

**ANALISIS USAHA DAN PEMASARAN ITIK PEDAGING
STUDI KASUS DI KLEURAHAN SAIL
KECAMATAN TENAYAN RAYA**

**Darliati, Cepriadi, dan Eliza
(Fakultas Pertanian Universitas Riau)
085265921708: *Darliati_agb08@yahoo.com*.**

ABSTRACT

Broiler breeding ducks has a promising future because of the demand for duck meat consumption is increasing. Cultivation of broiler duck faster than laying ducks. The problem faced is the problem of cost of production is high broiler ducks. With the high cost of net revenues to note that in the can so we can know whether or not this broiler breeding. The purpose of this study was to analyze the level of costs, analyze income level, analyzing the feasibility level, and analyze marketing and the problems faced by broiler duck farm in the Sail Village Tenayan Raya District. Number of respondents one person (Mr. Syaokani). Research methods using case studies. In analyzing the data used formulas net income, depreciation, BEP, PBP, NPV, B / C Ratio, IRR, channel marketing and marketing efficiency. The research concludes broiler breeding ducks feasible and developed as annual revenue of Rp 36,204,140,-, BEP Rp 27,184,382,-, PBP 3 years 7 months 7 days, NPV 18,519,968,- and IRR of 35.96%. Marketing channel is the channel I efficient among farmers to consumers. With the marketing efficiency of 103%. The problems facing farm broiler duck delay the arrival of seeds, weather problems and disease in ducks and broiler breeders usually do not meet the demand for duck meat.

Keywords: business, marketing, business feasibility, broiler duck

PENDAHULUAN

Peranan sektor pertanian dalam pembangunan di Indonesia tidak dapat diragukan lagi, GBHN telah memberikan amanat bahwa prioritas pembangunan diletakkan pada pembangunan bidang ekonomi dengan menitikberatkan pada sektor pertanian. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan, kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan berusaha (Soekartawi, 2002).

Pembangunan peternakan merupakan bagian integral dari pembangunan sektor pertanian yang berperan penting sebagai penghasil pangan, produk utama subsektor peternakan seperti daging, susu, dan telur sebagai sumber bahan pangan yang bernilai gizi tinggi dan banyak dikonsumsi masyarakat untuk memenuhi protein hewani. Perunggasan termasuk salah satu subsektor peternakan yang penting dalam pembangunan pertanian. Hal ini disebabkan karena kebutuhan konsumsi masyarakat Indonesia untuk memenuhi protein hewani sebagian besar didapat dari unggas. Secara tidak langsung perunggasan membantu pembangunan kualitas bangsa karena dengan konsumsi protein yang baik dapat mempengaruhi tingkat kesehatan dan kecerdasan seseorang. Industri perunggasan memberikan efek ganda yang sangat besar dalam sektor pertanian, karena hampir seluruh bahan baku pakan terdiri dari hasil pertanian seperti jagung, dedak, bungkil kelapa sawit/kopra, tepung gaplek, sebagai sumber makanan bagi perunggasan (Wakhid, 2010)

Salah satu ternak unggas yang mulai berkembang dimasyarakat adalah ternak itik, meskipun tidak sepopuler ternak ayam, itik mulai disukai masyarakat untuk diusahakan sehingga usaha ternak itik semakin berkembang. sebab saat sekarang peningkatan terhadap permintaan daging itik semakin lama semakin meningkat. Hal ini disebabkan adanya peningkatan minat konsumen terhadap daging itik. Salah satu indikator kenaikan itu adalah semakin banyaknya warung pinggir jalan, rumah makan, katering, hingga restoran yang menyediakan menu daging itik. Semakin banyaknya tempat makan yang menyediakan menu daging itik berdampak pada meningkatnya permintaan terhadap daging itik (**Windhayarti, 2010**)

Di Pekanbaru peternak yang membudidayakan itik pedaging masih sangat sedikit, padahal ini merupakan prospek bisnis yang potensial apabila dikembangkan dengan serius seperti di daerah Jawa yang menjadi sentral peternakan itik. Tingginya permintaan masyarakat akan daging itik membuat bisnis ini mulai banyak dikembangkan di kota-kota besar termasuk di Pekanbaru. Untuk memenuhi permintaan daging itik maka daging itik banyak didatangkan dari luar kota Pekanbaru. Berdasarkan informasi yang didapat bahwa ada peternakan itik pedaging di daerah kelurahan Sail Kecamatan Tenaya Raya. Milik Bapak Syaukani yang melakukan budidaya itik pedaging dengan mengeluarkan biaya investasi dan biaya oprasional (Biaya variabel dan biaya tetap). 1. Bagaimana budidaya yang baik, 2. Biaya-biaya yang dikeluarkan, pendapatan, 3. Kelayakan usaha, 4. Saluran pemasaran dan permasalahan yang dihadapi peternak.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru tepatnya di daerah Tenayan Jernih RT 05 RW 06. Alasan pemilihan lokasi ini menjadi tempat penelitian adalah karena Kecamatan Tenayan Raya merupakan tempat produksi itik pedaging terbesar di Pekanbaru yang membudidayakan itik pedaging mulai dari DOD (*Day Old Duck*) sampai itik siap dipanen. Penelitian dimulai dari bulan Mei 2012 sampai dengan bulan Januari 2013 dengan tahapan melakukan prasarvei, penyusunan proposal, daftar kuesioner, pengambilan data ditempat penelitian, pengolahan data dan analisis data, serta penyusunan laporan akhir penelitian.

Metode Pengambilan Sampel dan Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode studi kasus (*Case Study*) dengan mengadakan pengamatan langsung di lapangan, mencari informasi awal tentang usaha peternakan itik pedaging yang akan dijadikan responden. Data yang diambil dalam penelitian ini adalah data untuk satu kali siklus produksi itik pedaging yaitu bulan Mei-Juli 2012. Studi kasus (*Case Study*) merupakan suatu penelitian intensif mencangkup semua informasi relevan terhadap seorang atau beberapa orang (**Kartano dan Gulo, 2000**) dan pengertian yang kedua studi kasus merupakan informasi – informasi historis atau biografis tentang seorang individu, seringkali mencangkup pengalamannya dalam suatu bidang. Penelitian ini dilakukan pada satu peternakan itik pedaging yaitu Bapak Syaukani dengan alasan peternak yang membudidayakan khusus itik pedaging di Kota Pekanbaru hanya ada satu orang peternak karena peternak yang lain masih membudidayakan itik petelur. Data yang dikumpulkan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder.

