

## ***DONKER: PAKAN BEBEK YANG EKONOMIS DAN RAMAH LINGKUNGAN DARI LIMBAH TELUR BEBEK***

**Dini Annisa Nurbaety Elsola<sup>1)</sup>, Novia Puspita Arum<sup>2)</sup>, Amalia Putri Utami<sup>3)</sup>,  
dan Pony Salimah Nurkhaffah<sup>4)</sup>**

<sup>1)</sup> Mahasiswa Pendidikan Prasekolah dan Sekolah Dasar FIP Universitas Negeri Yogyakarta. email: [diniannisa31@gmail.com](mailto:diniannisa31@gmail.com)

<sup>2)</sup> Mahasiswa Pendidikan Prasekolah dan Sekolah Dasar FIP Universitas Negeri Yogyakarta. email: [novpgsd@gmail.com](mailto:novpgsd@gmail.com)

<sup>3)</sup> Mahasiswa Pendidikan Teknik Elektro FT Universitas Negeri Yogyakarta  
email: [aadc\\_aam@yahoo.com](mailto:aadc_aam@yahoo.com)

<sup>4)</sup> Mahasiswa Pendidikan Matematika FMIPA Universitas Negeri Yogyakarta  
email: [ponysalimah@gmail.com](mailto:ponysalimah@gmail.com)

### **Abstrak**

Pemanfaatan limbah telur bebek yang gagal menetas dapat diolah menjadi pakan alternatif bebek yang ekonomis dan ramah lingkungan. Tujuan dari program kewirausahaan ini adalah mengolah limbah telur bebek menjadi pakan alternatif bebek, tingkat ketertarikan konsumen dan keuntungan usaha produk DonKer.

Metode yang digunakan terbagi menjadi empat tahap, yaitu perencanaan usaha, produksi, pemasaran, dan evaluasi. Pengolahan limbah telur bebek menjadi pakan alternatif bebek melalui tiga tahap, yaitu persiapan, produksi, dan finishing.

Produk DonKer telah diproduksi sebanyak delapan kali sejak bulan Februari hingga bulan Juli sebanyak 155 kg dan terjual sebanyak 116 kg. Tim DonKer memperoleh keuntungan sebanyak Rp 301.600,00 (32,5%). Kelebihan dari produk *DonKer* antara lain telah teruji secara kualitas di Laboratorium Pangan dan Hasil Pertanian UGM, mempercepat pertumbuhan bebek, lebih ekonomis, ramah lingkungan, dan menjadi ide bisnis baru yang menyerap tenaga kerja. Berbagai kelebihan tersebut membuat masyarakat tertarik membeli produk *DonKer*.

*Kata Kunci: DonKer, ekonomis, pakan alternatif bebek, ramah lingkungan.*

## DONKER: A DUCK'S FEEDS THAT ECONOMICAL AND ENVIRONMENTALLY OF WASTE DUCK EGGS

### Abstract

Waste duck eggs that failed to hatch can be utilized as an alternative duck's feeds that economical and environmentally. The purpose of this entrepreneurship program to processing of waste duck eggs into alternative duck's feeds, the level of consumer interest and the profit of Donker products.

The method used is divided into four stages, including planning, production, marketing, and evaluation efforts. The process to make an alternative duck's feeds from waste duck eggs through three stages: preparation, production, and finishing.

Donker had been produced eight times since February to July, as many as 155 kg and Donker had been sold 116 kg. Donker's team gain as much as Rp 301,600.00 (32.5%). The advantages of the Donker product such as, had been tested for quality on Laboratory Test Results Proximate Food and Agriculture UGM, can accelerate the growth of ducks  $\pm 1.3$  ounces once a week, economic compared to when the breeder make the "ransum" by themselves, environmentally because it utilizes waste duck eggs that cause air pollution, and also as a new business idea that can absorb labor. Various advantages make people interested in buying the Donker product.

