Lampiran 1
Surat Pengantar Penelitian

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
FAKULTAS EKONOMI
Jalan Udayana No. 11 Singaraja-Bali. Telepon : (0362) 26830
Email : feundiksha@gmail.com Website : http://www.fe.undiksha.ac.id/

Nomor : 531/UN48.13.1/DL/2021 Singaraja, 18 Maret 2021
Lamp. : -
Hal : ***Pengumpulan Data***

Kepada Yth. **Pemilik Budidaya Kodok Lembu Kelompok Rana Agung**
di
Tempat

Dengan Hormat,

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menerangkan bahwa mahasiswa/i tersebut dibawah ini :

Nama	: Ni Putu Cintya Karuniadevi
NIM.	: 1717051149
Fakultas	: Ekonomi
Jurusan/Prodi.	: Ekonomi & Akuntansi/Akuntansi Program S1

Bermaksud mengadakan penelitian lapangan untuk menempuh atau menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon ijin agar mahasiswa kami dapat diterima dan diberikan data di tempat yang Bapak/Ibu/Sdr. Pimpin.

Demikian surat ini kami buat agar bisa digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami sampaikan terima kasih.

a.n. Dekan,
Wakil Dekan I

Dr. Dra. Ni Made Suci, M. Si.
NIP. 196810291993032001

Lampiran 2
Draft Wawancara Awal dengan Narasumber Budidaya

Penanya: Bagaimana perjalanan kodok lembu ini dari awal hingga kodok ini dipasarkan ?

Narasumber : Pengelolaannya dari telur, menadi larva setelah umur 2 minggu menjadi kecebong samapai dia punya kaki depan kaki belakang, ekornya hilang sudah namanya percil atau katak kecil dari percil inidipelihara oleh petani mencapai 2 sampai 3 bulan sudah menuju ke pasar konsumsi.

Penanya: Berarti percil ini dibeli kembali oleh petani ?

Narasumber : Iya, untuk dibudidayakan ini kanbekerjasama, kita kan punya partner – partner. Petani yang memelukan bibit kita jual bibit tersebut ke petani yang memerlukannya. Setelah kodoknya besar sudah dipelihara 3 bulan, sudah menjadi berat 1 kilo menjadi 4 ekor, kita beli lagi, kita jual kembali ke pengepul di Denpasar, lika liku perjalananya, pengepul ini lah yang memasarkan ke hotel, ke restaurant. Tapi saya sendiri kusus menjual langsung ke Tiara menjual daging fresh sudah bersih, kalau pengepul tidak mau meladeni sampe sudah fresh. Kalau Pengepul dia beli hidup ke petani pertama pengepul juga menjual hidup ke restoran dan seterusnya, dengan berat kodok 250 gr per ekor atau 4 ekor menjadi 1 kilo, itulah yang diambil oleh pasar.

Penanya : Mengapa dibeli kembali ?

Narasumber : itu namanya kerjsama. Kalau dia yg menjual ke pasar nanti harga pasar akan hancur. Kita kan punya pasar. Kita disini berkomitmen pasar itu tida boleh istilahnya bunuh diri. Kalau dia menjual kan lebih murah dari kita jadi hancurlah harga pasar makanya dia yang beli bibit ke kita, nanti kalau sudah siap panen kita yang beli lagi denan harga konsumsi, tadi saya menjual harga bibit dia

sekarang jual harga kodok konsumsi rata – rata per ekor harganya 15k dia tadi memebli dengan harga 3k, jadi keuntungan kotorkan 12k per ekor, sekarang dipotong makanan pe ekor katak kecil sampai panen dia rata rata menghabiskan maknaan Cuma 5k per ekor dengan hitungan 3 bulan pelihara. Setelah itudia beli kita bibit 3k dengan makan 3 bulan 5k katakan lah 6k, jadinya 9k pokok modalnya dan dijual dengan harga 15k per ekor, jadi keuntungan bersih 6k pe ekor, tetapi petani tu harus pelihara 1000 sampe 5000 ekor baru petani dapat untung. Kalo pelihara 100 ekor tidak kelihatan untungnya. Itu sudah bersih. Makanya kecil per ekor keluar keuntungan tapi kali banyak. Ini dinamakan partner kerja, dijadikan mitra usaha. Makanya perlu eksis berkembang panjang.

Penanya : Apa pernah mengalami hal yang merusak harga pasar :

Narasumber : Pernah dulu ada petani yang nakal. Menjual hasilnya langsung yang terjadi adalah misalnya restaurant, disitu petani menual lansgung lebih murah menjual dari saya, restaurant itu senang dengan kodok yang sama dengan harga yang lebih murah tetapi akhirnya pasar lah yang dirusak cuman sementara tida lama, kalau dah habis stoknya dia, dia gak saya ajak lagi saya blacklist dari mitra usaha. Kalau dia menggali pasar ke orang lain jangan kita jual ke pasar yang sudah ada kita menggali baik ekspornya ke jakarta atau ke luar tidak masalah, itulah akibat kalau dia merusa pasar. Karena ini kan kita satu jalur. Apapun organisasi harus seperti itu , klau masing masing mempunyai pintu keluar untuk menggali pasar itu lebih mahal jual kesana jadi mengungtungkan petani jangan meugikan petani. Sama halnya sayur. Sayur dibedugu; dia jual sekarang kesini segini harga nya 5k mati lah sekarang hidroponik yang ditabanan kita menjual ke orang 5k , laku tidak laku tida

masalah. Bunuh diri dia sekarang, Cuma tida lama. Kalau sudah abis aja stop dah dia.

Penanya: dalam ekonomi tujuan dari budidaya ini kan pastinya mencari untung sebanyak - banyaknya, bagaimana kita caranya mengirit pengeluaran di semua sektor pengelolaan kodok supaya keuntungan nya lebih besar, seperti misalnya dari pakan, dari kandang, atau cara pengepakan atau dr sektor lainnya

Narasumber: kalau mengirit akan atau biaya pengepakan tidak mungkin bisa diiritkan secara langsung cuman cara pemeliharaan dilapangan untuk mengefisienkan makanan harus cara pemeliharaan nya yang di kontrol.

Dari pakan : dulu pakai bekicot tetapi sekarang sudah tidak, tetap pakai carun.

Kalau misal kita bandingkan dengan lele, jika tida mampu beli carun masih bisa kita asi bangkai binatang lain atau dedek. Tapi kalo kodok gak bisa di ganti gitu. Cuman, agar makanan tida boros pengawasannya aja yang kita lakukan. Kalau kita gak lakuin kontorl kita kasi egitu saja, kan tidak merata kododk dapat makan, mungkin ada yang dapat, ada yang belum dapat. Trus ada yg mubazir itu lah cikal bakal pemborosan namanya . Makanya kita harus mengontrol makanan setiap kodok agar dia makan dan tidak tersisa. (WASTE ELIMINATION) (Pengawasan pemberian makan), kalau mengurangi tida mungkin. Caranya mengontrol itu sedikit demi sedikit kita kasi, ronde 1 kasi dulu, ternyata habis, ronde 2 kasi lagi sediki habis juga, selang beberapa waktu kasi lagi sedikit. Jadi kasi sedikit demi sedikit per selang waktu. Kemudian kita harus mengontrol airnya juga di kolam, air itu harus sejajar dengan mulut kodok agar ,makanan itu bisa langsung dilihat dan langsung dimakan. Jika airnya terlalu tinggi maka kodok juga tidak akan mau makan, sama juga jika air terlalu rendah kodok juga tida akan mau makan, kija kita

tidak memperhatikan tinggi air kolam, juga akan mempengaruhi pemborosan pakan. Kalau tida kontrol kan katak yang kita harapkan besar dan gemuk tidak tercapai, lalu makanan juga banyak terbuang itu yang saya anggap pemborosan dan itu yang kita hindari. Cara agar makanan itu habis dimakan cara pengaturan pengisian air dan pakan, jangan terlalu banyak dikasi di awal, kalau habis juga ya tetap dikasi, toh pakan itu kan hitungannya sampai sekali siklus panen, segitu memang dianggarkan untuk menghabiskan biaya pakan per sekali panen. Kalau langsung saja dikasi tanpa kontrol yang tepat itu malah pemborosan dan terbuang

Penanya: Berarti bapak sebelumnya pernah memberi makan yang tidak terkontrol?

Narasumber : Pernah, dari sana lah saya belajar, itu awal – awal. Sebenarnya kodok itu hanya memerlukan air untuk ukuran induk sudah 4 atau 3 menjadi 1 kilo paling tinggi airnya 3 cm Pas kodok jongkok tegak. Kalai kodok mengambang artinya air itu terlalu tinggi, inilah yang membuat makanan tersisa dan terbuang. Jadi dari sini, yang pertama diatur itu adalah air di kolam, kemudian baru mengontrol pakannya. Jelas itu nantinya akan berdampak pada kualitas dari produk kodok itu sendiri. Kalau kita sudah baik dan benar memberi makan, kodok akan berkembang cepat dan kualitasnya semakin bagus. Disini kita sistemnya kan ngejar target

Penanya : Target itu seperti apa ?

Narasumber : Artinya jika pemeliharaan sudah bagus, tepat dan benar dari satu siklus panen itu 3 bulan akan menjadi 2 bulan sudah panen. Bahkan kita sudah mendapatkan hak paten untuk sistim pembuatan kolam untuk budidaya kodok. Kalo ada petani yang ikut ikutan tanpa seizin saya artinya hak paten kita dilanggar

Penanya: Sebelum kolam yang sekarang, dulu kolam nya bagaimana ?

Narasumber: Kalau dulu berbagai macam kolam pernah saya coba, dari seperti kolam ikan biasa, sampai aquarium pernah saya cpba. Tapi itulah pengalaman. Dari pengalaman kita bisa mengetahui kesalahan – kesalahan dan mencari inovasi baru untuk memperbaikinya. Dulu pernah kolam nya saya samakan dnegan ternak lele, akhirnya kodoknya lari ke daratan dan saat diberi makan dia tida mau makan. Lalu ketika ada tamu atau rang datang, kodok kodok yang didaratan tadi semua masuk ke kolam. Tapi pada saat itu masih makan bekicot

Penanya: Untuk pengepul yang membeli percil dan bibi itu bagaimana sistemnya?

Narasumber: Kalau petani yang ingin beli percil, dia kesini dulu, melihat percil, nego harga, sebelum dia akan mengambil percil tersebut, berbulan bulan sebelumnya dia sudah kesini mencari tahu bagaiman nanti cara pemeliharaannya, ara bikin kolamnya. Untuk ke tiara, ke matahari, kerta wijaya dan ke hotel hotel saya kesana secara lansgung mengantarkan sesuai dengan pesanan. Tapi saya kesana nya sekalian begitu. Tapi untuk sekarang kita bekerja sama tetapya hanya dengan tiara dewata berbentuk dagng fresh siap masak, kalau dijual ke restorant tu berbentuk hidup.

Penanya : lalu untuk penjualan nya lebih baik yang kodok fresh atau kodok hidup?

Narasumber: Sebenarnya jika dihitung – hitung lagi akan jatuhnya sama. Kalau kita jual fresh memang lebih mahal kita jual, tapi kita lelah di tenaga dan mengeluarkan biaya lagi untuk menguliti kodokny, jadi lebih efektif menjual kodok hidup. Misal menjual kodok 400 ekor udah pasti 1 kwintal. Lebih praktis jual belinya. Memang jika dihitung untuk kodok fresh itu 3 kali lipat lebih mahal jika dijual.

