

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Rantai Pasok (*Supply Chain*)

Rantai pasok daging bebek yang ada di rumah makan “Bebek Pak Qomar” dimulai dari produsen yaitu peternak bebek yang memasok bebek dalam keadaan hidup menuju suppliers, Kemudian dilakukan pemotongan bebek hingga diolah dengan proses pemasakan di rumah makan “Bebek Pak Qomar”. Hal ini dijelaskan bahwa rantai pasokan (*Supply Chain*) adalah saluran yang lebih panjang yang membentang dari bahan mentah hingga komponen sampai produk akhir yang dihantarkan ke pembeli akhir. Rantai pasokan untuk dompet wanita dimulai dengan penyediaan kulit dan melalui penyamakan, pemotongan, manufaktur, dan saluran pemasaran sebelum dapat menyampaikan produk kepada pelanggan. Setiap perusahaan hanya meraih persentase tertentu dari total nilai yang dihasilkan oleh sistem penghantaran nilai rantai pasokan. Ketika suatu perusahaan mendapatkan pesaing atau memperluas bisnisnya ke hulu atau ke hilir, tujuannya adalah demi meraih persentase yang lebih tinggi dari nilai rantai pasokan.

Rantai pasok yang terjadi di rumah makan “Bebek Pak qomar” merupakan sekumpulan aktivitas yang melibatkan produsen yaitu peternak, suppliers 1 dan 2 ,rumah makan “Bebek Pak Qomar”,hingga sampai kepada konsumen dalam pendistribusian bebek dalam keadaan hidup hingga menjadi produk olahan daging bebek yang siap untuk dikonsumsi. Hal ini sesuai dengan pendapat Anwar (2012) bahwa supply chain dapat didefinisikan sebagai sekumpulan aktifitas (dalam bentuk entitas/fasilitas) yang terlibat dalam proses transformasi dan distribusi barang mulai dari bahan baku paling awal dari alam sampai produk jadi pada konsumen akhir. Menyimak dari definisi ini, maka suatu supply chain terdiri dari perusahaan yang mengangkut bahan baku dari bumi/alam, perusahaan yang mentransformasikan bahan baku menjadi bahan setengah jadi atau komponen, supplier bahan-bahan pendukung produk, perusahaan perakitan, distributor, dan retailer yang menjual barang tersebut ke konsumen akhir. Dijelaskan juga oleh Wisner, Tan, dan Leong (2008) bahwa Supply chain adalah sebuah proses yang dimulai proses pengumpulan sumber daya yang ada, diikuti dengan manajemen menjadi produk jadi kemudian didistribusikan dan dipasarkan ke konsumen akhir dengan memperhatikan biaya, kualitas, ketersediaan, layanan purna jual, dan reputasi faktor. Rantai pasok melibatkan pemasok, produsen, dan pengecer saling sinergi dan saling bekerja sama secara langsung atau tidak langsung. Rumah makan “Bebek Pak Qomar” merupakan salah satu rumah makan yang mempunyai supply chain yang panjang dan berbeda pada setiap suppliers yang memasok bebek.

Supply chain yang terjadi di rumah makan Bebek Pak Qomar mempunyai beberapa pelaku utama seperti produsen, supplier 1, supplier 2, rumah makan hingga konsumen yang memiliki peran masing-masing. Supply chain memiliki beberapa pemain utama yang merupakan perusahaan yang mempunyai kepentingan yang sama, yaitu :

a. Chain 1: Supplier

Jaringan bermula dari sini, yang merupakan sumber yang menyediakan bahan pertama, dimana rantai penyaluran baru akan mulai. Bahan pertama ini bisa dalam bentuk bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, barang dagangan, suku cadang dan lain-lain.

b. Chain 1-2-3: Supplier-Manufactures-Distribution

Barang yang sudah dihasilkan oleh manufactures sudah mulai harus disalurkan kepada pelanggan. Walaupun sudah tersedia banyak cara untuk menyalurkan barang kepada pelanggan, yang umum adalah melalui distributor dan ini biasanya ditempuh oleh sebagian besar supply chain.

c. Chain 1-2-3-4: Supplier-Manufactures-Distribution- Retail Outlet

Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang ini digunakan untuk menyimpan barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer. Disini ada kesempatan untuk memperoleh penghematan dalam bentuk jumlah inventaris dan biaya gudang dengan cara melakukan desain kembali pola pengiriman barang baik dari gudang manufacture maupun ke toko pengecer.

d. Chain 1-2-3-4-5: Supplier-Manufactures Distribution- Retail Outlet-Customer.

Para pengecer atau retailer menawarkan barang langsung kepada para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang langsung. Yang termasuk retail outlet adalah toko kelontong, supermarket, warung warung, dan lain-lain.

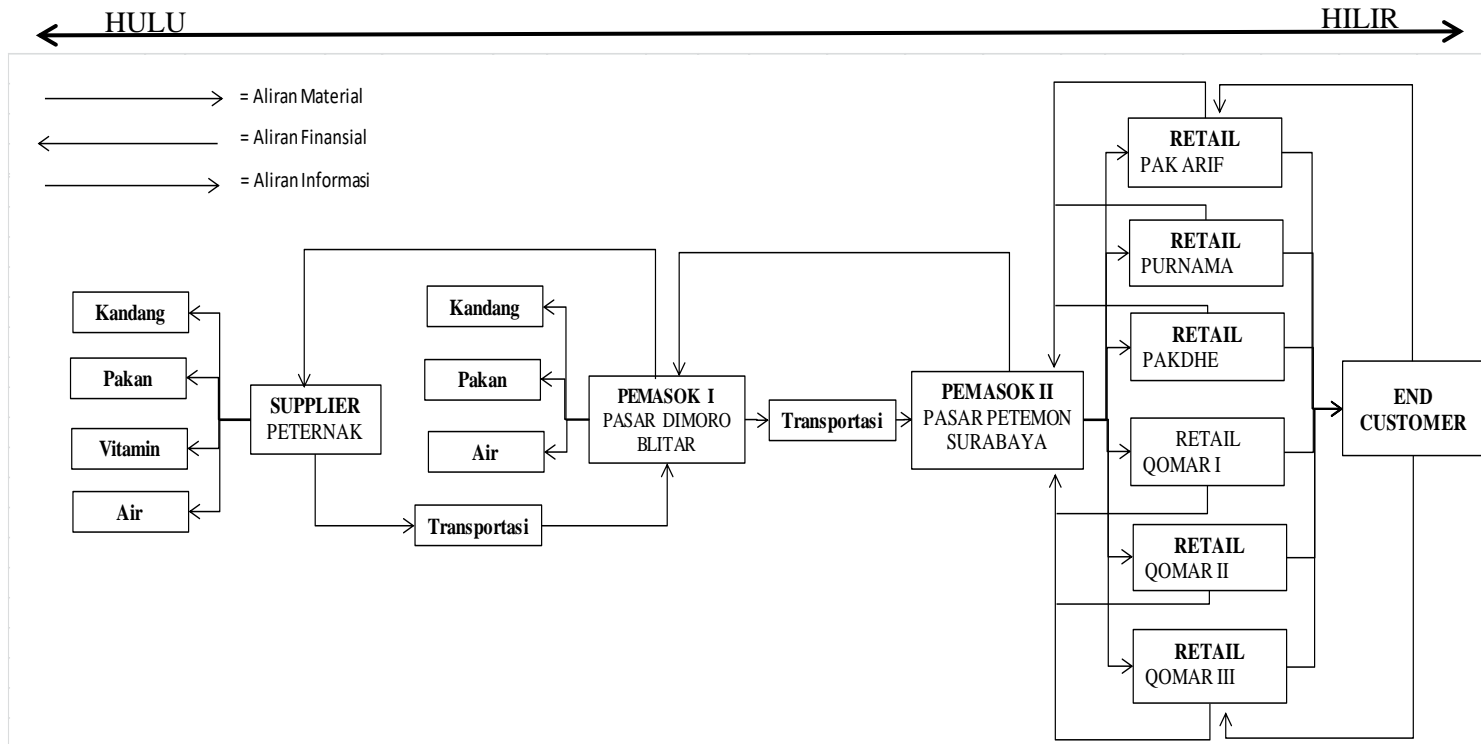
Rantai pasok yang terjadi di rumah makan “Bebek Pak Qomar” melibatkan 3 aliran, yaitu aliran produk dari bebek yang dikirim produsen yaitu peternak bebek menuju supplier dan menuju rumah makan “Bebek Pak Qomar” untuk dilakukan pemasakan hingga nantinya dikonsumsi oleh konsumen, aliran finansial yang mengalir dari konsumen yang mengkonsumsi produk olahan bebek di rumah makan “Bebek Pak Qomar” menuju produsen yaitu peternak bebek, dan aliran informasi yang ada mulai produsen yaitu peternak bebek hingga sampai kepada konsumen atau sebaliknya. Hal ini sesuai bahwa perusahaan yang akan meningkatkan daya saing melalui penyesuaian produk, mutu tinggi, pengurangan biaya, dan kecepatan

distribusi maka harus memperhatikan rantai pasokan (supply chain). Ada 3 macam hal yang harus dikelola dalam supply chain :

1. Pertama, aliran barang dari hulu ke hilir contohnya bahan baku yang dikirim dari supplier ke pabrik, setelah produksi selesai dikirim ke distributor, pengecer, kemudian ke pemakai akhir.
2. Kedua, aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu.
3. Ketiga adalah aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir atau sebaliknya.

Ditambahkan oleh Janvier dan James (2012) bahwa peran rantai pasok pada prinsipnya adalah untuk menambah nilai kepada produk, yaitu dengan cara memindahkannya dari suatu lokasi ke lokasi lain, atau dengan melakukan proses perubahan terhadapnya. Talumewo (2014) menjelaskan bahwa Supply chain menyangkut hubungan yang terus-menerus mengenai barang, uang dan informasi. Barang umumnya mengalir hulu ke hilir, uang mengalir dari hilir ke hulu, sedangkan informasi mengalir baik dari hulu ke hilir maupun hilir ke hulu. Dilihat secara horizontal, ada lima komponen utama atau pelaku dalam supply chain, yaitu supplier (pemasok), manufacturer (pabrik pembuat barang), distributor (pedagang besar), retailer (pengecer), customer (pelanggan). Secara Vertikal, ada lima komponen utama supply chain, yaitu buyer (pembeli), transporter (pengangkut), warehouse (penyimpan), seller (penjual) dan sebagainya.

