

BISNIS PETERNAKAN UNGGAS



FROM ZERO TO HERO

MERINTIS BISNIS AYAM RAS

SUTRISNO

CV CAHAYA GEMILANG

INTRODUCTION



SUTRISNO

CEO CV. CAHAYA GEMILANG

TIMELINE

USAHA BETERNAK AYAM PETELUR

BEKERJA SEBAGAI KARYAWAN

KRISIS

PENGAJUAN RESIGN

1987

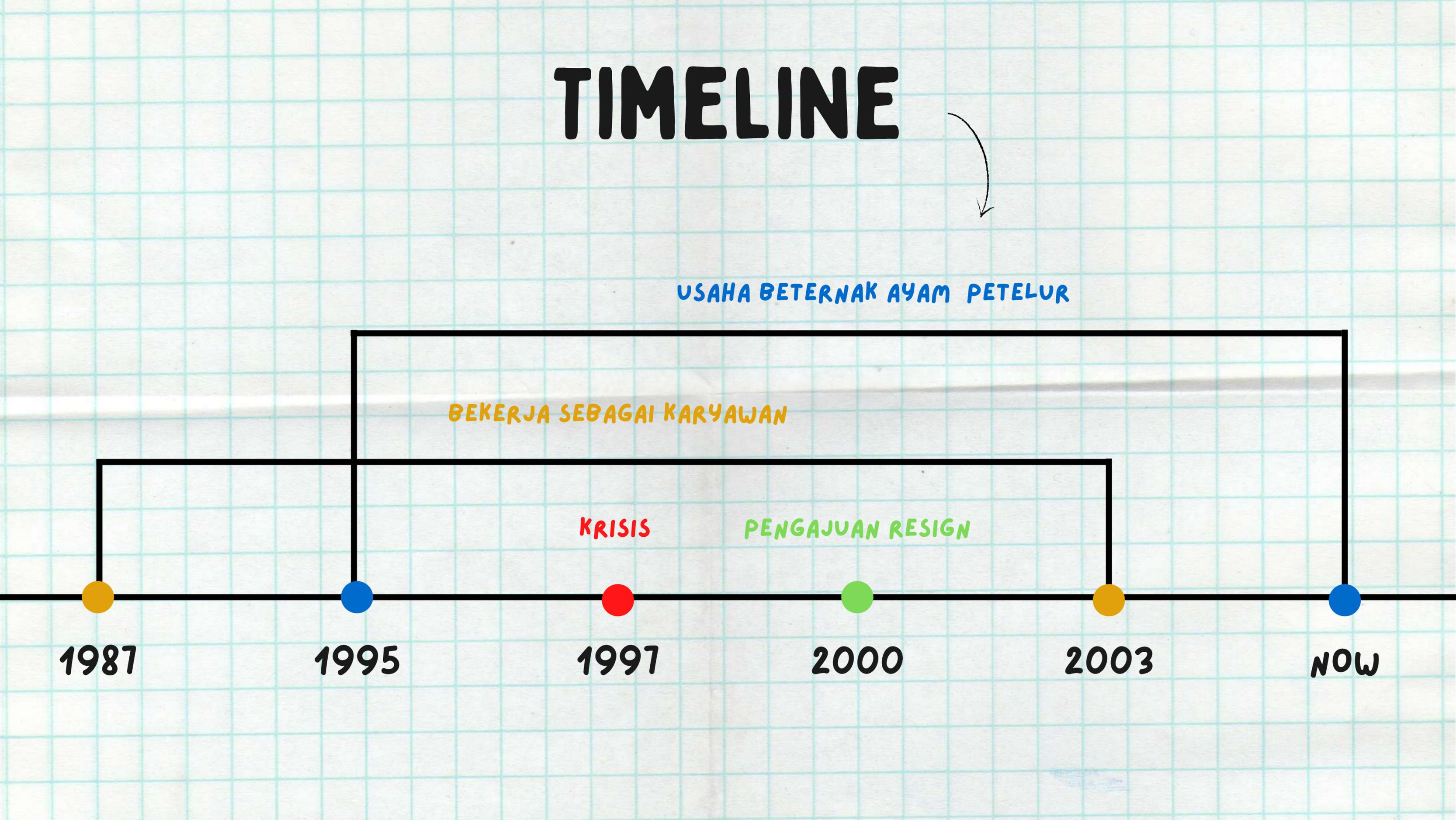
1995

1997

2000

2003

NOW



STARTING POINT

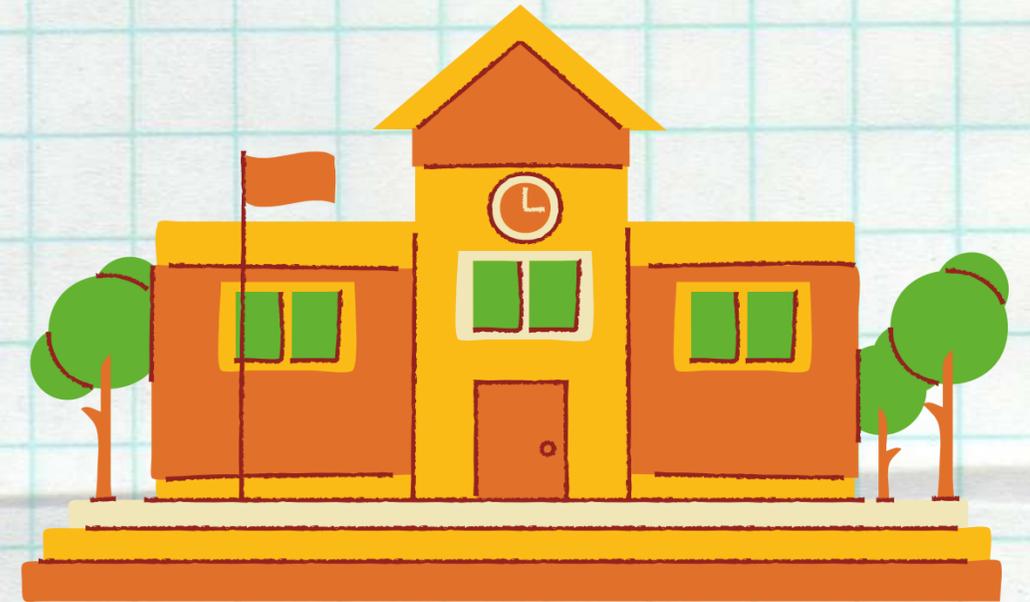
BEKERJA UNTUK MENCARI ILMU,
BUKAN MENCARI UANG

FROM ZERO (1987)

KERJA IKUT ORANG SEJAK SMP

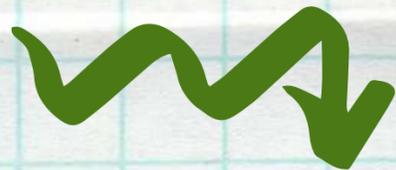
SAAT MASIH SEKOLAH BELUM MENERIMA GAJI

SETELAH LULUS SEKOLAH BARU MENERIMA GAJI



PRINSIP

SEMUA PEKERJAAN DILAKUKAN DAN SELALU
DISELESAIKAN DENGAN BAIK



TRUST DARI ATASAN

EMPOWERING & ENCOURAGING