*Keywords: Donker, economical, alternative duck's feeds, environmentally*

### PENDAHULUAN

Pakan bebek merupakan salah satu faktor yang harus diperhatikan oleh para peternak bebek. Sebab, bahan pakan menjadi faktor penentu hasil ternak. Berdasarkan hasil wawancara pada 26 Januari 2015 dengan Bapak Petrus Kasijo (peternak bebek asal Karangtengah Kidul, Margosari, Pengasih, Kulon Progo, Yogyakarta) diperoleh informasi bahwa sampai saat ini belum ada produk pakan khusus untuk bebek. Biasanya, peternak hanya mencampurkan sendiri ransum untuk bebek, seperti bekatul, jagung, konsentrat, vitamin, dan lain-lain. Hal tersebut dikeluhkan oleh para

peternak bebek dikarenakan mereka harus membeli per item campuran ransum. Tingginya harga bahan pakan bebek diperkuat dengan hasil survei ke Pasar Gawok, Wates, Kulon Progo yang menunjukkan bahwa biaya yang harus dikeluarkan peternak bebek dalam meransum sendiri pakan untuk bebek antara Rp 8.500,00 hingga Rp 10.500,00.

Berdasarkan data dari Dinas Kelautan Perikanan dan Peternakan Kulon Progo serta Balai Penyuluhan Pertanian Perikanan dan Kehutanan (BP3K) Kecamatan Panjatan, diperoleh informasi bahwa sebagian besar masyarakat Kecamatan Panjatan, Kulon Progo

bermatapencarian sebagai peternak dan penetas bebek. Para peternak dan penetas bebek tersebut banyak ditemui di daerah Bojong I, Bojong II, Bojong III, Bugel, dan Kanoman, Panjatan, Kulon Progo, Yogyakarta. Telur bebek yang mereka tetaskan berkisar antara 400 hingga 700 butir. Dari 700 butir telur yang ditetaskan, kemungkinan telur yang gagal menetas adalah 140 hingga 210 butir telur (20% hingga 30 %). Telur bebek yang gagal menetas sering disebut dengan telur bungker. Berdasarkan hasil wawancara pada 31 Januari 2015 dengan Bapak Yogi selaku peternak bebek asal Bojong III, Panjatan mengatakan bahwa telur bungker banyak ditemukan di Kecamatan Panjatan. Namun, telur bungker tersebut hanya dibuang begitu saja di sungai, sehingga menyebabkan polusi air dan udara, bahkan Kecamatan Panjatan menjadi daerah penampungan limbah telur bungker.

Melihat peluang pasar di atas, penulis berinisiatif untuk membuat usaha pakan alternatif bebek yang ekonomis dan ramah lingkungan yang diberi nama *DonKer*. Pakan tersebut dimaksudkan untuk menekan biaya peternakan, menambah gizi karena berdasarkan hasil uji proksimat di Laboratorium Pangan dan Hasil Pertanian UGM menunjukkan produk *DonKer* telah teruji secara kualitas memiliki kandungan kaya protein. Selain itu, bahan baku dari *DonKer* mudah ditemukan sehingga memungkinkan keberlanjutan usaha. Usaha ini juga dapat

mengurangi produksi limbah endhog bungker di Kecamatan Panjatan, Kulon Progo.

Adapun tujuan dari program kegiatan ini adalah mengolah limbah telur bebek menjadi pakan alternatif bebek, tingkat ketertarikan konsumen, dan keuntungan yang diperoleh dari Endhog Bungker (*DonKer*) sebagai pakan alternatif bebek.

## METODE

Dalam perencanaan usaha ini akan dilakukan analisa dengan mempertimbangkan kekuatan usaha yang dimiliki (*strength*), kelemahan (*weakness*), kesempatan yang bisa didapat (*opportunities*), dan ancaman yang mungkin terjadi (*treath*). Semua analisis tersebut sering disebut analisis SWOT. Berikut adalah beberapa hal dari masing-masing aspek di atas adalah sebagai berikut.

### 1. *Strength* (kekuatan)

Pemanfaatan limbah telur menjadi pakan alternatif bebek merupakan salah satu inovasi dengan keunggulan menekan biaya bahan pakan dan mengandung protein tinggi yang dapat membantu proses pengembangan proses peternakan bebek. Oleh karena itu, *DonKer* sangat berguna dalam membantu peternakan bebek. Selain itu, limbah telur juga bisa dijadikan peluang bisnis bagi masyarakat.

### 2. *Weakness* (kelemahan)

- a. Ketersediaan bahan baku berupa telur bungker yang dipengaruhi

oleh iklim, alat, dan waktu penetasan.

