



EVALUASI KELAYAKAN USAHA AYAM POTONG SAMU' ADUP DI KECAMATAN LUMAR KABUPATEN BENGKAYANG

Ricardus¹, Sabinus Beni²

¹Kewirusahaan, Institut Shanti Bhuana

²Kewirusahaan, Institut Shanti Bhuana

¹ricardus@gmail.com, ²sabinusbeni@gmail.com*

ABSTRAK

Usaha ayam potong *Samu' Adup* merupakan usaha yang dirintis oleh mahasiswa program studi Kewirusahaan Institut Shanti Bhuana dengan berbagai problem yang dialami, salah satunya perencanaan usaha yang dirasakan masih perlu dievaluasi karena keberadaannya di pedalaman Kalimantan Barat yakni di Kecamatan Lumar kabupaten Bengkayang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk mengevaluasi kelayakan usaha melalui analisis SWOT. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kelayakan usaha ayam potong *Samu' Adup* agar dapat berjalan dengan lancar serta mendapatkan keuntungan serta meningkatkan volume usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini dapat dilanjutkan dengan berbagai penyesuaian hasil analisis SWOT, diantaranya kegigihan pelaku usaha perlu ditingkatkan, perbaikan tempat usaha, promosi serta Teknik penjualan yang tidak monoton di tempat dagangan tetapi juga dilakukan pemasaran menggunakan media sosial, menggunakan sistem COD serta penjualan dengan sistem jemput bola ke tempat konsumen.

Kata Kunci : Pasar, Evaluasi Usaha, Ayam Potong

ABSTRACT

The Samu' Adup broiler business is a business initiated by students of the Shanti Bhuana Institute of Entrepreneurship study program with various problems experienced, one of which is business planning which needs to be evaluated because of its existence in the interior of West Kalimantan, namely in Lumar District, Bengkayang Regency. This study uses descriptive qualitative methods to evaluate business feasibility through SWOT analysis. The purpose of this research is to evaluate the feasibility of the Samu' Adup broiler business so that it can run smoothly and get profits and increase business volume. The results of the study show that this business can be continued with various adjustments to the results of the SWOT analysis, including the persistence of business actors who need to be increased, reparation of business premises, promotions and sales techniques that are not monotonous at trading places but also marketing using social media, using the COD system and sales with ball pick-up system to the consumer's place.

Keywords: Market, Business Evaluation, Broiler Chicken



Lisensi

Lisensi Internasional Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0.

1. Pendahuluan

Usaha ayam potong di Kecamatan Lumar masih sedikit dan potensi usaha yang cukup menjanjikan mengingat banyaknya konsumen yang membeli ayam potong dari Pasar Bengkayang. Sehingga adanya peluang untuk menjalankan usaha menjual ayam potong di Kecamatan Lumar dapat memenuhi kebutuhan konsumen, dan mempermudah para konsumen ketika ingin membeli ayam potong tidak harus pergi ke pasar Bengkayang lagi.

Pada tahun 2020 pelaku usaha melakukan penjualan ayam sebanyak 8 ekor ayam putih dan 4 ekor ayam kampung selama 1 bulan lebih, dari hasil penjualan ayam putih tersebut pelaku usaha meraup keuntungan tidak terlalu besar dan juga tidak mengalami kerugian. Dalam proses melakukan usaha menjual ayam terjadi banyaknya kendala yang dihadapi sehingga pelaku usaha belum melanjutkan usaha tersebut karena belum punya modal yang cukup serta perlengkapan usaha belum memadai.

Ayam potong untuk masa panen yang relatif cepat karena dari segi pengolahan ternak yang baik dan bisa menjamin ketersediaan daging ayam untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia khususnya masyarakat di Kecamatan Lumar. Sehingga untuk memenuhi kualitas daging peternak bisa memberikan berbagai pakan ayam yang bermutu dan memberikan vitamin pada ayam agar terhindar dari serangan penyakit agar bisa mendapatkan hasil yang diinginkan.