4.1.1. Analisis Rantai Pasok



Gambar 4. 1 Aliran Rantai Pasok (Supply Chain)

Pada Gambar 4.6 menjelaskan aliran rantai pasok dari supplier sampai ke end customer. Berikut hasil analisa dari aliran rantai pasok adalah sebagai berikut :

- a. Peternak
 1. Kandang



Gambar 4. 2 Peternakan Bebek Pak Affandi

Peternak Pak Affandi memiliki kandang berukuran 500 m^2 . dengan 3 sekat di antaranya yaitu : sekat pertama untuk bibit bebek, sekat kedua untuk bebek berukuran 16-40 hari, sekat ketiga untuk bebek yang siap panen.

2. Pakan

Peternakan bebek Bapak Pitoyo menggunakan jenis pakan berbentuk tepung yaitu konsentrat, kebi, jagung, dan tepung ikan. Pemberian pakan dilakukan dengan rincian pur pada bebek umur 0-16 hari, sedangkan ternak bebek umur 16-40 hari diberi pakan campuran sebanyak 1 ons.

3. Vitamin
4. Air

4.1.2. Aliran Informasi

pada gambar 4.1 aliran supply chain di dapatkan aliran Informasi dalam rantai pasok (supply chain) daging bebek di rumah makan “Bebek Pak Qomar” menjelaskan mengenai sistem penjualan dan sistem pembelian bahan baku. Bahan baku yang didapat menjelaskan efektif dan efisien rantai pasok yang terjadi di rumah makan “Bebek Pak Qomar”.

Pada aliran informasi yang ada di Peternakan pakan konsentrat, kebi, dan jagung dikirim oleh pedagang yang berasal dari daerah Blitar, sedangkan tepung

ikan dikirim oleh pedagang yang berasal dari daerah Kediri. Sistem pembeliannya tidak menggunakan sistem kontrak melainkan sistem kekeluargaan saja dan sistem pembayarannya dengan pembayaran langsung atau cash. Peternak menggunakan alat komunikasi yaitu handphone dalam melakukan komunikasi dengan pedagang yang berasal dari Tulungagung dalam memesan pakan konsentrat, kebi, dan jagung dan dengan pedagang yang berasal dari Pandaan dalam memesan pakan berupa tepung ikan. Pembelian DOD di Peternakan Pak Affandi dilakukan satu minggu sekali sebanyak 1000 ekor/ minggu yang dikirim langsung oleh penjual DOD di daerah sekitar. Dalam pembayaran DOD tidak ada sistem kontrak tetapi sistem kekeluargaan dengan penjual DOD. Pembayaran DOD dilakukan secara cash atau pembayaran secara langsung kepada penjual DOD. Peternak menggunakan alat komunikasi yaitu handphone dalam melakukan komunikasi dengan penjual DOD untuk memesan DOD yang akan ditenakkan oleh Peternak. Sistem penjualan bebek di Peternak yaitu dengan cara langsung kepada pemasok 1 yaitu Pasar Dimoro Blitar menuju Pemasok 2 Pasar Petemon Surabaya yang kemudian di kirim ke Rumah makan di Surabaya. Peternak menggunakan alat komunikasi yaitu handphone dalam memasok bebek menuju Pasar Dimoro Blitar.

1. Peternak (Suplier)

Peternak bebek yang pertama bernama Bapak Affandi. Beliau berjenis kelamin laki-laki dan berumur 43 tahun. Beliau adalah seorang peternak bebek. Peternakan bebek beliau beralamat di Desa Srengat, Blitar. Jenis bebek yang dipelihara oleh Bapak Affandi adalah bebek PMP, yaitu bebek hasil persilangan antara bebek peking dengan bebek mojosari putih. Pembelian DOD di Peternakan Pak Affandi dilakukan satu minggu sekali dengan total sebanyak 2600 ekor/periode yang dikirim langsung oleh penjualnya. Masa pemeliharaan bebek PMP selama 40 hari (1 periode) dengan jumlah kematian ternak di peternakan Pak Affandi tidak lebih dari 10% yaitu sekitar 4-6%. Peternakan Pak Affandi memiliki 3 jenis kandang yaitu kandang untuk umur 0-16 hari, kandang umur 16-40 hari atau sampai masa panen, dan kandang karantina. Jenis bebek di peternakan Bapak Affandi dapat dilihat pada Gambar 4.1. berikut :



Gambar 4. 3 Jenis Bebek Peternak Pak Affandi

Sedangkan untuk kandang beliau memakai kandang bekas pabrik gula jawa dengan luas area yaitu 300 ru atau 4200 m² yang terletak di Desa Srengat, Blitar 2600 ekor/periode. Peternakan bebek beliau masih berumur 3 tahun. Bapak Affandi awalnya menggunakan sistem perkandangan secara tradisional yaitu menggunakan penutup terpal dan kayu sebagai penyangganya. Bak-bak semen peninggalan pabrik gula jawa dimanfaatkan oleh Bapak Affandi sebagai tempat berkubang dan minum bebek. Kandang tradisional tersebut mudah sekali roboh pada musim penghujan dan dapat membahayakan bagi pekerja dan ternak. Pemanfaatan bak-bak semen juga kurang sesuai karena mudah sekali ditumbuhi lumut dan jika dibersihkan tidak akan maksimal. Pembuatan kandang menjadi lebih modern dilakukan Bapak Affandi dengan memperbaiki kondisi kandang menjadi kandang permanen (close house) dengan bahan dasar batu bata dan semen. Beberapa kandang menggunakan sistem kandang umbaran yaitu kandang setengah tertutup, hal ini dilakukan supaya ternak bebas melakukan exercise dan ternak mudah mendapat sinar matahari. Bapak Affandi melakukan kegiatan sanitasi kandang setiap pagi dan sore hari. Sistem perkandangan di peternakan bebek Bapak Affandi dapat dilihat pada Gambar 4.2 berikut :



Gambar 4. 4 Peternakan Pak Affandi

Peternakan bebek Bapak Affandi menggunakan jenis pakan berbentuk tepung yaitu konsetrat, kebi, jagung, dan tepung ikan. Pakan-pakan tersebut dikirim oleh penjual yang bekerja sama dengan peternakan bebek Bapak Affandi setiap minggunya. Pakan konsentrat, kebi, dan jagung dikirim oleh pedagang yang berasal dari daerah Tulungagung, sedangkan tepung ikan dikirim oleh pedagang yang berasal dari daerah Pandaan. Pemberian pakan dilakukan dengan rincian pur pada bebek umur 0-16 hari, sedangkan ternak bebek umur 16-40 hari diberi pakan campuran sebanyak 1 ons. Harga pakan di peternakan bebek Bapak Affandi terhitung bulan November 2023 dapat dilihat dalam Tabel 4.1 Harga pakan di Peternakan Bebek Bapak Affandi berikut :

Tabel 4. 1 Harga Pakan Peternakan Pak Affandi

Jenis Pakan	Harga/kg
Konsentrat KBR-2	7.840
Tepung jagung	3.000
Tepung ikan	2.200

Kesehatan dari bebek yang dipelihara selalu diperhatikan Bapak Affandi di peternakannya sehingga bebek dalam keadaan yang sehat dan menghasilkan daging bebek yang berkualitas. Setelah masa panen dilakukan pengosongan pada flock selama 2 hari dan dilakukan pembasmian hama menggunakan desinfektan dengan merk dagang Bides-100 untuk meminimalisir adanya penularan penyakit dari ternak sebelumnya ke ternak yang baru. Desinfektan yang Digunakan di Peternakan Bebek Bapak Affandi dapat dilihat pada Gambar 4.3 berikut :



Gambar 4. 5 Disenfektan Peternakan Pak Affandi

Bapak Affandi dalam menjalankan bisnisnya dibantu oleh 2 orang pekerja dari luar. Pemberian gaji yang dilakukan yaitu setiap panen dengan ketentuan 1.000/ekor, hal ini berkaitan dengan baik buruknya cara pemeliharaan yang dilakukan selama kurang lebih 40 hari. Bapak Affandi juga menerapkan keamanan kerja yaitu dengan menyediakan sepatu boots. Namun pada kenyataan lapang pekerja menggunakannya karena merasa tidak nyaman dan lebih nyaman menggunakan sandal saat bekerja di area peternakan. Sistem penjualan bebek di peternakan bebek Bapak Affandi yaitu dengan cara langsung kepada pemasok ternak bebek yaitu Pasar Dimoro Blitar menuju Pasar Petemon Surabaya dan di pasok ke retail yang berada di Surabaya. Peternakan Bebek Bapak Affandi memiliki biaya produksi sebagai berikut Berikut :

Tabel 4. 2 Biaya Produksi Peternakan Bebek Pak Affandi

	Periode (Rp)	Persentase (%)
I. Penerimaan		
Penjualan bebek (BB 1,1 kg; Rp 20.000/kg; mortalitas 4%)	55.000.000	
Total pemasukan	55.000.000	
Biaya Produksi		
II. Biaya tetap		
Tenaga kerja (Rp 1.000/ekor/ 2 pegawai)	676.000	1,25
Sewa lahan 2.100 m ² (Rp 2.000.000/ 100 m ²)	2.393.425	4,42
PBB	2.393	0,004
Penyusutan kandang (Rp 10.000.000 /20th)	28.493	0,05

Penyusutan peralatan kandang (Rp 1.000.000/ 10th)	5.699	0,01
Pajak Usaha 15%	904.110	1,67
Total biaya tetap	4.010.119	7,42
III. Biaya variabel		
Obat (Rp 150.000/1000 ekor)	390.000	0,72
Vaksin (Rp 50.000/1000 ekor)	130.000	0,24
Konsentrat (Rp 7.840/ kg)	20.384.000	37,7
Pakan campuran (Rp 2.050/kg)	15.990.000	29,57
DOD (Rp 5.000)	13.000.000	24,04
Listrik (Rp 100.000)	52.000	0,09
BBM (Rp 100.000)	52.000	0,09
Pulsa (Rp 100.000)	52.000	0,09
Total biaya variabel	50.050.000	92,58
Total biaya produksi	54.060.119	100
Laba/rugi	939.881	
BEP/ ekor BB hidup	20.792	
R/C	1,02	Setiap 1 rupiah yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan sebesar 1,02 rupiah
BCR	0,02	Setiap 1 rupiah biaya yg dikeluarkan untuk produksi menghasilkan keuntungan sebesar 0,02 rupiah

BEP harga bebek hidup per ekor Rp 20.792,- artinya Peternakan Bebek Bapak Affandi akan mengalami titik impas ketika memproduksi 2500 ekor (mortalitas 4%) dalam 1 periode dengan bobot bebek hidup per ekor dijual dengan harga Rp 20.792,- per ekor bobot bebek hidup. Hasil ini didapat dari total biaya produksi 1 periode dibagi dengan hasil produksi bebek hidup dalam 1 periode sehingga didapatkan BEP harga per kg bobot bebek hidup. Nilai BEP produk pada Peternakan Bebek Bapak Affandi memiliki BEP harga bebek hidup 20.792 ekor

bebek hidup per ekor artinya usaha peternakan bebek ini akan mengalami titik impas dengan harga Rp 22.000,- per ekor bobot bebek hidup ketika memproduksi 20.792 ekor bebek hidup per kg nya. Hasil dari nilai BEP diatas adalah sebuah harga yang dijual minimal peternak dan dibawah harga pasar peternak sehingga ketika membeli bibit bebek per ekornya dengan harga Rp 5.000,- dapat dijual kembali setelah diberi pakan dan konsentrat bebek dijual kembali dengan harga Rp 20.792,- dari harga BEP.

