

INTISARI

Bisnis peternakan ayam pullet melalui sinergi kemitraan bagi hasil merupakan rencana bisnis yang akan bekerja sama dengan beberapa mitra peternak yang memiliki kandang ayam kosong namun tidak dimanfaatkan karena kesulitan modal untuk mendirikan usaha. Rancangan bisnis ini dalam penerapannya akan memberikan layanan purna jual kepada pelanggan yaitu dengan mengirimkan *technical service* untuk melakukan program pendampingan dan monitoring selama pemeliharaan ayam. Diharapkan dengan adanya layanan purna jual pelanggan akan merasa puas dan bersedia untuk melakukan pembelian kembali. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun desain model bisnis peternakan ayam pullet melalui sinergi kemitraan bagi hasil dan mengkaji kelayakan bisnis.

Penelitian dimulai dengan melakukan observasi non perilaku untuk mengamati kondisi kandang ayam kosong yang masih potensial untuk digunakan di wilayah Kulonprogo. Wawancara tatap muka secara langsung dilakukan kepada tiga pihak. Pertama adalah peternak yang berminat membangun bisnis ini melalui sinergi kemitraan bagi hasil. Kedua merupakan pelaku usaha ayam pullet untuk dapat memahami gambaran bisnis peluang serta hambatan. Ketiga yaitu wawancara kepada beberapa calon pelanggan pullet untuk menawarkan ide perjanjian kerja sama kontrak jual beli pullet yang dapat disepakati bersama.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis keuangan bisnis peternakan ayam pullet melalui sinergi kemitraan bagi hasil selama ± 2 tahun menunjukkan nilai NPV yang positif yaitu Rp 129.404.800 dengan IRR sebesar 8,6% dan lamanya investasi dapat kembali selama 2 tahun. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat dikatakan bahwa rencana bisnis peternakan ayam pullet melalui sinergi kemitraan bagi hasil dapat diterima dan layak untuk dijalankan.

Kata kunci: rencana bisnis, kemitraan, pullet, kelayakan.

ABSTRACT

Business of pullet livestock through profit sharing partnership is a business plan that will cooperate with several breeder partners who have empty chicken cages but are not utilized, because of the capital difficulty to set up a business. This business design in its application will provide after sales service to the customers by sending technical service to give assistance and monitoring during chicken maintenance. Serving after sales will make customers feel satisfied and willing to make repurchase. The purpose of this research were to develop business model design and to assess the business feasibility.

The research began with non behavioral observation to observe the empty chicken cages condition that are still potential to use in Kulonprogo. Direct face to face interviewed were conducted to three parties. First were the breeders who are interested to build business through partnership sharing synergy. Second was business man to understand the business description, opportunities, and obstacles. Third, were pullet's customers to offer the idea of contract purchase agreement.

The results showed that financial analysis for \pm 2 years in this business plan has positive NPV value Rp 129.404.800, with IRR 8,6% and payback period around 2 years. Based on financial calculation, it can be said that the business plan of pullet farm through the synergy of profit sharing partnership is acceptable and feasible to run.

Keywords: business plan, partnership, pullet, feasibility.