Secara umum dapat kita simpulkan bahwa masyarakat sangat menyukai daging ayam, di kampung maupun di kota karena dari segi faktor mempengaruhi selera konsumen sehingga meningkatkan permintaan daging ayam potong, karena daging ayam merupakan daging yang sangat baik bagi tubuh dan rendah kandungan lemak, serta harga daging ayam sangat murah. Pemilihan usaha yang dijalankan karena sesuai dengan potensi dan

minat kami dalam merintis usaha, sehingga kami memilih usaha menjual ayam ini walaupun masih dalam skala kecil tapi merupakan unit usaha yang dapat direalisasikan dengan modal yang relatif kecil, tetapi memiliki potensi keuntungan yang besar dan berpotensi menjadi usaha yang besar apabila dalam pengelolaannya baik dan tingginya pertumbuhan penduduk masyarakat Indonesia semakin tinggi permintaan masyarakat terhadap daging ayam (Nurussofiah et al., 2022).

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana kelayakan usaha ayam potong *Samu' Adup* di Kecamatan Lumar dan apa saja yang dapat dievaluasi dari kelayakan usaha ayam potong *Samu' Adup*?

Adapun tujuan dari penelitian ini, sebagai berikut, untuk mengetahui kelayakan usaha ayam potong *Samu' Adup* di Kecamatan Lumar dan untuk mengetahui hal-hal yang dapat dievaluasi dari kelayakan usaha ayam potong *Samu' Adup*.

Evaluasi kelayakan usaha merupakan kegiatan untuk menilai sejauh mana suatu tujuan yang telah dicapai ataupun sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Analisis kelayakan adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang usaha suatu yang akan dijalankan untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dijalankan (Atlantika et al., 2023).

Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan evaluasi adalah suatu proses dalam menentukan sejauh mana tujuan yang telah dicapai terhadap kriteria-kriteria yang telah ditentukan. Dalam penelitian ini evaluasi ditujukan untuk mengidentifikasi adanya masalah ataupun kekurangan pada usaha ayam potong *samu' adup*, sehingga pelaku usaha dapat melakukan perbaikan dalam merancang tujuan dan manfaat terhadap usaha ayam potong *samu' adup* ini.

Tujuan yang perlu dilakukan analisis untuk kelayakan usaha sebelum usaha dijalankan, sebagai berikut (Siahaan & Vuspitasari, 2021):

1. Menghindari risiko kerugian sebagai pelaku usaha dalam menjalankan usaha untuk mengatasi risiko kerugian harus memiliki kesiapan dalam mengendalikan usaha sehingga tidak adanya masalah.
2. Memudahkan perencanaan sebuah kelayakan yang dapat memudahkan suatu tujuan untuk mendapatkan rencana yang sudah diinginkan.
3. Memudahkan pelaksanaan merupakan tujuan yang membantu sebuah rencana yang sudah disusun untuk mencapai target atau tepat sasaran sehingga memudahkan pelaksanaan usaha.
4. Memudahkan pengawasan untuk membantu pelaksanaan usaha yang telah disusun sehingga memudahkan pengawasan terhadap usaha yang ingin dijalankan agar tidak terjadi sebuah masalah terhadap rencana yang telah disusun.
5. Pengendalian merupakan sebuah tujuan dalam mengendalikan rencana yang sudah disusun sehingga berjalan sesuai yang diinginkan maupun untuk menghindari adanya kesalahan dalam melaksanakan usaha.

Manfaat kelayakan usaha dapat membantu sebuah rencana bisnis dalam mengidentifikasi berbagai aspek dalam menentukan layak atau tidaknya usaha dijalankan, Aspek yang berkaitan dapat dinilai dan diteliti sesuai standar yang ditentukan serta peraturan yang disepakati dan disahkan, sebagai berikut (Vuspitasari et al., 2021):

1. Aspek pasar dan pemasaran sebagai pelaku usaha harus mampu menganalisis sebuah pasar sehingga bisa mendapatkan suatu ide dalam meningkatkan produk serta menarik

para konsumen dengan maupun dapat bersaing dengan para penjual lainnya.

