<http://eprints.stainkudus.ac.id>. Diakses tanggal 17 Januari 2018)
- Philip Kotler. 2002. *Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2*. PT Prenhallindo. Jakarta



- Rahma. 2013. **Analisis kelayakan Bisnis Rencana Perluasan Usaha Ayam Ras Petelur Ditinjau Dari Aspek Keuangan pada Usaha Ternak Subur Pekanbaru**. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Pekanbaru. ([repository.uin-suska.ac.id](http://repository.uin-suska.ac.id), Diakses tanggal 15 Februari 2018)
- Ratna S, Altri M. 2013. **Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Petelur Kelompok Wanita Tani Ternak "Wanita Karya" Kabupaten Banyumas**. Jurnal. Fakultas Pertanian. Universitas Jenderal Soedirman. ([jurnal.lppm.unsoed.ac.id](http://jurnal.lppm.unsoed.ac.id), Diakses 15 Februari 2018)
- Rasyaf, M. 2001. **Beternak Ayam Petelur**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rida Akzar. (2012). **Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Merah Tebu UD Julu Atia**. Skripsi. Institut Pertanian Bogor. (<http://repository.ipb.ac.id>. Diakses tanggal 15 Januari 2018)
- Sudarmono, A. S. 2003. **Pedoman Pemeliharaan Ayam Ras Petelur**. Penerbit Kanisius. Jakarta
- Suliyanto. 2010. **Studi Kelayakan Bisnis**. CV. Andi Offset. Yogyakarta.
- Suprijatna, E. Umiyati, A. Ruhyat, K. 2005. **Ilmu Dasar Ternak Unggas**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sugiyono. 2011. **Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D**. Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2012. **Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D**. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. 2013. **Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D)**. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. 2014. **Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D**. Alfabeta, Bandung.
- Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. (<http://www.dpr.go.id>. Diakses tanggal 15 Januari 2018)
- Utari, A.R.T. **Analisis Kelayakan Usaha Ternak Sapi Potong Pada Berbagai Skala Kepemilikan Di Desa Samangki Kecamatan Simbang Kabupaten Maros**. Skripsi. Universitas Hasanuddin. (<http://repository.unhas.ac.id>. Diakses tanggal 15 Januari.2015.
- Wina Sanjaya. 2007. **Strategi Pembelajaran Berorientasi Standar Proses Pendidikan**. Kencana Prenada Media Group, Jakarta.

# LAMPIRAN

### Instrument Wawancara

No	Pertanyaan
1	Apakah Bapak/Ibu tahu tentang perbedaan usaha ayam petelur yang anda miliki dengan usaha ayam petelur yang lain ?
2	Apakah Bapak/Ibu memiliki cara yang baru untuk meningkatkan hasil produksi pada uasaha ayam petelur yang anda miliki ?
3	Bagaimana strategi yang dilakukan Bapak/Ibu sebagai pengusaha ayam petelur dalam menghadapi pesatnya persaingan usaha ayam petelur di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng ?
4	Menurut Bapak/Ibu apa saja factor-faktor yang mendukung dan menghambat usaha ayam petelur dalam menghadapi pesatnya persaingan usaha?

TABLE A-3 Present Value Interest Factors for One Dollar Discounted at  $k$  Percent for  $n$  Periods:
$$PVIF_{k,n} = \frac{1}{(1+k)^n}$$