Nilai R/C dan BCR pada usaha Peternakan Bebek Bapak Affandi memiliki nilai R/C sebesar 1,02 artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan untuk produksi bebek menghasilkan penerimaan sebesar 1,02 rupiah. Nilai R/C didapatkan dari penerimaan dibagi dengan biaya produksi sehingga menghasilkan R/C. Nilai R/C Bapak Affandi sebesar 1,02 lebih rendah jika dibandingkan dengan nilai R/C Bu Siti, hal ini disebabkan harga bebek yang diperoleh Bapak affandi dari supplier yang sama dengan peternak lain yaitu Rp 22.000,- per ekor sedangkan biaya produksi yang dikeluarkan Bapak Affandi pada pakan dan konsentrat lebih tinggi dibandingkan peternak lain yaitu Rp 7.840,- per kg pada konsentrat dan Rp 2.050,- per kg pada pakan. Nilai BCR pada usaha peternakan ini sebesar 0,02 artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan menghasilkan keuntungan sebesar 0,02 rupiah. Nilai BCR didapatkan dari keuntungan dibagi dengan biaya produksi sehingga menghasilkan nilai BCR. Nilai BCR Bapak affandi sebesar 0,02 lebih rendah jika dibandingkan dengan nilai BCR Bu Siti, hal ini disebabkan keuntungan dari penjualan bebek dengan harga yang diperoleh Bapak Affandi dari supplier yang sama dengan peternak lain yaitu Rp 22.000,- per ekor sedangkan biaya produksi yang dikeluarkan Bapak Affandi pada pakan dan konsentrat lebih tinggi dibandingkan peternak lain yaitu Rp 7.840,- per kg pada konsentrat dan Rp 2.050,- per kg pada pakan.

2. Pemasok I (Pasar Dimoro Bitar)

Kegiatan pengiriman ternak bebek menuju Pasar Petemon Surabaya dilakukan oleh 2 orang dari Pasar Dimoro Blitar yang diambil dari tetangganya sendiri. Setiap sekali pengiriman, beliau memiliki pengeluaran sebesar Rp 1.000.000 yang terdiri dari pembayaran pekerja, sewa pick up, bensin, dan retribusi jalan (tol) selama pengiriman. Biaya produksi yang digunakan oleh Supplier I Pasar Dimoro Blitar. Biaya Produksi Supplier I Pasar Dimoro Blitar sebagai berikut :

Tabel 4. 3 Biaya Produksi Supplier I Pasar Dimoro Blitar

	Periode (Rp)	Persentase (%)
I. Penerimaan		
Penjualan bebek (BB 1,1 kg; Rp 23.000/kg; mortalitas 2%)	123.970.000	
Total pemasukan	123.970.000	
Biaya Produksi		
II. Biaya tetap		
Tenaga kerja (Rp 1.000.000/2)	1.000.000	0,85
Penyusutan peralatan (Rp 10.000.000)	97.412	0,08
Penyusutan kendaraan (Rp 70.000.000)	681.887	0,58
Pajak Usaha 30%	4.705.726	3,47
Pajak kendaraan	109.589	0,09
Total biaya tetap	5.964.615	5,08
III. Biaya variabel		
Pembelian bebek (BB 1,1 kg; Rp 20.000/kg)	100.000.000	93,74
BBM (Rp 150.000/1x)	750.000	0,63
Biaya karcis tol (Rp 78.000/pp)	390.000	0,33
Pulsa (Rp 100.000)	100.000	0,08
Biaya servis kendaraan	133.333	0,11
Total biaya variabel	111.373.333	94,91
Total biaya produksi	117.337.948	100
BEP/ekor BB hidup	23.468	
Laba/rugi	6.632.052	
R/C	1,06	
	Setiap 1 rupiah yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan sebesar 1,06 rupiah	
BCR	0,06	
	Setiap 1 rupiah biaya yg dikeluarkan untuk produksi menghasilkan keuntungan sebesar 0,06 rupiah	

BEP harga bebek hidup per ekor Rp 23.468,- artinya usaha Supplier 1 Pasar Dimoro Blitar akan mengalami titik impas ketika memasok 4900 ekor (mortalitas

2%) dengan bobot bebek hidup per kg dijual dengan harga Rp 23.468,- per ekor bobot bebek hidup. Hasil ini didapat dari total biaya produksi 1 periode dibagi dengan hasil penjualan bebek hidup dalam 1 periode sehingga didapatkan BEP harga per kg bobot bebek hidup. Nilai BEP produk pada Peternakan Pak Affandi memiliki BEP harga bebek hidup 23.468 ekor bebek hidup per ekor artinya usaha peternakan bebek ini akan mengalami titik impas dengan harga Rp 25.300,- per ekor bobot bebek hidup ketika memproduksi 23.468 ekor bebek hidup per kg nya. Hasil dari nilai BEP diatas adalah sebuah harga yang dijual minimal peternak dan dibawah harga pasar peternak sehingga ketika membeli bibit bebek per ekor nya dengan harga Rp 22.000,- dapat dijual kembali setelah diberi pakan dan konsentrat bebek dijual kembali dengan harga Rp 23.468,- dari harga BEP. Nilai R/C dan BCR pada usaha Supplier 1 Pasar Dimoro Blitar memiliki nilai R/C sebesar 1,06 artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan untuk produksi bebek menghasilkan penerimaan sebesar 1,06 rupiah. Nilai R/C didapatkan dari penerimaan dibagi dengan biaya produksi sehingga menghasilkan R/C. Nilai R/C Supplier I Pasar Dimoro Blitar sebesar 0,06 artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan menghasilkan keuntungan sebesar 0,06 rupiah. Nilai BCR didapatkan dari keuntungan dibagi dengan biaya produksi sehingga menghasilkan nilai BCR.

3. Pemasok II (Pasar Petemon Surabaya)

Berikut ini merupakan jumlah pengiriman terbesar dilakukan ke Retail pada Tabel 12. Jumlah ternak yang dikirim Pasar Petemon Surabaya pada bulan September 2023-Februari 2024 sebagai berikut :

Tabel 4. 4 Pengiriman Bebek Pasa Petemon Surabaya

Customer		PERIODE (ekor)						TOTAL (ekor)	%
		SEPT	OKT	NOV	DES	JAN	FEB		
Purnama	Permintaan	4350	4280	4390	4340	4200	4380	25940	-1,73%
	Pemenuhan	4195	4200	4370	4175	4200	4350		
Qomar I	Permintaan	980	950	890	955	905	960	5640	-5,90%
	Pemenuhan	910	850	830	905	867	945		
Qomar II	Permintaan	2548	2590	2600	2536	2530	2590	15394	-4,85%
	Pemenuhan	2400	2398	2409	2430	2420	2590		
Qomar III	Permintaan	490	480	450	440	435	490	2785	-4,67%
	Pemenuhan	430	455	440	440	420	470		
Pak Arif	Permintaan	2790	2755	2750	2800	2779	2710	16584	-2,53%
	Pemenuhan	2630	2650	2745	2750	2680	2710		
Pakdhe	Permintaan	2490	2400	2420	2545	2520	2490	14865	-1,93%
	Pemenuhan	2385	2350	2375	2490	2498	2480		

Biaya produksi yang digunakan oleh Supplier 2 Pasar Petemon Surabaya dapat dilihat pada Tabel 4.5. Biaya Produksi Supplier 2 Pasar Petemon Surabaya adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 5 Tabel Biaya Produksi Supplier 2 Pasar Petemon Suabaya

	Periode (Rp)	Persentase (%)
I. Penerimaan		
Penjualan bebek (BB 1,1 kg; Rp 65.000)	854.121.000	
Total pemasukan	854.121.000	
Biaya Produksi		
II. Biaya tetap		
Tenaga kerja (10 orang x Rp3.200.000)	32.000.000	0,992
Penyusutan peralatan kandang (Rp 2.000.000)	790.832	0,1
Penyusutan kandang (Rp 25.000.000)	1.111.112	0,14
Penyusutan bangunan (Rp 25.000.000)	416.668	0,05
Penyusutan kendaraan (Rp 100.000.000)	2.222.224	0,29
Pajak usaha 30%	24.950.532	3,35
Total biaya tetap	61.491.368	3,96
III. Biaya variabel		
Pembelian bebek (BB 1,1 kg; Rp 50.000)	440.000.000	94,52
BBM (Rp 615.385)	615.385	0,33
Karcis tol (Rp 52.000)	260.000	0,14
Pulsa (Rp 200.000)	61.538	0,03
PBB	39.452	0,005
Biaya servis kendaraan	123.076	0,017
Total biaya variable	441.037.913	95,049
Total biaya produksi	502.529.281	100
BEP/ekor BB hidup	65.060	
Laba/rugi	351.591.719	
R/C	1,03	
	Setiap 1 rupiah yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan sebesar 4,12 rupiah	
BCR	0,69	
	Setiap 1 rupiah biaya yg dikeluarkan untuk produksi menghasilkan keuntungan sebesar 0,69	

BEP harga bebek hidup per ekor Rp 65.060,- artinya usaha Supplier 2 Pasar Petemon Surabaya akan mengalami titik impas ketika memasok 7840 ekor (mortalitas 2%) dalam 1 periode dengan bobot bebek hidup per kg dijual dengan harga Rp 65.060,- per ekor bobot bebek hidup. Hasil ini didapat dari total biaya produksi 1 periode dibagi dengan hasil penjualan bebek hidup dalam 1 periode sehingga didapatkan BEP harga per kg bobot bebek hidup.