2. Aspek teknis dalam menjalankan usaha harus adanya kesiapan teknis maupun teknologi sehingga mempermudah sebuah usaha untuk dijalankan.
3. Aspek sumber daya manusia sebagai pelaku usaha harus memiliki atau mencari tenaga kerja yang memiliki kualitas baik untuk membantu menjalankan usaha.
4. Aspek keuangan untuk memperkuat usaha harus memiliki modal tinggi yang bertujuan melancarkan usaha serta untuk mengatasi masalah kebangkrutan usaha yang akan terjadi.

Dalam penelitian ini penulis melakukan analisis SWOT untuk membantu dalam merancang kelayakan usaha potong *samu' adup*. Analisis SWOT sebagai kekuatan, kelemahan, peluang, maupun ancaman yang merupakan salah satu alat bantu yang dapat digunakan untuk mengembangkan strategi yang berlandaskan pada situasi di sekeliling perusahaan yang mempengaruhi kinerja perusahaan (Usman & Hapsari, 2022).

Dalam kaitannya dengan Usaha Ayam Potong, analisis SWOT perlu dilakukan untuk mendapatkan rincian kekuatan, kelemahan, peluang maupun ancaman. Adapun elemen-elemen yang akan dianalisis SWOT yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek sumber daya manusia dan aspek keuangan. Setelah mendapatkan rincian kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sudah ada maka selanjutnya yaitu melakukan analisis untuk mendapatkan strategi yang tepat dalam menghadapi segala ancaman dan kelemahan, serta memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada disetiap elemen-elemen tersebut (Hapsari et al., 2020).

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian alamiah karena dalam penelitian ini dilakukan secara langsung untuk mendapatkan segala informasi maupun mendapatkan data untuk melakukan penelitian (Hendrarso, 2013).

Metode Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan kata-kata secara tertulis dari objek yang telah diteliti dan hasil dalam melakukan wawancara untuk mendapatkan sebuah data penelitian, hal tersebut metode penelitian kualitatif ini merupakan metode yang lebih mudah untuk mendapatkan hasil karena peneliti berhubungan langsung dengan orang yang ingin diwawancarai. Dalam penelitian ini mengambil lokasi di Kecamatan Lumar Kabupaten Bengkayang Provinsi Kalimantan Barat.

3. Hasil dan Pembahasan

Gambaran umum bisnis ayam potong *samu' adup* berikut diperoleh dari rencana bisnis dimana penulis mendapatkan gagasan ide bisnis ayam potong *samu' adup* pada tahun 2020. Unit usaha juga dilakukan/dilaksanakan bersamaan dengan kegiatan pemilik usaha melanjutkan studi pada Kampus Institut Shanti Bhuana Bengkayang, serta dibuatkan logo sebagai bentuk ciri khas dan brand unit usaha. Adapun logo usaha dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Logo Usaha *Samu' Adup*

Bisnis ayam potong direncanakan oleh penulis yang merupakan seorang mahasiswa jurusan Kewirausahaan di Institut Shanti Bhuana. Bisnis ayam potong ini bergerak dibidang jasa yang menjual daging ayam potong. Keputusan menjalankan usaha ini didasarkan pada data hasil penelitian dan observasi yang telah dilakukan di Dusun Jelatok Desa Seren Selimbau dan di Wilayah Kecamatan Lumar lainnya. Sehingga data yang didapat dari hasil penelitian dan observasi bahwa bisnis ayam potong memiliki peluang yang cukup besar di wilayah Kecamatan Luma. Selain itu untuk menguji kelayakan menjalankan usaha ini dilakukan analisis SWOT yang dilakukan untuk memperoleh hasil bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha ini bagus untuk mendukung dalam menghadapi kelemahan dan ancaman dalam menjalankan usaha. Usaha ini akan didirikan di Dusun Jelatok Desa Seren Selimbau sebagai lokasi utama dalam operasional. Adapun pemilihan nama *brand* ayam potong ini *Samu' Adup* bertujuan agar konsumen dapat mengingatnya, dalam usaha ayam potong ini hal yang harus diutamakan adalah kenyamanan bagi setiap konsumen.

