



RINGKASAN

DEWI RAHAYU SUCIWULANDARI. Pendirian Unit Bisnis Budidaya *Pullet* pada PT Berkat Selalu Mengalir Kabupaten Cianjur. *Establishment of Chicken Pullet Cultivation Business Unit at PT Berkat Selalu Mengalir Cianjur Regency*. Dibimbing oleh ASI HALOMOAN NAPITUPULU.

Ternak adalah hewan yang sengaja di pelihara sebagai sumber pangan, sumber bahan baku industri, atau dipelihara untuk membantu pekerjaan manusia yang dalam proses perkembangbiakannya didukung dengan manajemen tertentu untuk mendapatkan manfaat atau keuntungan. Salah satu komoditas ternak yang cukup potensial untuk dikembangkan yaitu ayam ras petelur. Indikator keberhasilan budidaya ayam ras petelur yaitu penggunaan ayam *pullet* yang berkualitas dan seragam. Ayam *pullet* memiliki potensi pasar untuk dijadikan peluang bisnis dengan memanfaatkan pertimbangan kemudahan yang umumnya peternak harapkan. Situasi ini dapat menjadi peluang bagi perusahaan untuk menambah penerimaan dengan menjual ayam *pullet* kepada peternak ayam ras petelur. Penggunaan kandang *open house* diharapkan dapat menjadi alternatif dalam menghasilkan ayam *pullet* yang berkualitas dan seragam karena menerapkan sistem manajemen intensif.

Rencana pengembangan bisnis budidaya ayam *pullet* melalui kandang *open house* didasari dengan analisis terkait faktor internal dan eksternal yang dirumuskan menggunakan analisis SWOT. Dalam hal ini strategi yang dirumuskan yaitu S-O (*Strenghts-Opportunities*). Kapasitas yang direncanakan dalam proses budidaya ayam *pullet* yaitu 5.000 ekor per siklus dan ditambah 2 % dari total per siklus sebagai antisipasi terjadinya mortalitas pada saat kegiatan budidaya sehingga per siklus budidaya memelihara 5.100 ekor.

Metode yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis yaitu dengan analisis kualitatif dan kuantitatif. Metode analisis kualitatif disajikan dalam bentuk deskriptif dan mengkaji beberapa aspek, yaitu aspek produksi, aspek pemasaran, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumberdaya manusia dan aspek kolaborasi. Metode kuantitatif dilakukan dengan mengkaji aspek finansial meliputi analisis laba rugi, aliran arus kas (*cashflow*) dan analisis sensitivitas. Analisis ini dikatakan layak berdasarkan aspek non finansial meliputi perencanaan pemasaran yaitu adanya peluang pasar, dari aspek produksi yaitu terciptanya produk ayam *pullet* yang berkualitas dan seragam, dari aspek organisasi dan manajemen dan sumberdaya manusia yang jujur dan memiliki tanggung jawab serta dari aspek kolaborasi memiliki pemasok bahan baku input produksi dan pemasaran produk tetap. Berdasarkan aspek finansial, perencanaan bisnis ini dikatakan layak untuk dijalankan dengan hasil NPV sebesar Rp218.819.305,00, *Net B/C* yang dihasilkan 3,66, *Gross B/C* 1,04, IRR 79 % dan *Payback Period* selama 2 tahun. Hasil analisis sensitivitas yang dihitung menghasil kenaikan harga pakan ayam periode *grower* sebesar 15 % dan penurunan produksi ayam *pullet* sebesar 5 %.

Kata kunci: ayam *pullet*, bisnis, PT BSM