Analisis Data

Analisis data dilakukan sesuai dengan tujuan penelitian. Data yang diperoleh terlebih dahulu ditabulasi kemudian baru dianalisis dengan berbagai perhitungan:

Pendapatan Bersih

Data yang diperoleh di lapangan dianalisis untuk mengetahui pendapatan bersih, penyusutan alat dan mesin serta nilai tambah dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut. Untuk menghitung pendapatan bersih perusahaan digunakan rumus (Soekartawi, 2002).

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = Y_1 \cdot PY_1 - X_1 \cdot PX_1$$

$$\pi = (Y_1 \cdot PY_1 + Y_2 \cdot PY_2) - (X_1 \cdot PX_1 + X_2 \cdot PX_2 + X_n \cdot PX_n + \dots + D)$$

Penyusutan Peralatan

Untuk menghitung penyusutan peralatan digunakan metode garis lurus (*Staight Line Method*)

$$NP = \frac{NB - NS}{UE}$$

Kelayakan Investasi Usaha

Net Present Value (NPV)

NPV merupakan *net benefit* yang telah didiskon dengan menggunakan *social opportunity cost of capital* sebagai diskon faktor (Ibrahim, 2009) :

Rumus:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{NB_i}{1 + i^{-n}}$$

Untuk menghitung NPV diperlukan data tentang perkiraan biaya investasi, biaya operasi, dan pemeliharaan serta perkiraan benefit dari proyek yang direncanakan.

Internal Rate of Return (IRR)

IRR adalah suatu tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV = 0 (nol), dengan demikian jika: Untuk menentukan besarnya nilai IRR harus dihitung dulu NPV1 dan NPV2 dengan cara coba-coba. Jika NPV1 bernilai positif maka *discount factor* kedua harus lebih besar dari SOCC, dan sebaliknya. Dari percobaan tersebut maka IRR berada antara nilai NPV positif dan NPV negatif yaitu pada NPV = 0

Formula :

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1)$$

Dimana: i_1 = tingkat discount rate yang menghasilkan NPV₁

i_2 = tingkat discount rate yang menghasilkan NPV₂

Net Benefit Cost Ratio

Net Benefit Cost Ratio merupakan perbandingan antara *net benefit* yang telah didiskon positif (+) dengan net benefit yang telah didiskon negative (-) dengan formula sebagai berikut:

$$NetB/C = \frac{\sum_{i=1}^n NB_t +}{\sum_{i=1}^n NB_t -}$$

Jika : Net B/C > 1 (satu) berarti proyek (usaha) layak dikerjakan

Net B/C < 1 (satu) berarti proyek tidak layak dikerjakan

Net B/C = 1 (satu) berarti cash in flows = cash out flows (BEP) atau TR=TC

Pay Back Period (PBP)

PBP adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (*cash in flows*) yang secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*. PBP digunakan untuk mengetahui berapa lama proyek dapat mengembalikan investasi

Rumus:

$$PBP = T_{p-1} + \frac{\sum_{i=1}^n I_t - \sum_{i=1}^n B_{icp-1}}{B_p}$$

Analisis Titik Impas (BEP)

Perhitungan BEP atas dasar unit rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$BEP(Rp) = \frac{TFC}{1 - \left(\frac{VC}{TR}\right)}$$

Kriteria penilaian BEP : Apabila produksi usaha melebihi produksi pada saat titik impas, maka usaha tersebut mendatangkan keuntungan.

Analisis Margin Pemasaran

Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus yaitu sebagai berikut :

$$M = Hk - Hp$$

Analisis Keuntungan Pemasaran

Menurut Soekartawi (2002), keuntungan pemasaran merupakan selisih margin pemasaran dengan biaya-biaya pemasaran, rumusnya yaitu :

$$\pi = M - B$$

Analisis Efisiensi Pemasaran

Analisis pemasaran yang digunakan untuk menghitung efisiensi pemasaran menurut (Soekartawi, 2002) yaitu dengan rumus :

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Letak Wilayah dan Keadaan Daerah Penelitian

Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru memiliki luas wilayah $\pm 171,27 \text{ km}^2$ lahan yang ada di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru memiliki kondisi alam yang berbentuk tanah kering dan tanah perkarangan. Dari kondisi tanah tersebut wilayah Tenayan Raya lebih didominasi oleh kondisi tanah liat sebagai bahan pembuatan batu bata. Batas - batas wilayah Kecamatan Tenayan Raya secara administratif adalah :Sebelah Utara: Sungai Siak dan Kecamatan Rumbai Pesisir, Sebelah Selatan : Kabupaten Kampar, Sebelah Timur : Kecamatan Bukit Raya, Sebelah Barat : Kabupaten Pelalawan dan Kampar

Kependudukan

Penduduk kelurahan Sail mempunyai penduduk yang tidak jauh berbeda antara laki-laki dan perempuan dengan jumlah laki-laki lebih banyak dibanding dengan wanita. Jumlah penduduk Kelurahan Sail pada tahun 2012 berjumlah 32.839 jiwa yang terdiri dari 17.079 jiwa laki-laki dan 15.760 perempuan. Untuk lebih jelasnya

Umur memegang peranan penting dalam mencapai keberhasilan usaha karena umur akan mempengaruhi daya ingat, produktivitas, keberanian dalam mengambil resiko dan pola pikir dalam menerima inovasi. Umur juga mempengaruhi kemampuan fisik seseorang dalam melakukan suatu pekerjaan. Misalnya dalam hal tenaga kerja produktif dalam usia produktif lebih mampu mengelola usahatani daripada usia yang tidak produktif. Umur masyarakat di Kelurahan Sail berkisar antara umur 26 tahun sampai dengan 55 tahun sekitar 39,73%. Dimana masih tergolong usia produktif.

