



RINGKASAN

LENGGO GENI. Perbaikan Sistem Pengemasan dan Perluasan Pasar Telur Ayam Melalui *Website* pada PT Berkat Selalu Mengalir. *Improvement of Packaging System and Market Expansion of Chicken Egg through Website at PT Berkat Selalu Mengalir*. Dibimbing oleh ASI HALOMOAN NAPITUPULU.

PT Berkat Selalu Mengalir merupakan perusahaan yang bergerak di bidang peternakan ayam ras petelur yang berpusat di Desa Gunungsari, Kecamatan Ciranjang, Kabupaten Cianjur. Didirikan pertama kali oleh Akiong pada tahun 1992. Awalnya perusahaan bernama Sehati *Farm*, alasan berubah nama karena pada saat itu sedang terjadi krisis moneter yang akhirnya perusahaan tersebut dijual ke pemilik yang baru bernama Tan Tung Tung atau sering dipanggil Iwan. Kegiatan usaha yang dilakukan PT BSM meliputi pemeliharaan DOC, pemeliharaan ayam periode *grower-layer*, panen telur, pemberian pakan, pengemasan telur dan distribusi telur.

Produk utama yang dihasilkan oleh PT BSM adalah telur ayam utuh yang dikemas dalam peti kayu. Telur hanya melalui proses sortasi sederhana yakni dengan memisahkan telur yang retak dan yang utuh serta tidak adanya *grading* telur. Strategi pemasaran telur yang dilakukan perusahaan masih sederhana dengan melakukan penawaran ke setiap agen melalui telepon, promosi belum dilakukan secara maksimal. Saat melakukan penawaran, sering kali ditemukan kegiatan tawar-menawar, jika tidak ditemukan *win-win solution* maka akan berdampak pada penumpukan telur di peternak dan alur distribusi yang tidak tetap. Solusi dalam permasalahan ini adalah dengan menganalisis aspek pasar dan pemasaran pada PT BSM, memperbaiki sistem pengemasan dan melakukan perluasan pasar melalui *digital marketing* dengan menggunakan sistem *website* agar perusahaan mendapatkan keuntungan dan manfaat karena dapat meminimumkan adanya resiko penekanan harga dan alur distribusi yang tidak tetap. Strategi yang digunakan dalam pengembangan bisnis ini adalah strategi W-O (*weakness-opportunity*).

Kajian Pengembangan Bisnis ini bertujuan untuk merumuskan ide pengembangan bisnis dan menyusun rencana pengembangan. Kelayakan pengembangan bisnis dikaji berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial. Aspek non finansial terdiri atas aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi, manajemen dan sumber daya manusia dan aspek kolaborasi. Aspek finansial merupakan aspek yang membahas mengenai perhitungan kelayakan usaha berdasarkan kriteria investasi. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis penerimaan, analisis biaya operasional, analisis laba rugi, analisis R/C *ratio* dan analisis anggaran parsial.

Kajian pengembangan bisnis ini layak dijalankan baik dari aspek non finansial maupun aspek finansial. Berdasarkan aspek non finansial bisnis layak karena adanya target pasar, produksi yang kontinu, pola jadwal produksi yang sudah ditentukan, memiliki struktur manajemen sendiri dan adanya kerjasama antara perusahaan dengan pemasok input maupun pelanggan. Pada aspek finansial dinyatakan layak salah satunya dilihat dari perhitungan analisis anggaran parsial sebesar Rp2.398.940.200,00. Keuntungan perusahaan meningkat sebesar 25%.

Kata kunci : *digital marketing*, perluasan pasar, PT BSM dan telur ayam