**Proposal Usaha Ayam Petelur “Jaya Raya”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Kebutuhan masyarakat akan telur ayam sampai detik ini masih cukup banyak. Karena sejatinya telur bisa diolah menjadi berbagai macam hidangan baik hidangan utama hingga hidangan penutup. Selain itu telur juga kaya akan nutrisi dan harganya relatif lebih murah dibandingkan ayam atau yang lainnya.

Hal inilah yang membuat peluang bisnis ayam petelur tidak akan pernah surut. Jaya Raya pun hadir sebagai salah satu bisnis ayam petelur yang terintegrasi langsung dengan sistem penjualan online melalui website resmi www.eggconomic.co.id yang merupakan bagian ekosistem dari Jaya Raya.

Selain itu Jaya Raya juga mendistribusikan hasil peternakannya yang berupa telur ke berbagai supermarket besar dengan packaging yang aman dan sesuai standar. Sedangkan untuk ayam yang tidak lagi produktif akan dijual pada rumah makan / depot untuk diambil dagingnya dan diolah menjadi aneka masakan.

Adapun untuk lokasi peternakan Jaya Raya berada di Jawa Timur di kawasan Blitar dengan lahan seluas 1 hektar dan instalasi kandang yang dijaga kebersihannya.

Salah satu kendala yang mungkin akan mempengaruhi operasional Jaya Raya adalah apabila terjadi ketidakseimbangan antara harga pakan dan harga telur di pasaran. Sehingga Jaya Raya sedang berupaya untuk mengembangkan pakan ayamnya sendiri dengan mutu dan kualitas yang baik.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha Jaya Raya adalah peternakan ayam petelur yang mana hasil peternakan akan langsung didistribusikan ke beberapa supermarket di pulau Jawa. Tidak hanya itu, Jaya Raya juga melayani penjualan online melalui website resmi www.eggconomic.co.id yang merupakan bagian dari Jaya Raya. Untuk ayam yang sudah tidak dalam usia produktif pun dijual ke beberapa rumah makan. Ke depannya Jaya Raya juga akan memproduksi sendiri pakan ternaknya agar biaya pakan lebih terkontrol dan keuntungan dapat lebih dioptimalkan.

**Visi Misi**

Membentuk ekosistem bisnis peternakan ayam petelur yang mana semua bagian dari peternakan dapat dimanfaatkan baik itu telur, ayam, bahkan hingga kotoran ayam yang dihasilkan.

Selain itu juga Jaya Raya berkomitmen untuk selalu menjaga kualitas produknya baik telur maupun ayam dengan selalu memperhatikan kondisi lingkungan dan kebutuhan nutrisinya agar telur dan daging ayam yang diproduksi menjadi salah satu sumber nutrisi yang baik untuk dikonsumsi masyarakat luas.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength**

Hasil ternak nya baik telur maupun ayamnya selalu dijaga kualitasnya. Tidak hanya itu, pengemasannya pun dipastikan aman dan sudah sesuai dengan standar kesehatan. Selain itu Jaya Raya juga memiliki ekosistem bisnis yang jelas yaitu Eggconomic dan juga beberapa supermarket serta rumah makan.

**Weakness**

Harga jual masih tergantung dengan harga pakan yang fluktuatif, yang mana bisa menjadi sangat mahal saat harga pakan meningkat secara drastis.

**Opportunity**

Peluang Jaya Raya untuk dapat terus berkembang di tengah persaingan kompetitor usaha sejenis masih cukup baik karena Jaya Raya sudah menjalin kerja sama dengan beberapa supermarket dengan sistem kontrak. Selain itu Jaya Raya juga menjual produknya secara langsung melalui Eggconomic yang memudahkan masyarakat untuk membeli telur fresh dari kandang langsung dengan sistem online dan delivery yang belum banyak dilakukan oleh kompetitor.

**Threat**

Karena Jaya Raya belum menghasilkan pakan ternak sendiri sehingga harga telur bisa akan sangat mahal saat harga pakan naik, kompetitor bisa saja memberikan harga di bawah harga jual Jaya Raya sehingga konsumen, terutama konsumen Eggconomic bisa beralih.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha :** Jaya Raya

**Produk yang Dihasilkan :** Telur ayam, ayam, bahan baku pupuk kandang

**Harga :**

Adapun untuk harga hasil peternakan cukup fluktuatif. Saat ini harga telur ayam berada di kisaran Rp 27.000 / kg.