Kelurahan Sail distribusi pekerjaan sangat beragam dan masyarakat mayoritas bekerja di bidang Industri pengolahan dan lainnya dimana penduduk yang bekerja di sektor

industri pengolahan sebesar 3.013 jiwa sebesar 32,93% dan sektor lainnya sebesar 1.304 jiwa sebesar 13,55 % lebih tinggi dibandingkan dengan kelurahan-kelurahan lain di Kecamatan Tenayan Raya. Sedangkan sektor peternakan Kelurahan Sail yang lebih tinggi sebesar 589 jiwa sebesar 6,44%

Umumnya tingkat pendidikan seseorang dapat mempengaruhi pola berpikir orang tersebut. Produktifitas manusia tidak hanya dipengaruhi oleh peralatan yang digunakan dan kekuatan fisik tetapi juga oleh latar belakang pendidikan yang pernah diperoleh. Pada Tabel 5 kita dapat melihat tingkat pendidikan di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya relatif masih rendah, hal ini ditandai dengan banyaknya masyarakat berpendidikan SD sederajat sebesar 30,37% dan masyarakat yang melanjutkan sekolah ke perguruan tinggi hanya 3,20 % dari jumlah total masyarakat di kelurahan Sail 32.839 jiwa.

Profil Peternak Itik Pedaging

Keberhasilan dari usaha peternakan dapat dilihat dari identitas pengusaha karena dengan mengetahui identitas pengusaha dapat memberikan gambaran secara umum mengenai kondisi dan kemampuan pengusaha dalam mengelola usahanya. Menurut (Soekartawi, 2001) rendahnya tingkat pendidikan akan sangat berpengaruh terhadap cara berfikir dan daya serap seseorang terhadap teknologi baru. Tingkat pendidikan diperoleh pengusaha adalah S1, sehingga mempengaruhi cara berpikir, bersikap dan bertindak terhadap keberlangsungan usahanya. Kemajuan suatu usaha dipengaruhi oleh pengalaman pengusaha tersebut. Lamanya pengalaman yang dimiliki pengusaha membuat pengusaha mempunyai kemampuan dan keberanian dalam mengambil keputusan dan menentukan alternatif penggunaan teknologi dalam menjalankan peternakan.

Nama Sampel

Dari hasil penelitian, nama pemilik peternak itik pedaging yang menjadi responden adalah Bapak Syauckani. Dibantu dengan dua orang pekerja yaitu Bapak Ujang dan Ibu Yani.

Umur Sampel

Umur pada umumnya dapat mempengaruhi pola pikir dan kemampuan fisik seseorang sehingga umur dijadikan indikator produktif seseorang. Dalam menerima inovasi baru peternak yang memiliki umur yang lebih muda umumnya lebih cepat menerima perubahan jika dibandingkan dengan peternak yang umurnya lebih tua. Berdasarkan hasil penelitian, umur peternak itik pedaging yang menjadi responden adalah 37 tahun. Batasan umur produktif antara 15-54 tahun, dari sampel ini peternak masih tergolong usia produktif.

Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan seseorang dapat menjadi suatu ukuran tingkat produktifitas dalam bekerja karena pendidikan akan mempengaruhi cara berpikir, bersikap dan bertindak dalam mengambil keputusan yang menentukan skala usaha dan pendapatannya. Pengusaha itik pedaging berpendidikan S1 sehingga mudah menerima inovasi baru dalam beternak itik pedaging.

Pengalaman Usaha Ternak

Pengalaman beternak merupakan salah satu komponen penting yang menentukan berhasil atau tidaknya suatu usaha. Semakin banyak pengalaman yang dimiliki peternak dalam budidaya ternak itik pedaging, maka semakin tinggi kemampuannya dalam mengambil keputusan sehingga dapat mengurangi kemungkinan kegagalan dan kerugian dalam berusaha ternak. Pengalaman berusaha ternak yang dimiliki peternak adalah 5 tahun. Selama 3 tahun budidaya berada di daerah Siak, peternak membudidayakan Itik petelur dan Itik pedaging. Kemudian pada tahun 2009 pindah ke Pekanbaru dengan luas areal peternakan 1 Ha. Di Pekanbaru peternak hanya membudidayakan itik pedaging karena permintaan itik pedaging semakin meningkat dibandingkan itik petelur dan masih sedikitnya peternak yang membudidayakan itik pedaging.

Tanggungjawab Keluarga

Jumlah keluarga peternak adalah seorang istri dan dua orang anak. Jumlah tanggungjawab keluarga peternak menunjukkan bahwa keluarga merupakan keluarga kecil yang berada pada jumlah 1-3 orang. Dan pengeluaran peternak belum terlalu besar dikarenakan istrinya juga bekerja membantu memenuhi kebutuhan keluarga dan anak mereka masih usia dini sehingga belum banyak pengeluaran yang dikeluarkan oleh pemilik peternakan.

Keadaan Usaha Peternakan Itik Pedaging

Usaha pembesaran itik pedaging yang direncanakan peternak dimulai dari mendatangkan bibit dari luar daerah, proses budidaya, panen, hingga pemasaran. Sejarah berdirinya Peternakan berawal dari adanya informasi mengenai permintaan itik pedaging yang tinggi di Kota Pekanbaru. Pemilik mencoba menekuni bisnis itik pedaging dan memulai menjalankan usaha karena merasa susah mendapatkan daging itik di Kota Pekanbaru

Budidaya itik pertama kali dilakukan masih dalam skala kecil karena masih ingin mencoba-coba dan karena permodalan yang terbatas dari pemilik peternakan. Pemilik melakukan investasi pada kandang dan peralatan kerja. Kandang yang dibangun merupakan kandang semipermanen yang ditujukan untuk proses budidaya pembesaran itik pedaging secara intensif. Kapasitas kandang yaitu 1.000 ekor itik. Kandang digunakan sebagai tempat budidaya itik dari itik umur satu hari hingga umur 8 minggu

Tujuan Usaha peternakan Itik Pedaging

Setiap pengusaha memiliki tujuan dalam menjalankan usahanya, karena tujuan merupakan arah dari perencanaan yang akan dilakukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Tujuan utama pengusaha membuka usaha peternakan ini yaitu untuk meningkatkan pendapatan keluarga, karena dengan usaha ini pengusaha dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Selain itu, usaha ini juga bertujuan sebagai produk alternatif dari produk utama ayam pedaging, memanfaatkan pangan itik pedaging alami yang ramah lingkungan, memenuhi kebutuhan pasar akan daging itik sehingga perlu diusahakan suatu usaha peternakan itik potong yang dapat menjamin kebutuhan masyarakat Riau terutama Pekanbaru.