Penjualan untuk kodok hidup = 4 ekor menjadi 1 kilo dengan harga 40k

Penjualan fresh = 10 ekor menjadi 1 kg dg harga 120, ini beratnya di tenaga, di biaya menguliti, dan lain sebagainya. Kalau sekali siklus memnag 3 sampai 4 bulan 2 ekor hidup menjadi 1 kilo daging, tapi kalau kodok yang berhasil di panen 2 bulan, ini bisa 4 ekor menjadi 1 kilo tapi ini umurnya masih muda dagingnya jadi lebih lembek, yang jenis begini biasanya 1 ekor menjadi 1 kilo setelah siap panen.

Penanya : Umur berapa yang paling bagus dijual supaya biaya kita memelihara tidak terlalu banyak tapi dagingnya bisa pas ?

Narasumber : 3 Bulan untuk maksimal, kalau lebih dari ini jadi boros di biaya pemeliharaan, kalau, kurang dari 3 bulan dagingnya yg lembek, terkecuali dari umur 5 atau 6 bulan pertumbuhan kodok sudah kerdil. Ya begitulah kodok, kalau belum naik 4 ekor menjadi 1 kilo dalam keadaan masih hidup tidak bisa dipasarkan walaupun 2 bulan atau 3 bulan sudah naik menjadi 4 ekor = 1 kilo masih hidup pasti terjual, tidak memandang umur tapi melihat beratnya.

Penanya: kemudian dari segi tenaga kerja. Pada saat jumlah berapa kodok ini pemeliharaanya memerlukan tenaga kerja ?

Narasumber: memelihara kodok yang samapi kita bisa bayar tenaga kerjanya itu mencapai 5000 ekor. Jika memelihara 1000 ekor itu hanya rata2 memerlukan 2 jam per hari. Kalau kita pelihara kodok 1000 ekor itu memerlukan waktu Cuma 2 jam per hari.

Jadi untuk 5000 ekor kita memerlukan tenaga kerja 1 orang khusus 1 hari itu mengurus kodok, kalo misalnya 5000 kodok tenaga kerja nya 2 orang ya nanti kita yang rugi. Untuk 2 jam x 30 hari = 60 jam / 8 jam ini penuh sehari dihabiskan untuk memelihara kodok dari memberi pakan, menyortir. Disini ada istilahnya menyortir. Yang besar kita kelompokkan, yang sedang dikelompokkan, yang kecil

dikelompokkan, nanti disini ada 3 bagian jadinya. Dari 1000 ekor dengan 1 induk, yang 1000 ini menjadi 3 kelompok. Kalau ini tetep digabung akan menjadi kanibal, yang kecil akan menjadi korban. Makanya disini perlu kolam banyak. Tadinya 1000 akan menenjadi anggap bagi 5 jadi 20 kolam isi 50 per kolam. Kalau budidaya kodok 1000 harus punya kolam 20 petak.

50 ekor menjadi 12.5 kilo.

Penanya : Kemudian Untuk menjaga kualitas kodok apa yang bapak lakukan ?

Narasumber: Dengan mengklasifikasikan kodok kodok tersebut tadi. Yang besar didiamkan menjadi induk, yang golongan tipe 2 menjadi konsumsi, yang kecil tetep jadi konsumsi, dan percil yang bersifat sementara.

Penanya: Peralatan yang digunakan untuk pemeliharaan ?

Narasumber: Serok besar dan menengah, sawu ada ember ada centong, jembor untuk nyortir kecebong

Penanya: Untuk kualitas air berpengaruh juga ?

Narasumber: Berpengaruh air yang digunakan ph 6 – 7.

Penanya: Pernah gak kodok itu sakit ? kalau pernah bagaiaman tindakannya ?

Narasumber: Dulu pernah. Misal dari kodok 1000 ada sakit 10 samapai 100 lebih baik kita buang, yang 900 ini kita pelihara untuk mendapat ahsil maksimal tetapi jarang yang terjadi hampir dikatakan tidak ada. Kodok lebih baik di abaikan kalau sakit daripada itu dirawat. Dulu pernah ada penyakit kodok borok, sebenrnya ini sudah sangat telat panen artinya karena kodok sudah besar kurang perhatian jadilah borok. Kalau sekarang, sebelum ada penyakit itu muncul kita sudah duluan menjualnya. Ada juga penyakit seperti mabuk, kodok nya muter muter sendiri ini memang tidak menjijikan tapi bisa mengganggu ketenangan temannya, dia muter

muter seperti setres. Na untuk menghindari hal ini kita duluan jual, tapi kalau udah keduluan kodok nya setres kita harus panen lebih awal walauoun belum siap panen. Ini juga ga masalah kalau dimakan tidak ada hubungannya sama penyakit setres nya ini. Kecuali yang borok itu baru kita buang. Kalau ini keadaan kodok nya masih kecil belum siap konsumsi biasanya kita ambil untuk dikasi makan ke induknya. Tetapi penyakit kodok ini tidak separah dan tidak menular seperti ayam,babi.

Penanya: Lalu di kolam itu kan ada atapnya, apakah atap itu juga mempengaruhi kualitas kodok ?

Narasumber: Kalau untuk budidaya memag harus kolamnya di atapin. Namun jika kita lohat dari habitat asli kodok memang tidak harus pakai atap. Tetapi ini kan karena di budidaya, kita bekerja lebih mudah. Kalau kodok dikandang, memang dia tidak akan lepas tapi pas matahari terik, dia bisa mati karena kepanasan, kemudian jika hjan air hujan akan masuk ke kolam jadi ketinggian air tidak sesuai, dan akan ada masalah di pemberian pakan nanti. Makanya jika berbudidaya memang harus memakai atap.

Lampiran 3
Draft Wawancara Final Narasumber Budidaya

KETERANGAN	NO	PERTANYAAN
Informasi Personalia	1	Siapakah nama bapak?
	2	Berapakah usia bapak?
	3	Berapa orang yang ikut mengelola budidaya ini baik sebagai pengelola ataupun tenaga kerja?
	4	Siapa nama dari pengelola/tenaga kerja budidaya ini?
	5	Apakah budidaya ini memang didirikan sendiri / warisan?
	6	Sudah berapa lama budidaya ini berdiri?
	7	Apa tujuan didirikannya budidaya ini?
	8	Mengapa memilih kodok lembu untuk di budidayakan?
	9	Darimana ide untuk membudidayakan kodok lembu?
	10	Bagaimana perjalanan awal dari budidaya ini ? (sejarah singkat budidaya)
	11	Bagaimana izin pengelolaan budidaya ini?
	12	Apa saja pencapaian – pencapaian dari budidaya kodok lembu ini ?

	13	Produk apa saja yang dihasilkan dan dipasarkan dari budidaya ini?
	14	Apakah selain budidaya ini ada budidaya kodok lembu lain?
Informasi umum keuangan dan penglasifikasian biaya	15	Dari mana sajakah sumber modal dari budidaya kodok lembu ini?
	16	Dari operasi budidaya, apakah bapak sudah memisahkan uang pribadi dngan uang hasil usaha budidaya kodok lembu ini?
	17	Berapakah omset terakhir pada budidaya ini?
	18	Siapakah yang mengurus pencatatan keuangan dari budidaya?
	19	Bagaimana cara bapak tahu bahwa pendapatan bapak dapat balik modal ?
	20	Bagaimana sistem pengelolaan biaya yang bapak terapkan dalam memasarkan kodok lembu ini?
	21	Apakah pada budidaya ini pendapatan penjualan pernah tidak dapat menutupi modal?
	22	Bagaimana cara ibu mencatat setiap transaksi yang terjadi pada budidaya ini ?

	23	Bagaimana dengan bukti – bukti tarnsaksi seperti misalnya nota, kwitansi dll? Apakah ibu menduplikatnya dan mengarsipkannya?
	24	Bagaimana cara ibu untuk mengumpulkan atau mengkalsifikasikan biaya yang keluar dalam pengelolaan budidaya?
	25	Apakah pengelolaan biaya pada budidaya ini sudah dapat dikatakan efisien?
	26	Apakah dalam mencatat transaksi yang terjadi, sudah memisahkan biaya operasional dan biaya tetap?
	27	Berapakah penjualan bersih dalam satu periode?
Akuntansi Manajemen (Perencanaan)	28	Bagaimana bapak merencanakan semua sektor operasi dalam pengelolaan budidaya kodok lembu ini?
	29	Bagaimana strategi bapak dalam menganggarkan biaya – biaya pada pengelolaan budidaya kodok lembu ini?
	30	Apakah terdapat pola penganggaran yang tetap untuk setiap pengeluaran biaya dalam pengelolaan budidaya?

Akuntansi Manajemen (Pengendalian)	31	Bagaimana cara bapak mengendalikan keuangan semisalnya pemasukan dan pengeluaran yang terjadi pada budidaya ini?
	32	Bagiamana cara bapak dalam mengefisiensikan biaya pada pengelolaan kodok lembu ini?
	33	Bagaimana cara bapak mengontrol kemungkinan permasalahan pada pengelolaan kodok lembu yang mungkin dapat mengurangi biaya ?
	34	Bagaimana cara bapak mengendalikan pengeluaran yang terjadi (pemerian pakan pada kodok, perawatan pada kodok dan membawa kodok ke konsumen) agar meminimalisisr pemborosan?
	35	Bagaimana cara bapak melakukan aktivitas – aktivitas dalam proses pengelolaan kodok agar tetap efektif dan efisien?
	36	Bagaimana cara bapak melakukan penilaian kinerja untuk mengevaluasi aktivitas pengelolaan kodok ?
	37	Menurut bapak, apakah ancaman terbesar bagi keberlangsungan usaha budidaya kodok lembu ?

	38	Apakah sudah pernah mengalami ancaman tersebut? Jika sudah, bagaimana bapak mengendalikannya?
Akuntansi Manajemen (Koordinasi)	39	Siapa saja target – target pemasaran kodok lembu ini ?
	40	Apakah budidaya ini memiliki mitra usaha ?
	41	Bagaimana perjalanan kodok lembu ini dari awal pengelolaan hingga kodok ini siap menjadi kodok konsumsi ?
	42	Bagaimana penyediaan informasi kepada pihak internal lainnya agar proses pengelolaan dapat dikerjakan sesuai dengan sasaran yang diinginkan?
	43	Bagaimana cara bapak agar komunikasi di tiap pemegang sektor pengelolaan tetap berjalan dengan baik?
	44	Bagaimana cara bapak mengomunikasikan informasi keuangan kepada pihak intenal lainnya agar informasi tetap terbuka?
	45	Bagaimana cara bapak mengarahkan operasi sehari – hari pada budidaya ini?
Akuntansi Manajemen	46	Untuk menjaga kualitas kodok lembu, apa saja yang bapak lakukan?

(Pengorganisasian dan pengarahan)	47	Bagaimana memanajemen tenaga kerja dalam pengelolaan kodok lembu ini?
	48	Bagaimana cara bapak mengarahkan tenaga kerja agar di setiap prosesnya tidak keluar dari intruksi yang bapak berikan?
	49	Apakah bapak menerakan *outcourching (*melakukan pengalihdayaan tenaga kerja)?
	50	Bagaimana cara bapak menyelesaikan masalah operasi yang dihadapi ?
Akuntansi Manajemen (Pengambilan Keputusan)	51	Jika suatu saat penjualan kodok lembu ini menurun, tindakan apakah yang akan bapak ambil?
	52	Strategi apa yang anda lakukan apabila terjadi kerusakan pada harga pasar?
	53	Apa yang bapak yakini sehingga bapak menjalani usaha ini hingga kini?
Motivasi Keberlanjutan Usaha	54	Apa motivasi bapak hingga bapak ingin mempertahankan keberlanjutan usaha budidaya ini?
	55	Dari mana ilmu pengelolaan yang didapat ? apakah menggali sendiri atau berguru pada orang lain?
	56	Bagaimana hubungan bapak dengan Mitra Usaha yang ada?

