



RINGKASAN

RIZKY MAULANA JUNIAR. Pengembangan Usaha Pempek Jamur di CV Asa Agro Corporation dengan pendekatan metode *Business Model Canvas*. Dibimbing oleh POPONG NURHAYATI.

Indonesia merupakan negara kepulauan yang sangat luas dan memiliki kondisi alam yang baik. Dataran yang subur, iklim tropis, curah hujan yang tinggi, matahari yang bersinar sepanjang tahun, dan keanekaragaman hayati yang membuat Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang potensial. Salah satu subsektor yang memiliki potensial untuk dikembangkan adalah subsektor hortikultura. Hortikultura meliputi buah, sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat.

Jamur merupakan salah satu jenis hortikultura sayur yang potensial untuk dikembangkan. Jamur tiram merupakan salah satu komoditas pertanian yang memiliki sifat mudah rusak dan pada umumnya dikonsumsi dalam keadaan segar, sehingga diperlukan perlakuan khusus dalam penanganan pasca panen seperti pengolahan menjadi produk-produk olahan yang lebih tahan lama.

CV Asa Agro Corporation merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang agribisnis yaitu budidaya jamur tiram putih. Jamur tiram yang dihasilkan CV Asa Agro Corporation berkualitas baik. Jamur yang berkualitas baik tersebut membantu CV Asa Agro Corporation dalam meningkatkan nilai tambah jamur tiram dengan mengolahnya menjadi produk makanan.

Kajian Pengembangan Bisnis ini bertujuan untuk mendeskripsikan gambaran usaha CV Asa Agro Corporation ke dalam *Business Model Canvas*, Merumuskan ide pengembangan bisnis pada CV Asa Agro Corporation melalui analisis SWOT, dan menganalisis penerimaan dan pendapatan CV Asa Agro Corporation melalui analisis laba rugi dan analisis R/C.

Pada penelitian ini, analisa yang digunakan berupa *Business Model Canvas*, analisa SWOT dan analisa laba rugi dan analisa R/C. *Business Model Canvas* adalah suatu alat bantu untuk mendeskripsikan, menganalisis, dan merancang model bisnis (Osterwalder dan Pigneur, 2017). *Business Model Canvas* merupakan sebuah konsep model bisnis yang sederhana, relevan, dan secara intuitif dapat dipahami tanpa meninggalkan bagaimana suatu bisnis berfungsi. SWOT adalah singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang) dan *Threat* (ancaman). Analisis SWOT ini digunakan sebagai alat untuk memudahkan dalam analisis atau strategi. Laporan laba rugi berisi mengenai total penerimaan, pengeluaran, dan kondisi keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan dalam satu tahun produksi. R/C adalah singkatan dari Return Cost Ratio, atau dikenal sebagai perbandingan (nisbah) antara penerimaan dan biaya.

Berdasarkan analisis lingkungan internal maupun eksternal, perusahaan mampu memproduksi berbagai macam jenis makanan fungsional maupun makanan ringan yang berbahan dasar dari jamur tiram putih serta didukung sarana dan prasarana alat produksi yang memadai. Selain itu terdapat peluang seperti jumlah produsen produk olahan jamur tiram putih masih terbatas, kontinuitas kerjasama antara pemasok input produksi, dan kandungan gizi jamur dapat dimanfaatkan sebagai substitusi produk hewani. Sehingga salah satu alternatif strategi yang dapat diterapkan adalah meningkatkan produksi olahan pempek jamur dan penjualannya.





- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Penerapan strategi tersebut dapat diformulasikan menggunakan *Business Model Canvas* melalui perbaikan beberapa elemen yang saat ini sudah diterapkan oleh perusahaan. *Customer segments* dimana perusahaan harus memperluas targetnya dalam memasarkan olahan pempek jamur tiram putih ke peserta didik di jamur. Produk pempek yang ditawarkan perusahaan untuk semua kalangan. *Value proposition*, CV Asa Agro Corporation tetap menawarkan produk olahan pempek jamur pada masyarakat luas. Untuk memperluas pasar, dan memenuhi kebutuhan bahan baku olahan jamur tiram putih maka perusahaan dapat meningkatkan produksi dan penjualan. *Key Activities* adalah dengan mengoptimalkan penjualan pempek dan meningkatkan produksi. *Key Partnership* yaitu penambahan sarana promosi dengan toko frozenfood. Perusahaan dapat bekerja sama dengan pihak luar yang menjualkan produk olahan beku. Toko frozenfood dapat berkolaborasi yaitu oleh toko Amen. *Customer Relationship*, perusahaan perlu memberikan edukasi mengenai produk olahan dari jamur (pempek) dan memasarkan olahan pempek jamur yang dianggap masyarakat luas masih terlihat aneh. *Channels*, perusahaan dapat memanfaatkan perkembangan teknologi dalam kegiatan pemasaran produknya melalui aplikasi *whatsapp*.

Berdasarkan analisa laba rugi, perusahaan memperoleh laba setelah produk olahan jamur dikembangkan melalui adanya peningkatan jumlah produksi. Laba yang diperoleh sebesar Rp 1 818 653. Total biaya yang dikeluarkan CV Asa Agro Corporation untuk memproduksi olahan pempek jamur sebesar Rp 10 172 878/tahun dan total penerimaan sebesar Rp 12 000 000/tahun sehingga diperoleh nilai ratio R/C meningkat yang semula 0,78 menjadi 1,18. Setelah adanya peningkatan produksi, dimana artinya nilai R/C >1 ini dapat dikatakan menguntungkan dan layak dijalankan.

Kata kunci : *Business Model Canvas*, jamur, produksi, pempek