



RINGKASAN

RESA OKTAVIANA. Pendirian Unit Bisnis Boneka Bulu Domba pada Sejahtera Tani *Farm* Kabupaten Bogor. *The Establishment of A Fleece Doll Business Unit at the Prosperous Tani Farm Bogor Regency*. Dibimbing oleh JUNIAR ATMAKUSUMA.

Domba merupakan salah satu hewan ternak penghasil daging dan bulu domba yang sangat potensial. Domba yang berada di iklim tropis umumnya memiliki karakter bulu yang pendek. Oleh karena itu, bulu domba lokal di Indonesia hanya cocok digunakan sebagai bahan pembuatan barang-barang non sandang, seperti kerajinan. Sejahtera Tani (ST) *Farm* memiliki domba sebanyak 1100 ekor domba, sehingga menghasilkan bulu domba sebanyak 900 kg setiap tahunnya. Bulu domba masih dianggap sebagai limbah yang dihasilkan pada proses budidaya domba, karena produksi bulu domba yang tinggi, namun permintaan terhadap bulu domba rendah, sehingga menyebabkan bulu domba menumpuk dan tidak diterjual. Bulu domba yang didapatkan dari hasil pencukuran domba di masukan ke dalam karung, kemudian bulu domba dibakar di tempat pembakaran yang berada dilokasi perusahaan. Pembakaran bulu domba menyebabkan pencemaran lingkungan dan pencemaran udara.

Kemajuan teknologi dalam pengolahan dapat dijadikan sebagai peluang sehingga perusahaan ST *Farm* akan mendirikan unit bisnis baru, berupa pengolahan bulu domba menjadi boneka yang diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah perusahaan. Tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis pada ST *Farm* berdasarkan alternatif strategi pada analisis SWOT. Strategi yang digunakan perusahaan dalam merumuskan ide pengembangan bisnis adalah strategi W-O (*Weakness-Opportunity*), dan selanjutnya perusahaan dapat (2) Mengkaji kelayakan usaha pengembangan bisnis dengan aspek non finansial dan finansial pada Sejahtera Tani *Farm*.

Metode kajian pada pengembangan bisnis ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dan pengamatan langsung di perusahaan, sedangkan data sekunder yang didapatkan melalui buku atau literatur. Selain itu, yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini adalah analisis perencanaan non finansial dan analisis perencanaan finansial. Analisis perencanaan non finansial terdiri dari perencanaan produk, perencanaan pasar dan pemasaran, perencanaan produksi, perencanaan organisasi dan manajemen, perencanaan sumber daya manusia, perencanaan kolaborasi. Analisis perencanaan finansial yang dilakukan antara lain analisis laba rugi, analisis penerimaan dan pengeluaran (*cash flow*), NPV, IRR, *Net B/C*, PP, dan analisis *switching value*.

ST *Farm* merupakan usaha yang bergerak dalam bidang peternakan yaitu pembibitan dan penggemukan domba. Didirikan oleh Bapak Rama Rahadyan, Bapak Ahmad Fuad, dan Bapak Ridwan Fahmi pada tahun 2009. ST *Farm* memulai usahanya dengan menyewa lahan beserta kandang di Ciomas dengan kapasitas 300 ekor domba. Pada tahun 2011 ST *Farm* bekerja sama dengan investor yang bernama Hikmat Kurnia, sehingga mendapatkan dana sebesar Rp636.000.000,00. Dana digunakan oleh perusahaan untuk membangun peternakan domba, yang memiliki lahan 6000 m² yang terletak di Desa Cinangka Wates, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Tahun 2020 ST *Farm* memiliki domba sebanyak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Bogor Agricultural University



Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

250 ekor untuk penggemukan yang berada di Kabupaten Bogor, dan sebanyak 850 ekor domba untuk pembibitan dan penggemukan di Garut. *ST Farm* bekerjasama dengan mitra-mitra yang tersebar di berbagai daerah untuk menjamin ketersediaan domba. *ST Farm* mengembangkan pola penjualan, yaitu menyediakan domba untuk aqiqah yang bernama Sobat Aqiqah.

Produk yang dihasilkan perusahaan adalah boneka dengan bahan baku bulu domba dengan merek *Doll sheep ST* memiliki ukuran 25 cm x 15 cm, yang dibungkus dengan kain tile dan telah memiliki label perusahaan. Berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, produk boneka akan dipasarkan di wilayah Kabupaten Bogor dan Kota Bogor. Produk akan dijual dengan harga Rp50.000,00 berdasarkan HPP dan keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan. Target pasar untuk boneka adalah masyarakat yang menyukai boneka, dan masyarakat pencinta lingkungan. Pada perencanaan produksi, terdiri dari persiapan bahan baku, penyortiran, pencucian, pewarnaan, pengolahan, pendesainan dan pengemasan. Pada aspek organisasi dan manajemen usaha ini memiliki lima karyawan yang bekerja sesuai dengan *job description* masing-masing.

Perencanaan kolaborasi terdiri atas kerjasama pada toko boneka, toko mainan untuk menjual produk boneka. Perencanaan social terdiri atas tersedianya lapangan pekerjaan yang dapat merekrut tenaga kerja dari lingkungan perusahaan. Analisis finansial yang dilakukan pada usaha ini dengan mengidentifikasi kelayakan investasi yang dilakukan berdasarkan kriteria kelayakan yang diperoleh $NPV = Rp333.231.701,00$ ($NPV > 0$), $Net\ B/C = 3,80$ ($Net\ B/C > 1$), $IRR = 44\%$ ($IRR > DF$), *Payback periode* selama 3 tahun 7 bulan ($PP > Umur\ bisnis$). Berdasarkan kriteria kelayakan investasi tersebut maka usaha ini layak untuk dijalankan. Selanjutnya dilakukan analisis *switching value* untuk menghasilkan batas toleransi untuk penurunan produksi boneka, ke toko boneka dan toko mainan sebesar 15%, dan peningkatan harga pewangi sebesar 120% yang berarti, perusahaan tidak boleh melebihi nilai tersebut. Jika melebihi maka usaha akan menjadi tidak layak untuk dijalankan.

Berdasarkan analisis aspek non finansial dan aspek finansial yang telah dilakukan, maka rencana pengembangan bisnis pengolahan bulu domba menjadi boneka, pada *ST Farm* layak untuk dijalankan. Hasil analisis *switching value* yang dilakukan, diketahui bahwa usaha pengolahan bulu domba menjadi boneka ini cukup sensitif akan penurunan produksi boneka pada toko boneka dan toko mainan, oleh karena itu, perusahaan harus melakukan kerjasama dengan pemasok bulu domba, dan menerapkan sistem kerjasama sebagai *supplier* tetap dalam memenuhi kebutuhan pelanggan, dan melakukan pencarian pasar potensial agar produk boneka dapat terjual sesuai dengan stok yang dimiliki.

Kata kunci : Pengolahan, boneka, bulu domba.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.