Lampiran 4
Hasil Wawancara Final

1. I Wayan Nuastra.

2. Usia saya 67 tahun.

3. Terdapat 3 orang tenaga, dan 4 orang sampai saya.

4. Adapun pengelola/ tenaga kerja yang berkecimpung yakni:

- I Wayan Nuastra – pemilik budidaya

- I Made Adiputra – anak Pemilik budidaya

- Ni Wayan Nyuadi – Bendahara

- I Made Yogiartha - Petani Kodok

5. Didirikan sendiri. Latar belakang kodok ini adalah hobi. Dari hobi meningkatkan pemeliharaan, meingkatkan kreativitas, inovasi didorong dengan pemikiran mau menuju ke pasar tentu ini dari diri sendiri

6. Bulan Agustus 1980

7. Pertama sebagai penggemar atau hobi, hobi itu akan melihat apakah memiliki prospek atau tidak, apabila memiliki prospek kita lanjutkan, kalau tidak pindah ke hobi lain. Makanya ini ditingkatkan sebagai budidaya kodok lembu seperti yang dijuluki sekarang.

8. Kita sebagai petani kan gak salah memilih karena hobi, sebelumnya banyak hal yang kita lakukan seperti ternak lele pernah, ternak ayam pernah, ternak sapi

pernah, tapi kodok lembu ini ada kesederhanaannya, begini sekalipun kita itu pelihara dan belum sempat diperhatikan seperti diberi makan, dia tidak akan melakukan suatu demo istilahnya, dia diam saja. Tapi kalobabi, kalo ayam, telat makan hidtungan jam saja sudah menjadi permasalahan. Kalau kodok tidak dikasi makan seharian seandainya kalau sibuk kodok tidak apa – apa, itu kelebihannya. Disamping itu kenapa saya membudidayakan kodok ini, pertama kita bisa memanfaatkan lahan yang tidak produktif menjadi produkstif, yang tadinya dar tempat sampah sekarang menjadi kolam kodok, kedua, teman – teman yang sehobi dengan kita mereka bisa bertamu sambil melihat – lihat kodok dan sambil sharing itu lah kelebihannya dan itulah keunikannya menurut saya, tapi kalo orang – orang sulit untuk diajak berternak kodok, terutama teman – teman bali bahkan dulu pernah tahu 1997 kita mendirikan kelompok karena ada suruhan dari pemerintah kabupaten. Supaya desa jegu kec. Penebel supaya dijadikan sentral kodok, namun setelah terbentuk kelompok karena hobi – hobi yang lain ternyata tidak seiring dengan saya sendiri sehingga mereka lari ke usaha lain. Sampai sekarang saya sendiri yang ada diBali, bahkan partner kita ada di luar Bali.

9. Dari diri sendiri dari hobi. Ada hobi baru berkembang menjadi ide baru dikembangkan kita bisa melihat sesuai dengan ide dan hobi lantas bisa dikelola, bisa dikelola menjadi produk yang bisa dijual. Karena disitu bisa melihat menjual barangnya bisa dimanfaatkan tentu disini menemukan pasar. Kalo diibaratkan menanam sayur 1 hare belum tentu mendapat hasil maksimal. Kalau budidaya kodok lembu punya tanah 1 hare sudah hampir 4000 ekor kita bisa memelihara kodok.

10. Kembali tetap. Awal dari hobi dulu dipacu dari hobi. Kita kan punya hobi, karena hobi tidak terasa itu barang itu jelek, setelah kita bisa kembangkan seiring dengan perkembangan waktu dia memiliki pasar internasional. Kalau kita mampu kita bisa produksi banyak, sedangkan pada saat ini, seklaipun dalam keadaan dunia mati suri kalau kita di Bali kan mengandalkan pariwisata. Sekarang beginipun pariwsatanya kita masih bisa jalan hitung – hitungannya, 1 bulan kita masih bisa menjual 50 kg daging kodok yang mentah, bukan yang hidup, kami jual dengan harga 150.000. Kami serahkan di Tiara, begitu kurang lebih pada saat ini. Kalau dulu masih berjalan bagus, 1 ton 1 bulan tapi yang hidup, mungkin 5 kwintal daging hidup. Dari hobi kita jadikan cita – cita, cita – cita menjadi impian, impian menjadi kenyataan seperti ini. Makanya saya tetap memelihara kodok.

11. Kalau soal izin, sudah dari dulu mempunyai izin. Mungkin sudah dari 1990 sudah mendapat izin. Izin dalam berbentuk kelompok, disahkan oleh Diskan, Kecamatan, Kabupaten. Setelah itu kita bisa sudah melakukan meningkatkan pengembangan bibit, pengembangan bibit itu sendiri. Setelah tahun 1990, kami memiliki partner ke jawa. Dengan adanya kita lalu lalang ke jawa membawa bibit, izin inilah yang membantu.

- Izin Usaha budidaya kodok
- Izin dari diskan
- Kerajasa dengan karantina

Kalau kita membawa bibit ke Surabaya, kita di gilimanuk pasti singgah mendapatkan surat karantina, bilamana kita lewat menyebrang ke Tanah Jaw, selalu ada pemeriksaan. Karena disitulah fungsinya izin. Sekarang lebih bagus lagi izinnya, karena punya izin dari Internasional. Kalau kita mampu mengirim daging

ekspor ke Singapur, izinnya sudah ada. Itulah pengakuannya, sekalipun kita dapat dikatakan usaha rumah tangga. Tapi ini cita – citanya akan mengarah ke skala internasional.

12. Kalau pencapaian – pencapaian selama ini kalau kita ngomong pencapaian penghargaan dapat dari menteri keuangan , dulu itu saya mendapat penghargaan berbentuk medali, piagam, di tahun 19999, dapat penghargaan dari menristek, dari gurbernur mendapat piagam , ada medali juga kami dapat. Dari percetakan perori yang mendatangkan kami hadiah dari Jakarta. Saya saja heran dapat nasional dan internasional. Dulu pernah ditunjuk sebagai perintis untuk lingkungan hidup tapi kita dapat 3 besar. Yang terakhir dapat dinobatkan sebagai sang penemu yang diadakan oleh TVRI kita mendapat juara 3 sebagai penemu sistem pembuat kolam kodok seperti ini. Karena apa? Kita menemukan kolam ini bisa menggunakan tanah sekalipun itu sejengkal tanah masih bisa kita manfaatkan. Kembali kita, budidaya kodok ini ramah lingkungan, mengunakan setets air, menggunakan sejengkal tanah masih bisa dimanfaatkan sekalipun itu terasering.

13. Kodok Lembu

14. Dulu sih banyak, setiap kabupaten ada. Hanya saja sekarang jujur saja karena berhubung dengan pandemi, karena kita tahu untuk maklum bersama, Bali itu kan kita mengandalkan kehidupannya tergantung dengan pariwisata. Namun pariwisata di Bali dapat dikatakan mati suri untuk saat ini. Sehingga petani – petani kodok itu selain saya, semua untuk sementara istirahat, namun kolam nya masih banyak. Malahan partner kita berasal dari jawa. Kalau d Jawa masih eksis, termasuk di Kediri Jawa Timur, di Nganjuk., Banyuwangi, Jember masih tetap eksis. Terkadang mereka masih ngirim ke kita. Karena sekarang berhubung dengan lebaran belum

ada kiriman. Tapi saya sendiri sudah memulai kembali mengirimkan ke Tiara Dewata. Permintaan 10 kg perminggu saya mampu mengirim 5 kg saja, biar nyambung saja dahulu. Dan pihak tiara juga masih menerim. Kalau dahulu punya barang 15 kg dikirim kesana ya di terima juga. 10 kg atau 5 kilo juga gak masalah tetap diterima. Kodok yang kita jual tidak sembarang, tetap berpatokan dengan size. Kodok masih hidup 4 ekor menjadi 1 kg, kalau size daging 5 – 8 ekor. Itu sudah bersih sudah dipotong.

15. Memang sih kita bertahap dari tahun 1980 terus kita, berdiri sendiri diatas kaki sendiri. Jadi modal dari penjualan itu kodok kita sisihkan, bikin kolam lagiterus begitu nyambung. Nah sekarang utuk tempat kolah saya rasa sudah cukupkarena melihat dari tempat –tempat yang saya bangun sudah habis kalau ini saya punya kolam 3 unit, bisa menampung kodok 30 an ribu tinggal sekarang saya mengisi saja, sambil menggemukkan, sekalipun kita pernah minjem dana dari BRI itu kan biasa saja. Kita minjam dengan nambah usaha judulnya, supaya kita bisa mendapatkan kredit. Namun kredit ini mungkin tidak kita pakai menambah usaha dengan memakai usaha lain karena saya sebagai petanibercocok tanam inikah itukah. Kalaukodok ini sudah bisa berdiri sendiri sekarang. Dari penghasilan itu kita biaya operasional untuk kodoknya 30 %, 30% nya lagiuntuk biaya kolamnya, pengertian operasional pertama untuk perisapan makannya, untuk 30% kedua untuk bikin kolamnya, yang 40% untukbiaya hidup rumah tangga.

16. Kalau istilah manajemen seperti itu tidak. Namanya apa? Kami berjualan sebagai contoh 10 kilo itu nilai jualnya 1.500.000. terus balinya itu kita beli makanan di jalan tu langsun untuk kodokya. Sampai rumah kita memang biaya listrik kalau kita juga hitungpengerjaannya sebagai buruh, kita potong ongkos untuk

buruhnya katakanlah kita mengambil 40%nya itu tadi kembali lantas, sisanya tentu ntuk kehidupan rumah tangga, tidak ada rekening uang sendiri dan rekening penjualan kodok. Semua itu uang sendiri dari kodok tapi kita pintar pintar ngaturnya, paling tidak sekarang untuk beli beras.

17. Kalau omset terakhir begini kurang lebih, kalau perbulan kita dapat ambil rata – rata 60 kilo daging x 125.000 = 7.500.000. Untuk biaya pakan perbulan kita ambil 30% nya, 30% untuk stok untuk kelanjutan, 40% untuk keluarga. Yang namanya usaha pasti ada omset. Omsetnya ini dikelola dari dia untuk dia, sisanya baru untuk yang memelihara, tentu untuk keluarga. Walaupun lebih dari 40%, kan diliat ada saldo kalau bedik pengeluarannya bualn ini, bisa kia mencapai 60% untuk keluarga. Tapi disini tidak boleh kita lengah untuk pakan, Kadang – kadang begini juga pakannya, bulan ini penuh ada keadaan digudang, digudangnya penjual pakan ternak apalagi seperti ekaang ini, menjelang – menjelang hari puasa tu. Jadi pengiriman untuk pabriknya di Jawa tu, sudah mulai bekurang . Disini kita beli banyak lebih untuk menyetok supaya kodoknya tetap selalu makan. Itulah teknik nya kami sebagai petani kodok. Gak bisa habis sekarang langsung beli, kadang – kadang tidak ada padahal uang ada. Makanya orang – orang misal beli 1 saya bel 4 langsung supaya tidak kehabisan. Disitu mungkin 40% nya bisa kita ambil dulu. Seperti itulah ini kan sistem nya, memang kan ini perusahaan , kalau ini dikembangkan secara maksimal, ini masih tetap diskala rumah tangga komersil, tapi tetap kodok ini bisa mengidupi kita. Kodok ini menjadi penghasilan utama kita.

18. Disitu kita belajar aja, dikeadaan seperti ini kita belajar, seperti tadi saya sampaikan, kita sisihkan sekian persen, perlu lagi buat kolam lagi ambil dari persentase keseluruhannya. Disitu kita bekerjasama dengan keluarga. Ini bagian,

saya sendiri bagian pemasaran, bagian pemeliharaan, bagian memikirkan kandang,langsung mengerjakan, tapi tentu mengerjakan secara tenaga kasarnya mencari buruh itu pasti. Disinilah stok 30% kedua kita gunakan , misalnya membeli alat paling gak semen, pasir dan batako, sudah kita mempunyai alat untuk membangun kolam, carilah buruh untuk beberapa hari. Boleh dikataka bekerja sama dengan keluarga, tapi pengerjaannya 1 orang.

