



RINGKASAN

NI PUTU GAYATRI SAPITRI. Pendirian Unit Bisnis Tomat *Beef Grade* CN menjadi *Tomato Chips* pada Serenity Farm Kabupaten Bandung Barat. *Establishment of Grade CN Tomato Beef Business Unit to become Tomato Chips at Serenity Farm West Bandung Regency*. Dibimbing oleh ELANG ILIK MARTAWIJAYA.

Salah satu perusahaan di Bandung yang bergerak di bidang usaha tanaman hortikultura adalah Serenity Farm. Adapun komoditas utama yang dimiliki oleh Serenity Farm adalah tomat *beef*. Kegiatan proses produksi, tomat *beef* ini disortir berdasarkan *grade* AB, *grade* C, dan *grade* CN. Berdasarkan data yang diperoleh dan wawancara yang telah dilakukan pada perusahaan Serenity Farm dapat diketahui tomat *beef grade* CN dijual ke pasar lokal dengan harga yang rendah karena mengikuti penawaran pasar. Hal ini dapat mengakibatkan pendapatan petani dan perusahaan tidak maksimal. Cara mengatasi hal di atas adalah dengan memberikan nilai tambah pada komoditas tomat *beef grade* CN dengan membuat produk turunan berupa keripik tomat yang diberi nama *tomato chips*. Tujuan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pemikiran untuk pendirian unit bisnis serta menganalisis dan mengkaji perencanaan pengembangan unit bisnis dengan analisis *Business Model Canvas* (BMC), analisis kelayakan usaha (*cashflow*), dan analisis *switching value*. Penulisan kajian pengembangan bisnis pada Serenity Farm diperoleh dari dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder.

Metode yang digunakan untuk mengkaji kajian bisnis ini menggunakan analisis matriks SWOT dengan alternatif strategi yang digunakan yaitu *weaknesses* dan *opportunities* (W-O), *Business Model Canvas* (BMC) untuk pengembangan kajian bisnis, dan aspek finansial yaitu analisis laporan laba/rugi, analisis kelayakan usaha (*cashflow*), dan analisis *switching value*.

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal menggunakan analisis SWOT didapat alternatif strategi untuk mengembangkan potensi perusahaan. Alternatif strategi yang digunakan yaitu *weakness-opportunity*. Pada analisis *Business Model Canvas* (BMC) pengembangan bisnis ini layak dijalankan. Berdasarkan perhitungan analisis finansial pada laporan laba rugi dinilai menguntungkan perusahaan, pada analisis kelayakan usaha (*cashflow*) didapat $NPV > 0$ yaitu Rp306.887.695,00, $IRR > DR$ yaitu 86%, $Net\ B/C > 1$ yaitu 6,07, $Gross\ B/C > 1$ yaitu 1,25, dan $PP < umur\ bisnis$ sebesar 2 tahun 2 bulan. Hasil perhitungan *switching value* besarnya peningkatan harga bahan baku yaitu 313,5766080%, sedangkan penurunan penjualan sebesar 19,72021698% sehingga $NPV = 0$. Artinya adalah jika terjadi perubahan harga dan penjualan, maka bisnis tersebut masih dapat ditoleransi. Pemasaran *tomato chips* melalui kegiatan bazar Serenity Farm, Kegiatan Agrowisata Desa Tani, toko oleh-oleh, distribusi oleh *start up* Serenity Farm, dan media sosial. Masalah terjadinya penurunan penjualan dan kenaikan harga label kemasan dapat diatasi dengan bermitra pada pemasok bahan baku untuk menjaga ketersediaan tomat *beef* dan bermitra dengan menjadi pelanggan tetap pada toko pencetak label kemasan.

Kata kunci: *business model canvas*, tomat *beef*, *tomato chips*.