**Target Market :**

Target market Jaya Raya adalah masyarakat umum yang biasa belanja kebutuhan ssehari hari secara online yang mana bisa mengunjungi www.eggconomic.com yang menyediakan berbagai kebutuhan sehari hari seperti sayur, jagung, beras, telur, dan masih banyak lagi lainnya. Tidak hanya itu kami juga menargetkan kerja sama dengan beberapa supermarket yang mana sampai saat ini Jaya Raya sudah bekerja sama dengan 20 supermarket di pulau Jawa.

**Strategi Pemasaran :**

Kami melakukan branding di social media dan juga Google ads, termasuk juga di website resmi milik Jaya Raya www.egconomic.com . Tidak hanya itu kami juga berupaya untuk menjalin lebih banyak kerja sama B2B seperti supermarket, restaurant, dan juga toko kue dengan pengajuan proposal yang memberikan banyak penawaran menarik.

**Sistem Usaha :**

Sistem usaha yang dilakukan Jaya Raya adalah penjualan hasil ternak terutamanya telur ayam secara langsung pada konsumen melalui www.eggconomic.com dan juga distribusi ke beberapa sperrmarket dan rumah makan.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Jaya Raya menawarkan untuk menjual sahamnya sebanyak 25 % dengan harga senilai Rp Rp 25.000.000 . Untuk bagi hasil akan dihitung setiap bulannya dengan mengkalikan persentase kepemilikan saham dengan jumlah laba bersih yang didapatkan.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal**

**Bibit ayam petelur / layer**

Untuk modal bibit ini berlaku hanya 1 kali per 2 tahun menyesuaikan dengan usia produktif ayam layer dapat bertelur.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah** | **Harga** | **Total** |
| Bibit ayam petelur / layer  | 50 | Rp 600.000 /doc | Rp 30.000.000 |

Peralatan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Peralatan Kandang Lengkap | Rp 8.000.000 |
| Perlengkapan Makan Ayam Petelur Lengkap | Rp 2.000.000 |

Sewa Tempat

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Tempat Kandang | Lahan Pribadi |

Karyawan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Gaji** |
| Karyawan 2 Orang | Rp 10.000.000 |

Pengeluaran Bulanan

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Vaksin | Rp 1.000.000 |
| Makanan | Rp 3.000.000 |
| Vitamin | Rp 2.000.000 |
| Total | Rp 6.000.000 |

Operasional

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Listrik | Rp 250.000 |
| Air | Rp 500.000 |
| Packaging | Rp 200.000 |
| **Total** | **Rp** **950**.**000** |

Promosi

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Social Media Management | Rp 750.000 |
| Voucher Diskon Eggconomic | Rp 500.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

Target penjualan per hari adalah kurang lebih 50 kg telur.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Produk | Target | Harga | Pendapatan |
| Telur / kg | 50 | Rp 27.000 | Rp 1.350.000 |

Pendapatan per bulan adalah 30 x Rp 1.350.000 = Rp 40.500.000

Pendapatan ini belum termasuk hasil penjualan ayam non produktif dan kotoran ayam yang bisa didapatkan dengan periode tertentu.

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Nominal** |
| Pendapatan Kotor per bulan | Rp 40.500.000 |
| Biaya Operasional  | Rp 950.000 |
| Gaji Karyawan | Rp 10.000.000 |
| Pengeluaran Bulanan | Rp 6.000.000 |
| Profit Bulanan | Rp 23.550.000 |

**Estimasi balik modal adalah 3 bulan terhitung setelah ayam mulai bertelur yaitu saat ayam memasuki usia 6-8 bulan.**

**BAB 5 : Penutup**

Bisnis peternakan Jaya Raya yang sudah berdiri sejak tahun 2019 dan sudah bekerja sama dengan beberapa supermarket dan restoran serta terintegrasi dengan www.eggconomic.com adalah bisnis yang memiliki banyak peluang untuk meraih keuntungan dari berbagai hasil ternak yang didapatkan baik dari telur, daging, bahkan hingga kotoran ayam.

Satu satunya kendala yang kini sedang dalam tahap observasi adalah pembuatan pakan ternak sendiri yang diharapkan dapat segera ditemukan formula terbaik dengan harga yang akan lebih terkontrol. Tentunya juga tetap menggunakan bahan baku dari alam seperti jagung, dll

Oleh karena itu dalam upaya pengembangan produk dibutuhkan modal tambahan yang diharapkan akan diperoleh dari investor yang mempercayakan pengelolaan dana investasinya pada Jaya Raya untuk menghasilkan telur ayam berkualitas, dll.