19. Kita tetap memnjadikan pembagian menjadi 3 dari 100, 30 : 30 : 40 ini kita pegang dulu, menjadi cadangannya. Kalau 30 poin kedua itu habis, kta ambil di 40% supaya ini tetap jalan. Nanti setelah kemudian, lagi kita bisa jualan.Seperti itu aja.

20. Yang 30% pertama masuk ke pakan 30% kedua masuk ke biaya pengiriman, mengurus hariannya, biaya mengupasnya itu, 30% poin kedua ini kadang habis kadang enggak. Biasanya lebih banyak ada saldonya. Kita gabung ke poin 40%, ke kebutuhan keluarga.Baik itu keperluan kolam, menyervis, atau membuat mungkin 40% ini bisa dipakai membantu untuk membikin kolam baru. Kalau menservis jarang terjadi, karena ini berhubungan dengan air. Kalau semen berhadapan dengan air cukup Semenya tidak cepat rusak, tapi kalau kadang kering lama diisi air baru cepat rusak, karena menyerap air. Itu yang saya ketemukan di lapangan.

21. Pernah terjadi waktu ingin membuat kolam baru. Karena ini kolam baru haus mempunyai anggaran ratusan ribu untuk sekian petak selesai. Disini karena kita berthap terus, makanya tadi anggaran 30 % poin kedua itu habis, kita ambil dari 40% ini. Mungkin minjam lagi 10 – 20% nya, kita sisanya gimana caranya untuk memenuhi hidup kita. Sambil menunggu pasar kedepan lagi. Kalau lagi berjualan kan ada pemasukan lagi. Disanalah kita putar lagi modalnya. Tapi tidak pernah

sampai krisis.Tapi bukan berarti kita ambil 40% itu habis untuk dimakan. Tapi memperhitungkan kemana lagi anggarannya direalisasikan lagi 10 – 20%. Biarpun sisa sedikit, di satu sisi disana selesai pekerjaan untuk pengelolaan kodoknya. Sambil meunngu pasar berikutnya. Karena kia ini sifatnya continue, setiap minggu mengirimkan, kalau ngirim ada uang, uang kembali dipakai memutar modal.

22. untuk penjualan kodok mendapat 1 slip dari pembeli, dari situlah kita punya bukti. Sekarang misalnya berapa ngirim realnya, memang dia minta 15 klo, tapi kita kirim 10 kilo, kita mendapat lembaran dari sana, itulah lembaran yang kita simpan untuk penjualan. Tetapi untuk yang lain – lain makannya juga seperti itu, selalu dapat balik nota. Kemudian di akhir bulan kita tutup buku. Kita lihat berapa juta dia makan per bulan dengan sekian ribu kodok, terus berapa juta ada uang masuk dari penjualan dari awal bulan sampai tutup akhir bulan. Tapi kita tetap bisa hidup dari sana. Kalau sekarang kan tidak ada pembuatan kolam lagi, mungkin lebih besar Stok 40% akan aman sekali ini.

23. Ya mengumpulkan. Ada buku pegangan. Di akhir bulan berapa kilo kita ngirim, berapa kilo kita ngirim berapa kali kita ngirim dari sana kita dapat data.

24. Dengan nota, untuk keluar dibantu dengan buku pegangan mencatat harian tenaga kerja, buruh harian. Sekarang 1 bulan ni uang masu sekian ratus ribu, keluar sekian untuk ongkos buruh, beli semen, untuk beli batako, yang penting = penting ini sajalah. Ongkos buruh sekian, total masuk kotor . Misal 30% poin kedua ini minus, kita ambil 40% dari stok keluarga ini. Buku keluar masuk ada walaupun sederhana tapi memang membantu sekali, dijamans ekarang untuk membeli pakan kwitansinya ada, untuk penjualan kodok hari ini kita mengirim 5 kilo dengan harga sekian ribu rupiah, jadi itu kita ngumpulkan, samapai tanggal ada di dalam bukti

dan buku keluar masuk. Misal kita ngirim di tanggal 13 nanti misal ngirim lagi ditanggal 16, artinya kita bisa melihat jarak penjualan kita 3 hari. Dari sana jadinya kita tahu. Misal ada nota dari Tiara sampai rumah saya fotokopi, order sekian harga kemasan sekian tanggal segini, jam segini. Kalau ada misal nanti ada komplain barang yang sama kita ada bukti.

25.Walaupun pencatatn dan bukti sederhana, menurut kami di budidaya ini pencatatn sudah cukup. Tapi kalo rilnya ini ada debet, kredit itu tidak. Dengan nota penjualan kodok disitu kita bisa melihat pengiriman sekian kilo, ada uang sekian ratus ribu, itu kita kumpulkan. Setelah akhir blan kita hitung lagi berapa kali kita ngirim, berapa rupiah pendapatan yang masuk, setelah itu baru kita pilah menjadi 3, pilah menjadi 3:3:4. 40% terakhir untuk cadangan umum untuk keluarga, tapi bisa juga untuk memenuhi 30% kedua. Kala 40% ini sampai habis pernah juga tapi khusus untuk pembnagunan untuk membangun kodok itu sendiri.

26. Kembali, dari penjualan itu ada uang masuk. Ada uang belum kita pisahkan artinya. Ambil untuk beli semen 5 sak paling tidak 250.000 diambil, nanti akhir bulan, ini uang masih menjadi satu ni. Diakhir bulan baru kita menarik berkas pengiriman terus melihat ada uang masuk disana, baru kita pilah 30% pertama untuk biaya operasional, pernah juga 30% pertama itu tidak dipakai. Karna bulan lalunya kita sudah ambil pakan banyak. Kita gabungkan ke 30% kedua, habis untuk ongkos buruh dan lainnya, bisa saja minus dia, ambil dari 40%,kita kan menyelesaiakn satu masalah dulu. Teus yang jualan berikutnya karna kolam sudah selesai, mungkin 30% kedua ini tidak terpakai. Disana sudah ada nomer pengiriman jumlah pengiriman, umlah uang. Kalau kita untuk membikin bangunannya juga

seperti itu selalu membuka nota. Dari nota itu kita tau sebulan ini apa saja yang sudah kita beli, berapa, di toko mana.

27 (Hitungan dengan *full costing*)

28. kalau mengirit akan atau biaya pengepakan tidak mungkin bisa diiritkan secara langsung cuman cara pemeliharaan dilapangan untuk mengefisienkan makanan harus cara pemeliharaan nya yang di kontrol. Dari pakan : dulu pakai bekicot tetapi sekarang sudah tidak, tetap pakai carun. Kalau misal kita bandingkan dengan lele, jika tida mampu beli carun masih bisa kita asi bangkai binatang lain atau dedek. Tapi kalo kodok gak bisa di ganti gitu. Cuman, agar makanan tida boros pengawasannya aja yang kita lakukan. Kalau kita gak lakuin kontorl kita kasi egitu saja, kan tidak merata kododk dapat makan, mungkin ada yang dapat, ada yang belum dapat. Trus ada yg mubazir itu lah cikal bakal pemborosan namanya . Makanya kita harus mengontrol makanan setiap kodok agar dia makan dan tidak tersisa. (WASTE ELIMINATION) (Pengawasan pemberian makan), kalau mengurangi tida mungkin. Caranya mengontrol itu sedikit demi sedikit kita kasi, ronde 1 kasi dulu, ternyata habis, ronde 2 kasi lagi sediki habis juga, selang beberapa waktu kasi lagi sedikit. Jadi kasi sedikit demi sedikit per selang waktu. Kemudian kita harus mengontrol airnya juga di kolam, air itu harus sejajar dengan mulut kodok agar ,makanan itu bisa langsung dilihat dan langsung dimakan. Jika airnya terlalu tinggi maka kodok juga tidak akan mau makan, sama juga jika air terlalu rendah kodok juga tida akan mau makan, kija kita tidak memperhatikan tinggi air kolam, juga akan mempengaruhi pemborosan pakan. Kalau tida kontrol kan katak yang kita harapkan besar dan gemuk tidak tercapai, lalu makanan juga banyak terbuang itu yang saya anggap pemborosan dan itu yang kita hindari. Cara

agar makanan itu habis dimakan cara pengaturan pengisian air dan pakan, jangan terlalu banyak dikasi di awal, kalau habis juga ya tetap dikasi, toh pakan itu kan hitungannya sampai sekali siklus panen, segitu memang dianggarkan untuk menghabiskan biaya pakan per sekali panen. Kalau langsung saja dikasi tanpa kontrol yang tepat itu malah pemborosan dan terbuang

29. Strategi penganggaran biaya pengelolaan : Perencanaan penganggaran ini sangat penting bagi jalannya budidaya saya. Karena penganggaran sendiri itu dibuat untuk kita mengetahui seberapa besar rencana anggaran biaya yang ditetapkan dan biasanya kita jadikan patokan dalam pengeluaran. Dari sini juga saya mengetahui biaya yang saya keluarkan sudah efisienkah untuk pengelolaan ini. Adapun yang baisa saya lakukan: Setiap menganggarkan saya melakukan pengelompokkan secara sederhana agar tidak ada komponen yang tertingal lalu Membandingkan rencana anggaran yang telah dibuat dari periode sebelumnya dengan yang sekarang, ini tujuannya meng cross check apakah anggaran yang sekarang sudah efektif atau masih bisa di efisienkan lagi

30. Pola perhitungan kita yaitu 1 siklus terdiri atas 3 bulan. Pengeluaran biaya yang dicatat merupakan anggaran yang berpedoman dari periode sebelumnya. Format penacatatan merupakan pencatatan yang disamakan dengan pelaporan setiap siklusnya, sehingga penganggaran untuk siklus berikutnya lebih pasti.

31. Pengendalian keuangannya tetap dari sumber perbandingan 3: 3:4. 30% itu pasti biaya operasional untuk hidupnya. Karena ini berhadapan dnegan barang bernyawa, perlu pemeliharaan, perlu makan, lain dengan barang gudang. Karena ini barang hidup. Makanya ada disni fase – fase pembagian itu tadi. Kalau pembagian pertama tidak cukup, maka diambil dari 30% kedua. Barangkali kan ada kendala, walaupun

kendala itu masih bisa kita atasi. aDari poin kedualah bisa meng cover dulu, kalau masih tidak cukup, ambil lagi dari poin ketiga. Kalau yang 40% habis dipakai mungkin kami memakai simpanan ditabungan. Namun saya sendiri belum pernah mengalami hingga habis di poin ketiga. Tapi tentu kita harus ekstrahati – hati disitu. Saya mencegah apabila kita nantinya kebutuhan malah tidak terukupi, namun permintaan kodok masih berjalan, itu sudah warning. Harus berati – hati Lain kalau misal kodok belum laku ya. Kalau belum laku kan pantas saja kita tidak ada uang keluar masuk, ini kan kodok sudah laku dijual sudah ada pemasukan disini harus memanajmen lagi walau sifatnya skala kecil, tetap juga kita mempunyai aturan. Kodok harus tetap diberi pakan, karena saya ingin mencapai barang yang berkualitas. Kedua, untuk biaya operasional lainnya. Sebenarnya untuk 30% poin dua itu tidak selalu dipakai. Karena kita tidak terus membuat kolam dan menservis. Jadi apabila siklus sebelumnya 30% tidak terpakai, kami simpan ditabungan, hingga kami benar – benar memerlukannya baru kita keluarkan 30% kedua ini. Begitu konsep pengendlaian keuangan dari saya berpatokan dengan persentase. Untuk sementara di tahun ini tidak ada kegiatan apa yang memerlukan 30% kedua, maka saya akan simpan jika di hari nanti terjadi hal insidental yang mungkin akan mnguras biaya banyak.

32. Dengan cara tetap memperhatikan kualitas kodok, saya lebih memilih menjada kualitas kodok dari pada lengah sampai ke konsumen dan malah menjadi rugi

33. Dengan memperhatikan 3:3:4 tersebut, jika memang 30% poin kedua tidak digunakan dalam 1 siklus, saya akan menyimpannya.

34. Caranya mengontrol itu dengan memberi pakansedikit demi sedikit. Ronde 1 diberi dahulu, ternyata habis, lanjut ke ronde 2 diberi lagi sedikit dan ternyata habis

juga, selang beberapa waktu diberi lagi sedikit. Jadi diberi sedikit demi sedikit per selang waktu. Kemudian kami harus mengontrol airnya juga di kolam, air itu harus sejajar dengan mulut kodok agar pakannya itu bisa langsung dilihat dan langsung dimakan. Jika airnya terlalu tinggi maka kodok juga tidak akan mau makan, sama juga jika air terlalu rendah kodok juga tida akan mau makan, apabila tidak memperhatikan tinggi air kolam, juga akan mempengaruhi pemborosan pakan. Jika dibandingkan dengan tahun – tahun sebelumnya, biaya pakan makin kesini semakin rendah. Dulu bisa mencapai Rp 1.500.000 untuk biaya pakan. Karena dulu harga pakan Rp 300.000 namun memerlukan sekitar 5 sak. Jika dibanding untuk sekarang biaya yang dikeluarkan Rp 1.300.000 selama 3 bulan dengan harga per saknya Rp 325.000. Memang sekarang harga pakan naik, namun jumlah sak yang diperlukan berkurang 1 sak.

(Triangulasi)

I Wayan Nuastra: Walaupun harga pakan kodok lebih tinggi, namun akumulasi per siklus menjadi lebih rendah karena adanya teknik pemberian makan ini. Menurut saya lebih bisa menekan biaya keseluruhan ya walaupun hanya mengurangi Rp 200.000 dari Rp 1.500.000 menjadi Rp 1.300.000, namun berdampak besar menurut saya bagi pengeluaran kami.

I Made Wida Putra: Dari adanya teknik pemberian air yang berpengaruh pada pengurangan pemborosan di pakan tentu bisa menekan biaya operasional pakan ini sendiri. Dari bulan pertama hingga panen ini kodok meghabiskan pakan berbeda – beda beratnya. Totalnya hingga panen itu menghabiskan 120 kg totalnya Rp 1.300.000, kalau dibanding yang dahulu, ini lebih murah jatuhnya, karena dahulu menghabiskan pakan mencapai 150 kg.

35. Misal dari pemeliharaan. Misal dari kodok 1000 ada sakit 10 samapai 100 lebih baik kita buang, yang 900 ini kita pelihara untuk mendapat ahsil maksimal tetapi jarang yang terjadi hampir dikatakan tidak ada. Kodok lebih baik di abaikan kalau sakit daripada itu dirawat. Dulu pernah ada penyakit kodok borok, sebenrnya ini sudah sangat telat panen artinya karena kodok sudah besar kurang perhatian jadilah borok. Kalau sekarang, sebelum ada penyakit itu muncul kita sudah duluan menjualnya. Ada juga penyakit seperti mabuk, kodok nya muter muter sendiri ini memang tidak menjijikan tapi bisa mengganggu ketenangan temannya, dia muter muter seperti setres. Na untuk menghindari hal ini kita duluan jual, tapi kalau udah keduluan kodok nya setres kita harus panen lebih awal walauoun belum siap panen. Ini juga ga masalah kalau dimakan tidak ada hubungannya sama penyakit setres nya ini. Kecuali yang borok itu baru kita buang. Kalau ini keadaan kodok nya masih kecil belum siap konsumsi biasanya kita ambil untuk dikasi makan ke induknya. Tetapi penyakit kodok ini tidak separah dan tidak menular seperti ayam,babi.

36. Penilaian kerja kami tetap melakukan kerja sama, kerja sama dengan pihak tiara dan kami sebagai pihak pengelaola, artiya produsen dengan konsumen jadi saling mengisi. Kita harus menunjukkan, membuktikan yang terbaik, sehingga salah satu supaya jangan meimbulkan komplain supaya tujuan tetap tercapai selaras dan serasi. Tidak kita berlebihan, apalagi mengurangi. Makanya bagaimana kesepakatan bagaimana permintaan kita kalau bisa paling gak memenuhi 99%.Kalau bisa 100%. Sehingga rasa kerja sama terjalin kita disini sehingga terjalin hubungan baik, dari segi waktu jangka panjang, sehingga disini saling menaruh kepercayaan antara produsen dan konsumen

37. Namanya usaha pasti ada saja ancaman . Tetapi tetap kita dari sini sebelum ada sesuatu yang kita takuti muncul kita ahrus melakukan tindakan – tindakan langkah – langkah. Seperti saat ini contohnya adanya pandemi, ini menyebabkan perekonomian global tidak dapat bergerak secara umum, ya memang seperti ini yang kita takutkan, kalau kejadian alam, masyarakat itu segar – segar seperti dahulu bugar seperti dahulu, saya rasa pasar tidak ada masalah. Kalau yang namanya seperti ini kan kita tidak bisa berbuat sendiri. Tetapi pencegahan langkah kita dikurangi prodaknya, sehinga supaya tidak kaget merasakan punya produk banyak namun tidak bisa menyalurkan, sedangkan produk itu adalah mahluk hidup yang memerlukan makan disini kan tentu kita menemukan kerugian. Maka dari itu kita mengurangi usaha itu dulu, paling tidak 30% kita kurangi. Jika dalam kondisi terancam ini kita tetap memenuhi permintaan, sehingga makanan tidak bisa kita beli, barang ada tidak bisa tersalurkan karena keadaan pembeli tidak ada. Tapi sekarang sudah mulai normal.

38. Ada pencegahan pencegahan yang kita lakukan

39. Tiara, restorant2 yang memakai menu kodok, di kuta plaza. Kita menunggu restorant2 yang bersifat internasional kembali buka, wisatawan juga kembali ada maka kami bisa full mengantarkan ke sana. Kalau untuk saat ini kita mengurangi sedikit stoknya. Kita mengurangi taoi tetap bergerak sehingga pengeluaran dan pemasukan tetap seimbang. Kalau seimbang kan boleh dikatakan aman ya sedikit kita mendapat persentase keuntungan, tapi pengeluarannya pun juga sedikit. Jadi tidak terlalu mempengaruhi kinerja keuangannya.

40. Mitra usaha tetap dengan Tiara Dewata dimulai dari tahun 1987. Pengenalan dengan Tiara Dewata ini melalui salah satu pihak dari Balai Karantina Perikanan

Ikan Pengendalian Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan Provinsi. Yang mana saat itu per kilo dijual dengan harga Rp 17.000. Kami melakukan kerja sama yang slaing mendukung satu sama lain demi tercapainya tujuan dari usaha masing – masing.Bagaiamana supaya tiara ini setia? Misal dia order 10 kilo, kita lihat dilapangan. Supaya itu tetap nyambung, dikurangi volume ordernya. Pasar tetap ada, sekalipun sedikit yang penting tetap jalan saja dulu. Supaya jangan sampai kosong. Kalau misal memang kosong karena barang tidak ada, karena disitu kan mempunyai juga hak minta sekian ekor 1 kg. Jadi begini saya bilang, karena belum ada kodok yang sesuai keingan mereka jadi tolong. Kalau sekarang sudah betul – betl habis stoknya, kita terbuka saja dengan mereka. Mereka juga akan tutupmenu kodoknya untuk smentara. Itulah langkah – langkah hasil kerja sama. Yang penting keterbukaan.

41.Pengelolaannya dari telur, menadi larva setelah umur 2 minggu menjadi kecebong samapai dia punya kaki depan kaki belakang, ekornya hilang sudah namanya percil atau katak kecil dari percil inidipelihara oleh petani mencapai 2 sampai 3 bulan sudah menuju ke pasar konsumsi.

42 dan 44. Dari a sampai z tetap terbuka. Kebetulan juga keluarga saya itu satu bahas. Jadi boleh dikatakan kompak. Tempat uang menjadi satu. Apapun disitu semuanya, sehingga tidak ada rasa saling curiga. Mengantisipasinya gimana? Sebelummelangkah kita mepunyai hitung – hotungan dahulu, rencana.Kita buat ini sebagian pakai ini, untuk pegangan ini, istilah bali itu kan untuk meSiwa Krama. Untuk dibanjar diadat itu selalu ada. Setiap bulan itu, baik suka maupun duka itu pasti. Kita itu istilah nya dresta itu dibali. Itu harus cadangan ada. Mau tidak mau harus ada. Kalau soal untuk kebutuhan keluarga ya kita selalu aman. Poinnya

adalahketerbukaan. Agar kita tetap kompak, saling percaya saja. Saling mengisi saling membantu.

43. Salah satunya karena disini ada keterbukaan, tentu kita mempnyai planing – planing. Keterbukaanpertama misalnya adalah, saya sebagai penggerak saya minta tolong ke seseorang, untuk mengerjakan a karena saya ada kerjaan lainnya. Kerjaan saya jalan, itu pun jalan, pekerjaan yang sifatya emergency juga selesai, jadi semua selesai. Inilah dasar keterbukaan, sehingga rasa kepercayaan itu tumbuh, tetap ada rasa kepercayaan satu sama lain. Makanya saya harus tegas menjadi komando di saat ada tugas emergency yang di luar planing. Baru bangun habis bersih- bersih, langsung ke kolam kodok, karena ini sebagai tumpuan jadi harus tekun. Karena kalau sudah kerja sama kita bisa saling tolong menolong, saling mengisi. Dan saling mengingatkan.

45. Misal pada sektor tenaga kerja, Itu kan istilahnya manajemen teknis, paling tidak kita ahrus menguasai dahulu apa yang ingin kita rencanakan, Seperti misalnya akan membuat kolam, kolam yang bagaimana, harus kita kuasai dahulu konsepnya, bisa dibilang evaluasi dari kolam sebelumnya, jika dengan kolam sebelumnya dirasa sudah pas maka untuk pembuatan selanjutnya kita akan berpatokan dengan yang sebelumnya.Sehingga kita sendiri sudah menguasi maka perencanaan ini saya jelaskan kepada tenaga kerja yang akan membuat kolam, Kita arahkan misal kita buat kolam dnegan ukuran 1 x 1m, dengan 1 batako keliling, didalamna kita rabat dengan semen, jaring keliling dengan ketinggia sekian meter, tiangnya pakai besi. Pertama misalnya tenaga buruh 2 orang, 1 saya arahkan ngajang batako, yang 1 pasang dan membikn kolam, besoknya kita sambil berpikir lagi, oh kalau begini akan begini , besokkan arahkan seperti ini. Untuk tenaga kerja apa saja disuruh akan

melakukan karena kita itu disitu memang bedadengan membangun seperti bangunan lain, tidak ada catatannya, tidak ada buku yang dipelajari, karena teori langsung praktek, kalau mengarahkan ya memangsesuai dnegan prinsip seperti ini arahkan saja kesana. Kita yang harus menguasai terlebih dahulu, sehingga apabila mengarahkan tenaga kerja lain bisa sesuai dengan tujuan kita. Sampai kita mendapat pengakuan hak cipta kolam sang penemu. Dari mengarahkan, memikirkan sendiri dan menjadi penemu. Kita harus pintar – pintar melihat kondisi. Kelebihan dari kolam saya ini dipetak 1x1m ini adalah ketika mneguras dan membesihkan kita tidak perlu masuk ke dalam untuk memberi pakan da membersihkannya. Kalau kita bikin 2x2 paling kita Cuma punya kolam 4 buah saja. Sedangkan untuk membudidayakan kodok ini memerlukan kolam yang banyak, memngingat kita harus memilah kodok – kodok ini. Kalau ukuran kolam nya 2x2 m kalau diisi kodok 100 ekor masih liar. Kalau kita biki kolam 1x1 jika diisi 25 kodok dia tidak akan liar, diisi 50 juga bisa, diisi 10 pun bisa. Dia jadinya bisa lebih jinak. Kalau seperti ini diisi 50 kodok, terlihat penuh dan lebih gampang mengontrol, air juga lebih sedikit memerlukan, mengerjakan juga lebih gampang. Dan ini termasuk STRATEGI saya untuk pengelolaan. Karena dengan kolam 1x1 ini juga kita bisa menghema tempat dan memanfaatkan lahan dirumah. Misalnya ada lahan sisa dirumah awalnya kotor, kita abngun saja kolam kodok disana kita manfatkan lahan itu. Tidak dituntut dengan Biaya mahal dan bisa dimanfaatkan. Bahkan lahan jadi lebih bersih, saya biasanya membina petani-petani seperti itu. Dengan hitungan 1 minggu percil yang samadengan 2 minggu nanti dia jadi gede, kalau ini tetap dikumpulkan, yang agak besar akan memakan yang kecil. Karena umumnya kodok ini kanibal, makanya jika ukurannya sudah mberkembang kita

harus pisah – pisahkan. Kalau ini digabung dari a sampai z akan ada yang mati. Makanya dibutuhkan petakan kolam yang lebih banyak lagi

