



## RINGKASAN

NENDI WAHANA. Peningkatan Nilai Tambah Komoditas Melon Melalui Penanganan Pascapanen di Tamanhati Farm. *Increasing Value Added of Melon Commodity Through Postharvest Handling at Tamanhati Farm*. Dibimbing oleh WIEN KUNTARI.

Melon merupakan tanaman buah yang banyak digemari masyarakat luas karena rasa yang manis dan enak. Tamanhati Farm adalah satu dari sekian banyaknya perusahaan yang bergerak dibudidaya tanaman buah melon. Harga melon yang ditawarkan oleh Tamanhati Farm masih mengikuti harga pasar yang berfluktuasi. Hal ini disebabkan karena Tamanhati Farm belum melakukan penanganan pascapanen pada buah melon secara tepat. Tujuan dari perencanaan kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis faktor lingkungan internal dan eksternal pada Tamanhati Farm dan mengkaji rencana penanganan pascapanen pada Tamanhati Farm melalui aspek finansial dan non finansial.

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan di Tamanhati Farm yang bertempat di Jalan Ciwaas Tamansari, Sukahurip, Kec. Tamansari, Kota Tasikmalaya, Jawa Barat. Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk menyusun kajian pengembangan bisnis adalah dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Metode analisis yang digunakan pada kajian pengembangan bisnis adalah metode kualitatif menggunakan analisis SWOT dan *Business Model Canvas* dan metode kuantitatif menggunakan analisis laporan laba rugi, analisis *cashflow*, analisis *switching value* dan melakukan alur pemetaan perencanaan dengan CPM.

Perusahaan Tamanhati Farm memiliki beberapa unit bisnis yang bergerak dibidang budidaya tanaman hidroponik yang meliputi budidaya pada komoditas buah (melon dan anggur) dan sayuran (kangkung, sawi hijau dan pakcoy) dengan *core product* Tamanhati Farm adalah melon. Tamanhati Farm mempunyai enam orang pekerja tetap yang bergerak dibidang administrasi, produksi, dan sarana prasarana. Kegiatan yang dilakukan ketika berbudidaya di Tamanhati Farm diantaranya persiapan area tanam, sterilisasi dan persiapan area tanam, persiapan polybag tanam, perlakuan benih sebelum semai, persemaian benih, pindah tanam, pembuatan larutan nutrisi, pemeliharaan dan panen.

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan maka diperoleh strategi S-T (*strength-threats*) dengan kekuatan memproduksi melon yang berkualitas baik, harga jual ditentukan oleh perusahaan dan kegiatan produksi yang terjadwal, untuk ancamannya adalah adanya produk pesaing sehingga konsumen berpindah ke produk lain dan adanya persaingan kualitas melon. Strategi yang telah ditentukan kemudian akan uraikan dan dianalisis menggunakan metode *Business Model Canvas*. Hasil dari analisis metode *Business Model Canvas* diperoleh *customer segment* adanya penambahan kriteria pelanggan pada segmentasi psikografis, *value proposition* adanya penambahan value pada produk yaitu adanya kelas melon berdasarkan kualitasnya serta peningkatan kualitas kemasan pada produk melon, *key activity* adanya penambahan aktivitas pascapanen, *key partner* adanya penambahan sebuah kerja sama yang dilakukan berupa pengadaan input kemasan, *revenue stream* adanya peningkatan pendapatan, dan *cost*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



*structure* adanya penambahan biaya variabel dan biaya investasi untuk menunjang proses kegiatan pascapanen. Selain menggunakan analisis non finansial, rencana pengembangan juga dikaji menggunakan analisis finansial dengan laporan laba rugi yang diperoleh laba bersih setelah pajak pada tahun pertama setelah pengembangan bisnis sebesar Rp21.819.420 dan di tahun ke 2 sampai dengan tahun ke 10 sebesar Rp53.553.950. Analisis *Cashflow* dengan hasil dari pengembangan bisnis sudah dapat dinyatakan layak untuk dijalankan. Dilihat dari nilai NPV > 0 sebesar Rp412.032.323,41 artinya jumlah dari seluruh manfaat yang diterima telah melebihi biaya yang dikeluarkan selama bisnis dijalankan. Nilai IRR > DR yaitu sebesar 22% yang melebihi rata-rata suku bunga bank yang berlaku yaitu sebesar 1,9%. Net B/C > 1 yaitu sebesar 2,22 yang artinya setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp1000,00 akan menghasilkan manfaat bersih sebesar Rp2.220,00. Gross B/C > 1 yaitu sebesar 1,39 yang artinya setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp1000,00 maka akan menghasilkan manfaat kotor sebesar Rp1.390,00. PP < umur bisnis yaitu 5 tahun, dimana umur bisnis pada pengembangan bisnis adalah 10 tahun sehingga dapat dikatakan layak. Analisis *switching value* diperoleh berdasarkan hasil kenaikan harga input secara maksimum berada pada kenaikan 195,45% dan ketika penurunan produksi secara maksimum berada pada kenaikan 28,30% dengan waktu pengembalian selama 10 tahun sesuai dengan umur bisnisnya.

Penentuan ide pengembangan bisnis diperoleh berdasarkan analisis faktor lingkungan internal dan eksternal pada Tamanhati Farm. Hasil analisis yang didapatkan untuk penentuan ide pengembangan bisnis adalah strategi S-T (*strength-threats*) yaitu dengan peningkatan nilai tambah komoditas melon melalui penanganan pascapanen di Tamanhati Farm. Selain itu penentuan ide pengembangan bisnis dilatarbelakangi oleh belum adanya aktivitas pascapanen sehingga harga yang ditawarkan bervariasi. Sehingga ide pengembangan bisnis ini bisa menjadi alternatif bagi perusahaan untuk meningkatkan kualitas melon dan pendapatan perusahaan.

Berdasarkan aspek non finansial analisis *Business Model Canvas* pengembangan ide bisnis penanganan pascapanen dapat dijalankan karena memberikan manfaat positif bagi perusahaan. Berdasarkan aspek finansial menggunakan analisis laba rugi laba yang dihasilkan perusahaan mengalami peningkatan sebesar 30%. Berdasarkan hasil analisis *cashflow* ide pengembangan bisnis sudah memenuhi kriteria kelayakan usaha. Berdasarkan hasil analisis *switching value* usaha bisnis tersebut berada pada titik impas atau *break event point*.

Ide pengembangan bisnis yang sudah dirancang berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha telah memenuhi syarat. Aktivitas pascapanen berupa sortasi, grading dan pengemasan bisa menjadi alternatif yang baik bagi perusahaan. Kegiatan pascapanen akan membuat harga melon sebanding dengan kualitas yang dihasilkan. Dengan demikian perusahaan bisa bersaing terhadap kualitas melon dan meningkatkan penerimaan usaha.

Kata kunci: *golden melon*, nilai tambah, pascapanen

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.