Period	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%
1	.990	.980	.971	.962	.952	.943	.933	.924	.917	.909	.901	.893	.885	.877	.870	.862	.855	.847	.840	.833
2	.980	.961	.943	.925	.907	.890	.873	.857	.842	.826	.812	.797	.783	.769	.756	.743	.731	.718	.706	.694
3	.971	.942	.915	.889	.864	.840	.816	.794	.772	.751	.731	.712	.693	.675	.658	.641	.624	.609	.595	.579
4	.962	.924	.888	.853	.823	.792	.763	.735	.708	.682	.659	.636	.613	.592	.572	.552	.534	.516	.499	.482
5	.951	.906	.863	.822	.784	.747	.713	.681	.650	.621	.595	.567	.543	.519	.497	.476	.456	.437	.419	.402
6	.942	.888	.837	.790	.746	.705	.666	.630	.596	.564	.535	.507	.480	.454	.432	.410	.390	.370	.352	.335
7	.933	.871	.813	.760	.711	.665	.623	.583	.547	.513	.482	.452	.425	.400	.376	.354	.333	.314	.296	.279
8	.923	.853	.789	.731	.677	.627	.582	.540	.502	.467	.434	.404	.376	.351	.327	.305	.285	.266	.249	.233
9	.914	.837	.766	.702	.645	.592	.544	.500	.460	.424	.391	.361	.333	.308	.284	.263	.243	.225	.209	.194
10	.905	.820	.744	.676	.614	.558	.508	.463	.422	.386	.352	.322	.295	.270	.247	.227	.208	.191	.176	.162
11	.896	.804	.722	.650	.585	.527	.475	.429	.388	.350	.317	.287	.261	.237	.215	.195	.178	.162	.148	.135
12	.887	.789	.701	.625	.557	.497	.444	.397	.354	.319	.286	.257	.231	.208	.187	.168	.152	.137	.124	.112
13	.879	.773	.681	.601	.530	.469	.415	.368	.324	.290	.258	.229	.204	.182	.163	.145	.130	.116	.104	.093
14	.870	.758	.661	.577	.505	.442	.388	.340	.299	.263	.232	.205	.181	.160	.141	.125	.111	.099	.088	.078
15	.861	.743	.642	.555	.481	.417	.362	.313	.273	.239	.209	.183	.160	.140	.123	.108	.095	.084	.074	.065
16	.853	.728	.623	.534	.458	.394	.339	.292	.252	.218	.188	.163	.141	.123	.107	.093	.081	.071	.062	.054
17	.844	.714	.605	.513	.436	.371	.317	.270	.231	.198	.170	.146	.125	.108	.093	.080	.069	.060	.052	.045
18	.836	.700	.587	.494	.416	.350	.296	.250	.211	.180	.153	.130	.111	.095	.081	.069	.059	.051	.044	.038
19	.828	.686	.570	.475	.396	.331	.277	.232	.194	.164	.138	.116	.098	.083	.070	.060	.051	.043	.037	.031
20	.820	.673	.554	.456	.377	.312	.258	.213	.176	.149	.124	.104	.087	.073	.061	.051	.043	.037	.031	.026
21	.811	.660	.538	.439	.359	.294	.240	.195	.160	.135	.112	.093	.077	.064	.053	.044	.037	.031	.026	.022
22	.803	.647	.522	.422	.342	.278	.224	.180	.145	.121	.101	.085	.068	.056	.046	.038	.032	.026	.022	.018
23	.795	.634	.507	.406	.326	.262	.211	.170	.138	.112	.091	.074	.060	.049	.040	.033	.027	.022	.018	.015
24	.788	.622	.492	.390	.310	.247	.197	.158	.126	.102	.082	.066	.053	.043	.035	.028	.023	.019	.015	.013
25	.780	.610	.478	.375	.295	.233	.184	.146	.116	.092	.074	.059	.047	.038	.030	.024	.020	.016	.013	.010
30	.742	.552	.412	.308	.231	.174	.131	.099	.075	.057	.044	.033	.026	.020	.015	.012	.009	.007	.006	.004
35	.706	.500	.355	.253	.181	.130	.094	.068	.049	.036	.026	.019	.014	.010	.008	.006	.004	.003	.002	.002
40	.672	.453	.307	.208	.142	.097	.067	.046	.032	.022	.015	.011	.008	.005	.004	.003	.002	.001	.001	.001
45	.639	.410	.264	.171	.111	.075	.048	.031	.021	.014	.009	.006	.004	.003	.002	.001	.001	.001	*	*
50	.608	.372	.228	.141	.087	.054	.034	.023	.013	.009	.005	.003	.002	.001	.001	.001	*	*	*	*

\*PVIF is zero to three decimal places.

## USING THE CALCULATOR TO COMPUTE THE PRESENT VALUE OF A SINGLE AMOUNT

Before you begin: Make sure your calculator is set for *one payment per year* and that you are in the end mode for calculations. Also, for any problem where you are only using three time value functions, be sure to put a zero in the time value function that is not being used. An alternative is to clear the memory of the calculator before beginning a time value calculation.