Cara Budidaya Itik Pedaging

Itik merupakan salah satu unggas penghasil daging yang cukup potensial selain ayam. Kelebihan dari ternak itik pedaging adalah itik lebih tahan penyakit dibandingkan dengan ayam sehingga pemeliharaannya mudah dan tidak banyak mengandung resiko. Biasanya pemeliharaan itik masih menggunakan cara tradisional, yaitu dengan mengiring itik ke sawah untuk mencari pakan dan minum, tetapi pada peternak berbeda cara pemeliharaannya menggunakan sistem intensif. Sistem intensif yaitu beternak itik pedaging tanpa air dimana itik diletakkan di kandang. Sehingga pemeliharaan lebih menguntungkan dari pada cara tradisional. Tata laksana pemeliharaan itik pedaging meliputi: perkandangan, pemberian pakan dan air minum, pemilihan bibit, pemeliharaan kesehatan dan pemasaran.

Pemberian pakan disesuaikan dengan kebutuhan itik dan bisa divariasikan, pakan ternak itik pada prinsipnya tidak berbeda dengan pemberian pakan ayam perbedaan hanya terletak pada kadar protein yang dibutuhkan. Kadar protein pada itik relatif lebih tinggi dan penyediaan air yang lebih banyak dibandingkan pada ternak ayam.

Tabel 1. Cara budidaya itik pedaging di kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya kota Pekanbaru adalah sebagai berikut:

No	Hari	Langkah-langkah Budidaya Itik Pedaging
1	H-30	Pembersihan kandang box dan kandang ren beserta perlengkapan kandang (tempat pakan dan tempat minum). Menghubungi penyedia bibit itik pedaging (DOD) yang sudah bekerja sama dengan peternak dalam memperoleh DOD, bibit yang digunakan DOD dari Jawa (Malang).

		Mencari informasi pedagang atau menghubungi pedagang yang mau membeli hasil panen itik pedaging.
2	H-7	Pembersihan kandang dengan disinfektan agar DOD terhindar dari berbagai penyakit. Memesan DOD itik pedaging sebanyak 1.000 ekor kepada produsen, tetapi peternak sudah memesan sebelumnya karena pada saat-saat tertentu biasanya ketersediaan DOD sangat terbatas.
3	H-2	Pembelian pakan starter di Toko Makanan Ternak yaitu pakan N 11 untuk itik umur 0-7 hari dan Pakan N 12 untuk itik umur 7-14 hari. Pembelian vitamin (vitachick, vitastress, rhodivit, sorbitol, dan lain sebagainya) untuk menjaga daya tahan DOD setelah sampai dikandang. Pembelian obat-obatan (anti snot, teraphy, teramycin, coccidiostat) sebagai langkah persiapan kalau gejala penyakit datang dengan tiba-tiba.
4	H-1	Memeriksa kembali kesiapan kandang box dan kandang ren, jumlah tempat pakan dan minum yang sudah dipersiapkan sebelumnya yaitu tempat pakan 50 buah dan tempat minum 50 buah. Mempersiapkan gula merah sebagai minuman khusus untuk DOD yang baru datang karena DOD didatangkan dari tempat lain sehingga daya tahan DOD menurun selama perjalanan dan kadang ada DOD yang mati sampai ditempat.
5	H	Penanganan DOD yang didatangkan dari tempat lain seperti pemberian air minum yang dicampur dengan gula merah untuk menjaga kehangatan dan ketahanan DOD. Setelah DOD diberikan minuman kemudian dilakukan seleksi dan pemisahan bibit (terlihat sakit, agak kerdil, mati). Mengganti air gula 1 jam kemudian dengan air minum biasa atau bisa juga ditambahkan vitamin untuk merangsang nafsu makan DOD sebab DOD masih banyak membutuhkan air. Pemberian pakan konsentrat ½ - 1 jam setelah air gula diganti dengan air minum biasa yang jumlahnya sedikit demi sedikit terlebih dulu akan tetapi frekuensinya lebih sering. Mengurangi jumlah tempat air minum pada malam hari agar frekuensi minum DOD berkurang.
6	H+1 s/d H+14	Pemberian pakan starter bentuk konsentrat dengan frekuensi 2 x dalam sehari. Pakan dicampur dengan sedikit air agar mudah ditelan oleh DOD karena pencernaan DOD belum sempurna. Air minum selalu tersedia karena DOD yang masih kecil banyak membutuhkan air minum. Membersihkan kandang (sanitasi) dari kotoran itik dan menyeleksi itik yang sakit. Mengurangi panas pada hari H+14 apabila kondisi anak itik sudah kuat untuk menahan hawa dingin. Apabila dirasa belum kuat pemanas bisa diteruskan sampai hari H+20 akan tetapi suhu/watt lampu perlu diturunkan. Pembelian pakan grower dan bahan pakan alternatif yang di butuhkan oleh DOD.
7	H+14 s/d H+20	Pemberian pakan grower yang dicampur dengan pakan alternatif lainnya dengan frekuensi bisa sampai 2 x dalam sehari. Pakan dicampur dengan sedikit air dan pakan dicincang terlebih dahulu baru kemudian direbus. Air minum selalu tersedia dan membersihkan kandang (sanitasi). Pemberian obat anti stress pada H+20 apabila itik akan dipindah ke kandang ren apabila berat sudah sesuai.
8	H+21 s/d H+30	Pindah ke kandang yang lebih besar isi satu kandang bisa maksimal 100 ekor. Melepas pemanas apabila pada H+14 belum di lakukan. Penambahan obat anti stress pada H+21 apabila efek stress masih terlihat. Dilakukan pemberian makanan 2 x sehari pagi jam 9.00 dan sore jam 17.00.

