

ABSTRAK

Bisnis peternakan burung kicau merupakan bentuk kegiatan ekonomi kreatif yang berawal sebagai hobi dan memiliki potensi signifikan untuk dikembangkan menjadi bisnis bernilai tinggi. Tantangan utama di balik proyek bisnis ini adalah manajemen dan strategi pemasaran digital yang kurang optimal dari Els Bird Farm, sebuah bisnis keluarga yang mengkhususkan diri dalam pembiakan burung kicau unggul. Situasi ini memerlukan analisis kelayakan bisnis untuk menilai potensi dan prospek pengembangan bisnis, yang mengarah pada bisnis yang lebih profesional, kompetitif, dan berkelanjutan.

Tujuan dari proyek bisnis ini adalah untuk menilai kelayakan Els Bird Farm berdasarkan beberapa aspek kunci: pasar dan pemasaran, manajemen, aspek teknis, dan keuangan. Lebih lanjut, proyek ini bertujuan untuk memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan efisiensi operasional, menerapkan manajemen keuangan yang sesuai dengan syariah, dan memperkuat strategi promosi digital agar bisnis dapat bersaing di pasar yang lebih luas.

Proyek ini menerapkan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan teknik pengumpulan data termasuk observasi langsung, wawancara dengan pemilik bisnis, dan dokumentasi lapangan. Analisis data menggunakan metode SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bisnis, yang kemudian menjadi dasar untuk mengembangkan peta jalan pengembangan bisnis.

Hasil proyek bisnis menunjukkan bahwa Els Bird Farm memiliki potensi signifikan untuk pengembangan lebih lanjut. Didukung oleh kualitas produk yang unggul, loyalitas pelanggan, dan peluang pasar yang luas, bisnis ini dianggap layak secara finansial dan operasional. Implementasi strategi pemasaran digital dan sistem manajemen yang lebih modern merupakan kunci untuk mewujudkan usaha keluarga ini sebagai bisnis peternakan burung kicau yang kompetitif dan berkelanjutan di masa depan.

Kata kunci: Kelayakan Bisnis, Peternakan Burung Kicau, Analisis SWOT, Els Bird Farm