



## RINGKASAN

DANIS FIRDAUSY YUSUF. Pendirian Unit Bisnis Pupuk Kotoran Puyuh Penumbuh Pakan Ikan pada Peternakan Istana Puyuh Kabupaten Bogor. *Fertilizer Business Units for Fish Feed Grower at Istana Puyuh Farm Bogor Regency*. Dibimbing oleh JUNIAR ATMAKUSUMA.

Peternakan Istana Puyuh bergerak di bidang budidaya puyuh petelur. Peternakan Istana Puyuh melakukan penjualan telur puyuh dan puyuh afkir namun belum memanfaatkan kotoran puyuh untuk dijual. Kotoran puyuh pada peternakan hanya diberikan secara cuma-cuma kepada para pembudiya ikan. Padahal, kotoran puyuh ini memiliki kandungan bermanfaat seperti protein sebesar 22% sampai 27% yang masuk ke dalam kategori kadar yang tinggi. Selain kandungan protein, terdapat kandungan unsur hara makro maupun mikro seperti unsur N, P, dan K. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa kotoran puyuh menghasilkan laju pertumbuhan *Daphnia sp.* terbaik dibandingkan pupuk dari kotoran unggas lain. Sehingga hal ini menjadi peluang bisnis bagi peternakan untuk menjual pupuk kotoran puyuh penumbuh pakan ikan. Ide bisnis pupuk kotoran puyuh penumbuh pakan ikan akan dijalankan dengan melakukan pengolahan kotoran puyuh yang difermentasi menggunakan EM4. Penjualan pupuk kotoran puyuh penumbuh pakan ikan diharapkan memberikan keuntungan pada Peternakan Istana Puyuh. Tujuan kajian pengembangan bisnis pendirian unit bisnis pengolahan pupuk kotoran puyuh pada Peternakan Istana Puyuh yaitu (1) merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis SWOT selanjutnya perusahaan dapat (2) menyusun dan mengkaji rencana pengembangan bisnis secara non finansial dan finansial.

Metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu menggunakan sumber data primer dan sekunder yang diperoleh dari hasil Praktik Kerja Lapangan pada Peternakan Istana Puyuh pada tanggal 20 Januari 2020 hingga 11 April 2020. Metode analisis yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini adalah analisis perencanaan non finansial dan finansial. Analisis non finansial terdiri dari perencanaan produk, perencanaan pasar dan pemasaran, perencanaan produksi, perencanaan organisasi dan manajemen, perencanaan sumber daya manusia, dan perencanaan kolaborasi. Kemudian analisis finansial yang dilakukan antara lain analisis laba rugi, analisis penerimaan dan pengeluaran (*cashflow*), NPV, IRR, *Net B/C*, *Gross B/C*, PP dan analisis *switching value*.

Istana Puyuh adalah peternakan puyuh yang didirikan pada tahun 23 September 2015 oleh Bapak Letmiros. Awal berdirinya Istana Puyuh memelihara 660 ekor puyuh berjenis *Cortunix cortunix japonica* pada lahan seluas 600 m<sup>2</sup>. Pada tahun 2020 Peternakan Istana Puyuh meningkatkan jumlah populasi menjadi sebanyak 2500 ekor karena melihat tingginya permintaan. Sumberdaya pada peternakan meliputi sumberdaya fisik yaitu lahan, bangunan, transportasi, mesin dan peralatan, sumberdaya manusia yaitu empat orang tenaga kerja sebagai manajer, konsultan kepala kadang dan karyawan dan sumberdaya finansial yang berasal dari modal pribadi pemilik. Hingga saat ini Peternakan Istana Puyuh melakukan penjualan telur dan penjualan puyuh afkir.