9	H+31 s/d H+35	Seleksi itik yang memenuhi kriteria sudah layak jual (berat 1,0 -1,2 kg) penimbangan dilakukan oleh peternak dan memisahkan itik yang sudah layak jual dengan yang belum layak jual. Menginformasikan kepada calon pembeli atau pedagang untuk datang karena sudah ada itik pedaging yang siap di panen.
10	H+36 s/d Panen	Penjualan itik penjualan ke pada pedagang atau konsumen yang ingin membeli itik pedaging dan pengosongan kandang.

Sumber: *Peternak Itik Pedaging, 2012*

Analisis Usaha Itik Pedaging

Analisis usaha yang dilakukan adalah perhitungan semua penerimaan biaya-biaya dalam proses produksi mulai dari bahan-bahan, tenaga kerja, serta peralatan dan penyusutan peralatan. Analisis yang dilakukan didasarkan pada penelitian dan data yang tersedia dari pemilik usaha peternakan.

Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan tingkat produksi. Total dari biaya variabel dalam satu kali siklus produksi itik pedaging adalah sebesar Rp 21.639.510,- selama satu tahun sebesar Rp 129.837.060,- ada pun yang termasuk biaya variabel dalam penelitian ini adalah Biaya sarana produksi (DOD, Obat-obatan, Vaksin dan Vitamin) sebesar Rp 96.675.060 pertahun, biaya penerangan dan bahan bakar (Listrik, Minyak tanah, Sekan, Kayu Bakar) sebesar Rp 2.838.000,- pertahun, biaya pembersihan kandang (Deterjen dan Disinfektan) sebesar Rp 1.392.000,- pertahun, biaya transportasi sebesar Rp 1.200.000,- pertahun, dan biaya pemeliharaan peralatan sebesar Rp 1.800.000,-

Peningkatan pendapatan produksi memerlukan sarana penunjang kegiatan selama proses produksi sedangkan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan produksi salah satunya yang sangat diperlukan adalah tenaga kerja. Tenaga kerja merupakan faktor produksi penting yang harus dimiliki pengusaha dalam menjalankan usaha ternaknya guna meningkatkan produksi dan pendapatan. Pada penelitian ini perhitungan tenaga kerja untuk biaya produksi dimulai dari pemeliharaan, panen sampai pemasaran. Dengan sistem upah gaji 1 orang pekerja mendapat gaji sebesar Rp 2.150.000,- persiklus produksi dengan curahan kerja 7 x 24 jam selama satu tahun gaji tenaga kerja yang dikeluarkan sebesar Rp 25.800.000,-. Pekerjaan yang dilakukan memberikan oleh tenaga kerja.

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap, tidak tergantung pada perubahan tingkat kegiatan dalam menghasilkan produk dalam waktu tertentu. Total biaya tetap pertahun adalah Rp 6.768.800,- pertahun. adapun biaya yang termasuk biaya tetap adalah biaya perizinan usahaternak sebesar Rp 750.000,- dan biaya penyusutan alat. Pada usaha peternakan itik pedaging peralatan yang digunakan terdiri dari: tempat pakan, tempat minum, penerangan, cangkul, serokan, ember, timbangan duduk, sepatu boot, mesin runcah pakan, mesin giling, dandang, gerobak, handsprey, parang, baskom, pisau, dan gayung.

Pendapatan

Tujuan dari pembudidayaan itik pedaging adalah untuk meningkatkan produksi agar pendapatan yang diperoleh tinggi terutama pendapatan bersih. Pembudidayaan itik pedaging akan memberikan hasil produksi yang tinggi apabila menggunakan sarana peoduksi secara efisien. Keberhasilan atau kesuksesan dari usaha dapat dilihat besarnya pendapatan bersih peternak.

Tabel 2. Analisis Usaha Itik Pedaging Persiklus dan Pertahun

No	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga (Rp/Satuan)	Total (Rp/Siklus)	Total (Rp/Tahun)
A	BIAYA VARIABEL					
	1. Biaya Saran Produksi Ternak					
	1.1. DOD (<i>Day Old Duck</i>)	1000	Ekor	6.000	6.000.000	36.000.000
	1.2. Obat-obatan	5	Box	25.000	125.000	750.000
	1.3. Vaksin dan Vitamin	1	Paket	20.000	2.000	20.000
	1.4. Pakan	5369,5	Kg		9.967.510	59.805.060
	2. Biaya Penerangan & bahan Bakar					
	2.1. Listrik	2	Bulan	125.000	250.000	1.500.000
	2.2. Minyak Tanah	8	Liter	8.500	68.000	408.000
	2.3. Sekam	30	Karung	4.500	135.0	810.000
	2.4. Kayu Bakar	8	Ikat	2.500	20.000	120.000
	3. Biaya Pembersihan Kandang					
	3.1. Deterjen	4	Unit	13.000	52.000	312.000
	3.2. Disinfektan	1	Unit	180.000	180.000	1.080.000
	4. Biaya Transportasi	2	Bulan	100.000	200.000	1.200.000
	5. Biaya Komunikasi	2	Bulan	11.000	22.000	132.000
	6. TKLK	2	Orang	2.150.000	4.300.000	25.800.000
	7. Biaya Pemeliharaan Peralatan	2	Bulan	300.000	300.000	1.800.000
	Total Biaya Variabel				21.639.510	129.837.060
B	BIAYA TETAP					
	1. Sewa Lahan	1	Ha	125.000	250.000	1.500.000
	2. Penyusutan Peralatan				876.467	5.258.800
	Total Biaya Tetap				1.126.467	6.758.802
C	TOTAL BIAYA PRODUKSI ITIK				22.765.977	136.595.862
D	HASIL PRODUKSI					
	1. Kotoran Itik	30	Karung	15.000	450.000	2.700.000
	2. Daging Itik	945	Ekor	30.000	28.350.000	170.100.000
E	Pendapatan Kotor				28.800.000	172.800.000
F	Pendapatan Bersih				6.034.023	36.204.140
G	RCR				1,27	1,27
H	BEP				4.530.729	27.184.374

Sumber : Data primer, olah data 2012

Dari penelitian yang sudah dilakukan diperoleh bahwa biaya-biaya yang di keluarkan untuk budidaya itik pedaging adalah biaya variabel (Biaya sarana produksi, biaya penerangan dan bahan bakar, biaya pembersihan kandang, biaya transportasi biaya komunikasi, upah TKLK, dan biaya pemeliharaan peralatan) sebesar Rp 129.837.060 pertahun,- sedangkan untuk biaya tetap budidaya itik pedaging yaitu sewa lahan sebesar Rp 1.500.000,- pertahun dan semua penyusutan peralatan per tahun Rp 5.258.800,- pertahun jadi biaya tetap pertahun sebesar Rp 6.758.800,-.