KEPERCAYAAN DAN WEWENANG

DIBERI WEWENANG &
TANGGUNG JAWAB YANG
LEBIH TINGGI



ENTREPRENEURSHIP MINDSET

- BEKERJA UNTUK MENCARI ILMU
- PERCAYA DIRI "JIKA ORANG LAIN BISA, SAYA PASTI BISA"
- ACTION! TIDAK BOLEH HANYA SEKADAR TEORI, TAPI HARUS DILAKUKAN
- BELAJARLAH DARI KESALAHAN
- JUJUR, DISIPLIN, KERJA KERAS, KERJA CERDAS, DAN TANGGUNGJAWAB

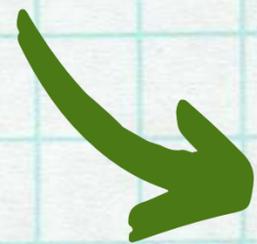


TANTANGAN

CHALLENGE SEMAKIN TINGGI

DIAWALI DARI BELANJA BARANG HINGGA DISURUH MENJUAL
DENGAN TARGET HARUS UNTUNG

X MENGELUH



MENDAPAT ILMU DAN PENGALAMAN
KARENA PRINSIP BEKERJA UNTUK
MENCARI ILMU, BUKAN MENCARI UANG

MERINTIS USAHA

1995

AWAL MERINTIS USAHA PETERNAKAN AYAM
PETELUR

MENGAPA USAHA PETERNAKAN AYAM PETELUR?

