

## RINGKASAN

MAYDA ANDARANI. Efisiensi Biaya Produksi dengan Pola Kemitraan untuk Memenuhi Permintaan Melon pada CV Hasil Sayur Indonesia. *Production Cost Efficiency with Partnership Patterns to Meet Melon Demand at CV Hasil Sayur Indonesia*. Dibimbing oleh LENI LIDYA

Melon (*Cucumis melo L*) merupakan salah satu jenis tanaman hortikultura yang semakin banyak diminati petani. Banyak varietas yang telah dikembangkan, buah melon sangat beragam dalam hal ukuran, bentuk buah, rasa, aroma, dan penampakan bagian permukaan buahnya ada yang halus dan ada pula yang memiliki jala (net). Melon termasuk salah satu tanaman berusia pendek, waktu tanam hingga panen membutuhkan 60-75 hari.

CV Hasil Sayur Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dibidang agribisnis hortikultura yaitu membudidayakan buah melon. Budidaya dengan berbagai macam varietas melon yang berlokasi di Jl. Mayor Mahmud Kg. Babakan Kiara Desa Sukajaya Kecamatan Sukabumi Kota Sukabumi. Segmen pasar pada CV Hasil Sayur Indonesia yaitu di wilayah Jawa Barat khususnya Jabodetabek dan memiliki beberapa pelanggan tetap produk melon, salah satunya melon *Caribbean Gold*. Saat ini CV Hasil Sayur Indonesia mempunyai kendala dalam penawaran produk melon sehingga permintaan belum dapat terpenuhi oleh perusahaan, oleh karena itu untuk mengahapui kendala perlu melakukan pengembangan bisnis untuk mencari alternatif penawaran melon dalam memenuhi permintaan untuk pelanggan maupun konsumen.

Menyusun dan mengkaji pengembangan bisnis pada CV Hasil Sayur Indonesia ini berdasarkan pendekatan sembilan elemen *Business Model Canvas* meliputi *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key activity, key resources, key partnerships, cost structure*.

Hasil analisis dari pengembangan *Business Model Canvas* CV Hasil Sayur Indonesia yaitu pada *customer segments* terdapat pemenuhan permintaan melon *Caribbean Gold* kepada pelanggan tetap dan konsumen akhir yang berada di wilayah Kota Sukabumi, pemenuhan tersebut dengan adanya petani budidaya disekitar perusahaan pada *key partnerships* dan dengan adanya kekuatan pada *key resources* yaitu memiliki *expert* budidaya melon sehingga menghasilkan produk melon berkualitas pada *value propositions* dan penambahan penerimaan pada *revenue streams*. Adanya penambahan penawaran untuk memenuhi permintaan berdampak pada penambahan aktivitas yaitu pengarahan budidaya melon kepada mitra petani pada *key activities*.

Pengembangan bisnis pada CV Hasil Sayur Indonesia selain menggunakan analisis *Business Model Canvas* juga mendapatkan keuntungan berdasarkan analisis finansial pada rencana peningkatan produksi melalui pola kemitraan menggunakan sistem bagi hasil 30 % kepada mitra petani memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp286.982.806,24 dan R/C ratio yang didapatkan dalam peningkatan produksi melon melalui kemitraan dengan sewa *greenhouse* lebih besar sebesar 2,16 yang artinya setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp1,00 akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp2,16.

Kata kunci : *business model canvas*, efisiensi, kemitraan, melon *Caribbean Gold*