



RINGKASAN

FAIZ FIRDAUS. Perluasan Pemasaran Serai Melalui Kemitraan Dengan PT TaniHub pada Kelompok Tani Subur Jaya Kab Bekasi. *Marketing Expansion of Lemongrass through a Partnership with PT TaniHub Indonesia at Subur Jaya Farmer's Group Bekasi Regency*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

Serai dapur (*Cymbopogon Citratus DC Stapf*) merupakan salah satu komoditi yang mempunyai potensi untuk dikembangkan penggunaannya, baik sebagai bahan makanan maupun sebagai bahan baku industri. Salah satu *e-commerce* yang memberikan media untuk penjualan sayuran bagi para petani di Indonesia adalah TaniHub. PT. TaniHub Indonesia merupakan salah satu bentuk dari perkembangan *e-commerce* khususnya di bidang pertanian. Kondisi perusahaan yang mengalami penawaran yang lebih tinggi dibandingkan dengan permintaan maka dapat diatasi dengan memperluas pemasaran kepada mitra. Kelompok Tani Subur Jaya membutuhkan informasi mengenai inovasi dalam pemasaran guna meningkatkan efisiensi dari pemasaran yang dilakukan petani. Maka dari itu, dilakukan kemitraan dengan PT. TaniHub Indonesia sebagai supplier menjadi salah satu alternatif dalam meningkatkan permintaan dan juga pendapatan pada Kelompok Tani Subur Jaya.

Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis yaitu melalui analisis internal dan eksternal dan menyusun kajian kelayakan pengembangan bisnis melalui analisis finansial dan non finansial. Aspek non finansial terdiri dari aspek produksi aspek pasar dan pemasaran, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Aspek finansial terdiri dari analisis laba rugi, analisis *revenue cost ratio* dan analisis parsial.

Kelompok Tani Subur Jaya merupakan sebuah poktan yang berlokasi di desa Muktijaya Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi. Sebelum dibentuknya poktan, masyarakat di desa Muktijaya sudah melakukan budidaya tanaman biofarmaka namun masih perorangan. Lalu pada tahun 2016, Poktan Subur Jaya memutuskan untuk bergabung dalam binaan BPP (Balai Penyuluhan Pertanian) Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi. Poktan Subur Jaya sudah disahkan dengan SK Bupati Bekasi Nomor: 520/kep.211/distan/2021. Poktan Subur Jaya diketuai oleh bapak Nian Abadi dan memiliki anggota aktif sebanyak 25 anggota. Hingga saat ini, terhitung total luas lahan yang dimiliki oleh poktan Subur jaya adalah 20 ha. Kelompok Tani Subur Jaya menanam berbagai jenis tanaman biofarmaka. Di antaranya yaitu Lengkuas, Serai, Kencur, Kunyit dan Jahe.

Berdasarkan analisis non finansial, rumusan ide pengembangan bisnis yang dipilih yaitu perluasan pemasaran serai melalui kemitraan dengan PT TaniHub Indonesia. Berdasarkan analisis SWOT pada Poktan Subur Jaya, terdapat kelemahan yaitu belum maksimalnya kegiatan pemasaran yang dilakukan poktan dan penawaran yang tinggi tetapi permintaannya rendah. Sedangkan peluang yang dimiliki yaitu masih banyaknya potensi pasar yang belum dijangkau, layanan *e-commerce* yang semakin diminati masyarakat dan adanya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi. Berdasarkan kelemahan dan peluang tersebut diperoleh alternatif strategi WO (*Weakness-Opportunity*). Berdasarkan analisis finansial penerimaan yang didapat perusahaan mengalami peningkatan sebesar 25% atau 600 kg per minggu karena ada kenaikan penjualan setelah bermitra dengan TaniHub.

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



Keuntungan yang akan didapat perusahaan setelah adanya pengembangan bisnis sebesar Rp 114.410.000, analisis *R/C Ratio* mengalami peningkatan sebesar 0,33 dari 1,13 menjadi 1,46 sehingga usaha ini dikatakan layak karena *R/C Ratio* lebih dari 1. Laba bersih yang didapat perusahaan setelah adanya pengembangan bisnis meningkat sebesar Rp 113.837.950. Tahapan pengembangan bisnis yang dilakukan dimulai dengan tahapan identifikasi masalah dan diakhiri tahapan evaluasi. Waktu yang diperlukan oleh perusahaan untuk melakukan tahapan pengembangan bisnis ini berdasarkan CPM/PERT adalah 38 hari. Pengembangan usaha pada Kelompok Tani Subur Jaya perlu dilakukan untuk membantu perusahaan dalam memaksimalkan kegiatan pemasaran dan meningkatkan penjualan dengan cara bermitra dengan TaniHub. Karena berdasarkan analisis finansial dan non finansial ide pengembangan bisnis ini dapat dikatakan layak.

Kata kunci: Mitra, pemasaran, serai, SWOT.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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.