MENDAPATKAN MODAL ILMU BETERNAK AYAM
DARI PENGALAMAN BEKERJA DI PETERNAK
AYAM PETELUR

TELUR = KEBUTUHAN POKOK
SELAMA ADA KEHIDUPAN PASTI SELALU
DIBUTUHKAN



AWAL BERUSAHA TERNAK AYAM

TAHUN 1995 MENIKAH DAN
PERTAMA MENDIRIKAN USAHA
DENGAN POPULASI 500 EKOR
AYAM

500 EKOR AYAM DIPELIHARA
HANYA BERSAMA ISTRI DAN
ORANG TUA





AWAL BERUSAHA TERNAK AYAM

HASIL TERNAK AYAM UNTUK PENGEMBANGAN USAHA

SEDANGKAN

GAJI SEBAGAI PEGAWAI UNTUK KEBUTUHAN HIDUP



KRISIS

1997-1998

THROUGH THE UPS AND DOWNS OF BUSINESS



HARGA PAKAN NAIK



HARGA TELUR TURUN



**KARENA KURS DOLLAR
YANG MELONJAK TINGGI**

**KUNCI KESUKSESAN BERWIRAUSAHA
= MANAJEMEN KEUANGAN YANG BAIK**

JANGAN MENGGUNAKAN MODAL 100%

GUNAKAN MODAL 50%

SISA 50% UNTUK CADANGAN CASHFLOW

CADANGAN CASHFLOW MIN. STOK PAKAN UNTUK 3 BULAN

SAVE 50%



POPULASI (AWAL 1997) = 1.500 EKOR

**BANYAK PETERNAK MENJUAL AYAM KARENA
TIDAK DAPAT BERTAHAN MENGHADAPI KRISIS**



CADANGAN UANG SEBELUM KRISIS

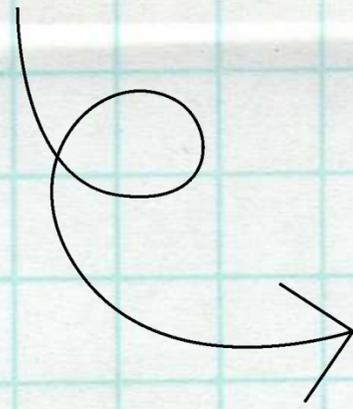


**TAMBAH
POPULASI
1.500 EKOR**

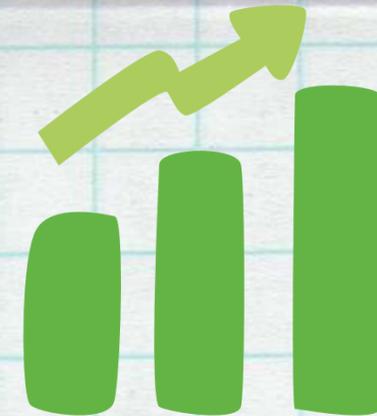
HARGA PULLET RP7.000/EKOR

AFTER KRISIS

KRISIS PARAH HANYA SELAMA 3 BULAN



HARGA PAKAN TURUN



HARGA TELUR NAIK

AFTER KRISIS

TAHUN 1998-2000

BERTAHAN DARI POPULASI 3.000 HINGGA BISA
UPGRADE 2X LIPAT

KERUGIAN SELAMA KRISIS BISA KEMBALI
DALAM WAKTU 6 BULAN

SETELAH KRISIS, USAHA BERKEMBANG PESAT

“ DIMANA ADA
KESULITAN PASTI
SELALU ADA
KEMUDAHAN ”

AFTER KRISIS

TH. 2000 POPULASI AYAM = 40.000 EKOR



PENGAJUAN RESIGN

PENGAJUAN RESIGN

TANTANGAN PENGAJUAN RESIGN:

HARUS BISA MENCETAK KADER YANG AKAN
MENGANTIKAN POSISI SAYA SAMPAI BISA



TH 2000:
PENGAJUAN RESIGN

TH 2003:
DIIZINKAN RESIGN

FOKUS BERBISNIS

2003

MELAKUKAN PENGEMBANGAN USAHA

2003 -> SUDAH RESIGN

FOKUS MELAKUKAN PENGEMBANGAN BISNIS

1. KONSEP PRODUKSI

2. KONSEP MARKETING



KONSEP PRODUKSI

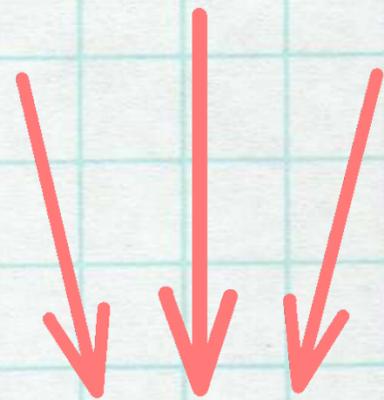
MEMBUAT **HPP RENDAH** AGAR TETAP UNTUNG
DISAAT HARGA TELUR MURAH

BIAYA HPP PALING BESAR = PAKAN



MENEKAN BIAYA PAKAN DENGAN
MEMUTUS MATA RANTAI SUPPLIER
BAHAN BAKU PAKAN

MEMBUAT CAMPURAN PAKAN
SENDIRI (SELF MIXING)



