



RINGKASAN

VIKA AULIA DESTINA. Perluasan Pasar Komoditas Lemon CV Bertan Melalui Pengembangan *Value Proposition, Cost Structure, dan Revenue Stream. Expansion of Lemon Commodity Market CV Bertan Through the Development of Value Proposition, Cost Structure, and Revenue Stream.* Dibimbing oleh PRAMONO D. FEWIDARTO

CV Berkah Tani merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada sektor tanaman hortikultura yang membudidayakan lemon *California*. Perluasan pasar merupakan salah satu cara yang dapat dimanfaatkan akibat kelebihan *supply* lemon. Peningkatan kualitas diperlukan perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan lainnya, salah satunya dengan penerapan sistem *Good Handling Practice (GHP)*. Tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini yaitu untuk mengidentifikasi potensi dan proseppek yang dimiliki CV Berkan Tani serta menyusun ide pengembangan bisnis yang diperlukan perusahaan dengan metode *Business Model Canvas*.

Data yang didapat pada penulisan kajian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Metode kajian yang digunakan yaitu model pengembangan binsis dengan menggunakan *Business Model Canvas*, analisis akar masalah, dan menggunakan analisis finansial berupa analisis kelayakan usaha.

CV Berkah Tani (Bertan) memulai usaha pada tahun 2014 untuk komoditas lemon *California*. Terletak di Desa Tugu Mukti, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bandung Barat. Lahan yang dimiliki seluas 3,5 Ha yang ditanami 1500 pohon lemon *California*. Jumlah petani mitra sebanyak 61 petani dengan jumlah pegawai sebanyak 42 karyawan gudang dan 24 karyawan kebun.

Potensi usaha terkait blok *value proposition* sebelum pengembangan yaitu lemon yang dihasilkan sudah tersertifikasi PRIMA 3, dan kemudahan dalam pemesanan lemon. Pada *cost structure* sebelum pengembangan biaya investasi sebesar Rp5.236.860.000 dan biaya operasional sebesar Rp4.091.378.975. Pada *revenue stream* total penjualan sebesar R4.844.904.190. Pengembangan yang dilakukan perusahaan terkait dengan *value proposition* yaitu penerapan *Good Handing Practice* dan pembuatan jadwal kontrol petani mitra. Berdasarkan hasil pengembangan maka *cost structure* akan mengalami perubahan pada biaya investasi menjadi Rp5.317.700.000 dan biaya operasional menjadi Rp4.658.197.360. Arus penerimaan akan mengalami peningkatan penjualan sebanyak 33% dari tahun 2019 dan memiliki total keuntungan sebanyak Rp1.776.064.331. Penerapan kualitas harus dilakukan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. Ide pengembangan bisnis yang disusun memerlukan biaya baru sehingga perusahaan harus menyiapkan anggaran untuk modal, serta perusahaan akan menerima arus penerimaan baru dari pengembangan segmen yang telah dilakukan.

Kata kunci: Biaya, Kualitas, Loyalitas, Penerimaan