



## RINGKASAN

KEISYA SESIANISA. Pendirian Unit Bisnis Agroedukasi Budi Daya Melon di Tamanhati Farm. *Establishment of Melon Cultivation Agroeducation Business Unit at Tamanhati Farm*. Dibimbing oleh WIEN KUNTARI.

Agroedukasi merupakan konsep pembelajaran *non* formal yang memanfaatkan sarana prasarana di bidang pertanian, salah satunya edukasi budi daya melon. Tamanhati Farm merupakan perusahaan pertanian yang membudidayakan komoditas melon sebagai komoditas utamanya. Penjualan melon dilakukan langsung di kebun pada acara gebyar petik melon yang diselenggarakan oleh perusahaan. Acara tersebut memiliki daya tarik sebagai sarana rekreasi bagi keluarga maupun sarana edukasi bagi rombongan pelajar yang ingin melakukan edukasi, namun penyampaian edukasi tidak terlayani dikarenakan perusahaan belum memiliki sumber daya manusia dan aktivitas pendukung kegiatan agroedukasi. Upaya yang dapat dilakukan sebagai bentuk pemanfaatan potensi tersebut yaitu dengan mengembangkan edukasi dengan mendirikan unit usaha agroedukasi budi daya melon. Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis di Tamanhati Farm melalui analisis internal dan eksternal dengan penerapan matriks SWOT yang dikombinasikan dengan *Business Model Canvas* (BMC) dan mengkaji rencana pengembangan bisnis agroedukasi budi daya melon menggunakan analisis finansial dan *non* finansial.

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan di Tamanhati Farm Tasikmalaya (27 Januari – 16 April 2022). Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder. Metode analisis yang digunakan meliputi metode kualitatif dan kuantitatif. Metode analisis kualitatif yang digunakan dalam laporan akhir ini yaitu *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis SWOT. Metode analisis kuantitatif untuk menganalisis aspek finansial yang digunakan dalam mengkaji kelayakan pendirian usaha menggunakan analisis *cash flow*, analisis laba rugi, analisis *switching value*, dan CPM/PERT untuk perencanaan dan pengendalian kegiatan.

Tamanhati Farm didirikan atas dasar kemandirian ekonomi Rumah Tahfidz Syafaatul Qur'an yang dimiliki oleh pemilik perusahaan. Tamanhati Farm merupakan perusahaan yang bergerak di bidang budi daya melon hidroponik sebagai komoditas utamanya, selain budi daya melon terdapat budi daya anggur dan budi daya sayuran hidroponik sebagai komoditas tambahan. Tamanhati Farm berlokasi di Jalan Ciwaas, Sukahurip, Kecamatan Tamansari, Kota Tasikmalaya, Provinsi Jawa Barat.

Kajian pengembangan bisnis ini diperoleh dari hasil analisis SWOT yang dikombinasikan dengan *Business Model Canvas* (BMC). Alternatif strategi yang digunakan sebagai ide pengembangan bisnis yaitu strategi S-O (*Strengths-Opportunities*). Kekuatan yang dimiliki perusahaan yaitu memiliki sarana dan prasarana yang mendukung untuk kegiatan agroedukasi, sistem budi daya yang unik, sumber daya manusia yang kompeten dalam budi daya melon hidroponik, budi daya melon yang *modern*, lokasi perusahaan yang strategis, dan konsep gebyar petik yang menjadi daya tarik pengunjung. Kekuatan tersebut dapat digunakan untuk memanfaatkan peluang (*opportunities*) yaitu banyaknya



pengunjung dari kalangan pelajar, terbukanya sumber pendapatan baru, peserta didik yang membutuhkan pendidikan *non* formal, dan budi daya melon hidroponik sebagai edukasi pertanian masa kini, sehingga didapat strategi yang dilakukan untuk membantu Tamanhati Farm mengembangkan usahanya dengan mendirikan unit bisnis agroedukasi budi daya melon yang kemudian dianalisis dari aspek *non* finansial dan finansial.

Berdasarkan aspek *non* finansial pengembangan dikatakan layak dengan penambahan pada *customer* pelajar tingkat TK hingga SMA dan sederajat. Pada elemen *value propositions* agroedukasi menawarkan edukasi budi daya melon yang terstruktur dengan harga Rp35.000,00 per orang. Pada elemen *channels* terdapat penambahan saluran melalui sosialisasi, iklan, dan perantara tenaga pendidik. Pada elemen *customer relationships* penambahan survei kepuasan konsumen dan pemberian bingkisan bagi tenaga pendidik. Pada elemen *revenue streams* terjadi peningkatan penerimaan dari penjualan tiket agroedukasi. Pada elemen *key activities* terdapat aktivitas-aktivitas tambahan dari mulai persiapan hingga pelaksanaan agroedukasi seperti membuat *rundown* kegiatan. Pada elemen *key resources* terdapat tambahan pada sumber daya fisik, sumber daya manusia, dan sumber daya keuangan. Pada *key partnerships* perusahaan menjalin kerja sama dengan lembaga pendidikan. Pada *cost structure* terjadi peningkatan biaya investasi, biaya tetap, dan biaya variabel. Berdasarkan analisis finansial pengembangan bisnis ini dikatakan layak dinilai dari nilai  $NPV > 0$  sebesar Rp463.010.581,10.  $IRR > DR (7,9\%)$  sebesar 24,49%.  $Net\ B/C > 1$  sebesar 2,37.  $Gross\ B/C > 1$  sebesar 1,28. *Payback period* setelah pengembangan umum bisnis (10 tahun) yaitu 4 tahun 8 bulan 12 hari. Laba bersih tahun pertama setelah pengembangan Rp29.766.684,00 dan laba bersih tahun kedua hingga kesepuluh sebesar Rp59.735.586,00 per tahunnya. Hasil analisis *switching value* batas maksimal penurunan jumlah peserta dan dan penurunan harga jual tiket agroedukasi sebesar 53,78% serta batas maksimal peningkatan harga nutrisi sebesar 139,2%. Berdasarkan hasil analisis *Critical Path Method* (CPM) waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan seluruh kegiatan pengembangan agroedukasi budi daya melon yaitu 85 hari.

Ide pengembangan bisnis pendirian unit bisnis agroedukasi budi daya melon di Tamanhati Farm dapat memberikan keuntungan berdasarkan analisis finansial dan *non* finansial. Berdasarkan pada hasil analisis *switching value* bisnis lebih sensitif terhadap penurunan harga jual tiket agroedukasi dan penurunan jumlah penjualan tiket agroedukasi sebesar 53,78% oleh karena itu perusahaan harus menjaga penurunan harga dan penjualan tiket agar tidak melebihi 53,78%. Salah satu usaha yang dapat dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan meningkatkan jalinan kerja sama dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, salah satunya dengan lembaga pendidikan sebagai salah satu upaya pemasaran.

Kata kunci: agroedukasi, budi daya melon, *business model canvas*