Hal pertama yang harus dilakukan dalam penjualan ayam potong menggunakan jaringan media sosial seperti *Facebook*, *Whatsapp*, dan *Instagram* sehingga memudahkan penjualan serta memudahkan konsumen untuk mengakses layanan jasa dalam pembelian daging ayam potong. Hal tersebut ingin menyesuaikan dari perkembangan zaman bahwa dalam penjualan menggunakan jaringan media sosial lebih cepat dan memberikan kemudahan untuk konsumen.

Pada tahun 2020, penulis melakukan rencana bisnis berjudul *Ayam Samu' Adup* dengan rincian sebagai berikut:

1) Aspek Pemasaran

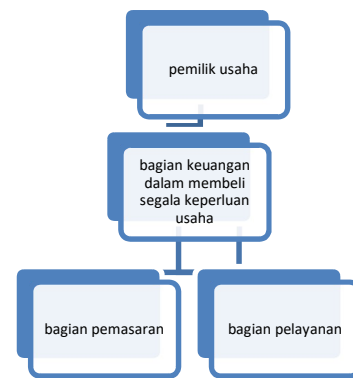
Segmentasi pasar dalam bisnis Ayam Potong meliputi masyarakat daerah Kecamatan Lumar, secara Khusus masyarakat di Dusun Jelatok Desa Seren Selimbau. Sedangkan target pemasaran adalah masyarakat Dusun Jelatok Desa Seren Selimbau dan masyarakat yang jauh dari lokasi pemasaran.

Strategi pemasaran yang digunakan dalam bisnis ayam potong meliputi strategi pemasaran dari mulut ke mulut yang merupakan strategi pemasaran yang sangat efektif. Selain itu menggunakan strategi pemasaran melalui media sosial seperti melalui aplikasi Instagram, Facebook, dan lain sebagainya. sehingga memudahkan penjualan serta memudahkan konsumen untuk mengakses layanan jasa dalam pembelian daging ayam potong. Selain itu dalam menjalankan usaha, pelaku usaha juga memberikan harga yang terjangkau kepada konsumen, serta pelaku usaha juga memberikan bonus yaitu pengurangan harga kepada konsumen apabila konsumen melakukan pembelian dalam jumlah yang banyak (Beni, 2022). Hal ini dapat membuat konsumen merasa nyaman apabila sudah membeli barang maupun sudah mengunjungi tempat usaha ini.

2) Aspek Manajemen Organisasi

Dalam manajemen organisasi pada usaha ayam potong ini, segala proses manajemen dikelola sendiri oleh pemilik bisnis. Hal ini dikarenakan usaha ini merupakan usaha pemula sehingga dalam pelaksanaannya masih belum memerlukan tenaga kerja maupun karyawan, mungkin kudepanya apabila usaha ini mengalami perkembangan yang lebih baik maka usaha akan memperkerjakan orang lain.

Adapun struktur organisasi pada bisnis ayam potong *Samu' Adup* ini apabila sudah menjadi besar adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Struktur Organisasi Bisnis Ayam Potong *Samu' Adup*

3) Aspek Operasional

a) Manfaat Jasa

Usaha jual ayam ini memiliki cukup banyak manfaat baik dalam aspek lokasi, aspek teknologi, aspek ekonomi, dan aspek social (Hasani & Ageng Prathama, 2022).