46. Dengan mengklasifikasikan kodok kodok tersebut tadi. Yang besar didiamkan menjadi induk, yang golongan tipe 2 menjadi konsumsi, yang kecil tetep jadi konsumsi, dan percil yang bersifat sementara.

Kalau untuk budidaya memag harus kolamnya di atapin. Namun jika kita lohat dari habitat asli kodok memang tidak harus pakai atap. Tetapi ini kan karena di budidaya, kita bekerja lebih mudah. Kalau kodok dikandang, memang dia tidak akan lepas tapi pas matahari terik, dia bisa mati karena kepanasan, kemudian jika hjan air hujan akan masuk ke kolam jadi ketinggian air tidak sesuai, dan akan ada masalah di pemberian pakan nanti. Makanya jika berbudidaya memang harus memakai atap.

47. memelihara kodok yang samapi kita bisa bayar tenaga kerjanya itu mencapai 5000 ekor. Jika memelihara 1000 ekor itu hanya rata2 memerlukan 2 jam per hari

Kalau kita pelihara kodok 1000 ekor itu memerlukan waktu Cuma 2 jam per hari.

Jadi untuk 5000 ekor kita memerlukan tenaga kerja 1 orang khusus 1 hari itu mengurus kodok, kalo misalnya 5000 kodok tenaga kerja nya 2 orang ya nanti kita yang rugi. Untuk 2 jam x 30 hari = 60 jam / 8 jam ini penuh sehari dihabiskan untuk memelihara kodok dari memberi pakan, menyortir. Disini ada istilahnya menyortir. Yang besar kita kelompokkan, yang sedang dikelompokkan, yang kecil dikelompokkan, nanti disini ada 3 bagian jadinya. Dari 1000 ekor dengan 1 induk, yang 1000 ini menjadi 3 kelompok. Kalau ini tetep digabung akan menjadi kanibal, yang kecil akan menjadi korban. Makanya disini perlu kolam banyak. Tadinya 1000

akan menenjadi anggap bagi 5 jadi 20 kolam isi 50 per kolam. Kalau budidaya kodok 1000 harus punya kolam 20 petak.

50 ekor menjadi 12.5 kilo.

48. Suatu kelompok kan ada pemimpin, maka anak buah itu harus patuh dengan intruksi – intruksi dari pemimpinnya. Kalau itu melenceng, ya kita rapatkan dan luruskan kembali. Kita kan kompak adalah yang utama agar ketemu hasil. Sebelum adanya pelencengan – pelencengan tersebut, saya harus memperhatikan terlebih dahulu. Disanalah komunikasi awal sangat penting agar bisa membangun komitmen kinerja. Saya sosialisasikan terlebih dahulu arti dari kekompakan dan dampak yang mungkin saja terjadi apablia kita melenceng dari intruksi. Kalau masih ada pelencengan dan sudah diperingati 1, 2, 3 kali artinya antara saya dan orang tersebut sudah tidak cocok diajak 1 organisasi. Kalau sudah kompak, saling mengisi, bahasanya 1 ya 1 kata, pasti itu akan berhasil.

49. Tidak menerapkan

50. masalah operasi yang utama itu menurut saya miss komunikasi. Komunikasi awal kurang bagus, nanti pasti akan seterusnya kurang bagus. Jika ada miss komunikasi, misal ketika dia melakukan pekerjaan dan hasilnya ternyata tidak seperti yang direncanakan di awal, kita bisa panggil orang yang mengerjakan, istilahnya kami mengcross check satu sama lain sebeneranya siapa yang keliru. Jika sudah ketemu kita cari jalan keluarnya secara bersama – sama, agar tidak satu pihak saja. Jangan sampai itu terulang lagi karena miss komunikasi menyebabkan kerugian yang lebih banyak lagi apapun itu bentuknya. Yang seharusnya kodok sudah dipisahkan namun belum dipisahkan, kan menambah rugi jadinya.

51. Akan menyari tahu penyebab nya apa terlebih dahulu.Jika ternyata apabila sudah ditelurusi masih masuk akal penyebab penurunannya akan segara kami tindaklanjuti. Namun dari tahun 1980 – saat ini belum kita menemukan penurunan penjualan. Misal dulu kita jual dengan harga 100k, sekarang jual dengan harga 80k, justru terus menngkat. Kita ngomong dari tahun 1985 saya sudah tercatat sebagai suplier kodok di tiara dewata. Waktu itu harga Cuma 17k per kilo. Sekarang 125k bisa kita mengikuti inflasi dan penjualan juga terus meningkat. Kita meningkatkan harga itu berpatokan juga dengan bbm naik, dan lain sebagainya. Kita mengikuti juga kenaikan harganya sehingga harga kita yang aik secara perlahan ini juga dapat diterima. Kita juga harus terbuka. Tidak semena – mena kita menaikkan harganya. Pasti ada alasannya. Misal dari pakan yang sudah naik juga. Jadi apabila saya ingin menaikkan harga, sudah dari 1 bulans ebelumnya saya mengobservasi kondisi keadaan terlebih dahulu. Tapi walau begitu, kami tetap mengutamakan kualitas. Sebelum 4 – 5 ekor belumnaik 1 kilokita belum bisa jual. Sekalipun kodok ini gede kelihatannya. Ini tergantung timbangan. Kita tidak bisa melihat dari kasat mata kita saja.

52. Pernah dulu ada petani yang nakal. Menjual hasilnya langsung yang terjadi adalah misalnya restaurant, disitu petani menual lansgung lebih murah menjual dari saya, restaurant itu senang dengan kodok yang sama dengan harga yang lebih murah tetapi akhirnya pasar lah yang dirusak cuman sementara tida lama, kalau dah habis stoknya dia, dia gak saya ajak lagi saya blacklist dari mitra usaha. Kalau dia menggali pasar ke orang lain jangan kita jual ke pasar yang sudah ada kita menggali baik ekspornya ke jakarta atau ke luar tidak masalah, itulah akibat kalau dia merusa pasar. Karena ini kan kita satu jalur. Apapun organisasi harus seperti itu , klau

masing masing mempunyai pintu keluar untuk menggali pasar itu lebih mahal jual kesana jadi mengungtungkan petani jangan meugikan petani. Sama halnya sayur. Sayur dibedugu; dia jual sekarang kesini segini harga nya 5k mati lah sekarang hidroponik yang ditabanan kita menjual ke orang 5k , laku tidak laku tida masalah. Bunuh diri dia sekarang, Cuma tida lama. Kalau sudah abis aja stop dah dia. Cara mengatasinya saya akan melakukan pendekatan trelebih dahulu. Apabila masih tidak dihiraukan saya akan mengambil langkah masing – masing. Artinya karena saya merangkul mereka sebagai mitra usaha. Berbahasa 1 pintunya 1, supaya tidak saling sabotase. Lantas kalau mereka melakukan hal yang diluar aturan itu, saya juga punya aturannya. Saya biarkan dia menghabiskan stok yang dia bawa, jika nanti sudah habis dan ingin mencari ke saya lagi, saya akan blacklist seperti itu. Karena berarti petani tersebut tidak ingin dirankul dan diajak kerjasama. Begitulah sifatnya pedagang dibali saling bunuh diri jadinya. Jadi awalnya kita beri peingatan terlebih dahulu, apabila tidak ditanggapi, saya gunakan langkah lainnya. Makanya disitu kita tidak ada rasa kawatir seperti itu, karena disini adalah sumber dari stok mereka.

53. Karena usaha ini saya lakukan sekian puluh tahun, saya yakin usaha ini bisa menghidupi keluarga saya. Harus bisa dan harus berhasil, supaya saya bisa terus langgeng di usaha kodok ini. Karena saya melihat masih ada peluang apabila kodok ini terkena penyakit. Misal ada 1000 kodok yang kena penyakit 100 ekor, masih ada 900 ekor yang mampu dikelola,. Namun jika hewan lain misal ayam, ada yang mati 100 ekor, bisa mempengaruhi penjualan. Itu segi penyakit. Nah dari segi penjualan, kalau kodok ada size 5 timbangan sekarang mulai dipasarkan tidak habis 1 bulan, kan sudah menjadi size 3 ini kualitas daging lebih baik, bahkan harga juga

akan jauh lebih mahal. Disitu makanya tetap mempunyai pembanding – pembanding. Makanya itulah motivasi saya melakukan ini. Tidak ada merugikan kita, kecuali dia mati. Dan bisa dia keluar menjadi induk karena umurnya sudah agak tua, harganya lain lagi. Disitu kelebihannya. Kalau pelihara ayam, telat makan sudah protes mereka. Kalau kodok tidak makan 1 hari tidak apa. Itu yang kedua. Yang ketiga tadi sudahs aya singgung, hobi jalan bisa kita usaha dirumah.

54. Usaha ini lain dari yang lain. Saya dari awal sudah bergelut di usaha kodok dari yang tidak tahu mejadi tahu, hingga saya diantar kemana mana dengan nama kodok ini. Daerah pun juga begitu, sebelum saya ikut di kodok saya tidak tahu apa. Sekarang tanah jawa tu rasanya sudah sering. Bahkan teman dari A sampai Z sudah mengenal. Nah motivasi saya, karena bisa menghidupi keluarga saya. Kalau saya terus tingkatkan saya sudah banyak mempunyai perbandingan perbandingan hidup seperti bertani, meburuh, mekuli, dan juga pelihara ayam pernah, pelihara babi prnah. Namun kodok ini lah yang pas untuk saya.

