

RINGKASAN

ROSHA SAFIRA. Perluasan Pemasaran Domba pada Peternakan Agro Park Mabda Islam Kabupaten Sukabumi. *Marketing Expansion of Sheep at Agro Park Mabda Islam Farmer Sukabumi Regency*. Dibimbing oleh INTANI DEWI.

Kajian pengembangan bisnis ini disusun berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Peternakan Agro Park Mabda Islam yang berlokasi di Jalan Pasir Gede Kp. Kertaangsana RT 03/RW 10 Desa Nyalindung, Kecamatan Nyalindung, Kabupaten Sukabumi. Pelaksanaan PKL di mulai sejak 20 Januari 2020 hingga 18 Maret 2020.

Kajian pengembangan bisnis yang dilakukan di Peternakan Agro Park diperoleh dari strategi hasil analisis SWOT, faktor internal dan faktor eksternal perusahaan *weakness* dan *opportunities*. Kelemahan yang ada pada Peternakan Agro Park Mabda Islam, yaitu Peternakan Agro Park belum mengoptimalkan kegiatan promosi dan belum memiliki saluran pemasaran. Peluang yang dapat dimanfaatkan dari analisis yang dilakukan yaitu mayoritas umat muslim yang setiap tahun melaksanakan kegiatan berkurban dan pelaksanaan akikah. Analisis yang didapatkan menghasilkan ide untuk dilakukannya pengembangan bisnis, yaitu Perluasan Pemasaran Domba Pada Peternakan Agro Park Mabda Islam Kabupaten Sukabumi. Peternakan Agro Park akan membuat akun media sosial untuk dilakukannya pengembangan bisnis dan melakukan penjualan langsung domba pada jasa akikah untuk meningkatkan pendapatan Peternakan Agro Park, agar Peternakan Agro Park mengetahui informasi pasar dan untuk memenuhi permintaan domba di Kabupaten Sukabumi.

Penulisan kajian pengembangan bisnis ini memiliki tujuan untuk merumuskan ide pengembangan bisnis berupa perluasan pemasaran domba pada Peternakan Agro Park Mabda Islam dan menganalisis kelayakan pengembangan ini berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial.

Promosi dilakukan dengan menggunakan akun media sosial sebagai media informasi produk yang ada di Peternakan Agro Park dan dengan menunggah konten produk dan membagikan brosur. Tenaga kerja tambahan yang dibutuhkan pada pengembangan bisnis ini sebanyak satu orang yaitu karyawan pemasaran, tambahan tenaga kerja diberi upah sebesar Rp1.500.000,00. Pengembangan bisnis perusahaan ini berkolaborasi dengan pemasok bakalan dan pemasok limbah kulit singkong, peternakan berkolaborasi dengan jasa akikah Rumah Q-ta di Kota Sukabumi. Analisis finansial yang dilakukan pada usaha ini dengan mengidentifikasi kelayakan bisnis. Berdasarkan kriteria kelayakan bisnis diperoleh $NPV = \text{Rp } 354.866.563$ ($NPV > 0$), $Net\ B/C = 2,3$ ($Net\ B/C > 1$), $Gross\ B/C = 1,17$ ($Gross\ B/C > 1$), $IRR = 47\%$ ($IRR > DR$), dan *payback period* selama 2 tahun 2 bulan ($PP < \text{umur bisnis}$). Berdasarkan kriteria kelayakan bisnis tersebut maka usaha ini layak untuk dijalankan. Selanjutnya dilakukan analisis sensitivitas untuk mengetahui tingkat sensitivitas melalui perubahan yang terjadi berdasarkan penurunan produksi sebesar 10 persen dan kenaikan harga beli bakalan bakalan 10 persen persen tidak sensitif sehingga tetap layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Bakalan, kelayakan usaha, pemasaran, penggemukan domba.

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