## SAMPLE PROBLEM

You want to know the present value of \$1,700 to be received at the end of 8 years, assuming an 8 percent discount rate.

Hewlett-Packard HP 12C, 17 BII, and 19 BII<sup>a</sup>

Inputs: 1700 8 8

Functions: FV N I%YR PV

Outputs: 918.46<sup>b</sup>

<sup>a</sup>For the 12C, you would use the **n** key instead of the **N** key, and the **i** key instead of the **I%YR** key.<sup>b</sup>The minus sign that precedes the output should be ignored.

TABLE A-3 (Continued)

Period	21%	22%	23%	24%	25%	26%	27%	28%	29%	30%	31%	32%	33%	34%	35%	40%	45%	50%
1	.826	.820	.813	.806	.800	.794	.787	.781	.775	.769	.763	.758	.752	.746	.741	.714	.690	.667
2	.683	.672	.661	.650	.640	.630	.620	.610	.601	.592	.583	.574	.565	.557	.549	.519	.476	.444
3	.564	.551	.537	.524	.512	.500	.488	.477	.466	.455	.445	.435	.425	.416	.406	.364	.328	.296
4	.467	.451	.437	.421	.410	.397	.384	.373	.361	.350	.340	.329	.318	.310	.301	.260	.226	.195
5	.386	.370	.355	.341	.328	.315	.303	.291	.280	.269	.259	.249	.240	.231	.223	.186	.156	.131
6	.319	.303	.289	.275	.262	.250	.238	.227	.217	.207	.198	.189	.181	.173	.165	.133	.108	.088
7	.261	.246	.233	.222	.210	.198	.188	.178	.168	.159	.151	.143	.136	.129	.122	.095	.074	.059
8	.218	.204	.191	.179	.168	.157	.148	.139	.130	.123	.115	.108	.102	.096	.091	.068	.051	.039
9	.180	.167	.155	.144	.134	.125	.116	.108	.101	.094	.088	.082	.077	.072	.067	.048	.033	.026
10	.149	.137	.126	.116	.107	.099	.092	.085	.078	.073	.067	.062	.058	.054	.050	.035	.024	.017
11	.123	.112	.103	.094	.086	.079	.072	.066	.061	.056	.051	.047	.043	.040	.037	.025	.017	.012
12	.102	.092	.083	.076	.069	.062	.057	.052	.047	.043	.039	.036	.033	.030	.027	.018	.012	.008
13	.084	.075	.068	.061	.055	.050	.045	.040	.037	.033	.030	.027	.025	.022	.020	.013	.008	.005
14	.067	.062	.055	.049	.044	.039	.035	.032	.028	.025	.023	.021	.019	.017	.015	.009	.006	.003
15	.057	.051	.045	.040	.035	.031	.028	.025	.022	.020	.017	.016	.014	.012	.011	.006	.004	.002
16	.047	.042	.036	.032	.028	.025	.022	.019	.017	.015	.013	.012	.010	.009	.008	.005	.003	.002
17	.039	.034	.030	.026	.023	.020	.017	.015	.013	.012	.010	.009	.008	.007	.006	.003	.002	.001
18	.032	.028	.024	.021	.018	.016	.014	.012	.010	.009	.008	.007	.006	.005	.005	.002	.001	.001
19	.027	.023	.020	.017	.014	.012	.011	.009	.008	.007	.006	.005	.004	.004	.003	.001	.001	*
20	.022	.019	.016	.014	.012	.010	.008	.007	.006	.005	.005	.004	.003	.003	.002	.001	.001	*
21	.018	.015	.013	.011	.009	.008	.007	.006	.005	.004	.003	.003	.002	.002	.001	.001	*	*
22	.015	.013	.011	.009	.007	.006	.005	.004	.004	.003	.003	.002	.002	.002	.001	.001	*	*
23	.012	.010	.009	.007	.006	.005	.004	.003	.003	.002	.002	.002	.001	.001	.001	*	*	*
24	.010	.008	.007	.006	.005	.004	.003	.003	.002	.002	.001	.001	.001	.001	.001	*	*	*
25	.009	.007	.006	.005	.004	.003	.003	.002	.002	.001	.001	.001	.001	.001	.001	*	*	*
30	.001	.001	.002	.002	.001	.001	.001	.001	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
35	.001	.001	.001	.001	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
40	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
45	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
50	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

\*PVIF is zero to three decimal places.