- b. Dibutuhkan transportasi untuk mobilisasi dalam pengadaan bahan dasar *DonKer*

### 3. *Opportunity* (peluang)

- a. Belum adanya pakan khusus untuk bebek.
- b. Masyarakat membutuhkan pakan yang ekonomis, ramah lingkungan dan bergizi tinggi.
- c. Prospek kelanjutan usaha sangat besar, mengingat limbah telur ditemukan di seluruh wilayah Indonesia, khususnya di Kecamatan Panjatan, Kulon Progo.

### 4. *Treatment* (ancaman)

Persaingan dalam pemasaran yang semakin kompleks.

Produk pakan *DonKer* diproduksi di Cekelan RT 12/RW 05, Karang Sari, Pengasih, Kulon Progo, Yogyakarta selama 5 bulan, yaitu dari bulan Februari sampai dengan bulan Juli. Untuk membuat produk pakan *DonKer* dibutuhkan peralatan seperti (1) kompor gas, digunakan sebagai alat yang membantu dalam mematangkan produksi *DonKer*, (2) tabung gas, digunakan sebagai alat yang membantu dalam mematangkan produksi *DonKer*, (3) tampah, digunakan sebagai alat pengeringan setelah tahap persiapan produksi *DonKer*, (4) soblok/dandang besar, digunakan untuk mengukus bekatul yang telah

dicampur kangkung atau eceng gondok, (5) masker, digunakan untuk menjaga kesehatan produsen dan bebek ketika produksi berlangsung, sekaligus untuk menghindari bau menyengat dari telur bungker, (6) sarung tangan, digunakan untuk menjaga kesehatan produsen dan bebek, sehingga produksi *DonKer* lebih higienis, (7) pisau, digunakan untuk memotong kangkung atau eceng gondok, (8) telenan, digunakan sebagai alas untuk membantu memotong kangkung atau eceng gondok, (9) gilingan daging, digunakan mencetak produk *DonKer*, (10) *oven*, digunakan untuk mengeringkan produk sebagai upaya meminimalisir jamur, (11) timbangan, digunakan untuk mengukur berat produk *DonKer* yang akan dipasarkan, dan (12) plastik kemasan, digunakan untuk tempat produk *DonKer* yang telah siap untuk dipasarkan.

Untuk membuat produk pakan *DonKer* dibutuhkan komposisi-komposisi, yaitu telur bebek bungker, bekatul, eceng gondok/kangkung, dan air. Setelah semua komposisi siap, maka langkah selanjutnya adalah proses produksi. Proses produksi merupakan rangkaian proses yang terdiri dari persiapan dan pembuatan. Tahap persiapan meliputi persiapan semua bahan yang dibutuhkan yaitu telur bungker, bekatul, eceng gondok/kangkung, air, dan peralatan penunjang lainnya. Tahap selanjutnya adalah tahap produksi meliputi (1) memilih telur bungker dengan ciri-ciri tidak terdapat titik hitam ketika *dicandling* atau

diteropong, telur memiliki noda darah, cangkang telur mudah retak, telur yang pada hari ke-20 belum juga menetas, berkeringat, dan sudah muncul embrio di dalamnya, (2) limbah telur dimasukkan ke dalam soblok I yang telah berisi air dan direbus selama kurang lebih 1 jam, (3) memotong eceng gondok/kangkung, (4) bekatul dan eceng gondok/kangkung dikukus ke dalam soblok II yang telah berisi air selama kurang lebih 1 jam, (5) telur bungker, bekatul, dan eceng gondok/kangkung yang sudah matang diangkat dan ditiriskan di tampah besar dan karung, (6) telur bungker dihaluskan tanpa mengupas kulitnya, (7) campur semua bahan (endhog bungker, bekatul, kangkung) dengan menambahkan air secukupnya dan aduk hingga merata, (8) giling campuran bahan menggunakan penggilingan khusus sehingga terbentuk pakan, dan (9) *finishing* meliputi proses pengeringan dengan menggunakan oven kompor.

