

RINGKASAN

DIAZ CAESAR AKBARSYAH. Diversifikasi Produk *Edible flowers* dan Manisan Bunga (*Crystalized*) pada PT Fajar Sejati Sukses Kota Bandung Jawa Barat. *Product Difersivication of Edible Flowers and Crystalized Flowers at PT Fajar Sejati Sukses Bandung City West Java*. Dibimbing oleh DONI SAHAT TUA MANALU.

Edible flowers merupakan tanaman hias yang dapat dikonsumsi. Tekstur, rasa, dan aromanya yang unik menjadikan bunga kini makin populer sebagai bahan kreatif dan inovatif dalam dunia kuliner. *Marigold, dianthus*, krisan, kembang *zucchini, nasturtium, pansy*, mawar, bunga matahari, lavender, dan *viola* termasuk dalam tanaman hias yang dapat dikonsumsi. Tetapi tidak semua bunga dapat atau layak dikonsumsi, tetapi ada persyaratan yang harus dipenuhi, mulai dari jenis tanaman, bebas pestisida sampai cara budidaya. *Edible flowers* dapat dijadikan olahan pangan dan non pangan.

Salah satu perusahaan yang membudidayakan *edible flowers* yaitu PT Fajar Sejati Sukses (PT FSS) merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang pertanian yang menerapkan sistem hidroponik sejak tahun 2013 dengan komoditas sayuran dan *edible flowers* pada tahun 2016. PT FSS memanfaatkan tempat tinggal dan pekarangan sekitar rumah pemilik perusahaan sebagai lahan budidaya hidroponik. Tujuan penulisan Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah: (1) Memetakan *Business Model Canvas* perusahaan PT FSS. (2) Menganalisis kelayakan diversifikasi produk *crystalized* pada PT FSS menggunakan analisis SWOT.

Kajian Pengembangan Bisnis ini disusun berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Fajar Sejati Sukses (PT FSS) yang berlokasi di Jalan Cipaku Indah II, Kompleks Setiabudhi Terrace Blok D No.4B, Kota Bandung, Jawa Barat. Pelaksanaan PKL dilaksanakan selama 12 minggu yang dimulai pada tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan 11 April 2020.

Jenis data yang digunakan pada Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara atau pengamatan langsung di tempat PKL, sedangkan data sekunder diperoleh langsung melalui dokumen dan wawancara langsung pada Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandung, dan data internet yang membahas tentang *edible flowers*.

Metode yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini adalah metode kualitatif dan kuantitatif. Metode analisis kualitatif yang digunakan berdasarkan penjabaran deskriptif pada sembilan elemen *Business Model Canvas* (BMC) mengenai rencana pengembangan bisnis terhadap potensi pasar, prospek pasar, dan permasalahan bisnis untuk menentukan akar permasalahan perusahaan dan dievaluasi dengan Analisis SWOT. Metode analisis kuantitatif yang digunakan berdasarkan pengkajian kelayakan bisnis berdasarkan finansial dengan menggunakan kelayakan bisnis melalui analisis laporan laba rugi dan *R/C ratio*.

PT FSS yang bergerak dibidang hidroponik ini didirikan pada tahun 2013 oleh Eva Lasti Apriyani Madarona. Pada awalnya perusahaan ini hanya membudidayakan komoditas sayuran hidroponik karena pada saat itu



membudidayakan sayuran hidroponik dengan menggunakan sistem *deep flow technique (DFT)* masih jarang dilakukan. Pada tahun 2016 perusahaan menambah komoditas *edible flowers* dan *microgreen* dengan menggunakan sistem *nutrient film technique (NFT)* dan *deep flow technique (DFT)* yang di mana pada saat itu untuk komoditas tersebut masih jarang yang membudidayakannya.

Diversifikasi produk *edible flowers* dan *crystalized* terdapat adanya penambahan pada sejumlah elemen yaitu *customer segments*, adanya penambahan memasarkan ke toko kue dan ke tempat oleh-oleh. *Channels*, menggunakan media sosial untuk memasarkan ke konsumen. *Value proposition*, membuat kemasan yang menarik untuk meningkatkan nilai tambah pada produk. *Key activities*, lebih kreatif untuk mengolah produk *crystalized*. *Key partners*, membangun hubungan dengan penyedia bahan baku.

Berdasarkan analisis pada aspek finansial diversifikasi yang dilakukan oleh perusahaan dikatakan dapat menguntungkan. Hal ini dikarenakan terjadi peningkatan sebesar Rp179.359.283,00/ tahun menjadi Rp183.155.283,00/tahun, dan analisis R/C Ratio yang diperoleh > 1 dari sebelumnya 1,152 menjadi 1,155.

Hasil kajian pengembangan bisnis ini menunjukkan bahwa PT FSS akan mendapatkan keuntungan lebih besar jika produk *crystalized* menggunakan rekomendasi strategi *Business Model Canvas* dengan evaluasi SWOT pada setiap blohnya. Oleh sebab itu PT FSS sebaiknya menerapkan ide yang di sarankan yaitu rekomendasi strategi *Business Model Canvas*.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Kata kunci : *business model canvas*, diversifikasi, *edible flowers*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Journal of Agricultural Business (JAB) Institut Pertanian Bogor

Bogor Agricultural University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk keperluan 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.