



RINGKASAN

RATU ELDY PERMATASARI. Perluasan Pasar Kopi *Roasted Bean* pada Negri Kopi Cianjur. Market Expansion of Coffee *Roasted Bean* at Negri Kopi Cianjur. Dibimbing oleh ELANG ILIK MARTAWIJAYA.

Strata industri kopi dalam negeri sangat beragam, dari unit usaha berskala *home industry* hingga industri kopi berskala multinasional. Produk yang dihasilkan tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan konsumsi kopi dalam negeri, namun juga untuk mengisi pasar di luar negeri, hal tersebut menunjukkan bahwa konsumsi kopi di dalam negeri merupakan pasar yang menarik bagi kalangan pengusaha yang masih memberikan prospek dan peluang sekaligus menunjukkan adanya kondisi yang kondusif dalam berinvestasi di bidang industri kopi.

Negri Kopi merupakan salah satu perusahaan pengolahan kopi yang terletak di Kabupaten Cianjur, selain itu Negri Kopi memiliki banyak varian yaitu kopi sarongge *full wash*, kopi sarongge *honey*, kopi sarongge *natural*, kopi sarongge *winey*, kopi sarongge 1535, kopi sarongge luwak, kopi sarongge lanang, kopi sarongge rosidi dan kopi sarongge ki hujan. Produk Negri Kopi dapat dikembangkan dalam penjualannya dengan cara memperluas pasar ke berbagai daerah di Kabupaten Sukabumi, sampai saat ini produk Negri Kopi belum dipasarkan ke daerah Kabupaten Sukabumi. Negri Kopi membutuhkan suatu perbaikan dan pengembangan agar dapat bersaing dengan produk kopi yang lain, dan adanya peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih.

Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini: (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis kekuatan dan kelemahan perusahaan menggunakan *business model canvas*; (2) Menyusun pengembangan perluasan pasar kopi *roasted bean* pada perusahaan Negri Kopi Cianjur dengan metode *business model canvas*; (3) Menganalisis penerimaan Negri Kopi sebelum dan setelah perluasan pasar kopi menggunakan analisis laba rugi dan R/C Rasio

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilakukan di Negri Kopi yang berlokasi di Kampung Sarongge, Ciputri, Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. PKL dilakukan selama 3 bulan pada tanggal 20 Januari 2020 sampai 11 April 2020.

Metode analisis yang digunakan untuk merumuskan ide dan menyusun pengembangan bisnis adalah *Business Model Canvas* yang di dalamnya terdapat 9 elemen yaitu *customer segment*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *key resources*, *key activities*, *key partners*, *revenue streams*, *cost structure*. Metode yang digunakan untuk mengkaji kelayakan pengembangan bisnis ini yaitu menggunakan analisis finansial meliputi laporan laba rugi dan analisis R/C rasio.

Ide pengembangan bisnis perluasan pasar kopi *roasted bean* berdasarkan kelemahan perusahaan yaitu pemasaran *roasted bean* belum dilakukan secara maksimal dan terdapat banyak pesaing pada industri sejenis di Kabupaten Cianjur sehingga perusahaan kurang mendapatkan keuntungan dari penjualan *roasted bean*. Perusahaan perlu melakukan perluasan pasar dengan memasarkan *roasted bean* ke Kabupaten Sukabumi.

Model bisnis perluasan pasar kopi *roasted bean* digambarkan pada sembilan elemen BMC yaitu (1) *customer segment*, target pasar yang dituju oleh perusahaan yaitu 20 *cafe*/ kedai kopi yang berada di daerah Kabupaten Sukabumi. (2) *value propositions*, menyediakan kopi dengan citra rasa dari hutan yang terjaga seperti ada rasa segar buah dan sedikit manis, memiliki kemasan yang menarik dan informatif. (3) *customer relationships*, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, memberikan pelayanan yang baik seperti sopan santun, menjaga kualitas produk, memberikan promo harga. (4) *channels*, saluran komunikasi dengan pelanggan ada dua yaitu secara langsung memasarkan kepada pihak *cafe* / kedai kopi dengan memberikan brosur dan tester dan secara tidak langsung memanfaatkan media sosial melalui *instagram*. (5) *key resources*, sumberdaya yang dapat menunjang kegiatan produksi seperti sumber daya fisik yaitu ruang kering, peralatan produksi dan transportasi, sumber daya manusia, yaitu 5 karyawan dan sumber daya keuangan yaitu modal perusahaan. (6) *key activity*, kegiatan yang dilakukan dalam bisnis yaitu, menyangrai kopi (*roasting*), melakukan pengemasan dan melakukan pendistribusian. (7) *key partners*, mitra usaha pada perusahaan yaitu *cafe*/ kedai kopi dan petani kopi. (8) *revenue streams*, pendapatan yang didapat perusahaan dengan penjualan kopi *roasted bean* sebesar Rp 403.015.500 ke *cafe*/ kedai kopi yang berada di daerah Kabupaten Sukabumi. (9) *cost structure*, biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk melakukan bisnis yaitu biaya tetap sebesar Rp 179.717.410 dan biaya variabel sebesar Rp 103.200.000.

Perluasan pasar kopi *roasted bean* merupakan ide pengembangan bisnis dalam bentuk peningkatan pemasaran dengan mencari daerah pemasaran baru. Berdasarkan analisis laba rugi diperoleh keuntungan sebelum pengembangan bisnis sebesar Rp 145.615.500, dan keuntungan setelah pengembangan bisnis sebesar Rp 403.015.500 sehingga diperoleh peningkatan keuntungan sebesar Rp 257.400.000. Analisis laba rugi setelah pengembangan menghasilkan R/C Ratio sebelum pengembangan sebesar 0,4 dan setelah pengembangan meningkat sebesar 1,42 yang artinya setiap Rp1,00 biaya yang dikeluarkan perusahaan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1.42,00.

Kata kunci : *Business Model Canvas*, perluasan pasar *roasted bean*, Negri Kopi

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