

RINGKASAN

NADHIRAH ANDAM DEWI, Pemanfaatan Limbah Baglog Jamur Menjadi Unit Bisnis Pupuk Organik pada Rumah Kebun Jamur Sleman Yogyakarta. *Utilization of Baglog Fungus Waste into Organic Fertilizer Business Unit* at Rumah Kebun Jamur Sleman Yogyakarta. Dibimbing oleh WIEN KUNTARI.

Rumah Kebun Jamur merupakan jenis Usaha Mikro Menengah Kecil (UMKM) yang bergerak dalam bidang memproduksi baglog jamur tiram yang berlokasi di Beran Kidul, Kelurahan Tridadi, Kecamatan Sleman, Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Baglog yang dihasilkan oleh Rumah Kebun Jamur setiap harinya sebanyak 1.300 baglog, dan memiliki tingkat kegagalan sebesar 2% dalam satu kali produksi. Produk gagal produksi selama ini masih belum ada penanganan secara khusus, hanya disimpan begitu saja sehingga menimbulkan bau yang tidak sedap. Timbunan limbah tersebut sudah mulai mengganggu lingkungan sekitar. Oleh karena itu perusahaan berinisiatif untuk memanfaatkan limbah baglog jamur tersebut dengan cara mengolahnya menjadi pupuk organik. Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu (1) merumuskan ide pendirian unit bisnis di Rumah Kebun Jamur (2) mengkaji kelayakan ide pendirian unit bisnis baru di Rumah Kebun Jamur dari aspek non finansial dan aspek finansial.

Metode analisis non finansial yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini menggunakan *Business Model Canvas* dan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*). Sedangkan metode analisis finansial digunakan analisis laba rugi, analisis *cashflow*, dan analisis *switching value*.

Rumah Kebun Jamur pertama kali didirikan oleh Bapak Agus pada awal tahun 2011 hingga tahun 2013 di Jl. Magelang KM 10,3 Beran Lor, Tridadi, Sleman. Pada tahun 2013 Rumah Kebun Jamur diambil alih oleh Bapak Bernadus Bagus Supranyoto S. S. Bisnis yang dijalankan oleh Pak Bagus hanya berfokus memproduksi bibit F1 sampai F3 dan memproduksi baglog jamur. Pada awal tahun 2018, lokasi usaha berpindah ke daerah Beran Kidul. Sumber daya fisik yang dimiliki berupa lahan, bangunan, alat transportasi, peralatan dan mesin yang mendukung untuk kegiatan produksi. Sumber daya manusia yang dimiliki oleh Rumah Kebun Jamur yaitu 7 tenaga kerja harian yang dibagi berdasarkan pembagian kerja yang terdiri dari 1 staf administrasi, 3 staf produksi, dan 3 staf pemasaran. Rumah Kebun Jamur juga memiliki tenaga kerja borongan sebanyak 3 orang untuk membantu dalam memproduksi baglog.

Berdasarkan kajian pada aspek non finansial, target pasar yang dituju yaitu para petani sayuran dan buah-buahan. Pupuk organik yang dijual per karungnya berisi 15 Kg dengan harga Rp32.500,00. Pupuk organik ini dalam satu tahun memproduksi sebanyak 1014 karung. Berdasarkan kajian pada aspek finansial meliputi analisis laba rugi, analisis *cashflow*, dan analisis *switching value*. Berdasarkan hasil analisis *cashflow* nilai NPV > 0 yaitu sebesar Rp17.159.043,00, nilai *Net B/C* > 1 yaitu 2,85, nilai *Gross B/C* > 1 yaitu 1,07, nilai IRR > DR yaitu 38% dan PP < kurang dari umur bisnis yaitu 3 tahun 11 bulan 22 hari. Hasil dari analisis *switching value* untuk melihat batas toleransi maksimum penurunan penjualan pupuk organik sebesar 6,96% dan batas toleransi maksimal terhadap kenaikan harga bahan baku pupuk organik yaitu sebesar 10,36%. Hasil penjadwalan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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



aktivitas menggunakan perhitungan CPM hanya membutuhkan waktu selama 55 hari untuk pengembangan bisnis.

Berdasarkan hasil analisis *switching value* penjualan pupuk organik lebih sensitif dibandingkan kenaikan harga bahan baku, sehingga Rumah Kebun Jamur harus menjalin kemitraan dengan toko atau distributor yang menjual pupuk dan juga harus gencar dalam promosi produk agar lebih dikenal oleh calon konsumen. Perusahaan juga dapat mencari alternatif lain dengan cara harus tetap mempertahankan kualitas pupuk organik agar bisa bersaing dengan yang lainnya.



Kata Kunci : *business model canvas*, limbah baglog jamur, pupuk organik,



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Bogor Agricultural University

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.