

RINGKASAN

NAGIA RIZKITA WIDJANARKO. Pengembangan Bisnis Pembenuhan Kentang Granola L G-2 pada Kelompok Tani Putra Harapan Ditinjau dari *Value Proposition, Cost Structure* dan *Revenue Stream. Business Development of Granola L G-2 Potato Seedling at Putra Harapan Farmers Group in View from Value Proposition, Cost Structure and Revenue Stream*. Dibimbing oleh PRAMONO DJOKO FEWIDARTO

Kelompok Tani Putra Harapan berdiri sejak tahun 2016 dan berlokasi di Kampung Buahbatu Desa Mekarmanik Cimencyan, Kabupaten Bandung. Kelompok tani bergerak di bidang bisnis sayuran hortikultura, kelompok tani juga menjadi satu-satunya pemasok benih kentang Granola L G-3 di Desa Mekarmanik. Ketersediaan benih kentang bersertifikat yang terbatas membuat harga benih kentang cukup mahal, menjadi salah satu alasan kelompok tani mencari pemasok benih kentang lain yang cukup terjangkau. Namun, kelompok tani malah tertipu karena benih kentang yang dibelinya kualitasnya tidak bagus. Oleh karena itu, ide pengembangan bisnis pembenuhan kentang Granola L G-2 secara mandiri sangat tepat dikembangkan kelompok tani melalui *Business Model Canvas* yang berfokus pada blok *value proposition, revenue stream* dan *cost structure*. Data primer yang diperoleh melalui wawancara dan pengamatan langsung dan data sekunder diperoleh dari buku, artikel, jurnal, dan *internet*. Data kualitatif diolah dengan metode BMC dan analisis SWOT sedangkan data kuantitatif dengan metode HPP dan analisis finansial.

Potensi yang dimiliki kelompok tani sebagai satu-satunya pemasok benih kentang di Desa Mekarmanik, kelompok tani memiliki sumber pendanaan yang memadai serta pengalaman permodalan dengan investor dan pengajuan kredit ke bank. Prospek yang dimiliki kelompok tani adalah harga jual benih kentang yang tinggi dan bantuan pemerintah melalui balai-balai seperti BALITSA dan BPSBTPH. Pengembangan bisnis benih kentang pada *value proposition* akan menghasilkan nilai benih kentang bersertifikat yang diwujudkan melalui pelatihan petani dengan BALITSA dan sertifikasi benih dengan BPSBTPH, kepercayaan konsumen ditingkatkan kelompok tani melalui kesepakatan antara kelompok tani dan konsumen dengan menerapkan nilai 5 tepat yaitu tepat jenis, tepat jumlah, tepat waktu dan tepat harga. Akibat adanya pengembangan bisnis struktur biaya pada *cost structure* berubah. Kelompok tani membutuhkan biaya investasi sebesar Rp 684.940.000 untuk pengadaan sarana dan prasarana pembenuhan kentang serta pelatihan petani. Struktur biaya tetap kelompok tani sebesar Rp 244.740.167 per tahun yang digunakan untuk membayar gaji karyawan, air, listrik dan beban penyusutan. Biaya variabel yang dikeluarkan kelompok tani untuk proses produksi benih kentang sebesar Rp 462.664.838 per tahun. Dampak dari pengembangan bisnis meningkatnya *revenue stream* kelompok tani karena penjualan meningkat 2 kali lipat dan kelompok tani akan menjual benih kentang dalam 3 ukuran yaitu S, M dan L. Varian ukuran tersebut mempunyai harga yang berbeda sehingga arus pendapatan yang akan di terima kelompok tani sebesar Rp 1.413.794.250 dengan laba bersih sebesar Rp 707.733.297 per tahun.

Kata kunci: benih kentang, biaya, penerimaan, benih bersertifikat, Granola L G-2

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 IPI.

2. Dilarang memungut dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPI.