



RINGKASAN

INDAH MEI RINA. Perluasan Pasar Komoditas Lemon CV Bertan Melalui Pengembangan *Key Partners*, *Key Activities*, dan *Key Resources*. *Expansion of CV Bertan's Lemon Commodity Market Through the Development of Key Partners, Key Activities, and Key Resources*. Dibimbing oleh PRAMONO D. FEWIDARTO.

Lemon merupakan buah yang dikenal memiliki banyak vitamin C. Salah satu perusahaan penghasil lemon adalah CV Berkah Tani (Bertan) yang terletak di Kabupaten Bandung Barat. Produksi lemon pada perusahaan selalu meningkat seiring bertambahnya jumlah petani mitra, sedangkan pasar yang dituju sebagian besar hanyalah tengkulak yang permintaannya tidak menentu, sehingga perlu adanya penetapan pasar untuk memanfaatkan seluruh persediaan. Tujuan studi pengembangan bisnis ini adalah untuk memberikan ide yang dapat diimplementasikan perusahaan menggunakan *Business Model Canvas* terutama pada tiga blok, yaitu *key partners*, *key activities* dan *key resources* berdasarkan analisis potensi, prospek, dan permasalahan.

Data yang digunakan pada metode analisis adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan survei, sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur, buku, dokumen, internet dan data historis perusahaan. Metode pengumpulan data menggunakan kualitatif yang mencakup data non numerik dan kuantitatif berupa laporan laba/rugi dan analisis parsial.

CV Berkah Tani (Bertan) berdiri sejak tahun 2014 dan memiliki tujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa. Hasil dari analisis kondisi bisnis perusahaan saat ini menunjukkan bahwa jumlah lemon yang tidak terjual cukup banyak terutama pada *grade reject* yang permintaannya relatif sedikit, sehingga mengalami kebusukan buah yang mengakibatkan kerugian cukup besar. Hal ini dikarenakan perusahaan belum memiliki perencanaan produksi dengan melihat kebutuhan pasar dan *output* yang dihasilkan 61 petani mitra juga memiliki kualitas rendah, penyebabnya adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan budidaya.

Salah satu kekuatan CV Bertan yaitu telah berpengalaman dalam menghasilkan lemon dengan kualitas yang baik, sehingga perusahaan perlu membina petaninya agar dapat menghasilkan kualitas yang sama. Adanya pasar yang tetap membuat perusahaan perlu mengelola dan mengendalikan produksi agar seluruh permintaan dapat terpenuhi dengan baik. Perusahaan dapat memanfaatkan peluang adanya perkembangan teknologi yang membantu proses produksi, seperti mesin *grading* untuk mengefektifkan pekerjaan pascapanen. Pengembangan yang dilakukan membutuhkan adanya pihak-pihak dalam membantu keberhasilan usaha, yaitu menjalin kerja sama dengan lembaga pelatihan sebagai narasumber dalam pemberdayaan petani mitra, serta penyedia peralatan dan mesin untuk pengadaan prasarana perusahaan. Pengembangan pada 3 blok tersebut menghabiskan biaya sebanyak Rp96.081.556 yang diperoleh dari keuntungan penjualan pada tahun-tahun sebelumnya. Ide pengembangan bisnis ini dapat meningkatkan *revenue streams* hingga Rp6.452.201.735 dengan keuntungan tambahan sebesar Rp2.213.715.139 yang artinya layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Kemitraan, kualitas, aktivitas usaha, sumber daya