

RINGKASAN EKSEKUTIF

Poetra 69 dibentuk dengan adanya kesempatan para anggota dalam menjalankan *business project* yang diselenggarakan oleh Prasetiya Mulya Business School untuk syarat kelulusan Strata 1.

Bisnis yang dijalankan adalah peternakan ayam potong *broiler*. Produk yang ditawarkan adalah ayam *broiler* siap jual dengan kondisi yang sehat dan masih dalam keadaan hidup. Produk Poetra 69 cenderung berbeda dengan produk ayam *broiler* lainnya dikarenakan proses produksi yang digunakan menggunakan bahan-bahan khusus atau dapat juga disebut dengan proses probiotik dan akan menghasilkan produk probiotik. Secara spesifik letak perbedaannya ada pada pemberian pakan organik, pemberian vaksin secara teratur, tingkat kematian ayam yang cenderung rendah (kurang dari atau sama dengan 10% dari jumlah total populasi ayam).

Target Pasar yang dituju oleh Poetra 69 adalah pengepul yang berada di daerah JABODETABEK, tidak menutup kemungkinan pengepul diluar daerah tersebut menjadi target pasar Poetra 69. Pada umumnya pengepul yang menjadi target pasar akan menjual kembali produk Poetra 69 kepada pasar tradisional atau Rumah Potong Ayam.

Pihak Poetra 69 dapat mengategorikan pesaing langsung adalah kompetitor yang berada di kawasan dekat dengan lokasi kandang Poetra 69 dan juga memiliki kapasitas produksi lebih dari atau sama dengan 5000 ekor ayam *broiler*. Dengan adanya kelebihan yang dimiliki oleh Poetra 69 seperti tingkat ketahanan ayam *broiler*

terhadap kematian, hal tersebut dapat dijadikan sebagai keunggulan bersaing dari produk yang ditawarkan.

Dilihat semakin maraknya konsumen ayam *broiler* dan dapat dikatakan meningkat setiap tahunnya. Setelah dilakukan survei kepada target pasar, ternyata minat konsumen terhadap ayam *broiler* setiap tahunnya meningkat sehingga mengakibatkan ketidakseimbangan antara *supply* dan *demand*. Dengan adanya hal tersebut munculah ketidak jelasan terhadap harga yang tercipta dipasar setelah diselidiki kepada para pengepul.



EXECUTIVE SUMMARY

Poetra 69 was established due to the opportunity of its founder in doing business project that being held by Prasetya Mulya Business School as it undergraduate's final examination.

The business is about broiler chicken farm. The Product that Poetra 69 produce are healthy living chicken that are ready to be sold to distributors. Poetra 69 has a significant difference with other competitor such as the minimum procedure in the process and uses of all the material when producing the chicken for example the chicken feed, the vitamins and the outcome broiler product. Mortality rate is one of the key feature that Poetra 69 has, because Poetra 69 can prevent mortality rate to maximum 10%, which are amazing due to the external factors that mostly become a threat to similar business.

Poetra 69 target market is broiler chicken distributors that mostly mobile in JABODETABEK region, but sometimes from other region for example distributors from Bandung came all the way into Poetra 69 farm just to bought Poetra 69 product. Most of the time distributors sold our product with a higher price to traditional market and slaughter house for chickens.

Poetra 69 can categorized their direct competitor which is the competitor that produce their product near Poetra 69 and has the minimum production capacity of 5,000 chickens. With the competitive advantage that Poetra 69 has like mortality rate and the product quality these can be Poetra 69 advantage for winning the competition with Poetra 69's competitor.

Due to the fact that shows consumer is raising from time to time yearly, after Poetra 69 had a survey with their target market, the supply and demand didn't match and create unstable pricing policy. The recent discovery shows that supply and demand comparison at the moment is 1 for supply and 3 for demand. That conclude that this business is very promising.