Texas Instruments BA-35, BAII, BAII Plus<sup>c</sup>

Inputs: 1700 B B

Functions: FV N %I CPT PV

Outputs: 918.46<sup>d</sup>

<sup>c</sup>For the Texas Instruments BAII, you would use the **2nd** key instead of the **CPT** key; for the Texas Instruments BAII Plus, you would use the **1/Y** key instead of the **%I** key.

<sup>d</sup>If a minus sign precedes the output, it should be ignored.

## DOKUMENTASI







**PEMERINTAH KABUPATEN BANTAENG**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PTSP**

Jl. Andi Mannappiang Nomor ... Telepon (0413) 23603 Bantaeng

Bantaeng, 13 April 2018

Nomor : 503/73/IPL/DPM-PTSP/IV/2018  
Lampiran : -  
Perihal : Izin Penelitian

Kepada  
Yth.  
di Bantaeng

Menindaklanjuti surat Ketua LP3M Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor 253/Izn-5/C.4-VIII/IV/37/2018 tertanggal 09 April 2018 tentang Izin Penelitian, maka disampaikan kepada Saudara bahwa:

Nama : YUSRIL INDRA KURNIAWAN  
Tempat/Tgl.Lahir : Bantaeng, 08 Desember 1995  
NIM : 105720488914  
Program Studi : Manajemen  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Alamat : Pullaweng Desa Ulu Galung Kec. Eremerasa

Bermaksud akan mengadakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul: **"Analisis Kelayakan Usaha dan Persaingan Usaha Ayam Petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng"**, yang akan dilaksanakan dari tanggal 13 April s.d 13 Mei 2018.

Sehubungan dengan hal tersebut, disampaikan kepada Saudara bahwa pada prinsipnya kami dapat menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan:

1. Sebelum dan sesudahnya melaksanakan kegiatan, yang bersangkutan harus melapor kepada pemerintah setempat;
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan;
3. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku dan mengindahkan adat istiadat daerah setempat;
4. Menyerahkan 1 (satu) buah skripsi kepada Bupati Bantaeng Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu;
5. Surat izin ini akan dicabut kembali, dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan dipergunakan seperlunya.

a.n. BUPATI BANTAENG  
KEPALA DINAS,



**MUHAMMAD TAFSIR P, S.S., M.AP.**

Pangkat Pembina Tk. I  
NIP. 19690515 199803 1 012

TEMBUSAN:

1. Bupati Bantaeng;
2. Kepala Kantor Kesbang dan Linmas Kab. Bantaeng;
3. Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis UNISMUH Makassar di Makassar;
4. Saudara Yusril Indra Kurniawan.





## RIWAYAT HIDUP



**YUSRIL INDRA KURNIAWAN**, lahir pada tanggal 8 Desember 1995 di Desa Ulugalung, Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng Provinsi Sulawesi Selatan, anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Baharuddin dan Rabiah.

Penulis mengawali jenjang pendidikan di Sekolah Dasar (SD) Inpres Pullauweng pada 2003 sampai 2008, kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP), di SMP Negeri 3 Bantaeng pada tahun 2008 sampai 2011, kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), di SMK Negeri 1 Bantaeng pada tahun 2011 sampai 2014.

Pada tahun 2014 penulis melanjutkan studinya di Perguruan Tinggi Swasta yaitu Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH), dengan mengambil Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Selama terdaftar sebagai mahasiswa penulis pernah aktif di Himpunan Pelajar Mahasiswa Manajemen (HMJ) periode 2016 sampai 2017. Dan pada tahun 2017 penulis mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Profesi (KKP) di Sekretariat DPRD Provinsi Sulawesi Selatan Jalan Jenderal Urip Sumoharjo No 59 Kota Makassar.

Dengan ketekunan dan motivasi tinggi untuk belajar serta berusaha, dan Alhamdulillah penulis telah berhasil menyelesaikan pekerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dalam penulisan tugas skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan, akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul “**Analisis Kelayakan dan Persaingan Usaha Ayam Petelur H. Baso di Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng**”.