Dalam mewujudkan usaha yang unggul, maka dibutuhkan manajemen pemasaran yang tepat. Aspek-aspek manajemen pemasaran yang dilakukan untuk mewujudkan tujuan usaha, yaitu (1) menentukan jaringan pemasaran melalui kerja sama dengan berbagai pihak yang mendukung berdasarkan kesepakatan dalam surat kerja sama diantaranya tim pemasok bahan baku, tim produksi, dan tim pemasaran (agen iklan), (2) strategi diferensiasi produk meliputi kualitas, desain produk, dan kemasan produk. Kualitas produk pakan

*DonKer* diuji dengan melakukan uji proksimat di Laboratorium Pangan dan Hasil Pertanian UGM. Sedangkan produk pakan *DonKer* didesain sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen. Hasil dari produk ini adalah produk pakan bebek kering untuk segala usia yang sesuai dengan kebutuhan pakan bebek, (3) kemasan produk pakan *DonKer* ada dua versi kemasan yaitu plastik kemas yang tebal, tidak lembab, dan tahan lama untuk *DonKer* seberat 1 kg serta karung untuk *DonKer* dengan berat lebih dari 1 kg, (4) strategi penetapan harga *DonKer* dimulai dengan memilih sasaran harga berdasarkan survei pasar. Kemudian memperkirakan biaya berupa biaya tetap (gaji karyawan) dan biaya variabel (biaya bahan produksi). Langkah selanjutnya, menganalisis harga, biaya, dan penawaran pesaing. Sehingga, penulis menetapkan harga akhir dari produk pakan *DonKer* yaitu sebesar Rp 8.000,00 per kilogramnya, dan (5) strategi pemasaran produk pakan *DonKer* dengan pembentukan jaringan pemasaran yang terdiri dari 5 orang. Kemudian *door to door* dengan mendatangi langsung kepada calon pembeli. Langkah selanjutnya, *maintenance* yaitu memelihara hubungan baik dengan pembeli. Hal ini akan membuat pembeli akan melakukan pembelian berikutnya dan menceritakan kepada kerabatnya mengenai pelayanan dan kualitas produk *DonKer*. Selain pemasaran secara *offline* melalui pembuatan brosur, tim juga melakukan pemasaran secara *online* (*internet*

*marketing*) melalui *facebook*, BBM, dan *instagram*.

Evaluasi usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Prinsip dasar utama dari evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi. Selain itu, evaluasi usaha bertujuan untuk memajukan usaha yang sedang berjalan. Produk *DonKer* mengalami berbagai evaluasi dalam meningkatkan kualitas seperti, (1) perbaikan kinerja tim *DonKer* melalui pembuatan matriks kerja, (2) perbaikan pada strategi produksi melalui pembentukan tim produksi dan tim bahan baku, (3) perbaikan pada strategi pemasaran melalui pembentukan tim pemasaran, dan (4) perbaikan pada kemasan produk *DonKer*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data dari Dinas Kelautan Perikanan dan Peternakan Kulon Progo serta Balai Penyuluhan Pertanian Perikanan dan Kehutanan (BP3K) Kecamatan Panjatan, diperoleh informasi bahwa sebagian besar masyarakat Kecamatan Panjatan, Kulon Progo, Yogyakarta bermatapencaharian sebagai peternak dan penetas bebek. Para peternak dan penetas bebek tersebut banyak ditemui di daerah Bojong I, Bojong II, Bojong III, Bugel, dan Kanoman, Panjatan, Kulon Progo. Telur bebek yang mereka tetaskan berkisar antara 400

hingga 700 butir. Dari 700 butir telur yang ditetaskan, kemungkinan telur yang gagal menetas adalah 140 hingga 210 butir telur (20% hingga 30 %). Telur bebek yang gagal menetas sering disebut dengan telur bungker. Berdasarkan hasil wawancara pada 31 Januari 2015 dengan Bapak Yogi selaku peternak bebek asal Bojong III, Panjatan mengatakan bahwa telur bungker banyak ditemukan di Kecamatan Panjatan. Namun, telur bungker tersebut hanya dibuang begitu saja di sungai, sehingga menyebabkan polusi air dan udara, bahkan Kecamatan Panjatan menjadi daerah penampungan limbah telur bungker. Selain itu, penulis telah mengikuti komunitas peternak dan penetas bebek Kulonprogo di *facebook* untuk mengetahui perkembangan dari telur bebek bungker.

Selain telur bebek bungker, bahan baku penjunjang produk *DonKer* adalah eceng gondok. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ari Fitrianto pada 27 Januari 2015, diperoleh informasi bahwa eceng gondok banyak tersebar di area persawahan Desa Kanoman, Panjatan, Kulon Progo, Yogyakarta. Pertumbuhan eceng gondok tersebut hanya menjadi parasit untuk padi ataupun jagung yang tertanam di sekitar sawah Desa Kanoman. Hal tersebut disebabkan karena eceng gondok menyerap air. Berdasarkan kedua survei tersebut, limbah telur bebek dan eceng gondok dimanfaatkan menjadi pakan alternatif bebek yang ekonomis dan ramah lingkungan melalui berbagai

percobaan dan uji proksimat.

