



## RINGKASAN

SHINTIA AFMAIDA. Perluasan Pasar Produk Olahan Susu melalui *Booth* pada P4S Permata Ibu. *Expansion of the Dairy Products Market through the Booth at P4S Permata Ibu*. Dibimbing oleh D. IWAN RISWANDI.

Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (P4S) Permata Ibu adalah lembaga pelatihan pertanian dan pedesaan yang didirikan, dimiliki, dikelola oleh petani secara swadaya baik perorangan maupun berkelompok. Unit usaha Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (P4S) Permata Ibu terdiri dari peternakan sapi perah, unit pengolahan susu dan kawasan wisata edukasi sapi perah. Produk yang dihasilkan dari kegiatan usaha ini adalah susu murni (susu sapi mentah yang baru saja diperoleh dari proses pemerahan), susu pasteurisasi, susu pasteurisasi rasa, dan yogurt stick. produk susu Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (P4S) Permata Ibu yang belum terjual. Adanya potensi untuk memperluas pengembangan pemasaran olahan produk sangat terbuka lebar. Setiap orang menjalankan usaha, baik dalam skala kecil maupun besar, tentunya selalu berupaya untuk mendapatkan keuntungan dan memperoleh pendapatan maksimal. Perkembangan yang ada pada zaman *millennial* ini ditandai dengan pertumbuhan bisnis yang semakin pesat, sehingga suatu organisasi perlu untuk selalu berupaya menciptakan peluang atau *opportunities*. Upaya pengembangan bisnis dapat dilakukan salah satunya dengan memberikan nilai tambah produk dan memberikan kemudahan akses kepada konsumen untuk dapat dengan mudah menjangkau produk. Solusi yang didapatkan dari potensi, prospek dan permasalahan yang ada adalah dengan melakukan pengembangan produk dan mendirikan unit bisnis baru *booth* yang akan dimanfaatkan sebagai media pemasaran produk.

Rumusan ide pengembangan bisnis diperoleh berdasarkan Evaluasi Faktor Internal (IFE) dan Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik, karyawan dan peternak. Besarnya total bobot skor IFE sebesar 2.93 sedangkan total bobot skor EFE 3.42, berdasarkan hasil tersebut P4S Permata Ibu berada pada kuadran II yaitu tumbuh dan berkembang (*growth and build*) dengan melakukan strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integratif (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal). Strategi yang dapat dilakukan P4S Permata Ibu adalah perluasan pasar produk olahan susu melalui *booth*. Ide pengembangan bisnis perluasan pasar produk olahan susu melalui *booth* pada P4S Permata Ibu dikaji dengan menggunakan aspek non finansial dan aspek finansial. Analisis aspek non finansial yang dianalisis meliputi perencanaan produk, pemasaran, produksi, manajemen dan organisasi, sumber daya manusia, kolaborasi, dan finansial. Perkiraan biaya yang digunakan seperti biaya investasi, biaya operasional yang terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap serta kebutuhan modal dan sumber modal. Perencanaan penerimaan perusahaan didapatkan dari penerimaan produk selama bisnis dilaksanakan. Hasil analisis finansial pengembangan bisnis ini memperoleh laba bersih setelah adanya pengembangan bisnis perluasan pasar melalui *booth* adalah Rp897.861.633,00, hasil perolehan analisis R/C *ratio* sebesar 1,85.

Kata kunci : *booth*, olahan susu, perluasan pasar