PRODUKSI PAKAN

1995



1999



2005



FEEDMILL

2020



KONSEP PRODUKSI

MEMBANGUN TRUST DENGAN SUPPLIER

HOW



TERTIB PEMBAYARAN -> CASH DAN TEPAT WAKTU

KONSEP MARKETING

1995-2003

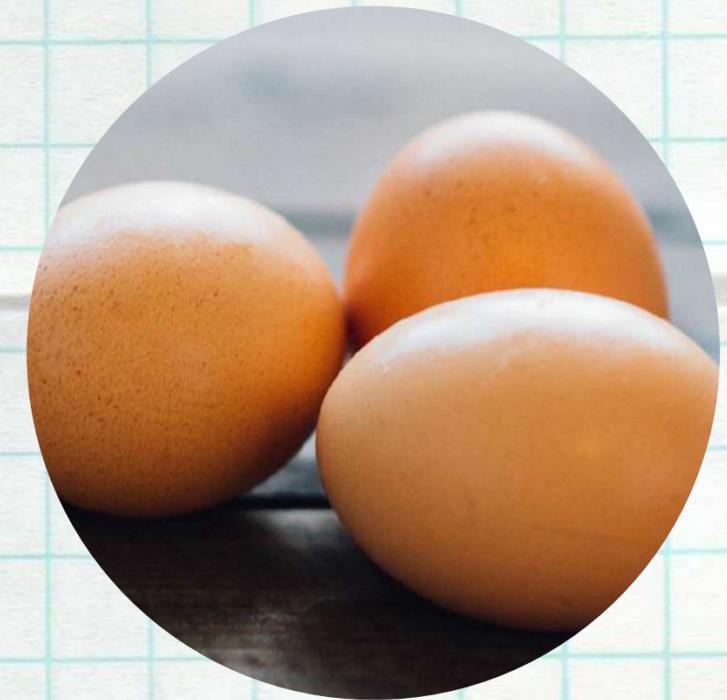
**MENJUAL HASIL PRODUKSI TELUR KE OWNER
PERUSAHAAN TEMPAT BEKERJA**

2003-2013

TRADING TELUR

2010-SEKARANG

**MENJUAL HASIL PRODUKSI TELUR PLASMA FARM
(MITRA) DAN HASIL PENGEMBANGAN PRODUKSI
FARM SENDIRI LANGSUNG KE JAKARTA**



PINJAMAN BANK

TAHUN 2005

**MULAI MENJALIN KERJASAMA DENGAN BANK UNTUK
BACK UP MODAL KERJA**

RATIO PENGGUNAAN MODAL UNTUK USAHA

70% = MODAL SENDIRI **UNTUK PENGEMBANGAN USAHA**

30% = PINJAMAN BANK **UNTUK BACK UP PEMBELIAN PAKAN**



SISTEM KANDANG CLOSED HOUSE

TAHUN 2013

**MULAI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN SISTEM
PEMELIHARAAN KANDANG CLOSED HOUSE**





Q. WHY CLOSED HOUSE?

**A. MODAL BESAR, TAPI WORTH IT
KARENA EFISIENSI LEBIH TINGGI**



POPULASI 30-40 RIBU EKOR AYAM

KANDANG OPEN

**LAHAN 1 HEKTAR
(10.000m²)**

KANDANG CLOSED HOUSE

**LAHAN 10m x 120m
(1.200m²)**

KELEBIHAN CLOSED HOUSE

**MEMILIKI FCR (FEED CONVERSION
RATIO) YANG LEBIH RENDAH**

KUALITAS TELUR LEBIH BAGUS

EFISIENSI TENAGA KERJA



KIAT SUKSES BERWIRAUSAHA



1. BEKERJA UNTUK MENCARI ILMU, BUKAN MENCARI UANG
2. JUJUR, DISIPLIN, KERJA KERAS, KERJA CERDAS, KERJA TUNTAS
3. PERCAYA DIRI "JIKA ORANG LAIN BISA, SAYA PASTI BISA"
4. ACTION! TIDAK BOLEH HANYA SEKADAR TEORI, TAPI HARUS DILAKUKAN

THANK YOU

ANY QUESTION?