Survei harga pakan bebek di Pasar Gawok, Wates, Kulon Progo bertujuan untuk mengetahui harga pakan bebek yang menjadi kompetitor dalam produk pakan *DonKer*. Dari hasil survei, diperoleh bahwa harga pakan bebek tergolong mahal berkisar antara Rp 8.500,00-Rp10.500,00. Selain itu, penulis juga melakukan wawancara langsung terkait permasalahan pakan dengan salah satu peternak bebek di Karang Tengah Kidul, Margosari, Pengasih, Kulon Progo. Dari hasil wawancara, diperoleh bahwa biaya yang harus dikeluarkan peternak bebek untuk meransum sendiri pakan untuk bebek antara Rp 8.500,00 hingga Rp 10.500,00. Berdasarkan strategi penetapan harga pakan *DonKer*, *DonKer* ditetapkan dengan harga Rp. 8.000,00 per kilogram dengan untung sebanyak Rp 2.600,00 (32,5 %).

Berdasarkan hasil uji proksimat di Laboratorium Pangan dan Hasil Pertanian UGM, produk pakan *DonKer* dengan rincian hasil sebagai berikut.

Berdasarkan data uji proksimat tersebut menunjukkan bahwa produk pakan *DonKer* memiliki kandungan air, protein, lemak, serat kasar, dan abu. Kadar air berguna dalam menentukan total nilai nutrien dan turut serta dalam menentukan langkah penyimpanannya. Data protein kasar dapat digunakan untuk melihat potensi bahan baku sebagai sumber protein. Sedangkan data lemak kasar dapat digunakan untuk menduga nilai energi yang terkandung dalam bahan baku pakan dan dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam lama penyimpanan. Bahan baku pakan yang tinggi kandungan lemaknya akan mudah menjadi tengik bila disimpan terlalu lama. Serat kasar bahan baku pakan dapat digunakan untuk menduga ketersediaan energi dan kecernaannya. Bahan baku pakan yang mengandung serat kasar tinggi dapat dimanfaatkan lebih banyak oleh bebek sehingga penggunaannya terbatas. Data abu menunjukkan kandungan mineral.

Untuk memperluas jaringan pemasaran *DonKer*, penulis membuat

Tabel 1. Hasil Analisa Uji Proksimat Produk Pakan *DonKer*

SAMPel/KODE	MACAM ANALISA	HASIL ANALISA (%)		
		UL 1	UL 2	UL 3
Pakan Bebek	Air	15,0723	15,1661	
	Abu	13,0938	13,3050	
	Protein (fk=6,25)	12,6842	12,4758	
	Lemak	15,7375	15,3116	
	Serat Kasar	15,3604	15,9419	

sosial media yang bertujuan untuk memperkenalkan produk pakan *DonKer* kepada masyarakat luas dan digunakan sebagai sarana promosi, berupa *facebook* dengan nama akun *DonKer UNYuer* dan blog (*donkerunyuer.blogspot.com*). Dari jejaring sosial tersebut, penulis memperoleh informasi tentang ketersediaan bahan baku telur bungker tambahan. Penulis juga membuat logo *DonKer* sebagai identitas dan ciri khas dari produk *DonKer* yang diharapkan dapat menjadi penguat bagi konsumen terhadap produk pakan *DonKer*. Selain itu, logo *DonKer* memudahkan pemasaran atau sebagai salah satu media promosi untuk mengenalkan produk pakan *DonKer* kepada masyarakat luas.