Jadi Total biaya produksi itik pedaging sebesar Rp 136.595.860,- pertahun dengan hasil produksi daging sebesar Rp 28.350.000 untuk 945 ekor itik pedaging dan kotoran ternak itik sebesar Rp 450.000,- Keuntungan dari produksi itik pedaging satu kali siklus produksi itik pedaging sebesar Rp 6.034.023,- dan pertahun keuntunga bersih yang diperoleh sebesar Rp 36.204.140,- Dari hasil perhitungan besarnya RCR dapat diartikan bahwa untuk setiap Rp 100,- yang dikeluarkan untuk budidaya itik pedaging maka memperoleh penerimaan sebesar Rp 127 pada akhir kegiatan budidaya itik pedaging. Melihat besarnya

RCR maka dapat dikatakan bahwa kegiatan budidaya itik pedaging efisien dan menguntungkan untuk dilaksanakan $RCR > 1$.

Break even point merupakan suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan biaya tetap, biaya variabel, laba dan volume kegiatan penjualan didapatkan nilai *break event point* tercapai Rp 4.530.796,- persiklus yang artinya apabila peternakan tidak untung ataupun rugi apabila bisa menghasilkan Rp 4.530.796,- dari siklus produksi itik pedaging dan pertahunnya sebesar Rp 27.184.374,-.

Kelayakan Usaha

Analisis finansial dilakukan untuk melihat sejauh mana usahaternak itik pedaging dapat dikatakan layak dari aspek finansial. Untuk menilai layak atau tidak usaha tersebut dari aspek finansial digunakan kriteria kelayakan investasi. Kriteria kelayakan investasi yang digunakan diantaranya *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback period* (PBP). Analisis kriteria kelayakan investasi tersebut menggunakan arus kas (*cash flow*) untuk mengetahui besarnya manfaat dan biaya yang dikeluarkan selama umur bisnis.

Usahaternak itik pedaging ini adalah usaha yang baru berjalan selama ± 3 tahun, yaitu dari tahun 2009-2012 sehingga analisis finansial dalam penelitian ini bersifat evaluasi kelayakan usaha berdasarkan data yang telah diperoleh dilapangan. Studi kelayakan dilakukan untuk melihat apakah usahaternak itik pedaging ini dalam waktu 5 tahun kedepan masih layak untuk dijalankan atau tidak. Dalam analisis kelayakan usaha ini tingkat inflasi yang dipergunakan sebesar 7.5 % dari rata-rata inflasi BI pada tahun 2003 sampai dengan 2012 dan tingkat bunga yang dipergunakan sebagai *discount factor* sebesar 18 % sesuai dengan tingkat suku bunga BRI.

Net Present Value

Net present value (NPV) dihitung dari selisih *benefit* dengan *Cost* yang telah didiscount factorkan terlebih dahulu atau NPV dapat menunjukkan kelebihan benefit dibandingkan dengan biaya. Dalam penelitian ini *discount factor* yang digunakan adalah sebesar 18 %, disesuaikan dengan tingkat suku bunga di Bank BRI

Tabel 3. Net Present Value Usahaternak Itik Pedaging

Tahun	Arus Kas	DF (18%)	PV	Kumulatif PV
0	(31.153.500)	1	(31.153.500)	(31.153.500)
1	5.823.790	0,85	4.935.416	(26.218.084)
2	12.064.299	0,72	8.664.392	(17.553.693)
3	17.528.770	0,61	10.668.550	(6.885.142)
4	22.158.999	0,52	11.429.365	4.544.223
5	31.973.120	0,44	13.975.745	18.519.968
NPV =				18.519.968

Sumber :Data primer, olah data 2012

Tabel 8 diatas dapat dilihat bahwa nilai NPV dengan *discount factor* 18% adalah sebesar Rp 18.519.968 yang bernilai positif. Ini menandakan bahwa nilai dari NPV lebih besar dari satu, hal ini menunjukkan bahwa usahaternak itik pedaging layak untuk dikembangkan.

Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return adalah suatu kriteria investasi yang digunakan untuk mengetahui persentase keuntungan kegiatan usaha setiap tahun. Pengertian IRR menurut kriteria ini jika IRR lebih besar dari tingkat bunga maka investasi layak untuk dikembangkan. Nilai IRR dicari dengan cara coba-coba (*Trial and error*) yaitu dengan menggunakan tingkat suku bunga. Cara ini dilakukan dengan menaikkan nilai *discount factor* untuk mendapatkan nilai IRR yang positif dan negatif. Semakin tinggi nilai *discount factor* maka nilai present valuenya semakin rendah. Dengan menggunakan metode ini maka tingkat *discount factor* yang digunakan adalah sebesar 35% dan 36%.

$$IRR = i_1 + \frac{NPV}{NPV_1 - NPV_2} \times i_2 - i_1 \times 100$$

$$IRR = 35\% + \frac{706300}{706300 - (-30799)} \times (36\% - 35\%)$$

$$= 35,96\%$$

Pada Tabel 12 dapat dilihat bahwa pada tingkat bunga 35 % nilai NPVnya adalah sebesar Rp 706.300,- atau memiliki nilai yang masih besar dari nol, sehingga pada tingkat suku bunga ini usahaternak itik pedaging masih layak untuk dikembangkan. Sedangkan jika tingkat bunga dinaikkan menjadi 36 %, nilai NPVnya menjadi sebesar Rp (30.799,-) dengan nilai negatif, sehingga usahaternak itik pedaging pada tingkat bunga 36 % tidak layak lagi untuk dikembangkan.

Pada perhitungan IRR dapat diketahui bahwa nilai IRR adalah sebesar 35,96 % yang berarti lebih besar dari tingkat bunga yang menjadi batas penerimaan sesuai dengan tingkat bunga bank BRI. Maka usahaternak itik pedaging layak untuk dikembangkan.

