



RINGKASAN

HERU ARIO FIJAYANTO. Perluasan Mitra untuk Peningkatan Produksi Komoditas Pakcoy pada Perusahaan Dewaponik Yogyakarta. *Expansion of Partners to Increase the Production of Pakcoy Commodities at the Dewaponik Company Yogyakarta*. Dibimbing oleh DONI SAHAT TUA MANALU.

Dewaponik merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak dibidang tanaman hidroponik. Komoditas pakcoy salah satu sayuran yang dibudidayakan di Dewaponik. Permasalahan yang dihadapi oleh Dewaponik yaitu sudah tidak tersedianya lahan yang digunakan untuk menambah produksi sayuran pakcoy. Dewaponik mengalami peningkatan produksi sayuran pakcoy, peningkatan jumlah produksi pakcoy ini tidak seimbang dengan jumlah permintaan. Pada Dewaponik terjadi kekurangan produksi dan terjadi *excess demand* sehingga Dewaponik membutuhkan peningkatan produksi sayuran pakcoy.

Adapun tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis pada Dewaponik berdasarkan analisis SWOT lingkungan internal dan eksternal pada Dewaponik, menyusun rencana perluasan mitra untuk peningkatan produksi komoditas pakcoy pada perusahaan Dewaponik, mengkaji kelayakan penerimaan pada perusahaan Dewaponik dengan adanya pengembangan bisnis berupa perluasan mitra untuk peningkatan produksi pakcoy. Oleh sebab itu, untuk memenuhi permintaan konsumen terhadap pakcoy tersebut, dilakukan perluasan mitra produksi untuk komoditas pakcoy pada perusahaan Dewaponik.

Metode analisis yang digunakan dalam penulisan kajian pengembangan bisnis ini menggunakan analisis non finansial dan analisis finansial. Analisis non finansial meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Analisis finansial meliputi analisis laba rugi dan *R/C ratio*.

Konsep kemitraan yang dilakukan oleh Dewaponik dengan pihak mitra adalah dengan melakukan kemitraan dengan pola dagang umum. Kelompok Mitra Suryofarm berperan sebagai pemasok kebutuhan sayuran pakcoy kepada Dewaponik. Sementara Dewaponik memasarkan produk pakcoy Suryofarm ke konsumen Dewaponik

Hasil analisis non finansial rencana pengembangan bisnis ini yakni adanya target pasar, stok produk yang tersedia, dan penjualan yang berkelanjutan, tahapan pemasaran yang sudah ditentukan, memiliki struktur manajemen sendiri dan kerja sama dengan konsumen maupun mitra secara kontinu. Berdasarkan aspek finansial yang telah diperhitungkan dengan perbandingan TC, *R/C ratio*, dan laba rugi. Hasil *R/C ratio* yang sebelum pengembangan sebesar 1,03 dan setelah pengembangan sebesar 1,68 menghasilkan keuntungan tambahan sebesar Rp17.045.544. Berdasarkan hasil analisis perencanaan finansial perluasan mitra untuk peningkatan produksi komoditas pakcoy pada perusahaan Dewaponik layak untuk dilaksanakan, karena *R/C ratio* setelah pengembangan memiliki nilai lebih dari 1 yaitu sebesar 1,68 artinya lebih efisien dibandingkan *R/C ratio* sebelum pengembangan yang bernilai 1,03.

Kata Kunci : dagang umum, Dewaponik, hidroponik, kemitraan bisnis, pakcoy