



## RINGKASAN

FIONNA LUTFIAH ALYATASYA. Peningkatan Penjualan Bibit Jamur Tiram Putih F2 melalui Media Daring pada Payung Putih Kabupaten Sukabumi. *Increased Sales of F2 White Oyster Mushroom Seeds through Online Media at Payung Putih Sukabumi Regency*. Dibimbing oleh WIEN KUNTARI.

Permintaan jamur tiram meningkat setiap tahunnya sebesar 20% - 25%. Hal ini dikarenakan adanya kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi makanan sehat dan semakin banyak orang yang tertarik bergelut dalam budi daya jamur tiram. Karena itu, usaha pembibitan sangat menjanjikan karena selain harga bibit yang cukup tinggi, perputaran modal usaha juga relatif cepat karena pembuatan bibit hanya memerlukan waktu yang singkat. Selain menjual jamur tiram putih segar, Payung Putih juga menjual bibit jamur tiram putih F2. Namun penjualan bibit jamur tiram putih F2 ini belum terserap secara maksimal oleh pasar, sehingga hanya ada beberapa rekan kerja pemilik sesama petani jamur tiram putih yang menjadi pelanggannya. Untuk memaksimalkan penjualan bibit ini, Payung Putih dapat memanfaatkan *over supply* dengan menjual bibit sejumlah selisih penawaran dan permintaan dengan melakukan penjualan melalui media daring. Target pasar dari bisnis ini adalah untuk petani jamur tiram putih pemula dan petani jamur tiram putih yang belum bisa memproduksi bibit sendiri. Tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis pada perusahaan Payung Putih dan mengkaji kelayakan bisnis peningkatan penjualan bibit jamur tiram putih F2 melalui media daring.

Metode analisis data yang digunakan dalam Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah metode kualitatif yang meliputi analisis SWOT, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Serta menggunakan metode kuantitatif meliputi aspek finansial yang terdiri dari analisis arus kas (*cashflow*), analisis sensitivitas, dan analisis laporan laba rugi.

Perusahaan Payung Putih adalah perusahaan yang bergerak dibidang budi daya jamur tiram putih. Didirikan oleh sepasang suami istri, Bapak Hery Rusmanto dan Ibu Tarsiyah pada tahun 2011. Dengan modal awal pinjaman bank sebesar Rp100.000.000,00. Memiliki pembagian kerja di antaranya bagian pembuatan baglog, bagian inokulasi, dan bagian budi daya dan panen. Sumber daya yang dimiliki yaitu sumber daya fisik, sumber daya manusia, dan sumber daya keuangan. Perusahaan Payung Putih menjual jamur tiram putih segar dan juga bibit jamur tiram putih F2. Pesaing dari perusahaan Payung Putih antara lain CV. Asa Agro Corporation, Raflysmushroom, dan Permata Agri.

Ide pengembangan bisnis peningkatan penjualan bibit jamur tiram putih F2 melalui media daring pada Payung Putih Kabupaten Sukabumi didapatkan dari strategi W-O (*weakness-opportunities*). Strategi ini adalah strategi dengan mengatasi kelemahan perusahaan berupa penjualan bibit yang belum terserap pasar secara maksimal dan belum memiliki akses ke pasar secara daring, dengan memanfaatkan peluang berupa kemajuan teknologi komunikasi dan informasi serta banyaknya petani jamur tiram putih yang membutuhkan bibit F2. Tentu didukung oleh aspek finansial dan aspek non finansial, jika layak akan diterapkan pada perusahaan dan jika tidak layak akan dievaluasi kembali.

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.



Pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan dilihat dari aspek non finansial yang dibuktikan dengan aspek pasar dan pemasaran memiliki potensi pasar yang dituju, analisis pesaing, adanya strategi pemasaran yang baik, dan adanya bauran pemasaran. Pada aspek produksi adanya perencanaan produk dan adanya perencanaan kapasitas produksi. Aspek organisasi dan manajemen yang tertata dengan baik, aspek sumber daya manusia yang memiliki tenaga kerja yang mampu melakukan kegiatan produksi dan pemasaran dengan baik, dan pada aspek kolaborasi adanya kerja sama dengan pemasok bahan baku dan pihak ekspedisi. Bisnis juga dikatakan layak berdasarkan aspek finansial yang dilihat dari analisis arus kas (NPV sebesar Rp23.726.469,60  $\geq$  0, IRR sebesar 83,9%  $\geq$  suku bunga deposito bank (3%). *Net B/C* sebesar 4,15  $\geq$  1. *Payback periode* yaitu 2 tahun 3 bulan umur bisnis 10 tahun). Dan berdasarkan analisis sensitivitas yang diujikan, bisnis sensitif terhadap kenaikan total biaya variabel sebesar 15%. Namun bisnis tidak sensitif terhadap penurunan penjualan sebesar 10% dan terhadap penurunan harga *output* sebesar 10%. Agar bisnis tetap dapat berjalan, perusahaan harus menjaga hubungan baik dengan pemasok agar tidak terjadi kenaikan total biaya variabel.

Kata kunci : bibit F2, jamur tiram putih, media daring



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

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.