



RINGKASAN

KHARINA INDAH DAYOZA. Pendirian Unit Bisnis *Milk Shop* pada KPSP Saluyu dengan Pendekatan *Business Model Canvas*. *The Establishment of Milk Shop Business Unit at KPSP Saluyu with an Business Model Canvas Approach*. Dibimbing oleh WONNY ACHMAD RIDWAN.

Sapi perah merupakan hewan ternak yang menghasilkan susu sebagai produk utamanya. Susu sapi termasuk bahan pangan yang mengandung berbagai macam zat – zat penting yang dibutuhkan untuk kesehatan tubuh, oleh karena itu rata – rata jumlah permintaan terhadap konsumsi susu sapi setiap tahunnya mengalami kenaikan. KPSP Saluyu merupakan koperasi susu yang menampung produksi susu sapi segar dari peternak sapi perah di daerah Cigugur, Kuningan, Jawa Barat. KPSP Saluyu setiap harinya menghasilkan susu sapi segar sebanyak 10 ton. Susu sapi segar yang diproduksi KPSP Saluyu memiliki kualitas yang baik karena telah melewati proses uji laboratorium sebelum dipasarkan sehingga dengan kualitas susu yang baik ini dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan produk yang bisa memberikan nilai tambah pada koperasi

Tujuan dari penyusunan kajian pengembangan bisnis ini yaitu untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pada KPSP Saluyu dengan menganalisis aspek non finansial dan finansial. Aspek non finansial yang dianalisis dalam kajian pengembangan bisnis ini adalah *Business Model Canvas* koperasi yang mencakup sembilan elemen yaitu *customer segment, value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key resource, key activity, key partner* dan *cost structure*. Kemudian setelahnya dilakukan analisis SWOT untuk sembilan elemen tersebut. Aspek finansial yang digunakan pada kajian pengembangan bisnis ini adalah aliran kas (*cashflow*), analisis kriteria investasi yang terdiri dari NPV, *gross B/C, net B/C, IRR, payback period*, laporan laba rugi, dan analisis *switching value*.

Rencana kajian pengembangan bisnis yang akan dilakukan yaitu pendirian unit bisnis *milk shop*. Pengembangan bisnis ini menghasilkan produk turunan berupa *milkshake* untuk meningkatkan pendapatan koperasi. Ide pengembangan bisnis ini dipilih berdasarkan alternatif strategi yang dihasilkan pada analisis SWOT dimana pada strategi S-O (*Strength-Opportunity*). Kekuatan koperasi yaitu memiliki kualitas susu yang baik, adanya sumber daya lahan yang dapat di optimalkan dan lokasi koperasi yang strategis dengan hal tersebut maka koperasi dapat memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang ada yaitu adanya perkembangan teknologi dalam kegiatan produksi dan gaya hidup masyarakat yang konsumtif. Setelah dilakukan analisis terhadap aspek non finansial menunjukkan hasil yang layak untuk dijalankan. Secara aspek finansial ide pengembangan bisnis pada KPSP Saluyu menghasilkan NPV sebesar Rp134.056.537,00; IRR 59%, *net B/C* 2,69; *gross B/C* 1,15; *payback period* > 2 tahun 5 bulan. Berdasarkan hasil dari analisis aspek finansial tersebut menyatakan ide pengembangan bisnis pendirian unit bisnis *milk shop* dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Hasil analisis *switching value* batas maksimum penurunan kapasitas produksi *milkshake* sebesar 13%, penurunan harga jual *milkshake* sebesar 13% dan kenaikan harga susu sapi sebesar 87%.

Kata kunci: *milkshake*, sapi perah, koperasi susu, *business model canvas*