

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 sehari-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.eggconomic.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 supermarket 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 $30 \times \text{Rp } 1.350.000 = \text{Rp } 40.500.000$

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.