Net Benefit Cost Ratio

Net benefit cost ratio merupakan perbandingan antara *net benefit* yang telah di *discount* positif (+) dengan net benefit yang telah di *discount* negatif (-). Present value yang positif diperoleh dengan mengurangi pendapatan total dengan biaya yang bernilai positif (+). Sedangkan present value yang bernilai negatif diperoleh dari hasil pengurangan pendapatan kotor dengan total biaya pada tahun nol usaha berdiri, dimana nilai present valuenya negatif.

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=0}^n B_t - C_t \text{ (€)}}{\sum_{t=0}^n B_t - C_t \text{ (€)}}$$

$$Net\ B/C = 1,59$$

Berdasarkan perhitungan Net B/C, maka diperoleh nilai Net B/C adalah sebesar 1,59 nilai tersebut menunjukkan bahwa usahaternak itik pedaging layak untuk dikembangkan karena nilai Net B/C lebih besar dari satu.

Pay Back Periode (PBP)

Pay Back Periode digunakan untuk mengetahui jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (*cash in flows*) secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*. Analisis *Pay Back Periode* dalam studi kelayakan perlu juga ditampilkan untuk mengetahui berapa lama usaha/proyek yang dikerjakan baru dapat mengembalikan investasi. Semakin cepat waktu pengembalian biaya investasi sebuah proyek, semakin baik proyek tersebut karena semakin lancar perputaran modalnya.

$$PBP = T_{p-1} + \frac{\sum_{i=1}^n \bar{I}_i - \sum_{i=1}^n \bar{B}_{icp-1}}{\bar{B}_p}$$

$$PBP = 3 + \frac{31.153.500 - (4935416 + 8664392 + 10668550)}{11429365}$$

$$= 3,6$$

$$= 3\text{ Tahun } 7\text{ Bulan } 7\text{ Hari}$$

Dari analisis kelayakan yang telah dilakukan diketahui bahwa usahaternak itik pedaging layak untuk dijalankan.

Tabel 4. Analisis Kelayakan usaha itik pedaging

No	Kriteria Kelayakan	Nilai	Justifikasi Kelayakan
1	NPV (Rp)	Rp18.519.968	> 0
2	IRR (%)	35,96%	>18
3	Net B/C Ratio	1,59	>1
4	PBP (Tahun)	3,6	<5

Sumber: Data primer, olah data 2012

Dari tabel 8, kita dapat mengetahui bahwa NPV yang merupakan selisih dari nilai sekarang dari investasi dengan nilai sekarang dari pendapatan bersih, di masa yang akan datang NPV bernilai positif sebesar Rp 18.519.968,-. Hal ini sesuai dengan pendapat **Kadariah (1986)** yang menyatakan bahwa sebagai ukuran penerimaan proyek adalah NPV dengan nilai positif (lebih besar dari nol). *Benefit cost ratio* pada usaha ternak itik pedaging sebesar 1,59 sehingga usaha itik layak di jalankan $1,59 > 1$. IRR merupakan tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceed* yang diharapkan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal atau investasi. Nilai IRR lebih besar dari tingkat bunga BRI 18% sebesar 35,96% sehingga usaha dapat diterima, apabila lebih kecil dari suku bunga yang ditentukan maka usaha ditolak dan apabila IRR sama dengan minimum IRR yang ditentukan maka usaha dianggap *break even point* bisa diterima ataupun bisa ditolak. Berdasarkan analisis menunjukkan bahwa usaha ternak itik layak dilakukan dan memberikan keuntungan bagi peternak yang mengusahakannya. Hal ini merupakan salah satu peluang usaha yang dapat ditingkatkan perannya baik dari segi skala usaha maupun jenis usaha itik pedaging.

Pemasaran Itik Pedaging

Aspek lain dari mekanisme produksi pertanian adalah aspek pemasaran. Pemasaran pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen kepada konsumen. Aliran barang ini dapat terjadi karena adanya peranan lembaga pemasaran. Peranan lembaga pemasaran sangat tergantung dari sistem pasar yang berlaku sarat karakteristik aliran barang yang digunakan. Oleh karena itu dikenal istilah saluran pemasaran. Fungsi saluran pemasaran ini sangat penting, khususnya untuk melihat tingkat harga masing-masing lembaga pemasaran (**Soekartawi, 2002**).

Secara umum saluran pemasaran dapat dibedakan atas dua saluran yaitu: saluran pemasaran secara langsung dan saluran pemasaran melalui perantara. Jika pemasaran dilakukan secara langsung, harga yang diterima produsen sama dengan harga yang dibayar oleh konsumen. Dengan demikian produsen akan mendapatkan harga yang wajar sementara konsumen mempunyai daya beli yang tinggi, disamping itu juga konsumen mendapatkan produk dalam keadaan yang segar, sedangkan pemasaran yang melalui perantara akan melibatkan pedagang lain (**Kotler, 2003**)

Dalam pemasaran itik pedaging terdiri dari dua saluran yaitu pemasaran langsung ke konsumen dan pemasaran melalui pedagang perantara. Saluran I adalah saluran secara langsung merupakan bentuk penyaluran produk dari peternak ke konsumen tanpa keterlibatan pedagang. Jumlah produk yang disalurkan oleh pengusaha ke konsumen sebesar 103 ekor dengan harga jual sebesar Rp 30.000,- per ekor sehingga margin dan keuntungan pemasaran 0. Saluran II adalah saluran secara tidak langsung merupakan bentuk penyaluran produk yang menggunakan jasa pedagang. Pada penyaluran melalui pedagang harga yang dijual pada pedagang sebesar Rp 35.000,- penyaluran produk dilakukan di agen ayam potong pasar Sail, pasar Panam dan warung yang sudah menjadi langganan pemesanan daging itik. Pada pemasaran itik pedaging sistem pembayaran dengan penyaluran melalui pedagang perantara yaitu secara pembayaran tunai, dimana pedagang langsung membayar produk yang telah dibeli dan pembayaran dilakukan ketika pedagang perantara kembali ke peternak untuk mengambil kembali itik pedaging yang akan disalurkan

Biaya margin adalah selisih antara harga konsumen atau pedagang pengecer atau pedagang pengumpul dan harga produsen (harga eceran). Pada penelitian ini, ada dua biaya margin yang terjadi dalam usaha budidaya itik pedaging. (1) biaya margin antara peternak ke konsumen (2) biaya margin antara pedagang ke konsumen. Efisiensi pemasaran saluran I sebesar 100% sedangkan saluran pemasaran II 87% sehingga usaha budidaya ternak itik pedaging lebih efisien pada saluran I karena tidak dikenai biaya penimbangan itik dan transportasi. Biaya penimbangan 1 ekor itik dikenai Rp 200,- dan untuk transportasi Rp 75.000,- untuk beberapa kali pengangkutan itik pedaging.