Nilai R/C dan BCR pada usaha Supplier 2 Pasar Petemon Surabaya memiliki nilai R/C sebesar 4,12 artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan untuk produksi bebek menghasilkan penerimaan sebesar 4,13 rupiah. Nilai R/C didapatkan dari penerimaan dibagi dengan biaya produksi sehingga menghasilkan R/C. Nilai BCR pada Pasar Petemon Surabaya ini sebesar 0,69 artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan menghasilkan keuntungan sebesar 0,69rupiah.

Nilai BCR didapatkan dari keuntungan dibagi dengan biaya produksi sehingga menghasilkan nilai BCR. Nilai BCR Pasar Petemon Surabaya sebesar 0,69.

4. Retail (Bebek Pak Qomar)

Rumah makan “Bebek Pak Qomar” buka pada pukul 10.00 hingga pukul 19.00 WIB. Rumah makan “Bebek Pak Qomar” tidak menjual jenis minuman lain kecuali minuman buatan sendiri seperti teh manis dan jeruk. Harga yang diberikan setiap pembelian paket bebek dan minuman yaitu Rp 35.000,-/porsi, harga ini dinilai Pak Qomar sudah sesuai dengan porsi dan kantong konsumen yang sebagian besar merupakan mahasiswa dan pegawai kantoran.

rumah makan “Bebek Pak Qomar” tetap dikenal masyarakat melalui strategi word of mouth (mulut ke mulut). Bebek Pak Qomar mendaftarkan diri pada aplikasi gojek atau aplikasi online lainnya, rumah makan ini melayani bagi masyarakat yang ingin memesan makanan menggunakan jasa tersebut. Rumah makan “Bebek Pak Qomar” tidak hanya dikenal masyarakat lokal akan tetapi dapat dikenal masyarakat nasional maupun internasional.

Biaya produksi yang digunakan oleh rumah makan “Bebek Pak Qomar” dapat dilihat pada Tabel 4.5. Biaya Produksi Rumah Makan “Bebek Pak Qomar” selama 4 periode sebagai berikut :

Tabel 4. 6 Biaya Produksi Bebek Pak Qomar

	Periode (Rp)	Persentase (%)
I. Penerimaan		
Penjualan bebek s (Rp 35.000/ porsi)	455.000.000	
Total pemasukan	455.000.000	
Biaya Produksi		
II. Biaya tetap		
Tenaga kerja (Rp 700.000/ minggu; 7 orang)	33.600.000	6,07
Penyusutan peralatan rumah makan	351.111	0,06
Penyusutan bangunan	1.461.187	0,27
Sewa ruko (Rp50.000.000)	4.166.666	2,6
Penyusutan kendaraan PBB	657.534	0,12
Pajak usaha 30%	650.000	0,01
	15.078.000	8,73
Total biaya tetap	55.964.498	17,9
III. Biaya variabel		
Pembelian bebek (BB 1,1/kg; Rp 65.000/kg)	185.250.000	71,19
Listrik	2.400.000	0,75
BBM	1.500.000	0,75
Karcis tol (Rp 52.000/ pp x 20 kali)	1.040.000	0,19
Pulsa	200.000	0,03
Bumbu pelengkap	33.800.000	7,59
Kebutuhan minum	8.000.000	1,51
Biaya servis kendaraan	200.000	0,03
Total biaya variable	232.390.000	82,1
Total biaya produksi	288.354.000	100
BEP harga/ porsi	15.534	
BEP produk/ porsi	20.811	
Laba/rugi	166.646.000	
R/C	2,73	
	Setiap 1 rupiah yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan sebesar 2,73rupiah	

BCR	0,6 Setiap 1 rupiah biaya yg dikeluarkan untuk produksi menghasilkan keuntungan sebesar 0,6 rupiah
------------	---

BEP harga penjualan pada rumah makan “Bebek Pak Qomar” adalah BEP harga 1 paket Bebek sebesar Rp 15.534,-. Artinya usaha rumah makan ini akan mengalami titik impas ketika dalam memproduksi 15.000 porsi/periode dijual dengan harga Rp. 15.534,-/porsi. Hasil ini didapat dari total biaya produksi per bulan dibagi dengan hasil produksi 1 paket Bebek Pak Qomar dalam 1 periode sehingga didapatkan BEP harga 1 paket Bebek Pak Qomar. Nilai BEP produk pada rumah makan “Bebek Pak Qomar” adalah BEP produk Bebek Pak Qomar 20.811 porsi. Artinya usaha rumah makan ini akan mengalami titik impas dengan harga Rp. 35.000,-/Porsi Bebek Pak Qomar ketika memproduksi 20.811 porsi Bebek Pak Qomar dalam 1 periode. Hasil ini didapat dari total biaya produksi per bulan dibagi dengan harga per porsi Bebek Pak Qomar sehingga didapatkan BEP produk Bebek pak Qomar. Hasil dari nilai BEP diatas adalah sebuah harga yang dijual minimal rumah makan dan dibawah harga pasar sehingga ketika rumah makan “Bebek Pak qomar” menjual Bebek yang awalnya adalah daging bebek mentah ketika sudah di proses memiliki harga sebesar Rp 35.000,-.

Nilai R/C dan BCR pada usaha Peternakan bebek Pak Pitoyo memiliki nilai R/C sebesar 2,73 artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan untuk produksi bebek menghasilkan penerimaan sebesar 2,73 rupiah. Nilai R/C didapatkan dari penerimaan dibagi dengan biaya produksi sehingga menghasilkan R/C. Nilai R/C rumah makan.

“Bebek Pak qomar” sebesar 2,73 diperoleh dari produk olahan bebek yang dijual rumah makan “Bebek Pak Qomar” pada konsumen yaitu Rp 35.000,- per porsi sedangkan biaya produksi yang dikeluarkan rumah makan “Bebek Pak Qomar” pada pembelian bebek di Pasar Petemon Surabaya sebesar Rp 65.000,- per ekor. Nilai BCR pada usaha peternakan ini sebesar 0,6 artinya setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan menghasilkan keuntungan sebesar 0,6 rupiah. Nilai BCR didapatkan dari keuntungan dibagi dengan biaya produksi sehingga menghasilkan nilai BCR. Nilai BCR rumah makan “Bebek Pak qomaar” sebesar 0,6 diperoleh dari keuntungan yang diperoleh rumah makan “Bebek Pak Qomar” dari produk olahan bebek yang dijual pada konsumen yaitu Rp 35.000,- per porsi.

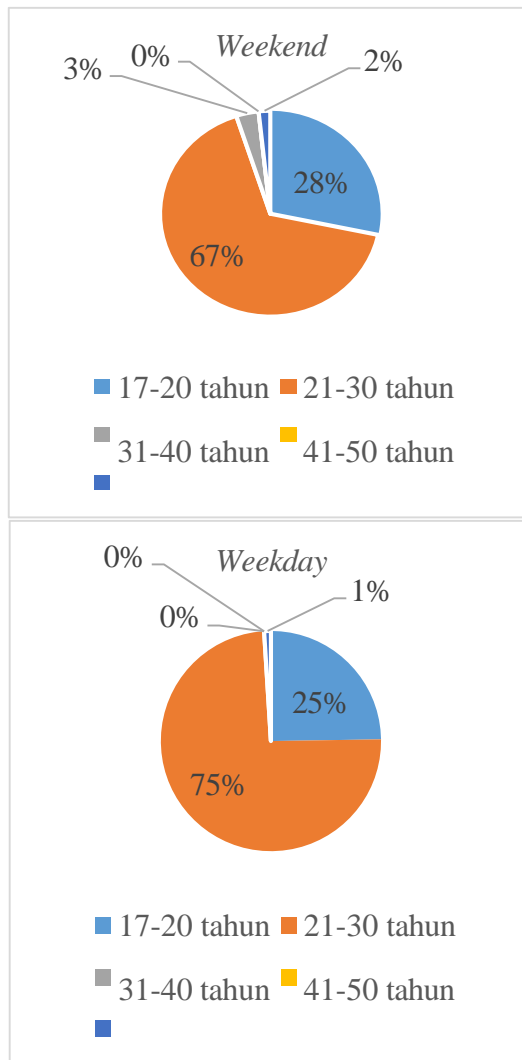
5. Konsumen Akhir

Konsumen akhir adalah konsumen yang telah membeli menu olahan daging bebek di rumah makan “Bebek Pak Qomar”. Konsumen akhir dipilih menjadi responden dikarenakan data yang dikumpulkan dari konsumen akhir dapat menentukan tingkat konsumen di rumah makan “Bebek Pak Qomar”.

Konsumen akhir adalah konsumen di rumah makan “Bebek Pak Qomaa” yang telah membeli menu olahan daging bebek. Berdasarkan responden yang ditemukan di rumah makan dengan metode wawancara langsung sebanyak 100 sampel yang digunakan pada hari senin- selasa (weekday) sebanyak 40 sampel dan hari sabtu- minggu (weekend) sebanyak 60 sampel. Data dari responden diklasifikasikan menurut alamat, umur, status, informasi mengenai bebek, lama menjadi konsumen bebek Pak qomar, tingkat keseringan mengkonsumsi bebek Pak Qomar.

