



## DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	2
II METODE KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS	3
2.1 Lokasi dan Waktu PKL	3
2.2 Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data	3
2.3 Metode Analisis	3
2.3.1 Metode SWOT	4
2.3.2 Metode <i>Business Model Canvass</i> (BMC)	5
2.3.3 Analisis Finansial	8
III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	10
3.1 Sejarah	10
3.2 Kegiatan Lembaga	11
3.3 Struktur Organisasi	11
3.4 Sumber Daya Perusahaan	13
3.4.1 Sumber Daya Fisik	13
3.4.2 Sumber Daya Manusia	14
3.4.3 Sumber Daya Keuangan	15
3.5 Unit Bisnis	15
3.5.1 Pengadaan Input	15
3.5.2 Proses Produksi	16
3.5.3 Pemasaran	26
IV KAJIAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS	27
4.1 Analisis SWOT CV Assalam	27
4.1.1 Analisis Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan	27
4.1.2 Analisis Peluang dan Ancaman Perusahaan	30
4.1.3 Analisis Strategi	32
4.2 <i>Business Model Canvas</i> CV Assalam	34
4.2.1 <i>Customer segment</i>	34
4.2.2 <i>Value proposition</i>	35
4.2.3 <i>Channel</i>	35
4.2.4 <i>Customer relationship</i>	35
4.2.5 <i>Revenue streams</i>	36
4.2.6 <i>Key activity</i>	36
4.2.7 <i>Key resource</i>	39
4.2.8 <i>Key partnership</i>	39
4.2.9 <i>Cost structure</i>	39
4.3 Evaluasi <i>Business Model Canvas</i> dan Analisis SWOT	40
4.4 Penyusunan dan Pengkajian Pengembangan Bisnis	41
4.5 Rencana Pengembangan Bisnis Metode <i>Business Model Canvas</i>	42
4.5.1 <i>Customer Segments</i>	42
4.5.2 <i>Value Propositions</i>	43

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.



**DAFTAR TABEL**

4.5.3	<i>Channel</i>	44
4.5.4	<i>Customer Relationship</i>	47
4.5.5	<i>Revenue Streams</i>	47
4.5.6	<i>Key Activities</i>	48
4.5.7	<i>Key Resource</i>	50
4.5.8	<i>Key Partnerships</i>	50
4.5.9	<i>Cost Structure</i>	50
4.6	Analisis Finansial	51
4.6.1	Analisis Biaya	52
4.6.2	Pendapatan	53
4.6.3	Laba Rugi	54
4.6.4	Analisis R/C Ratio	54
4.6.5	Analisis Parsial	54
4.7	Tahapan Pengembangan Bisnis	55
V	SIMPULAN DAN SARAN	58
5.1	Simpulan	58
5.2	Saran	58
	DAFTAR PUSTAKA	59
	LAMPIRAN	61
	RIWAYAT HIDUP	77
1	Produksi jamur tiram Kabupaten Cianjur 2019-2021	1
2	Jumlah pengguna internet di Indonesia 2018-2022	1
3	Jumlah pengunjung <i>marketplace</i> kuartal 4 tahun 2021	2
4	Jenis, rincian, sumber dan teknik pengumpulan data	3
5	Matriks SWOT	4
6	Sumber daya manusia pada CV Assalam 2022	14
7	Mitra CV Assalam 2022	15
8	Bahan baku baglog	17
9	Pelanggan tetap CV Assalam 2022	20
10	Harga produk olahan jamur 2022	26
11	Produksi dan permintaan CV Assalam bulan Desember-April 2021	32
12	Struktur biaya setelah pengembangan bisnis pada CV Assalam	50
13	Asumsi penggunaan jamur tiram segar untuk olahan jamur	52
14	Pendapatan CV Assalam sebelum dan setelah pengembangan bisnis	53
15	Laporan laba rugi CV Assalam	54
16	R/C ratio CV Assalam	54
17	Analisis parsial CV Assalam setelah pengembangan bisnis	55
18	Tahapan pengembangan bisnis CV Assalam	55
19	Jalur kritis tahapan pengembangan bisnis	57

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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.



## DAFTAR GAMBAR

1	Blok <i>Business Model Canvas</i>	6
2	Logo CV Assalam	10
3	Struktur organisasi CV Assalam 2022	11
4	Alur produksi CV Assalam 2022	16
5	Alat <i>mixing</i> baglog	17
6	Alat <i>logging</i> baglog	18
7	Pengukusan baglog	18
8	Proses inokulasi	19
9	Kumbung inkubasi	20
10	Pembersihan kumbung dan penataan baglog	21
11	Pembukaan ring baglog dan pelipatan plastik	22
12	Panen jamur dan packing	22
13	Perawatan baglog	23
14	Perawatan dan pemeliharaan kumbung	24
15	Produk CV Assalam	25
16	Proses pembuatan media tanam limbah	25
17	<i>BMC</i> sebelum pengembangan bisnis	40
18	Rumusan ide pengembangan bisnis <i>digital marketing</i> pada CV Assalam	41
19	Konsumsi jamur tiram responden	43
20	Produk yang diminati pelanggan	43
21	Minat responden terhadap penjualan <i>online</i>	44
22	Rencana <i>platform</i> penjualan produk jamur	45
23	<i>Marketplace Shopee</i> CV Assalam	45
24	<i>Marketplace Tokopedia</i> CV Assalam	46
25	<i>Social media</i> CV Assalam	46
26	<i>Website</i> CV Assalam	47
27	<i>BMC</i> CV Assalam setelah pengembangan bisnis	51
28	<i>Precedence graph</i> perencanaan bisnis CV Assalam	57

## DAFTAR LAMPIRAN

1	Alat investasi perusahaan	63
2	SWOT CV Assalam	64
3	Evaluasi SWOT terhadap BMC	66
4	Biaya investasi sebelum dan setelah pengembangan bisnis	68
5	Biaya variabel sebelum dan setelah pengembangan bisnis	70
6	Biaya tetap sebelum dan setelah pengembangan bisnis	72
7	Hasil kuesioner konsumen jamur tiram terhadap 50 responden	73

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