Permasalahan dan Solusi

Permasalahan yang dihadapi oleh peternak adalah lahan yang tergenang air akibat hujan panjang terutama pada musim penghujan. Hal ini mengakibatkan perlunya dibuat kandang itik pedaging yang tinggi seperti rumah panggung untuk menghindari itik pedaging dari genangan air yang membuat itik pedaging lambat tumbuh kembangnya dan juga terserang penyakit. Namun permasalahan belum selesai sampai disitu karena masih banyak juga ternak itik pedaging yang mengalami berbagai macam penyakit sehingga berpengaruh terhadap produksi daging itik. Belum adanya kemitraan bagi peternak sehingga semua modal dikeluarkan oleh pemilik peternakan. Pemilik juga mengalami kesusahan dalam meminta pinjaman modal karena masih banyak yang belum tertarik untuk menginvestasikan modalnya ke budidaya itik pedaging sebab usaha ini masih tergolong baru untuk di Pekanbaru berbeda dengan daerah Jawa yang sudah menjadikan usaha ternak itik pedaging sebagai mata pencarian pokok. Masalah pemasaran masih belum bisanya peternak memenuhi permintaan daging itik pedaging dikarenakan permintaan lebih tinggi dari produksi. Sehingga peternakan banyak menolak kerja sama dengan pedagang lain karena tidak dapat memenuhi permintaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usahaternak itik pedaging dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Teknik budidaya itik pedaging yang dilakukan sudah intensif tidak secara tradisional yakni tidak menggembala itik di sawah lagi melainkan budidaya itik tanpa air dan itik dikandangkan. Teknik budidaya intensif ini lebih memudahkan peternak dalam pemeliharaan dan pengawasan ternak dimulai dari H-30 sampai itik siap panen.
2. Usahaternak itik pedaging memerlukan biaya produksi sebesar Rp 22.765.977,- persiklus produksi. Pendapatan bersih yang diperoleh dari budidaya itik pedaging sebesar Rp 6.034.023,- persiklus produksi dan pendapatan kotor sebesar Rp 28.800.000,- persiklus produksi. Hasil analisis usahaternak itik pedaging diperoleh RCR sebesar 1,27 berarti setiap pengeluaran biaya Rp 100,- untuk budidaya itik pedaging memperoleh pendapatan sebesar Rp 127,- Dengan demikian, usaha ternak itik pedaging layak dan menguntungkan untuk dijalankan. BEP usahaternak itik pedaging sebesar Rp 4.530.727,- persiklus produksi.
3. Kelayakan dari usahaternak itik pedaging berdasarkan penelitian disimpulkan nilai IRR sebesar 35,96% lebih besar dari tingkat suku bunga bank BRI 18 % sehingga usahaternak itik pedaging menguntungkan untuk dijalankan, Nilai B/C Ratio sebesar 1,59 lebih besar dari 1 usaha ini layak dijalankan, NPV sebesar Rp 18.519.968,- bernilai positif dan *Payback period* selama 3 tahun 7 bulan 7 hari. Secara analisis aspek finansial usahaternak itik pedaging di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya layak untuk dijalankan dan dikembangkan.
4. Pemasaran Itik pedaging terdapat dua saluran pemasaran yaitu saluran I (peternak ke konsumen) dan saluran 2 (peternak ke pedagang ke konsumen). Keuntungan pemasaran yang diperoleh oleh konsumen sebesar Rp 6.034.023,- persiklus produksi

dan keuntungan pedagang sebesar Rp 4.210.000,-. Efisiensi pemasaran itik pedaging sudah efisien saluran yang lebih efisien adalah saluran I dari peternak langsung ke konsumen sebesar 103 %.

5. Masalah pemasaran masih belum bisanya peternak memenuhi permintaan daging itik pedaging dikarenakan permintaan lebih tinggi dari produksi. Sehingga peternakan banyak menolak kerja sama dengan pedagang lain karena tidak dapat memenuhi permintaan pedagang.
6. Masalah yang dihadapi peternak dalam budidaya itik pedaging yaitu itik masih banyak yang terkena penyakit, lahan usahaternak yang tergenang apabila hujan, masih susah dalam mendapatkan bantuan pinjaman modal dan bibit itik pedaging yang masih didatangkan dari luar kota Pekanbaru sehingga sering terjadi keterlambatan kedatangan bibit.

Saran

Berdasarkan kondisi peternakan sebaiknya diadakan penyuluhan tentang penanganan penyakit karena kurangnya pengetahuan tentang pengobatan dan pencegahan penyakit itik pedaging. Usaha peternakan sebaiknya dipindahkan ke lokasi lain untuk meminimalisir penyakit itik pedaging. Sebaiknya diberikan kemudahan peminjaman modal bagi peternak untuk memperluas usahaternak itik pedaging.

DAFTAR PUSTAKA

- Ibrahim. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta. PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Kadariah. 1986. *Evaluasi Proyek Keputusan Investasi*. PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Kartono dan Gulo. 2000. *Analisis Metode Studi Kasus*
<http://www.scribd.com/doc/22415602/studi-kasus> (Diakses jam 14.00, 5 Juni 2012).
- Kotler, 2003. *Manajemen Pemasaran Jilid 3*. PT Perhanhalindo, Jakarta.
- Soekartawi, 2001. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo press Jakarta.
- Soekartawi, 2002. *Teori Ekonomi Produksi*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Wakhid, A. 2010. *Buku Pintar Beternak dan Bisnis Itik*. AgroMedia Pustaka, Jakarta.
- Windhayarti, S. 2010. *Beternak Itik Tanpa Air Edisi Revisi*. Penebar Swadaya, Jakarta.