- Aspek Lokasi
Dalam menjalankan usaha ayam potong ini pelaku usaha menggunakan lokasi rumah sebagai tempat untuk melakukan usaha, hal tersebut dikarenakan pelaku usaha masih pemula selain itu lokasi rumah juga mudah dijangkau oleh konsumen ataupun masyarakat untuk membeli daging ayam.
- Aspek Teknologi
Menjalankan usaha ayam potong ini memerlukan bantuan dan kemampuan dalam menggunakan teknologi. Adapun teknologi yang diperlukan dalam menjalankan usaha ini adalah *Handphone* dengan aplikasi seperti *Whatsapp* dan *Facebook*, dimana aplikasi ini digunakan melakukan transaksi jual beli, ataupun membantu melakukan kegiatan promosi selain itu juga membantu menjalin relasi terhadap konsumen.
- Aspek Ekonomi
Dalam menjalankan usaha ayam potong ini dapat dilakukan oleh berbagai pihak lapisan masyarakat, hal

ini dikarenakan dalam menjalankan usaha ayam potong tidak memerlukan keahlian dan modal yang besar. Yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha ini adalah mampu mengelola dan mengatur modal yang ada sehingga bisa menjalankan usaha dengan baik.

- Aspek Sosial

Untuk menjalankan usaha ini pelaku usaha harus dapat menjalin suatu hubungan yang baik terhadap kalangan masyarakat yang berada di tempat usaha yang dijalankan, selain itu produk yang dijual harus memiliki kualitas yang bagus sehingga dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, agar masyarakat merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan dan terhindar dari masalah dalam menjalankan usaha.

b) Proses Produksi

Pada bulan pertama proses produksi pelaku usaha melakukan pembelian bibit anakan ayam putih sebanyak 10 ekor dengan modal sebesar Rp.550.00. Untuk mendapatkan bibit anakan ayam putih pelaku usaha melakukan kerja sama kepada agen yang menjual bibit anakan ayam putih sehingga membantu proses budidaya ayam putih dengan baik. Setelah melalui proses budidaya anakan ayam dengan jangka waktu yang telah ditentukan dan sudah besar, maka sudah siap untuk dijual kepada konsumen dengan harga terjangkau.

c) Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi ayam potong *samu' adup* ini, pada awal memulai usaha tidak terlalu banyak karena masih pemula. Namun jika usaha mengalami peningkatan yang besar dan permintaan daging ayam banyak dari konsumen. Maka pelaku usaha akan meningkatkan kapasitas produksinya sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen ataupun memenuhi kebutuhan konsumen.

d) Sarana dan Prasarana

Dalam menjalankan usaha ayam potong *samu' adup* pelaku usaha menggunakan lokasi rumah sebagai tempat usaha. Hal tersebut pelaku masih pemula dan belum cukup modal untuk membangun tempat usaha, selain itu jika lokasi usaha berada di lokasi rumah dapat mempermudah para konsumen menjangkau tempat usaha. Untuk lebih mempermudah menjalankan usaha ayam potong, pelaku usaha menggunakan alat seperti *laptop* dan *handphone* (HP). Hal ini untuk membantu mengatur proses pengelolaan usaha agar tidak terjadinya suatu kesalahan, selain itu dapat membantu proses penjualan di media sosial yang ada dengan alat yang sudah di sediakan, serta dapat menjalin hubungan dengan para konsumen.

e) Tenaga Produksi

Tenaga produksi dalam usaha ayam potong ini, pemilik usaha tidak memerlukan tenaga yang banyak karena usaha yang di jalankan masih berskala kecil dan masih pemula menjalankan usaha ayam ini, serta masih bisa di kontrol oleh pemilik usaha itu sendiri. Namun jika usaha ayam ini mengalami kemajuan yang besar akan memerlukan tenaga produksi yang banyak untuk membantu dalam mengelola usaha dan menjual ayam potong ini. Dengan memerlukan tenaga produksi yang banyak pemilik usaha akan menambah biaya yang cukup besar karena harus memberi penggajian untuk karyawan.

4) Analisis SWOT Usaha Ayam Potong *Samu' Adup*

Kekuatan (Strenght)

- a) Menjadi usaha dibutuhkan oleh semua masyarakat dengan menjual daging ayam potong yang berkualitas baik dan membantu kebutuhan masyarakat yang ingin membeli daging ayam tidak harus lagi pergi ke pasar untuk membeli daging ayam potong.