55. Dari melihat, karena hobi saya terhadap fauna, inilah salah satunya. Dari guru awalnya tidak ada. Ini semua dari hobi saya. Informasi ini awalnya diberitahu oleh teman. Kemudian saya ikut dna melihat dahulu. Tidak langsung. Hampir 1 tahun melihat. Disitu saya mendengar, katak itu mempunyai peluang keluar negeri, kalau kita punya banyak. Kalau kita push menyetok sesuai dnegan keperluan orang luar, kodok ini mempunyai peluang yang besar untuk di ekspor. Saya menyimpulkan, kodok ini memiliki pasar internasional. Dan kembalilah saya ke hobi saya akhirnya memelihara. Untuk pengalaman saya tidak memiliki pengalaman apa awalnya di kodok ini. Baru hanya senang , melihat dan memelihara saja. Belum kita terpikir untuk banyaknya nanti, bagaiamana pemeliharaannya, untuk banyaknnya nanti mau

kemana. Ini belum terpikirkan. Kemudia saya berpikir, kita bikin dulu barang baru nyari pasar. Memang mungkin orang lain melihat ini susah, berat. Namun saya sendiri membuktikan, bahwa kita terjun langsung dulu ke lapangan baru kita bisa menyimpulkan apakah ini bener berat atau tidak. Saya begitulah untuk kodok. Saya jalan saja dahulu. Dan dari merintis budidaya ini, kodok lembu yang saya kelola mampu menembus pasar internasional di tahun 1997. Kemudian karena kita belum bisa memenuhi continuitasnya, kualitasnya, saya sebagai petani desa berpikir, jangan dah dulu memikirkan dolar. Lebih baik kita tukar rupiah saja. Akhirnya saya memasarkan itu di kancan nasional saja. Tapi mudah – mudahan saya kedepannya bisa lebih baik. Selain itu motivasi saya juga karena saya ingin dikemudian hari membuka rumah makan suike berbasis online nantinya.

56. Disini kami digandeng oleh Tiara Dewata sudah cukup lama. Jadi kami satu sama lain memiliki rasa saling percaya serta keterbukaan. Keterbukaan yang kami maksud adalah terkait dengan persediaan stok di lapangan. Mereka pun mnegerti bahwa kodok ini merupakan budidaya yang lain dari pada ternak lain, yang pengelolaannya tentu berbeda, sehingga Tiara selalu menyesuaikan dengan kondisi lapangan kami, untuk tetap menjaga kualitas produk.

Sebelumnya Di desa Jegu dari Banjar Sigaran Hingga Bendul terdapat 75 KK yang merupakan kelompok petani kodok. Saya menjadi mitra usaha yang digandeng oleh Tiara Dewata pada saat itu. Namun bisa dikatakan mereka itu kelompok burung dara. Artinya ketika pemerintah memberikan bantuan, mereka semangat mengambilnya. Tetapi bantuan tersebut kurang bisa dikembangkan dalam pengelolaan budidayanya, dan mereka tidak memanfaatkan bantuan pemerintah tersebut dengan baik, sehingga pengelolaan budidaya tidak dapat diteruskan.

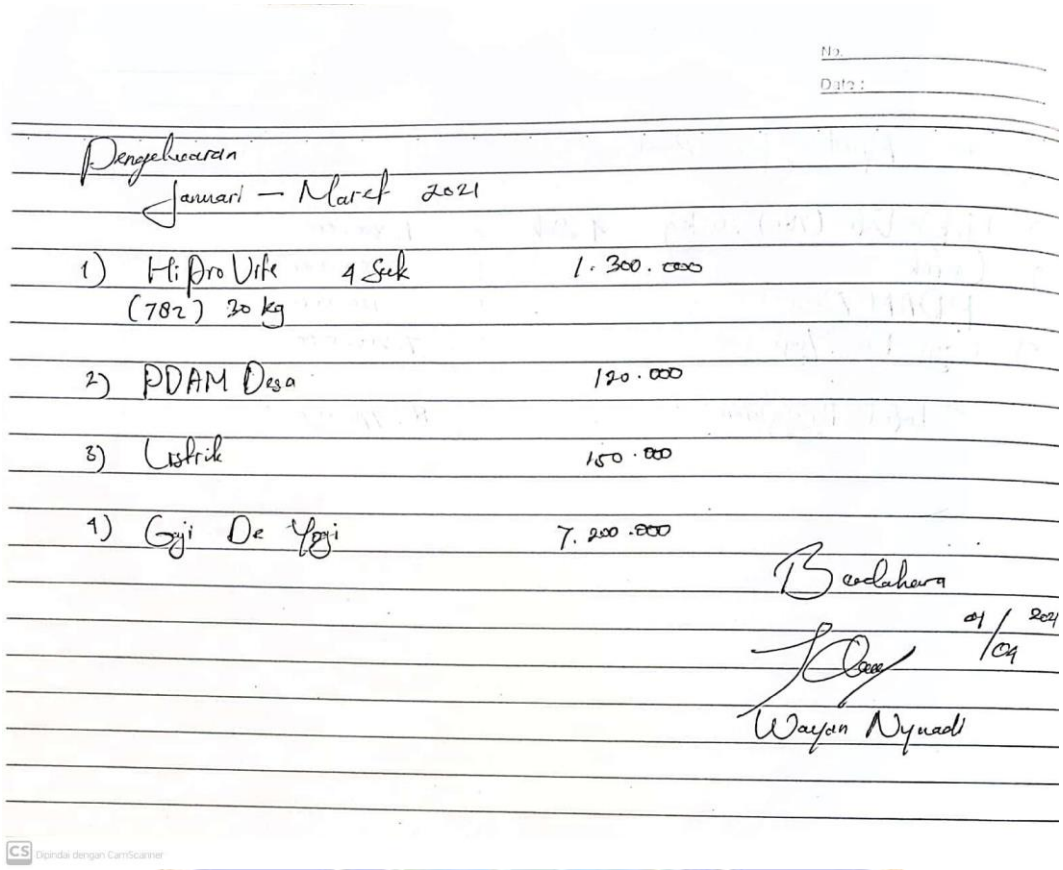
Ibaratnya seperti burung dara yang diberikan makan, ketika ada makanan semua menyerbu kemudian menghilang. Ya begitulah kira – kira karena sebenarnya pemberian bantuan ini harusnya mengantarkan kita ke pemikiran bisnis yaitu mengembangkan usaha sebaik – baiknya dengan mencari ide dan inovasi – inovasi pengembangan usaha itu sendiri.

Kemudian untuk syarat semisal ada yang join dengan kami yang utama syaratnya adalah memiliki hobi yang sama dulu. Hobi mengelola kodok seperti saya ini memang sudah jarang ditemui, namun masih ada. Dan memang yang di Pulau Jawa masih tetap eksis, sehingga saya biasa mengirim dan menjalani kerja sama dalam penjualan kodok. Kalau pengepul di Bali masih beberapa ada namun kita jual langsung ke restorannya. Kemudian memperhatikan adanya kejujruan. Kejujuran dalam halnya adalah tidak mensabotase harga pasar. Partner – partner usaha yang join harus mengikuti aturan dan kesepakatan. Jika dia malah memangsa pasar yang sama dengan menjual produk yang sama namun harganya berbeda dari kesepakatan, ini lah yang menyebabkan rusaknya harga pasar. Biasanya jika ada kasus seperti ini kami tindaklanjuti dari melakukan pendekatan hingga blacklist. Karena pernah ada permasalahan yang terjadi 1 kelompok yang tergabung dalam mitra usaha seharusnya menjual dahulu ke pengepul dengan harga Rp 125.000 per kilonya. Dari pengepul barulah dijual seharga Rp 150.000 ke konsumen. Begitu seharusnya kesepakatannya. Namun oknum ini bukannya menggali pasar baru tapi langsung menjual ke konsumen seharga Rp 125.000. Disini artinya dia menabotase harga pasar. Selain itu “Untuk persyaratan mitra usaha di budidaya ini kita memang menargetkan mengambil 1000 bibit untuk orderan pertama dibayar cash dan kami disini juga melakukan observasi dari pihak mitra usaha. Kurang lebih seperti itu.

Untuk target lain biasanya kami menyesuaikan dengan kondisi lapangan karena mengingat pengelolaan kodok tidak dapat disamakan dengan budidaya – budidaya ternak lainnya. Kembali lagi ke mitra usaha yang mau 1 pintu 1 jalur dengan kita tanpa merusak harga pasar.

Saya dalam membina petani – petani kodok yang menjadi mitra usaha saya akan mensosialisasikan bagaimana pengelolaan, sistem pemberian pakan, air dan sistem kolam serta membina bagaimana mengefisienkan aktivitas yang berdampak ke penekanan biaya. Selain itu tentunya kami menetapkan harga jual kesepakatan dan bagaimana alur dari proses penjualan hingga ke konsumen yang menjadi aturan. Apabila terdapat permasalahan saya meminta untuk tetap berkomunikasi

Lampiran 5
Dokumentasi Pencatatan Pengeluaran
Periode Januari – Maret tahun 2021



No.
Date :