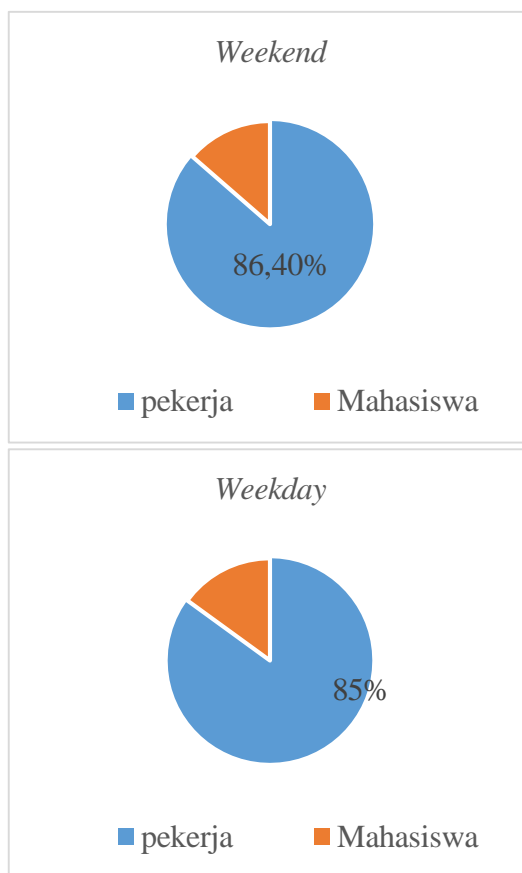
mar, lokasi Rumah Makan “Bebek Pak Qomar”, cita rasa daging bebek, ciri khas bebek Pak qomar, harga produk, tingkat kebosanan konsumen dengan satu menu yang disediakan, tingkat keinginan konsumen dengan adanya menu baru, menu baru yang diinginkan, pelayanan di Rumah Makan “Bebek Pak Qomar”, penggunaan layanan gojek untuk pemesanan bebek Pak Qomar, kendala saat berkunjung ke Rumah Makan “Bebek Pak Qomar”, Kendala yang dihadapi konsumen, kritik, dan saran untuk Rumah Makan “Bebek Pak Qomar”. Hasil kuisisioner 60 responden weekend dan 40 responden weekday dapat dilihat pada gambar sebagai berikut :

Persentase alamat responden pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh lokasi rumah makan “Bebek pak Qomar” terhadap responden yang berasal dari Kota Surabaya dan luar Kota Surabaya. Berdasarkan Gambar 4.4 diketahui responden yang berasal dari Kota Surabaya lebih besar persentasenya dibandingkan dengan responden yang berasal dari luar Kota Surabaya baik pada saat weekend maupun weekday. Lokasi dari rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang berada di salah satu wilayah strategis di Kota Surabaya yaitu didaerah Lontar menyebabkan tingginya persentase responden yang berasal dari Kota Surabaya.



Gambar 4.6 hasil presentase umur responden

Persentase umur responden pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh lokasi rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap umur responden. Berdasarkan Gambar 4.5. diketahui responden yang berumur 21-30 tahun lebih besar persentasenya dibandingkan dengan responden yang berumur 17-20 tahun, 31-40 tahun, 41-50 tahun, dan >50 tahun baik pada saat weekend maupun weekday. Lokasi dari rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang berada didekat wilayah perguruan tinggi di Kota Malang menyebabkan tingginya persentase responden berumur 21-30 tahun yang merupakan responden berstatus mahasiswa.



Gambar 4.7 hasil presntase status responden

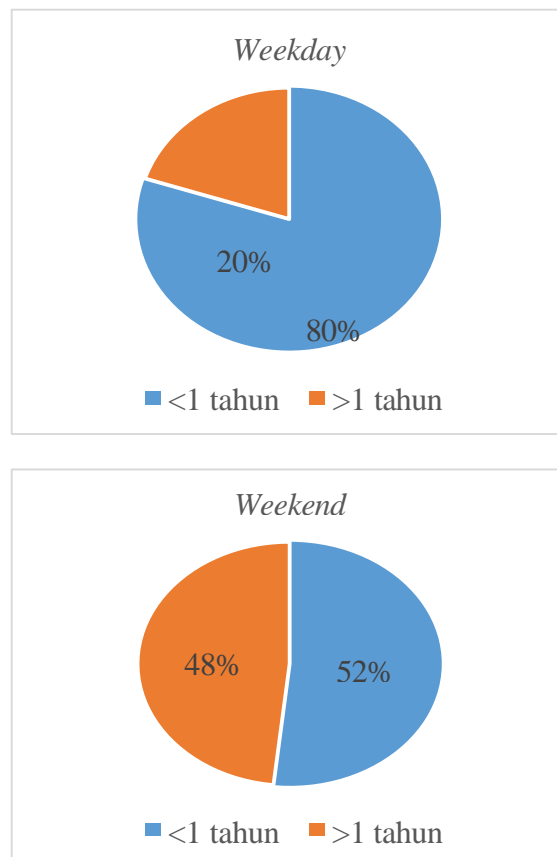
Persentase status responden pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh lokasi rumah makan “Bebek Pak qomar” terhadap status responden. Berdasarkan Gambar. diketahui responden yang berstatus pekerja lebih besar persentasenya dibandingkan dengan responden yang berstatus mahasiswa baik pada saat weekend maupun weekday. Lokasi dari rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang berada didekat wilayah Perkantoran Kota Surabaya menyebabkan rumah makan ini sering dikunjungi oleh responden dengan status pekerja dibandingkan dengan responden dengan status mahasiswa.



Gambar 4.8 hasil presentase informasi Rumah Makan Bebek Pak Qomar

Persentase informasi mengenai rumah makan “bebek pak Qomar” pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh promosi yang dilakukan rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap informasi yang didapatkan

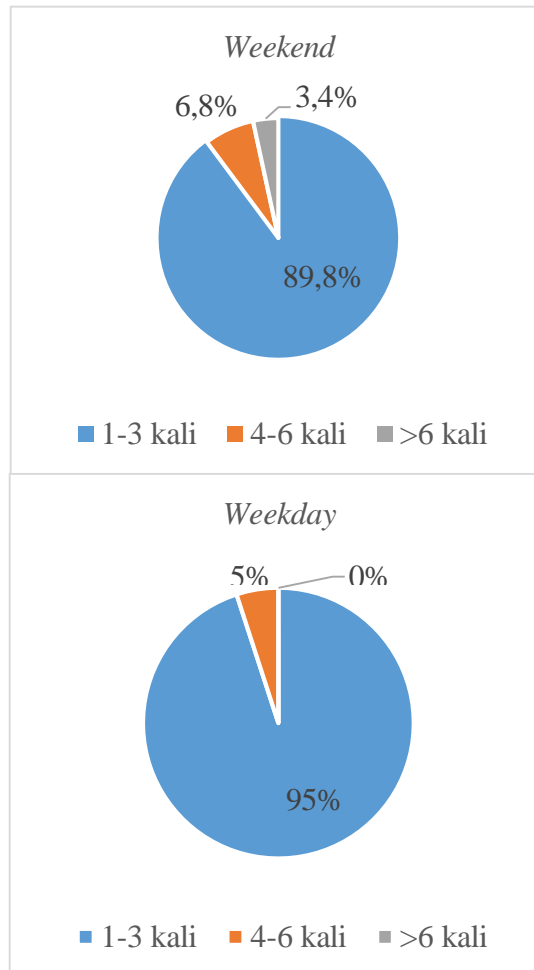
responden. Berdasarkan Gambar. Diketahui bahwa responden mendapatkan informasi yang berasal dari kerabat/teman lebih besar persentasenya dibandingkan dengan responden yang mendapatkan informasi dari media sosial, festival kuliner Indonesia, sajian di acara kantor/kampus, dan pengetahuan sendiri baik pada saat weekend maupun weekday. Rumah makan “Bebek Pak qomar” jarang melakukan promosi melalui media sosial maupun cetak sehingga lebih mengutamakan promosi melalui mulut ke mulut berdasarkan kualitas dan rasa yang didapatkan oleh konsumen saat berkunjung rumah makan ini.



Gambar 4.9 hasil presentase pengaruh lokasi

Persentase lama responden menjadi konsumen di rumah makan “Bebek Pak Qomar” pada *weekend* dan *weekday* digunakan untuk mengetahui pengaruh lokasi rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap lama responden menjadi konsumen. Berdasarkan Gambar 37. diketahui lama reponden menjadi konsumen bebek pak qomar <1 tahun lebih besar persentasenya dibandingkan dengan lama reponden

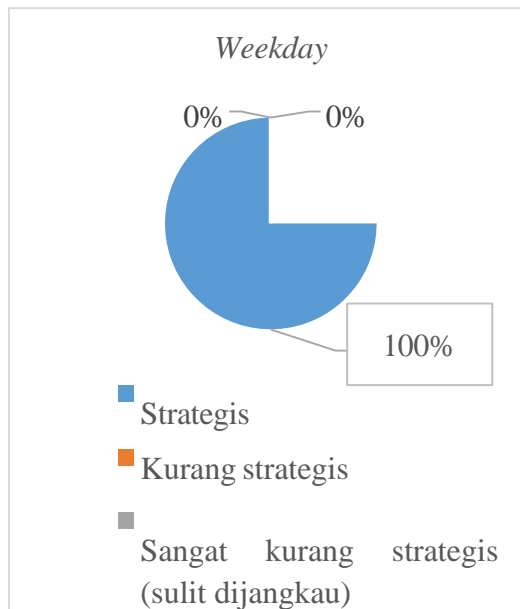
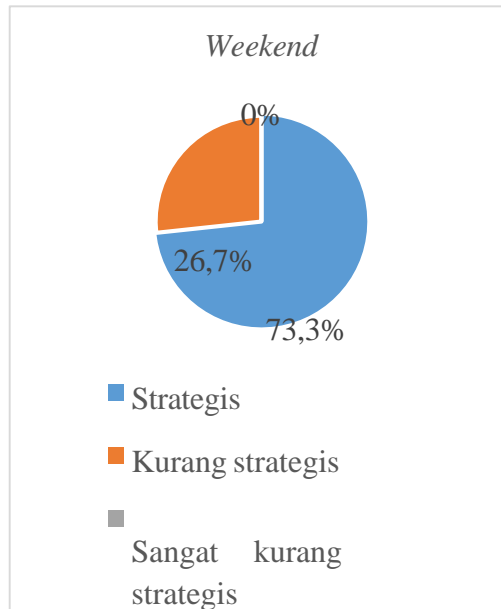
menjadi konsumen bebek pak qomar >1 tahun baik pada saat *weekend* maupun *weekday*. Berdirinya rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang berlokasi di Kota Surabaya sekitar 3 tahun yang lalu menyebabkan responden yang menjadi konsumen Bebek Pak Qomar memiliki persentase yang lebih besar pada kisaran <1 tahun.



