



RINGKASAN

NADYA NILAM CAHYA. Pengembangan Program Paket Wisata Edukasi pada Peternakan Kambing Perah Madukara Farm Kota Batu. *Development of Dairy Goat Farm Educational Tour Package Program at Madukara Farm Batu City*. Dibimbing oleh KHOIRUL AZIZ HUSYAIRI.

Wisata edukasi ialah suatu kegiatan yang dilakukan untuk rekreasi namun terdapat edukasi atau pendidikan didalamnya. Kota Malang memiliki tempat wisata yang cukup terkenal di daerah Jawa Timur, khususnya Kota Batu terdapat banyak tempat wisata edukasi agrowisatanya, namun sangat jarang ditemui wisata edukasi di bidang peternakan. Oleh karena itu Madukara Farm sebagai tempat peternakan kambing perah yang cukup terkenal di daerah Kota Batu membuka unit bisnis program paket wisata edukasi di bidang peternakan dengan tujuan mengedukasi masyarakat tentang cara beternak kambing perah dan menyebarkan informasi tentang potensi dari bisnis peternakan kambing merah yang memiliki banyak manfaatnya.

Tujuan dari Kajian Pengembangan Bisnis (KPB) adalah merumuskan ide pengembangan bisnis pengembangan program paket wisata edukasi peternakan kambing perah. Menyusun dan mengkaji kelayakan rencana pengembangan bisnis berdasarkan analisis *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis pengembangan berupa analisis GAP dan analisis akar masalah. Metode analisis yang digunakan pada KPB yaitu *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis pengembangan bisnis. Analisis BMC terdiri dari *customer segment, value proposition, customer relationship, channels, revenue streams, key partner, key activity, key resource* dan *cost structure*. Analisis pengembangan bisnis terdiri dari analisis GAP dan analisis akar masalah.

Ide pengembangan bisnis ini diperoleh dari identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan sesuai dengan kondisi yang terjadi dilapangan dan didapatkan dua blok yang menjadi permasalahan utama dalam unit bisnis paket wisata edukasi tersebut yaitu blok *value proposition* dan *key activity*. Pada bagian blok *value proposition* ada perbaikan terkait materi yang disampaikan selama kelas yang telah disesuaikan dengan segmen pelanggan yang dituju, pada blok *key activity* kegiatan wisata edukasi dilaksanakan selama dua hari karena terjadi perubahan *rundown* acara kegiatan.

Rencana pengembangan bisnis ini layak untuk dilakukan berdasarkan aspek finansial dan aspek non finansial. Berdasarkan dari analisis GAP dan *5 why analysis method* perusahaan dapat mengembangkan unit bisnis paket wisata tersebut dengan memperbaiki pelayanan yang diberikan kepada segmen pelanggan yang dituju, dengan perbaikan yang dilakukan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan perusahaan serta dapat meningkatkan hubungan jangka panjang dengan konsumen. Metode analisis yang digunakan pada aspek finansial yaitu analisis *R/C ratio*. Nilai *R/C ratio* yang didapatkan setelah pengembangan bisnis yaitu 1,60 yang artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,60. Nilai *R/C ratio* lebih dari 1 sehingga bisnis layak untuk dijalankan.

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



Berdasarkan hasil pembahasan kajian pengembangan bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC), maka yang perlu dilakukan perusahaan adalah merealisasikan pengembangan bisnis yang telah direkomendasikan yaitu pengembangan program paket wisata dengan melakukan perbaikan pada aktivitas usaha dan proposi nilai yang diberikan kepada pelanggan, namun ditengah krisis pandemi saat ini para pelaku wisata harus bisa *surviving* (bertahan) dan *preparing* (bersiap). *Preparing* caranya *cashflow* harus diperhatikan jangan sampai memakan aset inti, dan tidak membuang hal yang tidak ada *additional value*-nya. Dalam proses *surviving* dan *preparing* ini ada empat hal yang harus diperhatikan yang berhubungan dengan aspek konsumen dan aspek produk. Empat hal tersebut terdiri dari aspek *responsiveness* (cepat tanggap), *emphaty* (empati), *price* (harga), dan *promotion* (promosi). Konsumen dalam kondisi saat ini pasti mempunyai ketakutan untuk mengikuti kegiatan wisata edukasi, namun Madukara Farm harus dapat memahami keinginan konsumen untuk tetap aman dalam mengikuti kegiatan yaitu dengan menerapkan protokol kesehatan yang ada, lalu untuk promosi, Madukara Farm harus lebih gencar melakukan promosi di berbagai sosial media dan menetapkan harga yang dapat diterima konsumen dalam kondisi saat ini.

Kata kunci : Kambing perah, Madukara Farm, Wisata edukasi.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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