

RINGKASAN

SYIFA NURRAHMAH MAULIDIA. Perluasan Kemitraan kepada Petani Lokal untuk Meningkatkan Produksi Edamame di M-Tani Fresh Cisarua. *Expanding Partnership to Local Farmers to Increase Edamame Production at M-Tani Fresh Cisarua*. Dibimbing oleh ALMASRIL SEMBIRING.

Edamame merupakan jenis kacang-kacangan yang berasal dari Jepang dan dapat dibudidayakan pada daerah tropis. Edamame memiliki kandungan gizi yang sama dengan kacang kedelai yaitu mengandung protein dan zat besi. Komoditas tersebut merupakan tanaman potensial yang perlu dikembangkan karena memiliki rata-rata produksi 6,7 ton/Ha yang mana lebih tinggi daripada rata-rata produksi tanaman kedelai biasa. Selain itu, edamame juga memiliki peluang pasar ekspor yang luas yang ditandai dengan adanya permintaan ekspor dari Amerika.

M-Tani Fresh adalah perusahaan yang berlokasi di Cisarua, Kabupaten Bogor, Jawa Barat yang bergerak dalam bidang budidaya tanaman hortikultura. Edamame merupakan salah satu komoditas utama yang diproduksi oleh M-Tani Fresh. Namun dalam proses penjualan edamame perusahaan belum mampu memenuhi permintaan para pelanggan karena keterbatasan lahan budidaya yang dimiliki oleh perusahaan. Permintaan terhadap edamame lebih besar dibandingkan dengan kemampuan penawaran perusahaan. Akibat terjadinya kelebihan permintaan edamame pada M-Tani Fresh maka perlu adanya penanganan yang tepat untuk memenuhi jumlah permintaan pelanggan. Penanganan tersebut dapat dilakukan dengan cara perluasan mitra kepada petani lokal. Petani lokal yang dipilih yaitu petani lokal potensial yang hasil produksinya berkualitas dan kontinuitas sehingga dapat bekerja sama dengan M-Tani Fresh untuk memenuhi jumlah permintaan pelanggan pada komoditas edamame. Kegiatan kemitraan yang telah dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mengajak kerja sama petani lokal potensial yang dibersamai oleh situasi *excess demand* terhadap komoditas edamame sehingga dapat dijadikan peluang perusahaan untuk memperluas kemitraan. Dengan adanya perluasan kemitraan dengan petani lokal potensial diharapkan mampu meningkatkan produksi edamame dan memenuhi permintaan pelanggan edamame.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu merumuskan ide pengembangan bisnis M-Tani Fresh berdasarkan analisis SWOT untuk merancang rencana pengembangan bisnis pada M-Tani Fresh. Pengembangan bisnis ini dilakukan dengan menggunakan *Business Model Canvas* untuk meningkatkan produksi edamame dan menganalisis aspek finansial perusahaan melalui analisis laba rugi dan *R/C ratio* di M-Tani Fresh.

Perluasan kemitraan kepada petani lokal membuat adanya penambahan pada beberapa elemen *Business Model Canvas* sebagai penyempurnaan model bisnis yang sudah ada. Dari hasil perhitungan laba rugi, laba bersih yang diterima perusahaan meningkat sebesar Rp Rp126.397.338. Pada analisis *R/C ratio* mengalami peningkatan dari 1,14 menjadi 1,52 dengan adanya peningkatan pada penjualan benih edamame dan edamame.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, edamame, kemitraan

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.