Gambar 4.10 hasil presentase konsumen weekend dan weekday

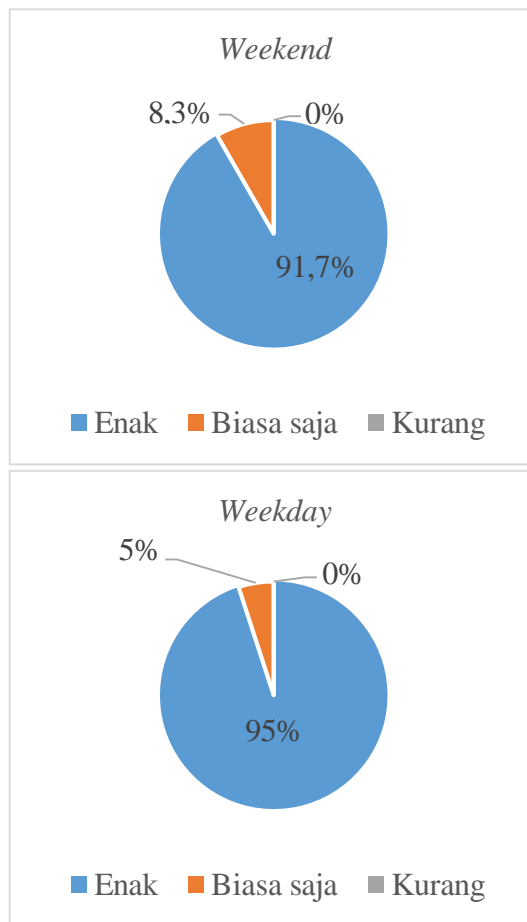
Persentase keseringan mengkonsumsi bebek pak qomar pada *weekend* dan *weekday* digunakan untuk mengetahui pengaruh harga pada menu di rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap keseringan konsumen mengkonsumsi Bebek Pak Qomar. Berdasarkan Gambar 4.8. diketahui tingkat keseringan mengkonsumsi bebek pak qomar pada kisaran 1-3 kali lebih besar persentasenya dibandingkan dengan tingkat keseringan mengkonsumsi bebek pak qomar pada kisaran 4-6 kali

dan >6 kali baik pada saat *weekend* maupun *weekday*. Kisaran harga yang ada pada menu di rumah makan “Bebek Pak Qomar” dapat dikatakan belum menjangkau kalangan mahasiswa yang merupakan responden terbesar di rumah makan ini.



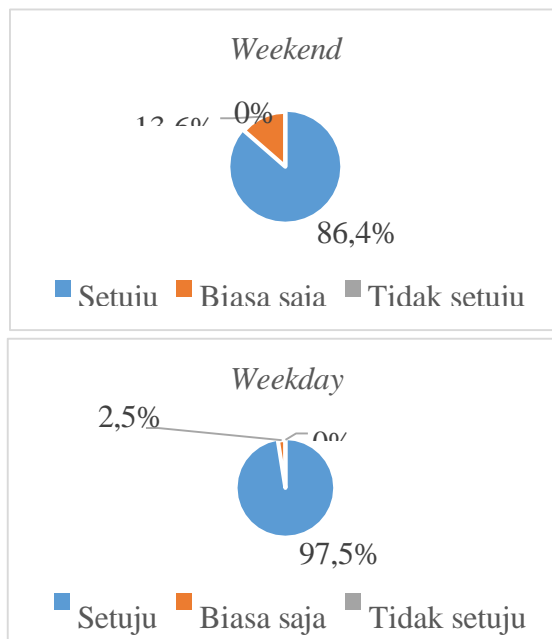
Gambar 4.11 hasil presentase pengaruh lokasi

Persentase lokasi rumah makan “Bebek Pak Qomar” pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh lokasi rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap konsumen yang berkunjung di rumah makan ini. Berdasarkan Gambar 4.9. diketahui pilihan responden terhadap lokasi rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang strategis lebih besar persentasenya dibandingkan dengan pilihan responden terhadap lokasi rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang kurang strategis dan sangat kurang strategis (sulit dijangkau) baik pada saat weekend maupun weekday.



Gambar 4.12 hasil presentase cita rasa bebek goreng

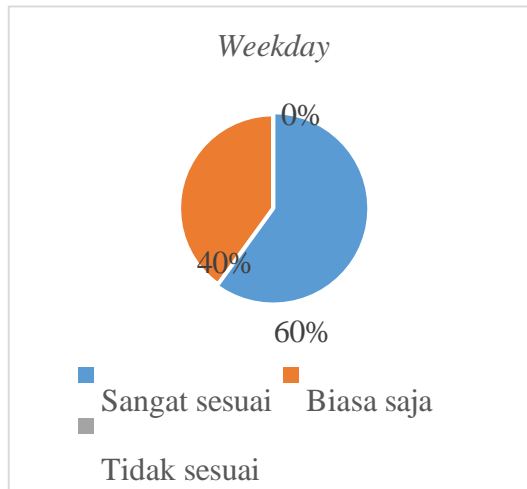
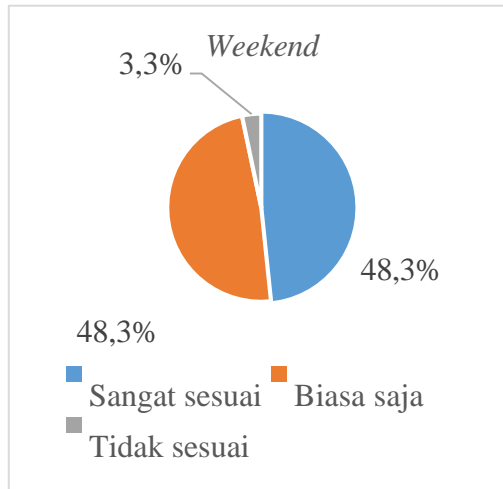
Persentase cita rasa daging bebek di Rumah Makan “Bebek Pak Qomar” pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh cita rasa daging bebek di rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar . diketahui pilihan responden terhadap cita rasa daging bebek di rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang enak lebih besar persentasenya dibandingkan dengan pilihan responden terhadap cita rasa daging bebek di rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang biasa saja dan kurang baik pada saat weekend maupun weekday. Rumah makan “Bebek Pak Qomar” merupakan salah satu rumah makan yang terkenal karena cita rasa bebek pak qomar yang gurih dan renyah.



Gambar 4.13 hasil cita rasa sambal

Persentase ciri khas Bebek Pak Qomar pada keempukan daging bebek dan sambal pencitnya pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh ciri khas bebek pak qomar pada keempukan daging bebek dan sambal pencitnya terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar 41. diketahui pilihan responden terhadap ciri khas Bebek Pak Qomar pada keempukan daging bebek dan sambal pencitnya yang setuju lebih besar persentasenya dibandingkan dengan pilihan responden terhadap ciri khas Bebek Pak Qomar pada keempukan daging bebek dan sambal serta bumbu kuningnya yang

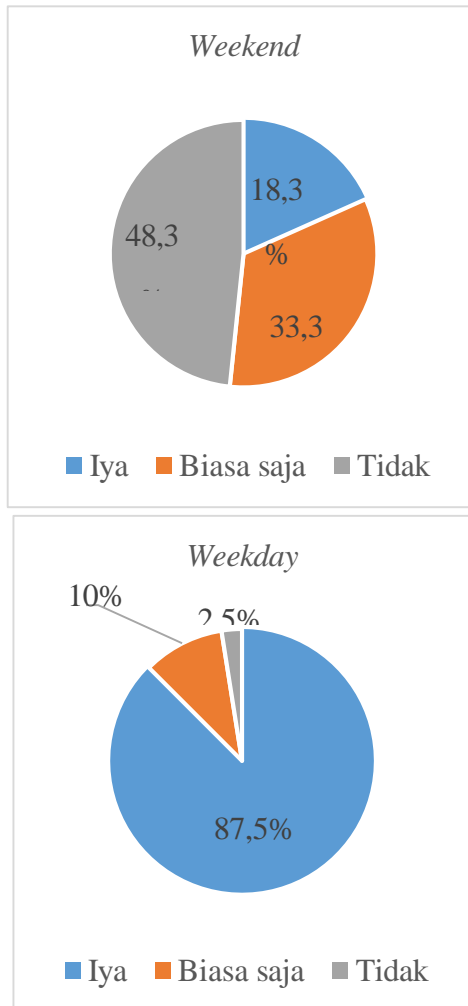
biasa saja dan tidak setuju baik pada saat weekend maupun weekday. Rumah makan “Bebek Pak Qomar” merupakan salah satu rumah makan yang selalu memperhatikan kualitas keempukan daging bebek dan sambal serta bumbu kuningnya pada menu yang disajikan kepada konsumen.



Gambar 4.14 hasil presentase harga bebek goreng

Persentase harga produk yang diberikan pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh harga yang ada di rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar 42. diketahui pilihan responden terhadap harga produk yang diberikan sangat sesuai lebih besar persentasenya dibandingkan dengan pilihan responden

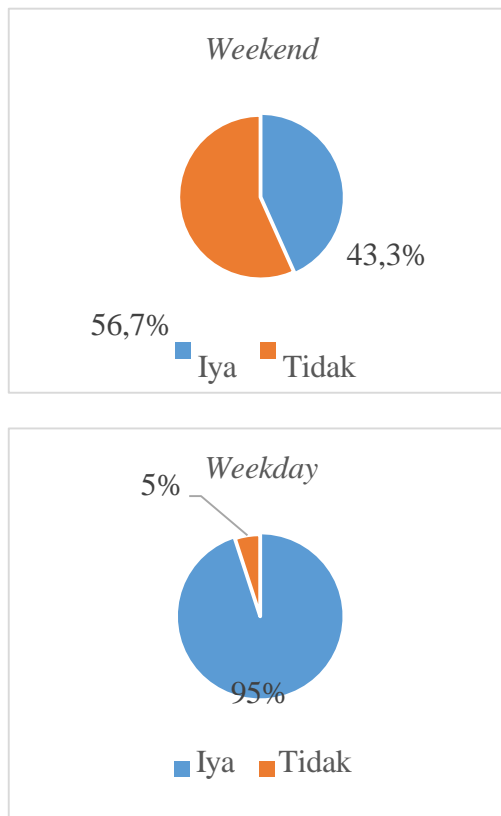
terhadap harga produk yang diberikan biasa saja dan tidak sesuai baik pada saat weekend maupun weekday. Harga yang diberikan sudah sesuai dengan menu yang disajikan di rumah makan “Bebek Pak Qomar”.



