

RINGKASAN

AYU HANDAYANI FATHONA. Pemanfaatan Kumbung pada Rumah Kebun Jamur untuk Budidaya Jamur Tiram. *Utilization of Kumbung at Rumah Kebun Jamur for Oyster Mushroom Cultivation*. Dibimbing oleh WIEN KUNTARI.

Jamur konsumsi (*edible mushroom*) merupakan jamur yang mempunyai cita rasa dan nilai gizi yang tinggi sehingga dapat diterima oleh masyarakat. Kabupaten Sleman tercatat sebagai penghasil jamur terbanyak di provinsi Yogyakarta. Rumah Kebun Jamur merupakan salah satu perusahaan di Yogyakarta yang terfokus pada pemenuhan permintaan konsumen terhadap baglog, selain itu perusahaan juga mendapatkan permintaan jamur tiram segar setiap bulannya dari konsumen. Perusahaan berencana untuk memaksimalkan kumbung yang belum digunakan, untuk budidaya jamur tiram. Tujuan kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pada Rumah Kebun Jamur dan mengkaji pengembangan budidaya jamur tiram di Rumah Kebun Jamur berdasarkan pendekatan sembilan blok *business model canvas* dan analisis finansial.

Penyusunan kajian pengembangan bisnis pada Rumah Kebun Jamur menggunakan jenis data primer yaitu data informasi yang dikumpulkan secara langsung dan diperoleh dengan cara melakukan wawancara, pengamatan, dan praktik kerja lapang serta data sekunder yaitu data informasi berdasarkan sumber data yang ada dan diperoleh dari berbagai literatur seperti buku, internet, instansi yang terkait dengan kegiatan bisnis perusahaan.

Rumah Kebun Jamur beralamat di Beran Kidul RT 04 RW 28 Tridadi kecamatan Sleman, kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55511. Rumah Kebun Jamur memiliki unit bisnis utama yaitu memproduksi baglog jamur. Perusahaan memproduksi bibit sendiri dari F1 sampai dengan F4 dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 10 orang termasuk pemilik perusahaan dengan hari kerja hari senin-sabtu mulai pukul 08.00-16.00 WIB.

Rencana pengembangan bisnis budidaya jamur tiram ini dianalisis secara non finansial berdasarkan elemen pada *Business Model Canvas*. Segmen konsumen yang dituju adalah pengepul dan konsumen akhir jamur tiram daerah Sleman, Yogyakarta. Proporsi nilai yang ditawarkan oleh perusahaan berupa kualitas jamur tiram dengan keadaan segar, berwarna putih bersih, bentuk lingkaran sempurna membentuk tempurung tiram, berukuran cukup besar hingga maksimal diameter 20cm dan dengan harga jamur tiram yang dapat bersaing. Saluran penjualan secara langsung melalui *word of mouth* dan sosial media seperti *whatsapp* dan *facebook*. Perusahaan menjaga hubungan baik dengan pelanggan dilakukan dengan cara membuat perjanjian tertulis mengenai keinginan pelanggan terhadap jamur tiram sehingga saling menguntungkan kedua belah pihak. Aktivitas utama berupa proses budidaya jamur tiram. Kerjasama dilakukan dengan pemasok input produksi jamur tiram yang berkepentingan. Struktur biaya dan arus pendapatan akan mengalami perubahan dalam pendirian unit bisnis ini.

Berdasarkan analisis finansial yaitu NPV adalah Rp 49.453.406,00, IRR 73%, *Net B/C* sebesar 3,10, *Gross B/C* sebesar 1,28, dan waktu pengembalian investasi 2 tahun 8 bulan. Analisis nilai pengganti dihitung berdasarkan penurunan penjualan 22,41% dan kenaikan harga input 101,14%. Berdasarkan hasil *switching*