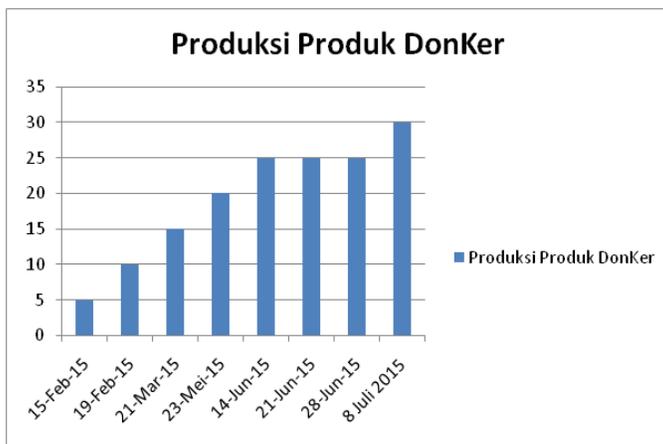
Jaringan pemasaran produk *DonKer* diperluas melalui kerjasama dengan tim penyedia bahan baku, tim produksi dan tim pemasaran. Adapun rincian tim adalah (1) tim penyedia bahan baku terdiri dari Darmo Wiyono sebagai peternak bebek, sapi, dan ayam asal Dusun Garongan I, Garongan, Panjatan, Kulon Progo telah menyeter telur bebek bungker sebanyak 25 kg dari bulan Februari sampai Juli, Suradal sebagai peternak bebek asal Gelaran III, Bugel, Panjatan, Kulon Progo telah menyeter telur bebek bungker sebanyak 27 kg dari bulan Februari sampai Juli, Ngadiman Budiman sebagai peternak bebek, sapi, dan ayam yang berasal dari Wojowalur, Bojong I, Bojong, Panjatan, Kulon Progo telah menyeter telur bebek bungker sebanyak 18 kg dari bulan Maret

sampai Juli, Khafid Salamudin sebagai peternak bebek dan puyuh asal Dukuh RT 21/RW 05, Karang Sari, Pengasih, Kulon Progo telah menyeter telur bebek bungker sebanyak 8 kg dari bulan Juni sampai Juli, dan Galih Setyo Pambudi yang berasal dari Suruhan RT 48/RW 21, Karang Sari, Pengasih, Kulon Progo telah menyeter telur bebek bungker sebanyak 5 kg dari bulan Juni sampai Juli, (2) tim produksi terdiri dari Tarudi dan Hindun sebagai pedagang kelontong (Cekelan RT 12/RW 05, Karang Sari, Pengasih, Kulon Progo) dan Dwi Prasetyo sebagai wiraswasta (Ringin Ardi RT 58/RW 26, Karang Sari, Pengasih, Kulon Progo), dan (3) tim pemasaran terdiri dari Taufik Yuriyanto sebagai pegawai Samsat Kulon Progo (Ringin Ardi RT 58/RW 26, Karang Sari, Pengasih, Kulon Progo), Tri Wahyu sebagai pedagang (Blumbang RT 52/RW 23, Karang Sari, Pengasih, Kulon Progo), Ulfa Wahyu Ika Hardianti sebagai mahasiswa Manajemen Pemasaran UNY (Ds Kentong RT 03/RW 02, Cepu, Blora, Jawa Tengah), Dwi Suparmi sebagai ibu Rumah Tangga (Kalidengen II RT 06/RW 03, Kalidengen, Temon, Kulon Progo), dan Dedi Laksono sebagai mahasiswa PGSD UNY (Sideman RT 40/RW 18, Giripeni, Wates, Kulon Progo).

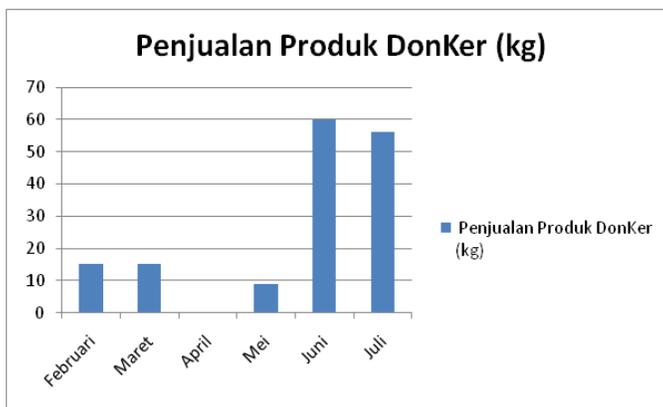
Berdasarkan grafik 1 produksi produk *DonKer* menunjukkan bahwa produksi pakan *DonKer* telah dilakukan sebanyak 8 kali dengan rincian produksi I pada Minggu, 15 Februari 2015 sebanyak 6 kg yang 1 kg digunakan sebagai sampel untuk

uji proksimat kandungan produk *DonKer*. Produksi II pada Kamis, 19 Februari 2015 sebanyak 10 kg. Produksi III pada Sabtu, 21 Maret 2015 sebanyak 15 kg. Produksi IV pada Sabtu, 23 Mei 2015 sebanyak 20 kg. Produksi V pada Minggu, 14 Juni 2015 sebanyak 25 kg. Produksi VI pada Minggu,

21 Juni 2015 sebanyak 25 kg. Produksi VII pada Minggu, 28 Juni 2015 sebanyak 25 kg. Produksi VIII pada Minggu, 8 Juli 2015 sebanyak 30 kg. Grafik dibawah ini merupakan gambaran produksi produk *DonKer*.



