



## RINGKASAN

SELVI GUSMA ANDARI. Peningkatan Produksi Pakcoy melalui Penambahan Unit Sungkupan pada Kelompok Tani Cemerlang Kabupaten Cianjur. *Increased Production of Pakcoy by Addition Plastic Covers Units at Cemerlang Farmers Group Cianjur Regency*. Dibimbing oleh KHOIRUL AZIZ HUSYAIRI.

Pakcoy merupakan jenis sayuran hijau yang masih satu golongan dengan sawi dan saat ini sudah banyak dibudidayakan di Indonesia. Kabupaten Cianjur salah satu daerah yang sudah banyak membudidayakan pakcoy. Kelompok tani yang berada di wilayah Cianjur yang memproduksi jenis sawi pakcoy adalah Kelompok Tani Cemerlang yang berlokasi di Cipanas, Cianjur. Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pada Kelompok Tani Cemerlang melalui analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Menyusun perencanaan pengembangan bisnis pada Kelompok Tani Cemerlang berdasarkan pendekatan sembilan blok *Business Model Canvas*. Menganalisis perencanaan finansial sebelum dan sesudah pengembangan melalui analisis laporan laba rugi dan analisis *R/C ratio*.

Ide pengembangan bisnis diperoleh dari hasil identifikasi analisis SWOT perusahaan, didapatkan alternatif strategi S-O (*Strength-Opportunities*) dengan menambah unit sungkupan pada budi daya pakcoy. Kekuatan yang dimiliki perusahaan yaitu permintaan pada komoditas yang ditanam kontinu dan memiliki pelanggan tetap dengan peluang yang dimanfaatkan yaitu jumlah permintaan pasar yang tinggi pada komoditas pakcoy dan kondisi geografis yang memadai untuk menanam sayur. Kelompok Tani Cemerlang saat ini belum memenuhi permintaan pasar terhadap pakcoy sebesar 1520 kg/tahun akibat tanaman terserang hama dan penyakit sehingga menghasilkan kuantitas panen yang cenderung sedikit. Hasil dari rancangan pengembangan bisnis yaitu terpenuhinya permintaan konsumen terhadap komoditas pakcoy, meningkatnya produksi pakcoy menjadi 31.200 kg/tahun, pengemasan baru pakcoy menggunakan plastik *press* dikhususkan untuk konsumen akhir pada blok *Value Propositions*. Penambahan kegiatan *Key Activities* pada produksi pakcoy dengan memasang plastik sungkup sebagai naungan dan kegiatan *packing* untuk konsumen akhir. Menjalin hubungan dengan pelanggan dengan menjaga kontinuitas pakcoy pada blok *Customer Relationships*. Menjangkau pasar hingga konsumen akhir pada blok *Customer Segments* dan mengikuti kegiatan bazar pada blok *Channels*. Peningkatan pendapatan penjualan pakcoy pada blok *Revenue Streams*. Bermitra dengan penyedia input khususnya toko plastik UV dan pelengkung pada blok *Key Partners*. Penambahan pada biaya investasi untuk menambah unit pelengkung, biaya tetap sebagai bonus kepada tenaga kerja, serta penambahan biaya variabel pada *Cost Structure*.

Berdasarkan Perencanaan finansial dalam perhitungan laba rugi pengembangan bisnis peningkatan produksi pakcoy laba bersih yang diterima meningkat sebesar Rp16.495.818. Analisis *R/C ratio* mengalami peningkatan dari 1,75 menjadi 1,82 yang berarti setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp1,82. Pada pengembangan bisnis peningkatan produksi komoditas pakcoy menggunakan media sungkupan dikatakan menguntungkan karena nilai *R/C ratio* yang dihasilkan lebih dari 1.

Kata kunci: *business model canvas*, pakcoy, sungkup.