Gambar 4.15 hasil presentase tingkat kebosanan

Persentase kebosanan konsumen dengan satu menu yang disediakan pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh satu menu yang ada di rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar 43. diketahui kebosanan konsumen dengan satu

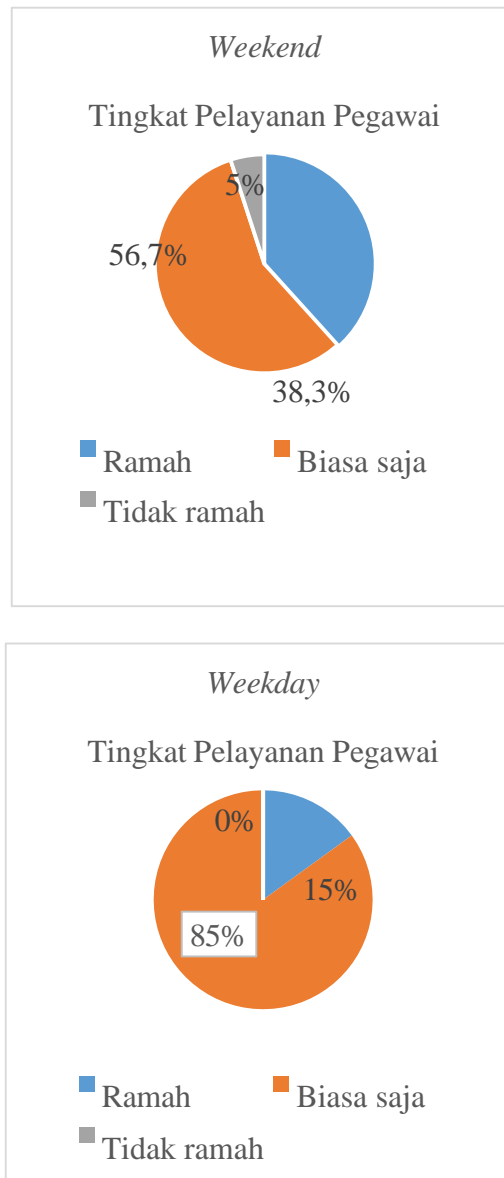
menu yang disediakan lebih besar persentasenya dibandingkan dengan responden yang biasa saja dan tidak bosan dengan satu menu yang disediakan pada saat weekday, sedangkan pada saat weekend konsumen yang tidak bosan dengan satu menu yang disediakan lebih besar persentasenya dibandingkan dengan responden yang biasa saja dan bosan dengan satu menu yang disediakan. Hal ini dikarenakan rumah makan “Bebek Pak Qomar” hanya menyediakan satu menu saja selama ini, yaitu paket bebek pak qomar yang menjadi menu utama di rumah makan ini dan responden yang berkunjung ke rumah makan ini pada saat weekend merasa tidak bosan dengan satu menu saja.



Gambar 4.16 hasil presentase menu baru

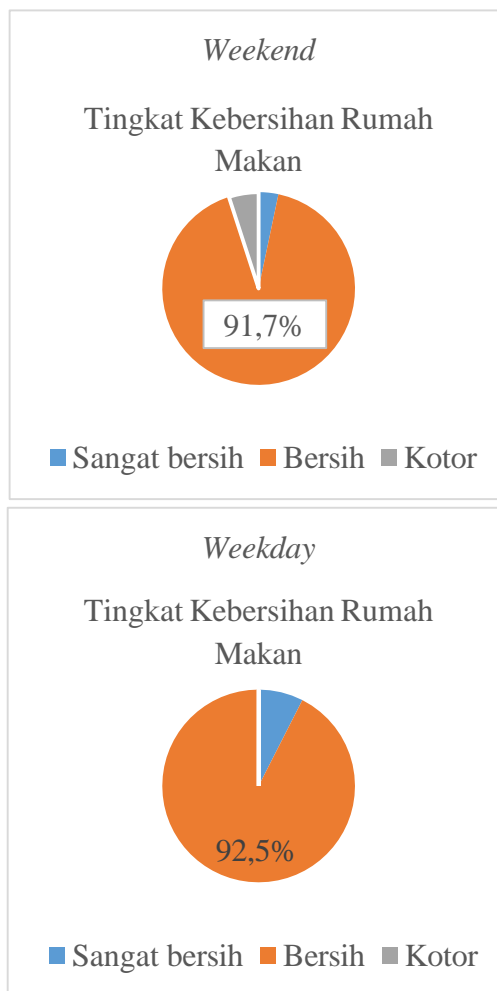
Persentase tingkat keinginan konsumen dengan adanya menu baru digunakan untuk mengetahui pengaruh adanya menu baru yang ada di rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar 4.16, diketahui keinginan konsumen dengan adanya menu baru lebih besar persentasenya dibandingkan dengan konsumen yang tidak ingin adanya

menu baru baik pada saat weekend maupun weekday. Hal ini dikarenakan menu yang ada di rumah makan “Bebek Pak Qomar” hanya terdapat paket bebek pak qomar saja sehingga konsumen menginginkan adanya menu baru di rumah makan ini.



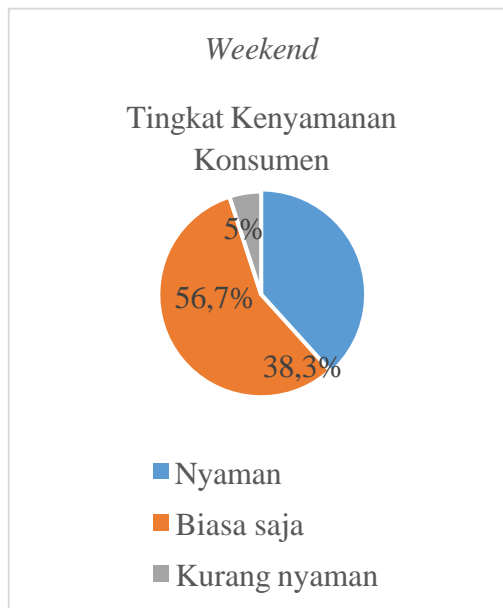
Gambar 4.17 hasil presentase tingkat pelayanan

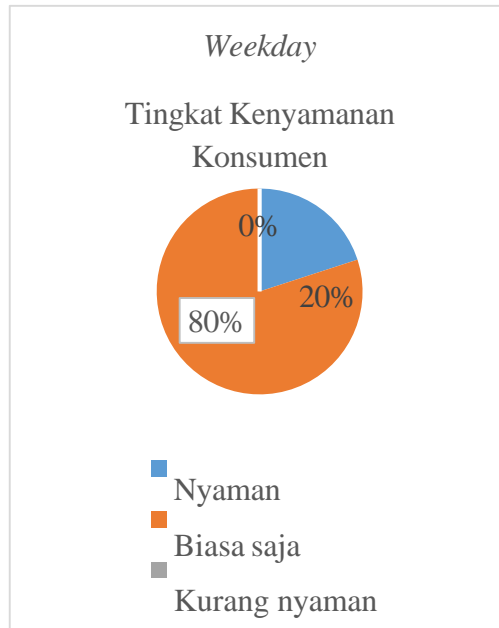
Persentase pelayanan pegawai di rumah makan “Bebek Pak Qomar” pada *weekend* dan *weekday* digunakan untuk mengetahui pengaruh pelayanan pegawai di rumah makan “Bebek Pak qomaar” terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar. diketahui pilihan responden terhadap pelayanan pegawai di rumah makan “Bebek Pak qomar” yang biasa saja lebih besar persentasenya dibandingkan dengan pilihan responden terhadap pelayanan pegawai di rumah makan “Bebek Pak qomar” yang ramah dan tidak ramah baik pada saat *weekend* maupun *weekday*. Diperlukan peningkatan pelayanan yang ada di rumah makan “Bebek Pak qomar” sehingga konsumen akan merasa nyaman dan memberikan kesan positif saat berkunjung ke rumah makan ini.



Gambar 4.18 hasil presentase tingkat kebersihan

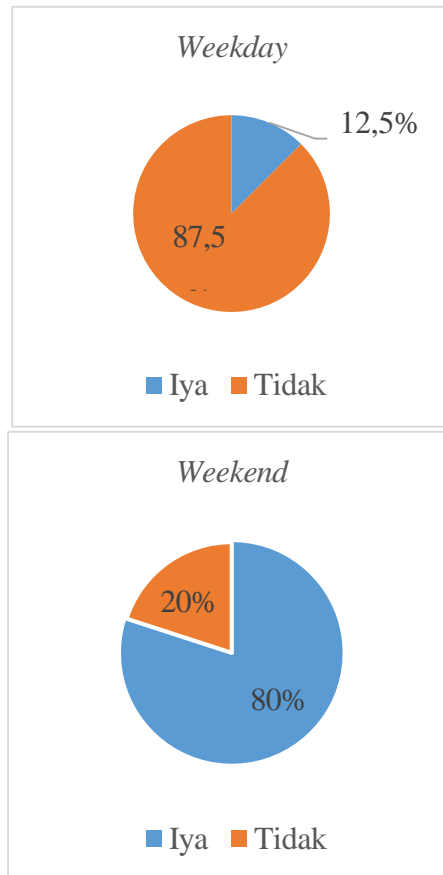
Persentase kebersihan rumah makan “Bebek Pak Qomar” pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh kebersihan di rumah makan “Bebek Pak qomar” terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar. diketahui pilihan responden terhadap kebersihan rumah makan “Bebek Pak qomar” yang bersih lebih besar persentasenya dibandingkan dengan pilihan responden terhadap kebersihan rumah makan “Bebek Pak qomar” yang sangat bersih dan kotor baik pada saat weekend maupun weekday. Diperlukan peningkatan kebersihan yang ada di rumah makan “Bebek Pak qomar” sehingga konsumen akan merasa nyaman dan memberikan kesan positif saat berkunjung ke rumah makan ini.





