

RINGKASAN

CHOFIFAH SEPTIA NINGRUM. Peningkatan Produksi Jamur Kuping dengan Penambahan Kumbung pada ST Media Agro Merapi Yogyakarta. *Increased Ear Mushroom Production by Adding Kumbung at ST Media Agro Merapi Yogyakarta*. Dibimbing oleh ANNISA SOEYONO.

Sanggar Tani (ST) Media Agro Merapi merupakan perusahaan perorangan yang berlokasi di Jalan Kaliurang KM 22.2 Dukuh Grogol, Desa Umbulharjo, Kecamatan Cangkringan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta yang bergerak dalam agribisnis jamur serta budidaya jamur. Adanya permintaan jamur kuping di perusahaan yang mencapai 17.640 kg dalam setahun, namun hanya mampu menawarkan jamur kuping sebanyak 11.640 kg per tahun, sehingga membuat perusahaan mengalami kelebihan permintaan pada jamur kuping. Hal ini terdapat selisih antara permintaan dan penawaran jamur kuping di perusahaan yang mencapai 5.580 kg per tahun. Oleh karena itu perusahaan akan mengembangkan bisnis melalui peningkatan produksi jamur kuping dengan menambah kumbung jamur. Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis pada ST Media Agro Merapi (2) Menyusun rencana kajian pengembangan bisnis yaitu peningkatan produksi jamur kuping dengan penambahan kumbung berdasarkan analisis *Business Model Canvas* dan analisis finansial pada ST Media Agro Merapi.

Kajian Pengembangan Bisnis ini disusun berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan mulai tanggal 1 Februari 2021 sampai tanggal 30 April 2021. Jenis data yang digunakan berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara atau pengamatan langsung di tempat PKL, sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi literatur dan kepustakaan seperti Badan Pusat Statistik. Metode kajian yang digunakan dalam pengembangan bisnis ini berdasarkan sembilan blok *Business Model Canvas* dan analisis finansial yaitu analisis laba rugi, analisis *cashflow*, dan analisis *switching value*.

Produk yang dihasilkan pada pengembangan bisnis ini yaitu jamur kuping yang akan ditawarkan perusahaan kepada pelanggan sebanyak 17.640 kg per tahun. Segmen pasar yang dituju yaitu pedagang/tengkulak jamur yang berada sekitaran Jawa Barat dan sudah menjadi pelanggan sebelumnya. Harga yang ditetapkan sebesar Rp 12.000 kg jamur kuping segar. Berdasarkan aspek finansial meliputi analisis laba rugi, analisis *cashflow*, dan analisis *switching value*. Hasil yang diperoleh dari perhitungan aspek finansial menunjukkan kajian pengembangan bisnis peningkatan produksi jamur kuping dikatakan layak untuk dijalankan. Hasil dari perhitungan analisis *cashflow* nilai $NIPV > 0$ sebesar Rp 529.920.525, nilai $IRR > DR$ yaitu 29,81%, nilai $Net\ B/C > 1$ yaitu 2,60, nilai $Gross\ B/C > 1$ yaitu 1,23, dan $PP < umur\ bisnis$ yaitu 2 tahun 3 bulan. Hasil dari analisis *switching value* untuk melihat batas toleransi maksimum berdasarkan penurunan produksi jamur kuping sebesar 37,4985%, penurunan harga jual jamur kuping sebesar 37,4985%, dan kenaikan harga bahan baku baglog sebesar 52,4979%. Hasil dari penjadwalan aktivitas yang menggunakan metode perhitungan CPM/PERT membutuhkan waktu selama 196 hari untuk pengembangan bisnis.

Kata kunci : *business model canvas*, jamur kuping, peningkatan produksi.