

RINGKASAN

RATNA RAHAYU. Pendirian Unit Bisnis Permen Wortel pada Kelompok Tani Cemerlang Kabupaten Cianjur. *The Establishment of Carrots Candy Business Unit at Kelompok Tani Cemerlang Cianjur Regency*. Dibimbing oleh ELANG ILIK MARTAWIJAYA.

Perkembangan produksi sayuran di Provinsi Jawa Barat terus meningkat terutama pada Kabupaten Cianjur. Salah satu jenis sayuran yang dibudidayakan adalah wortel karena sayuran ini berperan dalam memenuhi gizi masyarakat terutama vitamin dan mineral yang terkandung di dalamnya. Budidaya wortel juga merupakan salah satu komoditas yang memenuhi keperluan ketahanan pangan. Salah satu manfaat yang diperoleh adalah dalam usaha kuliner dan industri pengolahan makanan yang membuat prospek peluang bisnis yang menjanjikan.

Kelompok Tani Cemerlang merupakan kelompok tani bergerak di bidang kegiatan budidaya berbagai jenis sayuran, salah satunya adalah sayuran wortel. Sayuran wortel yang ada pada Kelompok Tani Cemerlang untuk sekali panennya bisa mencapai 2 sampai dengan 3 ton per siklus dan hasil panennya dijual kepada mitra tani dan tengkulak, namun untuk mitra tani ini menginginkan jumlah wortel yang sedikit sehingga seberapa hasil panennya dijual kepada tengkulak dengan harga yang lebih murah. Oleh karena itu, sayuran wortel ini bisa dijadikan peluang untuk membuat produk olahan dari wortel yaitu permen wortel.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini adalah: (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan potensi dan prospek usaha Kelompok Tani Cemerlang; dan (2) Menyusun model bisnis permen wortel berdasarkan *business model canvas*.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilakukan di Kelompok Tani Cemerlang yang berlokasi di Jalan Raya Cipanas-Puncak, Kampung Buniaga Sukasirna, Desa Ciherang, Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur. PKL dilaksanakan pada tanggal 20 Januari 2020 hingga 11 April 2020. Metode kajian yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis adalah *Business Model Canvas* yang terdiri dari 9 elemen yaitu *customer segment, value proposition, customer relationship, channel, key partner, key activities, key resource, cost structure dan revenue stream*. Untuk elemen *cost structure* dianalisis menggunakan NPV, Net B/C, IRR dan *payback period*.

Potensi usaha pada Kelompok Tani Cemerlang yaitu produk yang dihasilkan memiliki kualitas baik, hal ini dilihat dari sayuran yang telah memenuhi standar yang ditentukan oleh pelanggan, namun yang menjadi kelemahan adalah produk lebih banyak dijual kepada tengkulak sebanyak 819 kg/bulan karena mitra tani menginginkan wortel dalam jumlah sedikit. Prospek usaha ini dikembangkan berdasarkan peluang yaitu memanfaatkan wortel yang dijual pada tengkulak, oleh karena itu kelompok tani ini dapat mendirikan bisnis permen wortel untuk memanfaatkan peluang terhadap kesukaan masyarakat mengkonsumsi wortel karena memiliki manfaat untuk kesehatan mata.

Permen wortel merupakan produk olahan untuk mengenalkan sayuran terutama bagi anak-anak yang tidak menyukai sayuran sehingga dapat menikmati sayuran dengan cara yang berbeda. Produk olahan ini bisa menjadi inovasi makanan



yang unik karena bentuknya permen dan memiliki keawetan yang tahan lebih lama dibandingkan dengan produk olahan lainnya.

Penerapan BMC bisnis permen wortel diawali dengan *customer segment* yaitu anak-anak hingga orang dewasa yang berada di daerah Cianjur. *Value proposition* yang ditawarkan yaitu kandungan gizi pada wortel yang memiliki manfaat untuk menjaga kesehatan mata dan memiliki fungsi terhadap radikal bebas yang menyebabkan penyakit kanker. *Channel* yang diberikan yaitu penjualan langsung kepada konsumen dan melalui toko kue dan toko oleh-oleh. *Customer relationship* pada usaha permen wortel yaitu komunikasi langsung seperti media sosial untuk melakukan pemesanan dan mendapatkan informasi mengenai permen wortel. *Key resource* dengan menambahkan oven dan blender untuk menunjang kegiatan produksi dan tenaga kerja sebanyak 2 orang pada bagian pengolahan dan pemasaran. *Key partner* bekerja sama dengan toko penyedia bahan baku serta toko kue dan toko oleh-oleh untuk memasarkan permen wortel. *Key activities* dalam usaha permen wortel yaitu memproduksi dan memasarkan permen wortel. *Revenue stream* yang diterima berasal dari penjualan permen wortel sebesar Rp7.351.584,00. *Cost structure* pada biaya investasi sebesar Rp90.359.700,00, biaya variabel sebesar Rp153.743.400,00 dan biaya tetap sebesar Rp41.736.364,00. Untuk elemen *cost structure* menunjukkan bahwa *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp89.950.825,00; *Net Benefit-Cost Ratio* 3,29; *Internal Rate of Return* sebesar 42% dan tingkat pengembalian usaha ini dapat dicapai dalam waktu 3 tahun 4 bulan.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Kata kunci: BMC, permen wortel, potensi usaha, prospek

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.