Gambar 1. Grafik Produksi Produk *DonKer*



Gambar 2. Grafik Penjualan Produk *DonKer* (Kg)

Berdasarkan grafik 2 penjualan produk *DonKer* menunjukkan bahwa penjualan produk *DonKer* pada bulan Februari dan Maret masing-masing mencapai 15 kg. Penjualan produk *DonKer* pada bulan April mengalami penurunan karena ketersediaan bahan baku untuk proses produksi terhambat. Oleh karena itu, penulis melakukan evaluasi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas dari produk *DonKer* seperti perbaikan kinerja tim, perbaikan strategi produksi melalui pembentukan tim produksi dan tim bahan baku, perbaikan strategi pemasaran melalui pembentukan tim pemasaran, dan perbaikan pada kemasan produk *DonKer*.

Pada bulan Mei, penjualan produk *DonKer* meningkat sebanyak 9 kg. Pada bulan Juni, penjualan semakin meningkat sebanyak 60 kg dan pada pertengahan bulan Juli telah mencapai 56 kg. Hal tersebut dikarenakan pemasaran produk pakan *DonKer* dilakukan dengan cara *door to door, maintenance* untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui pemberian 1 *voucher* setiap pembelian 5 kg dan dapat ditukarkan dengan produk *DonKer* setelah terkumpul 5 *voucher*, media sosial berupa *facebook* dengan nama akun *DonKer UNYuer* dan blog ([donkerunyuer.blogspot.com](http://donkerunyuer.blogspot.com)) dalam mempromosikan *DonKer*, dan mempererat kerjasama dengan tim pemasaran. Dengan cara tersebut, produk pakan *DonKer* yang terjual terhitung sejak bulan Februari hingga bulan Juli sebanyak

116 kg dengan total penghasilan Rp. 928.000,00. Per kilogramnya, tim *DonKer* untung sebanyak Rp 2.600,00. Sehingga secara keseluruhan memperoleh untung sebanyak Rp 301.600,00 (32,5%). Jumlah omzet *DonKer* dapat dihitung berdasarkan rumus BEP sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP}_{\text{nilai}} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}} = \frac{100.000}{1 - \frac{3.400}{8.000}} \\ &= 173.913 \end{aligned}$$

Keterangan:

FC adalah biaya tetap

P adalah harga jual per unit

VC adalah biaya variabel per unit

BEP tercapai ketika penjualan mencapai nilai Rp. 173.913,00 sehingga dapat disimpulkan bahwa *DonKer* telah mencapai BEP.

Untuk mengetahui implikasi adanya produk pakan *DonKer* terhadap peternak bebek, penulis melakukan wawancara dengan konsumen. Wawancara I dengan Ibu Purwatiningsih (peternak bebek di Demangan Rt 03/Rw 03, Condongsari, Banyu urip, Purworejo) dan wawancara II dengan Bapak Wahyu (peternak bebek dan ayam di Karangtengah Kidul, Margosari, Pengasih, Kulon Progo) merupakan pelanggan produk pakan *DonKer*. Dari hasil wawancara tersebut, diketahui bahwa produk pakan *DonKer* berpengaruh positif terhadap bebek

terutama dalam menaikkan nafsu makan bebek dan pertumbuhan berat bebek. Penulis juga melakukan penimbangan berat badan bebek sebelum dan sesudah penggunaan produk pakan *DonKer* dengan tujuan mengetahui pengaruh penggunaan pakan ini yaitu menambah berat badan bebek seberat kurang lebih 1,3 ons dalam seminggu.