- b) Memilih tempat usaha yang strategis seperti di tempat penduduk yang ramai ditinggal masyarakat maupun dipasar sehingga para konsumen dapat menjangkau dan membelinya.
- c) Memiliki manfaat untuk mempermudah dan memenuhi kebutuhan masyarakat. Karena masyarakat sangat menyukai daging ayam. Oleh karena itu usaha ayam potong ini akan mempermudah memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kelemahan (Weakness)

- a) Jika pelayanannya kurang baik dan kurang memuaskan akan mengakibatkan para konsumen berpindah ke penjual yang lain.
- b) Banyak persaingan yang terjadi sehingga apabila ada kesalahan dalam menjual daging ayam dengan harga mahal akan terjadi para konsumen berpindah ke penjual yang lain dengan harga yang lebih murah.
- c) Pelaku bisnis masih pemula menjalankan bisnis ini, sehingga belum memiliki pengalaman dan informasi serta relasi supplier yang sanggup menyediakan dengan harga yang murah.

Kesempatan (Opportunity)

- a) Peluangnya menjalankan bisnis ayam potong ini cukup besar untuk dikembangkan. Oleh karena itu dengan adanya usaha ayam potong *samu' adup* ini masyarakat dapat terbantu, ditambah memberikan harga yang terjangkau maka masyarakat sangat merasa suka dengan harga yang terjangkau.
- b) Dengan semakin banyaknya masyarakat yang menyukai memungkinkan potensi penjualan akan semakin meningkat dengan baik.

Ancaman (Treath)

- a) Modal usaha masih belum memadai untuk mengembangkan usaha, sehingga dapat mempengaruhi layak atau tidaknya usaha ini di dirikan, selain itu fasilitas usaha masih banyak kekurangan, hal ini tentu akan mempersulit suksesnya usaha ayam potong ini.
- b) Banyak para pesaing yang muncul membuat para pelanggan semakin sedikit dan membuat pendapatan menurun, selain itu juga persaingan dalam pemasaran yang semakin banyak dan canggih untuk menarik pelanggan.

5) Rencana Tindakan Bisnis

Setelah proposal ini disetujui maka berikut adalah rencana bisnis yang akan dilaksanakan:

1) Mencari sumber modal

Mencari sumber modal adalah langkah paling utama untuk menjalankan usaha, sumber modal yang dapat diperoleh melalui modal sendiri, pinjaman modal dari orang tua atau pinjaman modal dari bank. Jika sumber modal sudah memenuhi rencana maka modal akan di gunakan untuk membeli persediaan bibit anakan ayam dan perlengkapan peralatan usaha untuk memudahkan rencana menjalankan bisnis.

2) Mencari karyawan

Apabila usaha ayam ini sudah berkembang rencana bisnis selanjutnya adalah mencari karyawan untuk membantu mengelola usaha ayam potong. namun karyawan yang diperlukan tidak terlalu banyak hanya dibutuhkan satu orang atau dua orang saja.

3) Mematangkan penggunaan aplikasi

Untuk mematangkan rencana bisnis pelaku usaha harus menggunakan aplikasi untuk kemudahan menjalankan

bisnis dan memudahkan akses para konsumen.

4) Promosi

Promosi harus dilakukan agar semakin banyak masyarakat yang mengetahui keberadaan usaha ayam potong *samu' adup* ini. Promosi dilakukan dengan cara melalui mulut ke mulut dan media sosial.

5) Pematangan konsep pengelolaan modal

Pengelolaan modal dalam usaha ini dibuat dengan matang untuk mencegah terjadi risiko kerugian dan penggunaan modal yang berlebihan.

6) Mengurus izin usaha

Untuk kenyamanan menjalankan bisnis ayam ini pelaku usaha harus mengurus izin usaha kepada pihak yang berwenang dan terhindar dari suatu masalah ketika memulai usaha ayam ini.

