



RINGKASAN

ADLIANSYAH SARAGIH. Penambahan Mitra Bisnis untuk Memperluas Pangsa Pasar Rumah Kopi Saabas Simalungun. *Addition of Business Partners to Expand Market Share of Saabas Coffee House*. Dibimbing oleh ALMASRIL SEMBIRING.

Kopi merupakan jenis minuman yang saat ini sedang dibicarakan dan digemari oleh seluruh kalangan masyarakat. Kopi adalah minuman yang berasal dari tanaman kopi yang sudah mengalami berbagai proses pengolahan. Sejak zaman dahulu kopi sudah dikenal sebagai minuman yang sangat populer. Kabupaten Simalungun merupakan salah satu daerah penghasil kopi di Provinsi Sumatera Utara. Wilayah Simalungun yang berada pada ketinggian ± 1100 sampai 1800 meter di atas permukaan laut dengan curah hujan 2000 mm/tahun dengan suhu rata-rata 21 °C sangat cocok untuk melakukan budidaya kopi. Salah satu usaha yang bergerak di bidang kopi adalah Rumah Kopi Saabas. Rumah Kopi Saabas sudah dikenal oleh masyarakat yang beradiah di wilayah Simalungun dan merupakan salah satu sentral pemasok kopi terbanyak di Kabupaten Simalungun. Namun kopi yang diproduksi oleh Rumah Kopi Saabas tidak seimbang dengan penjualan yang dilakukan.

Permasalahan yang dihadapi oleh Rumah Kopi Saabas yaitu terhentinya kerjasama antara beberapa mitra luar negeri yang mengakibatkan rendahnya penjualan kopi di Rumah Kopi Saabas. Ini juga disebabkan oleh pandemi COVID 19 yang saat ini sedang berlangsung. Maka dari itu tujuan dari pengembangan bisnis ini adalah agar penjualan kopi dapat meningkat. Pada saat sekarang pemasaran ekspor sangat ketat dan lebih mementingkan produk primer. Terhentinya pasar ekspor mengakibatkan pasokan kopi yang menumpuk dan tidak terjual. Oleh sebab itu, untuk menjual pasokan kopi tersebut, dilakukan pemasaran domestik dengan menjalin kerjasama kemitraan dalam memasok kopi dengan *cafe-cafe* yang berada di daerah Simalungun dan Pematang Siantar.

Hasil analisis nonfinansial rencana pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan karena adanya target pasar, stok produk yang tersedia, penjualan yang kontinu, tahapan pemasaran yang sudah ditentukan, memiliki struktur manajemen sendiri dan kerjasama dengan konsumen secara kontinu. Berdasarkan analisis finansial yang telah diperhitungkan dengan perbandingan TC, R/C ratio, dan laba rugi, hasil R/C ratio yang sebelum pengembangan sebesar $0,77$ dan setelah pengembangan sebesar $1,97$ menghasilkan keuntungan tambahan sebesar Rp928.190.200,00 berdasarkan analisis parsial. Berdasarkan hasil analisis perencanaan finansial penambahan mitra bisnis untuk memperluas pangsa pasar layak untuk dilaksanakan, karena R/C ratio setelah pengembangan memiliki nilai lebih dari 1 yaitu sebesar $1,97$ artinya lebih efisien dibandingkan R/C ratio sebelum pengembangan yang bernilai kurang dari 1 yaitu pada saat perusahaan mengalami kerugian.

Kata kunci: analisis SWOT, anggaran parsial, *cafe*, mitra, perluasan pangsa pasar, Rumah Kopi Saabas.

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