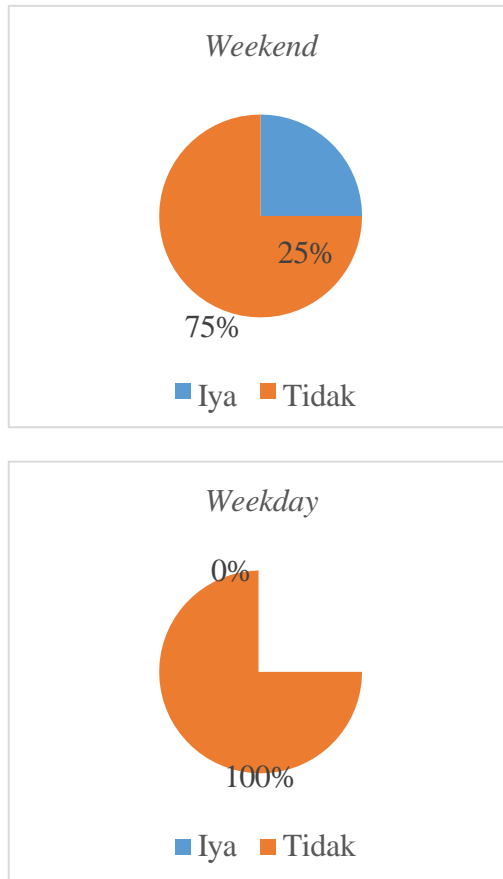
Gambar 4.19 hasil presentase tingkat kenyamanan konsumen

Persentase kenyamanan rumah makan “Bebek Pak qomar” pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh kenyamanan di rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar. diketahui pilihan responden terhadap kenyamanan rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang biasa saja lebih besar persentasenya dibandingkan dengan pilihan responden terhadap kenyamanan rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang nyaman dan kurang nyaman baik pada saat weekend maupun weekday. Diperlukan peningkatan terhadap kenyamanan seperti penambahan kursi yang ada di rumah makan “Bebek Pak qomar” sehingga konsumen akan merasa nyaman dan memberikan kesan positif saat berkunjung ke rumah makan ini.



Gambar 4.20 hasil presentase tingkat layanan Go Jek

Persentase layanan gojek untuk pemesanan Bebek Pak Qomar pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui pengaruh layanan gojek di rumah makan “Bebek Pak Qomar” terhadap konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar. diketahui responden yang menggunakan layanan gojek lebih besar persentasenya dibandingkan dengan responden yang tidak menggunakan layanan gojek pada saat weekend, sedangkan responden yang menggunakan layanan gojek lebih kecil persentasenya dibandingkan dengan responden yang tidak menggunakan layanan gojek pada weekday. Responden tidak mau mengantri untuk membeli makanan di rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang mengalami peningkatan konsumen pada saat weekend dan lebih memilih layanan gojek untuk mempermudah pembelian Bebek Pak Qomar.



Gambar 4.21 Hasil presentasi tingkat kendala saat berkunjung

Persentase kendala saat berkunjung ke Rumah Makan “Bebek Pak Qomar” pada weekend dan weekday digunakan untuk mengetahui tingkat konsumen yang mengalami kendala saat berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Gambar . diketahui kendala saat berkunjung ke Rumah Makan “Bebek Pak Qomar” lebih kecil persentasenya dibandingkan dengan tidak ada kendala saat berkunjung ke Rumah Makan “Bebek Pak Qomar” baik pada saat weekend maupun weekday. Hal ini dikarenakan lokasi dan pelayanan di rumah makan “Bebek Pak Qomar” sudah baik selama ini.

Tabel 4.7 Kendala Rumah Makan Bebek Pak Qomar Weekend

No.	Kendala yang Dialami	Jumlah responden (orang)
1	Antri	1
2	Bayar parkir	3
3	Kehabisan Bebek Pak Qomar	1
4	Tidak tahu cara pemesanan	1
5	Pelayanan kurang baik	1
6	Penuh	1
7	Tidak tau	42
TOTAL		60

Tabel 4.8 Kendala Rumah Makan Bebek Pak Qomar Weekday

No.	Kendala yang Dialami	Jumlah responden (orang)
1	Bayar parkir	-
2	Kehabisan Bebek Pak Qomar	-
3	Tidak tahu cara pemesanan	-
4	Pelayanan kurang baik	-
5	Penuh	-
6	Tidak tau	40
TOTAL		40

Jumlah kendala yang dihadapi konsumen digunakan untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi konsumen saat berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Tabel di atas, diketahui jumlah responden yang mengalami kendala saat berkunjung ke Rumah Makan “Bebek Pak Qomar” pada saat weekend dengan jumlah paling banyak adalah pembayaran parkir. Responden mengeluhkan pembayaran parkir karena luas wilayah parkir di rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang tidak terlalu luas, namun masih saja adanya penarikan biaya parkir. Sedangkan pada saat weekday tidak ada kendala yang dialami responden.

Tabel 4. 9 Kritik dan Saran Bebek Pak Qomar Weekend

No	Kritik dan Saran	Jumlah Responden (orang)
1	Kebersihan toilet	2
2	Penambahan meja kursi	4
3	Bebas parker	2
4	Peningkatan kualitas pelayanan	6
5	Pemberian plang di jalan	1
6	Perbanyak cabang	1
7	Peningkatan cita rasa	2
8	Kebersihan tempat	4
9	Penambahan pegawai	1
10	Pengurangan harga	3
11	Pengurangan porsi nasi	1
12	Perbanyak menu	9
13	Lokasi kurang strategis	2
14	Penambahan porsi sambel	1
15	Masuk aplikasi gojek	1
16	Penambahan tissue di meja makan	1
17	Jarak meja kursi lebih luas	1
18	Tempat lebih menarik	1
19	Variasi sambel	1
20	Perbanyak stok Bebek	1
21	Ruangan panas	1

22	Petunjuk pemesanan	1
23	Tidak ada	12
	TOTAL	60

Tabel 5.0 Kritik dan Saran Bebek Pak Qoma Weekday

No	Kritik dan Saran	Jumlah Responden (orang)
1	Cita rasa	6
2	Kebersihan tempat	5
3	Pengaturan antrian	1
4	Variasi sambal	4
5	Penambahan menu	4
6	Peningkatan pelayanan	5
7	Pengurangan harga	3
8	Peningkatan promosi	1
9	Penambahan cabang	3
10	Tidak ada	8
	TOTAL	40

Jumlah Kritik dan saran untuk Rumah Makan “Bebek Pak Qomar” digunakan untuk mengetahui kritik dan saran apa saja yang ada pada konsumen yang berkunjung ke rumah makan ini. Berdasarkan Tabel . diketahui jumlah responden yang mengalami kendala saat berkunjung ke Rumah Makan “Bebek Pak Qomar” pada saat weekend dengan jumlah paling banyak adalah pembayaran parkir. Responden mengeluhkan pembayaran parkir karena luas wilayah parkir di rumah makan “Bebek Pak Qomar” yang tidak terlalu luas, namun masih saja adanya penarikan biaya parkir. Sedangkan pada saat weekday tidak ada kendala yang dialami responden.

4.1.3. Aliran Produk

Aliran produk pada sebuah rantai pasok (supply chain) daging bebek di rumah makan “Bebek Pak Qomar” menjelaskan mengenai jumlah, dan kualitas dari produk tersebut.

Peternakan menggunakan jenis pakan berbentuk tepung yaitu konsekrat, kebi, jagung, dan tepung ikan. Pemberian pakan dilakukan dengan rincian pur pada bebek umur 0-16 hari, sedangkan ternak bebek umur 16-40 hari diberi pakan campuran sebanyak 1 ons. Masa pemeliharaan bebek selama 40 hari dengan jumlah kematian ternak di peternakan tidak lebih dari 10% yaitu sekitar 4-6%. Setelah itu alur rantai pasok berlanjut ke penjualan bebek menuju Pasar Dimoro Blitar. Pengiriman bebek dilakukan oleh Pasr Dimoro setiap hari sesuai permintaan Pasar Petemon Surabaya. Jika stock bebek banyak, maka Pasar Dimoro Blitar akan memasok bebek menuju Pasar Petemon Surabaya dengan Jumlah 800- 1000 ekor. Setelah itu alur rantai pasok berlanjut ke penjualan bebek menuju Pasar Petemon Surabaya. Pasar Petemon Surabaya menjual bebek ke retail di Surabaya dengan harga Rp 60.000 – 65.000/ekor.

4.1.4. Nilai Tambah

Tabel 4. 8 Nilai Tambah Peternak

Uraian	Peternakan
<i>bep</i> yang diterima peternak (Rp/ekor LW)	20.792
<i>Farm Gate Price</i> (Rp/ekor LW)	20.792,37
Keuntungan peternak (%)	1,7

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat Peternakan bebek Pak Affandi. Peternakan bebek Bapak Affandi memiliki farm gate price sebesar Rp 20.792,37,., sedangkan keuntungan yang diterima peternak yaitu Bapak Affandi sebesar Rp 1,7%.

Tabel 4. 9 Perbandingan Nilai Tambah Pemasok

Uraian	Pasar Dimoro Blitar	Pasar Petemon Surabaya
Harga Bebek dari Peternak (Rp/ekor)	22.000	22.000

LW)		
Harga Bebek menuju Supplier 1 (Rp/ekor LW)	25.300	24.200
Nilai Tambah Bebek (Rp)	1.468	1.044
Nilai Tambah Bebek (%)	6,2	4,53

Berdasarkan Tabel di atas, dapat dilihat adanya perbedaan nilai tambah yang terjadi karena harga bebek yang didapat supplier dari peternak sama sebesar Rp 22.000,-/ekor, sedangkan harga bebek yang dipasok menuju supplier 1 memiliki harga yang berbeda. Suplier I memberikan harga sebesar Rp 25.300,-/ekor, sedangkan Supplier II memberikan harga sebesar Rp 24.200,-/ekor. Nilai tambah yang diperoleh Suplier I sebesar 6,2% lebih tinggi jika dibandingkan dengan Suplier II sebesar 4,53% dikarenakan biaya produksi yang dikeluarkan Suplier I dengan jumlah bebek yang dipasok menuju supplier II lebih efisien dan efektif.

Tabel 4. 10 Nilai Tambah Bebek Pak Qomar

Uraian	Rumah Makan “Bebek Pak Qomar”
Harga Satu Porsi Bebek (Rp/Porsi)	35.000
Nilai Tambah (Rp)	15.534
Nilai Tambah (%)	44,4%

Berdasarkan Tabel di atas, dapat diketahui nilai tambah yang diperoleh rumah makan “Bebek Pak Qomar” sebesar 44,4 %. Nilai tambah tersebut diperoleh dari BEP yang diperoleh rumah makan “Bebek Pak Qomar” sebesar Rp 15.534,- dibagi penjualan nasi bebek dengan harga sebesar 35.000/porsi dan dikalikan 100 %. Nilai tambah yang diperoleh rumah makan “Bebek Pak Qomar” mempunyai persentase yang besar walaupun rumah makan ini hanya menjual satu menu saja yaitu nasi bebek, hal ini dikarenakan biaya produksi yang dikeluarkan rendah jika dibandingkan dengan harga satu porsi Bebek yang tinggi.