7) Memulai operasional

Setelah melakukan rencana bisnis dengan matang, pelaku usaha harus lebih mengutamakan persediaan daging ayam yang banyak untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Berdasarkan gambaran rencana tindakan bisnis tersebut maka dapat dilihat bahwa pelaku usaha telah merancang bisnis secara rinci mengenai aspek pemasaran, manajemen organisasi hingga aspek operasional. Namun masih banyak kekurangan di dalam rencana bisnis tersebut, yaitu pelaku usaha masih belum terlalu banyak mendapatkan wawasan tentang rencana bisnis ini dan pelaku usaha masih tahap pemula dalam menjalankan usaha ayam tersebut.

6) Kondisi bangunan Usaha Ayam Potong *Samu' Adup*

Kondisi bangunan usaha ayam potong *samu' adup* ini, pastinya bangunan berbentuk kandang ayam yang digunakan untuk membudidayakan anakan ayam. Usaha ayam

potong ini letak bangunannya di belakang rumah, karena jika letaknya di depan rumah akan mengganggu lingkungan di depan rumah apalagi limbah dari kotoran ayam akan menyebabkan udara menjadi tidak bersih. Hal tersebut pelaku usaha membangun kandang ayam di belakang rumah agar tidak mengganggu aktivitas warga serta tidak menyebabkan udara menjadi tidak kotor. Kondisi bangunan usaha ayam potong ini dapat disajikan gambar berikut ini.



Gambar. 3 Kondisi Bangunan Usaha Ayam Potong *Samu' Adup*

7) Pesaing

Dalam sebuah usaha pastinya memiliki pesaing dari pengusaha lain, apalagi usaha ayam ini memiliki banyak pesaing. Tetapi di tempat usaha ayam ini memang ada juga usaha ayam yang lain. Namun setiap konsumen membeli barang pasti berbeda tempat untuk membeli barang. Selain itu juga pemilik usaha tidak terlalu memedulikan pesaing lain, karena di daerah Dusun Jelatok belum ada pesaing yang membudidayakan anakan ayam dan lebih banyak pengusaha menjalankan usaha sembako. Namun pemilik usaha juga sudah mempersiapkan rencana untuk menghadapi pesaing seperti dalam penjualan barang menggunakan media sosial dengan memberikan harga murah sehingga konsumen dapat tertarik untuk membeli barang dan memberikan bonus berupa

pengurangan harga jika konsumen melakukan pembelian barang yang banyak. Hal tersebut agar para konsumen merasa puas terhadap pelayanan sudah diberikan.

8) Kondisi Ekonomi Masyarakat

Kondisi ekonomi masyarakat di wilayah Kecamatan Lumar ini, dapat dilihat sudah mulai berkembang, dikarenakan beberapa usaha yang sudah mulai dirintis walaupun masih dalam kategori kelas menengah ke bawah. Terutama di wilayah Dusun Jelatok ini terdapat jenis kegiatan usaha seperti usaha sembako, usaha bengkel, usaha kelapa sawit, dan Rumah makan.

Usaha di wilayah Dusun Jelatok ini pertumbuhannya sudah mulai berkembang karena wilayah ini terdapat perusahaan sawit, serta jalan Seren Selimbau Dusun Jelatok ini saling menghubungkan dengan Kecamatan Lembah Bawang dan juga saling menghubungkan dengan perbatasan Kabupaten Sambas, sehingga menjadi peluang yang besar untuk membangun usaha karena memiliki wilayah yang strategis. Selain itu banyak masyarakat dari daerah lain melawati wilayah ini. Maka dari penelitian ini penulis ingin mendirikan usaha ayam potong karena wilayah ini memiliki jalur yang strategis dan juga dapat menjadi usaha yang bisa memenuhi kebutuhan masyarakat.

9) Kondisi Wilayah dan Pengembangan Pembangunan

Kondisi wilayah di daerah Kecamatan Lumar terutama Dusun Jelatok sudah dapat dikatakan cukup berkembang, karena merupakan wilayah yang menghubungkan Kecamatan Lembah Bawang dan perbatasan Kabupaten Sambas. Namun kondisi jalan Seren Selimbau Dusun Jelatok masih belum diaspal, sehingga harapan kudepanya infrastruktur jalan dapat diperbaiki agar masyarakat dapat melewati jalan tersebut dengan aman.

4. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan observasi, wawancara, serta dokumentasi yang telah dilaksanakan oleh peneliti dengan judul *Evaluasi Kelayakan Usaha Ayam Potong Samu' Adup* di Kecamatan Lumar. Maka dapat diketahui beberapa hal yang dapat di evaluasi seperti kualitas produk, harga, pemasaran, kualitas pelayanan, serta lokasi usaha, sebagai peluang mengembangkan usaha serta menarik para konsumen, selain itu juga merupakan strategi pengembangan usaha untuk lebih baik lagi dengan memanfaatkan aset telah ada.

Berdasarkan hasil penelitian yang ditemukan, diharapkan dapat dilakukan penelitian lanjutan, perlu dilakukan analisis SWOT serta pembuatan *Busines Plan* yang baik sebelum memulai usaha serta intervensi pemerintah untuk membuat kebijakan akses permodalan serta pasar bagi generasi muda yang merintis usaha (Yuca, 2022).

5. Daftar Pustaka

- Atlantika, Y. N., Lumbantobing, W. L., Vuspitasari, B. K., & Beni, S. (2023). Pengembangan Sumber Daya Manusia Melalui Pengemasan Produk Ekonomi Kreatif Lokal Desa Sebente Kabupaten Bengkayang. *GERVASI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 204–216.
- Beni, S. (2022). Jenis Tumbuhan Berkhasiat Obat Di Kawasan Tembawang Ompu Obu Dusun Jambu. *RISTEK :Jurnal Riset, Inovasi Dan Teknologi Kabupaten Batang*, 6(2), 2549–6948.
- Hapsari, V. R., Usman, U., & Ewid, A. (2020). Pendampingan Peluang Kewirausahaan Pada Masyarakat Dusun Sekinyak Dalam Bidang Pariwisata. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Khatulistiwa*, 3(1), 10–16. <https://doi.org/10.31932/jpmk.v3i1.629>

- Hasani, M. R., & Ageng Prathama, N. (2022). Strategi Komunikasi Pemasaran Destinasi Wisata Pantai Sigandu Di Kabupaten Batang. *RISTEK: Jurnal Riset, Inovasi Dan Teknologi Kabupaten Batang*, 6(2), 15–25. <https://doi.org/10.55686/ristek.v6i2.116>
- Hendrarso, E. S. (2013). Penelitian Kualitatif: Sebuah Pengantar” dalam Bagong Suyanto dan Sutinah (Eds.) Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan. *Kencana Prenadamedia*.
- Nurussofiah, F. F., Karimah, U., Khodijah, S., & Hidayah, U. (2022). Penerapan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Online Di Era Globalisasi. *DEVELOPMENT: Journal of Community Engagement*, 1(2), 127–143.
- Siahaan, S. V. br., & Vuspitasari, B. K. (2021). Pelatihan pengelolaan keuangan keluarga desa sebetung menyala kalimantan barat. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(1), 106–113. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/3315/pdf>
- Usman, U., & Hapsari, V. R. (2022). Peluang Mengembangkan Kewirausahaan Dengan Menggali Potensi Desa Berbasis Kearifan Lokal. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(S1), 1–8. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10is1.1888>
- Vuspitasari, B. K., Deffrinica, D., & Siahaan, S. V. B. (2021). Menggali Peluang Ekonomi Kreatif Melalui Potensi Desa Suka Maju Kabupaten Bengkayang. *Sebatik*, 25(1), 181–187. <https://doi.org/10.46984/sebatik.v25i1.1132>
- Yuca, H. (2022). Optimalisasi Pemungutan Pajak Bumi Dan Bangunan P2 Di Wilayah Kecamatan Reban Kabupaten Batang. In *RISTEK: Jurnal Riset, Inovasi dan Teknologi Kabupaten Batang* (pp. 95–108). https://doi.org/10.1007/978-3-031-07753-1_7