Pengeluaran
Januari – Maret 2021

1) HiPro Vite 4 Sak 1.300.000
(782) 20 kg

2) PDAM Desa 120.000

3) Listrik 150.000

4) Gaji De Yogi 7.200.000

Bendahara

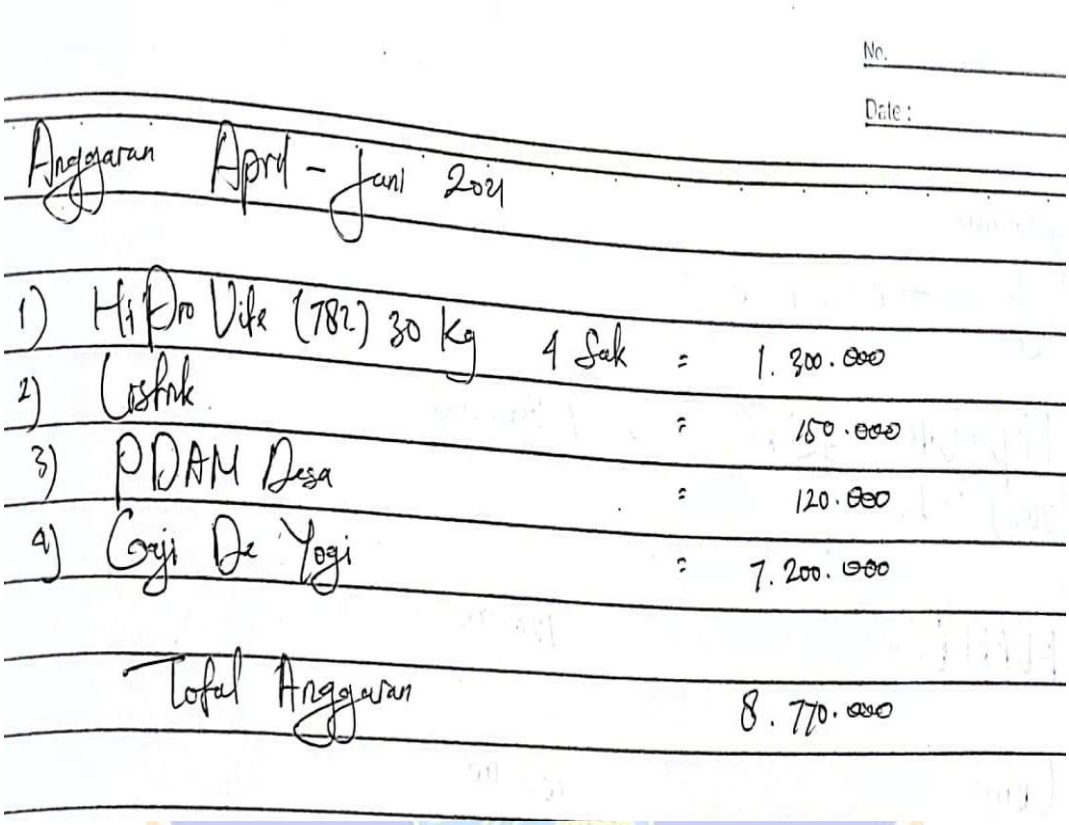
01/04/2021

Wayan Nyuadi

Dipindai dengan CamScanner

UNDIKSHA

Lampiran 6
Dokumentasi Penganggaran
Periode April – Juni tahun 2021



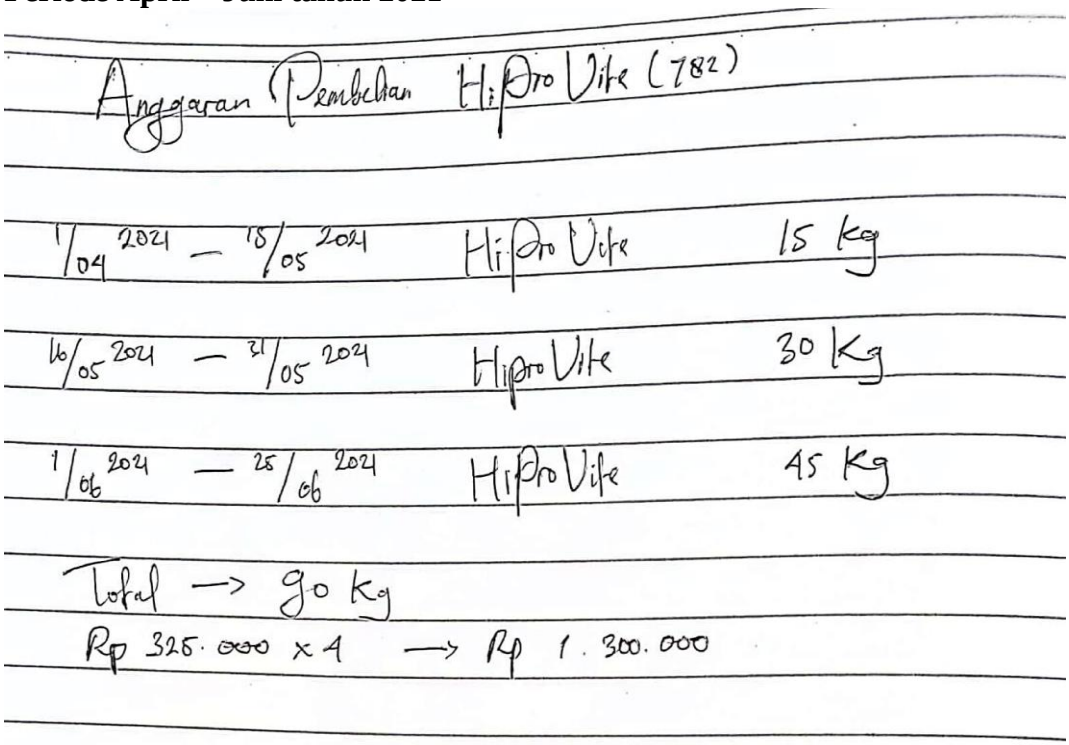
No.

Date :

Anggaran April - Juni 2021

1)	HiPro Vite (782) 30 kg	4 Sak	= 1.300.000
2)	Listrik		= 150.000
3)	PDAM Desa		= 120.000
4)	Gaji De Yogi		= 7.200.000
	Total Anggaran		8.770.000

Lampiran 7
Dokumentasi Penganggaran Pakan Tetap
Periode April – Juni tahun 2021



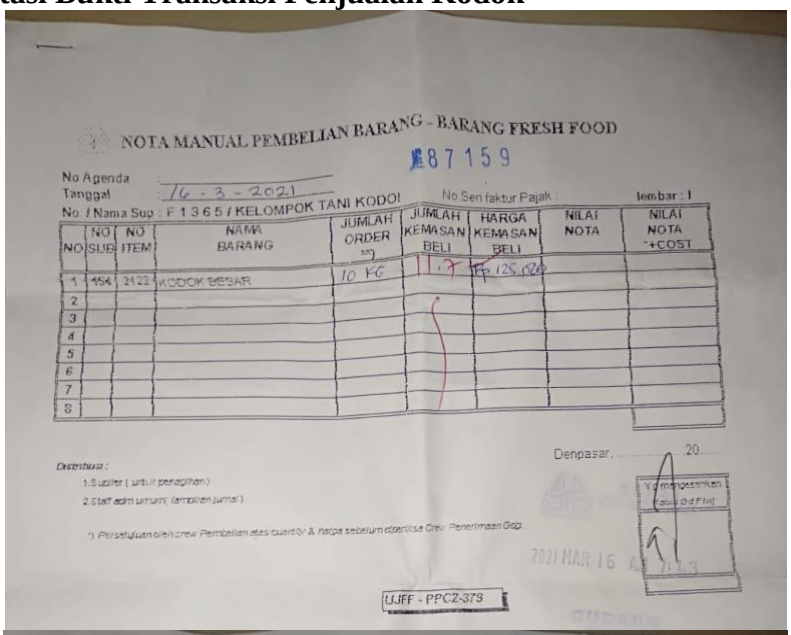
Anggaran Pembelian HiPro Vite (782)

1/04 2021 – 15/05 2021	HiPro Vite	15 kg
16/05 2021 – 31/05 2021	HiPro Vite	30 kg
1/06 2021 – 25/06 2021	HiPro Vite	45 kg

Total → 90 kg
Rp 325.000 x 4 → Rp 1.300.000

UNDIKSHA

Lampiran 8
Dokumentasi Bukti Transaksi Penjualan Kodok



NOTA MANUAL PEMBELIAN BARANG - BARANG FRESH FOOD

87159

No Agenda
Tanggal : 16 - 3 - 2021
No. / Nama Sup : F 1 3 6 5 / KELOMPOK TANI KODOK
No.Seri faktur Pajak :
lembar : I

NO	NO SUB	NO ITEM	NAMA BARANG	JUMLAH ORDER *)	JUMLAH KEMASAN BELI	HARGA KEMASAN BELI	NILAI NOTA	NILAI NOTA *+COST
1	154	2122	KODOK BESAR	10 KG	11,7	Rp 125.000		
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Denpasar, ... 20....

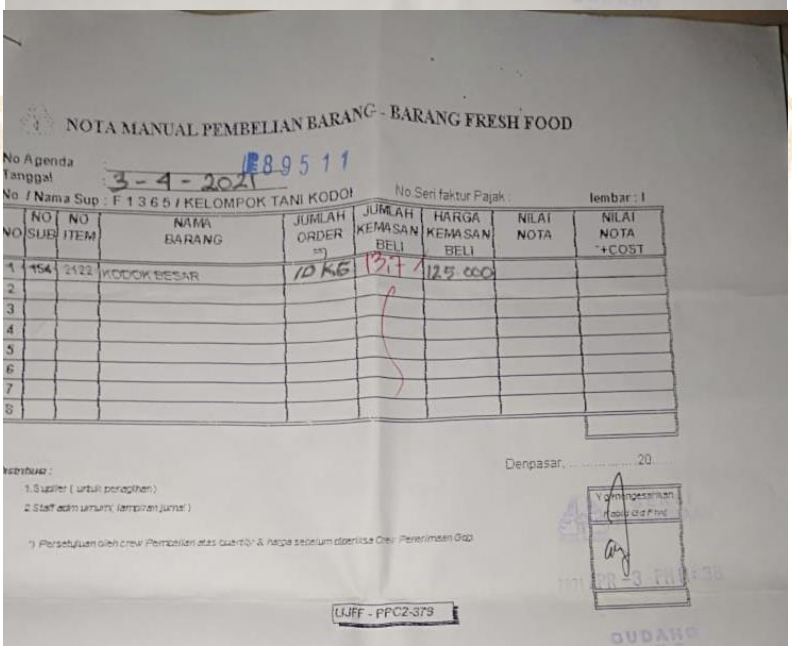
Distribusi :
1.Supller (untuk penagihan)
2.Staff adm umum(lampiran jurnal)

*) Persetujuan oleh crew Pembelian atas quantity & harga sebelum diperiksa Crew Penerimaan Gdg.

Yg mengesahkan
Kabid Gd Fhnj

2021 MAR 16 AM 7:43

UJFF - PPC2-379



NOTA MANUAL PEMBELIAN BARANG - BARANG FRESH FOOD

89511

No Agenda
Tanggal : 3 - 4 - 2021
No. / Nama Sup : F 1 3 6 5 / KELOMPOK TANI KODOK
No.Seri faktur Pajak :
lembar : I

NO	NO SUB	NO ITEM	NAMA BARANG	JUMLAH ORDER *)	JUMLAH KEMASAN BELI	HARGA KEMASAN BELI	NILAI NOTA	NILAI NOTA *+COST
1	154	2122	KODOK BESAR	10 KG	13,7	125.000		
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Denpasar, ... 20....

Distribusi :
1.Supller (untuk penagihan)
2.Staff adm umum(lampiran jurnal)

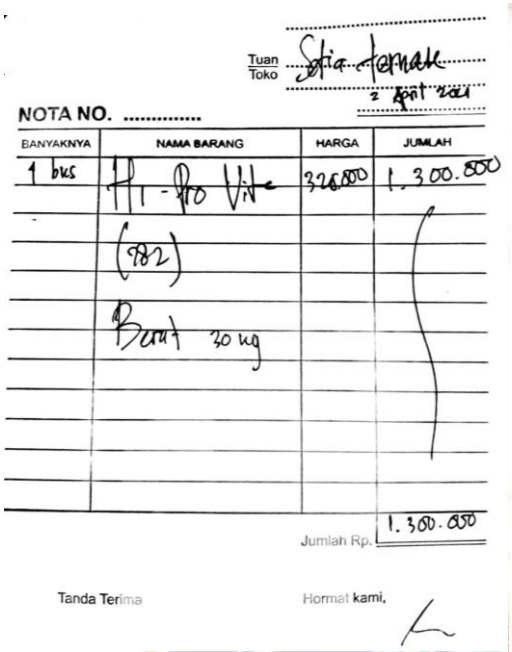
*) Persetujuan oleh crew Pembelian atas quantity & harga sebelum diperiksa Crew Penerimaan Gdg.

Yg mengesahkan
Kabid Gd Fhnj

2021 APR -3 PM 1:38

UJFF - PPC2-379

Lampiran 9
Dokumentasi Nota Pembelian Pakan



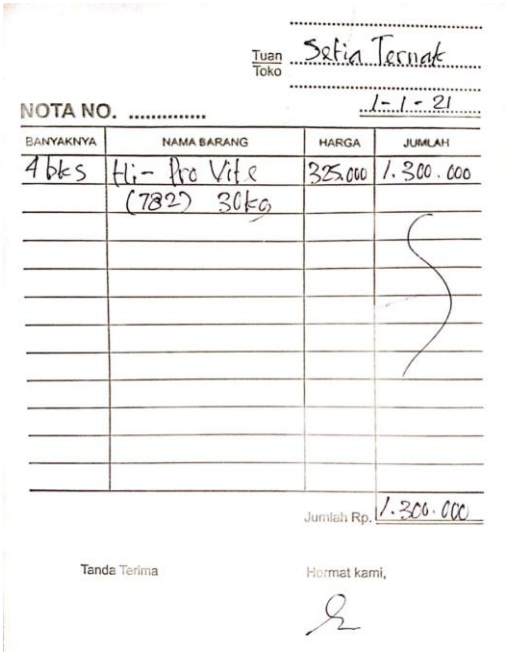
Tuan Toko Setia ternak
2 Agt 21

NOTA NO. .....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1 bks	Hi-Pro Vite	326.000	1.300.000
	(782)		
	Berat 30 kg		
		Jumlah Rp.	1.300.000

Tanda Terima

Hormat kami,



Tuan Toko Setia Ternak

NOTA NO. .....
1-1-21

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
4 bks	Hi-Pro Vite (782) 30kg	325.000	1.300.000
		Jumlah Rp.	1.300.000

Tanda Terima

Hormat kami,

UNDIKSHA

Lampiran 10
Dokumentasi aktivitas Pengelolaan Kodok

UNDIKSHA

Lampiran 11
Dokumentasi aktivitas Pengelolaan Kolam

Lampiran 12
Dokumentasi Kolam Budidaya Kodok Lembu

Lampiran 13
Dokumentasi Wawancara kepada Narasumber Budidaya

Lampiran 14
Dokumentasi Produk Siap Konsumsi