Potensi pengembangan dan berkelanjutan usaha pakan alternatif *DonKer* meyakinkan, karena saat ini belum ada pakan yang dibuat khusus untuk bebek serta memiliki kandungan gizi yang tinggi. Selama ini para peternak masih melakukan pencampuran dengan bahan-bahan lain dalam pemberian pakan bebek. *DonKer* akan membuka cabang di Cirebon karena memiliki peluang besar dalam pengembangan dan berkelanjutan produk *DonKer*. Hal ini disebabkan oleh melimpahnya telur bungker dan adanya koneksi partner bisnis dari penulis. Dilihat dari potensi sosial, pakan alternatif *DonKer* mampu menciptakan lingkungan yang bersih dan bebas dari limbah telur bebek, sehingga mengurangi polusi udara di lingkungan masyarakat. Sedangkan potensi ekonomi, produk pakan *DonKer* memberikan kemudahan kepada peternak bebek dalam membeli pakan dengan harga yang terjangkau, mengingat mahalnya harga pakan di pasaran saat ini dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya peternak bebek. Dilihat dari aspek masyarakat mitra, adanya produksi pakan *DonKer*, mampu

menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Hal ini dikarenakan dalam proses produksi, pemasaran, dan pasokan bahan baku penulis melakukan kerjasama dengan masyarakat sekitar.

## KESIMPULAN

Pengolahan limbah telur bebek menjadi pakan alternatif bebek dapat dijabarkan sebagai berikut. (1) Persiapan yaitu menyiapkan semua bahan yang dibutuhkan meliputi telur bungker, bekatul, eceng gondok/kangkung, air, dan peralatan penunjang lainnya. (2) Produksi yang meliputi merebus *DonKer*, mengukus bekatul, mengiris eceng gondok/kangkung, mencampur semua bahan dengan air secukupnya, dan menggiling hasil campuran. (3) *Finishing* dengan menjemur pakan *DonKer* dan pengemasan dalam plastik 1 kg.

Pemasaran produk *DonKer* melalui beberapa cara, yaitu pembentukan jaringan pemasaran, *door to door*, *maintenance* dengan peternak bebek dan toko-toko pakan bebek, *internet marketing*, dan penyebaran brosur. Selain itu, pemberian 1 *voucher* setiap pembelian 5 kg produk *DonKer* dan dapat ditukarkan 1 kg produk *DonKer* setelah terkumpul 5 *voucher* adalah strategi pemasaran *DonKer* yang baru. Dengan pemasaran tersebut, produk pakan *DonKer* yang terjual terhitung sejak bulan Februari hingga bulan Juli sebanyak 116 kg dengan total penghasilan Rp. 928.000,00. Per kilogramnya, tim *DonKer*

untung sebanyak Rp 2.600,00. Sehingga secara keseluruhan memperoleh untung sebanyak Rp 301.600,00 (32,5 %).

Usaha produk pakan *DonKer* berpotensi untuk terus berlanjut dikarenakan mudahnya akses memperoleh bahan baku berupa telur bungker dan eceng gondok, telah teruji secara kualitas di Laboratorium Pangan dan Hasil Pertanian UGM, lebih ekonomis jika dibandingkan para peternak bebek meransum sendiri pakan bebek, ramah lingkungan karena memanfaatkan limbah telur bungker bebek yang baunya cukup menyengat, serta menjadi ide bisnis baru yang dapat menyerap tenaga kerja. Berbagai kelebihan tersebut yang membuat masyarakat tertarik membeli produk *DonKer*.

5. Dekan FIP, FMIPA, dan FT yang telah mendukung dalam proses pelaksanaan PKM.
6. Bapak Drs. Bambang Saptono, M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan selama menyelesaikan proses pelaksanaan PKM.
7. Tim PKM UNY yang telah memberikan pelatihan dan pendampingan secara berkala.
8. Bapak Setyawan Pujiono, M.Pd. yang selalu memberikan dukungan dan bimbingan dalam pembuatan artikel PKM.
9. Ibu Sukinah, M.Pd. yang selalu memberikan motivasi dan bimbingan dalam pelaksanaan PKM.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kelancaran dalam menjalankan program PKM-K dan semoga Allah SWT memberkahi usaha kami.
2. Dikti yang telah memberikan akomodasi selama proses pelaksanaan PKM.
3. Rektor Universitas Negeri Yogyakarta yang telah membantu kelancaran dalam proses penyusunan PKM.
4. Wakil Rektor III Universitas Negeri Yogyakarta yang telah mendukung pelaksanaan PKM ini.