Rumusan ide pengembangan bisnis ini didasari faktor eksternal dan internal perusahaan. Faktor eksternal terdiri dari adanya peluang yaitu ketersediaan tenaga

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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



kerja, perkembangan media komunikasi dan informasi, adanya pembudidaya ikan pengguna kotoran puyuh serta terdapat pendatang baru yang berpotensi menjadi mitra. Kemudian faktor internal perusahaan yang merupakan kelemahan yaitu belum memanfaatkan kotoran puyuh dengan baik.

Produk yang akan dihasilkan oleh peternakan adalah pupuk kotoran puyuh yang dapat menumbuhkan pakan ikan berupa *Dhaphnia sp.* Pupuk kotoran puyuh ini akan dipasarkan di daerah Kabupaten Bogor dan sekitarnya kepada para pembudidaya perikanan yang membutuhkan pakan ikan berupa *Dhaphnia sp.* Jumlah produksi pupuk kotoran puyuh yaitu sebanyak 81 karung per siklus. Kegiatan produksi dilakukan pada lahan yang dimiliki peternakan namun tetap memperhitungkan biaya sewa. Bahan baku utama produk pupuk kotoran puyuh adalah kotoran puyuh yang didapatkan dari Peternakan Istana Puyuh. Produksi pupuk kotoran puyuh dilakukan selama empat minggu dari mulai pengumpulan kotoran hingga penjualan kepada konsumen. Produk yang dihasilkan sebanyak 2036,04 kg per siklus dengan asumsi penyusutan 30% dan risiko kegagalan 2%. Perkiraan unit bisnis pupuk kotoran puyuh ini melakukan perencanaan manajemen dengan mengkaji fungsi-fungsi manajemen yaitu *planning, organizing, actuating, dan controlling*. Bisnis membutuhkan dua tenaga kerja yang akan mengolah dan memasarkan produk. Kolaborasi dilakukan dengan Peternakan puyuh, Toko perikanan dekat peternakan, tempat penjualan karung sablon, Fakultas peternakan Institut Pertanian Bogor, Kementerian Pertanian dan pelanggan, kolaborasi dilakukan untuk pemenuhan kebutuhan bisnis. Analisis finansial yang dilakukan pada bisnis ini dengan mengidentifikasi kelayakan bisnis. Berdasarkan kriteria kelayakan bisnis diperoleh  $NPV = Rp49.624.246$  ( $NPV > 0$ ),  $Net\ B/C = 4$  ( $Net\ B/C > 1$ ),  $Gross\ B/C = 1.18$  ( $Gross\ B/C > 1$ ),  $IRR\ 60\%$  ( $IRR > DR$ ), dan *payback period* selama 2 tahun 9 bulan ( $PP < umur\ bisnis$ ). Berdasarkan kriteria kelayakan bisnis tersebut maka bisnis ini layak untuk dijalankan. Selanjutnya berdasarkan hasil analisis *switching value* diketahui bahwa perubahan maksimum dari penurunan penjualan pupuk kotoran puyuh sebesar 15,29% serta kenaikan harga bahan baku kotoran puyuh sebesar 83,57%. Apabila perubahan yang terjadi di atas persentase tersebut maka bisnis akan mengalami kerugian. Tahapan pengembangan bisnis dilakukan dengan menggunakan metode *program evaluation and review technique* (PERT) dan *critical path method* (CPM). Total aktivitas pengembangan bisnis ini selama 95 hari dengan solusi penjadwalan menjadi 85 hari.

Hasil analisis berdasarkan aspek non finansial dan finansial pada bisnis ini dinyatakan layak. Sehingga peternakan disarankan untuk dapat mengaplikasikan ide pengembangan bisnis ini dan berdasarkan perhitungan *switching value* jika terjadi penurunan penjualan pupuk kotoran puyuh maka peternakan dapat meminimalisir penurunan dengan menjaga kualitas pupuk kotoran puyuh dan melakukan *personal selling* dengan mendatangi pembudidaya ikan di sekitar Kabupaten Bogor.

Kata kunci : Kotoran puyuh, Pakan ikan, *Dhaphnia sp.*, Perencanaan bisnis