

STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN HOTPOT MIX MUSHROOM BERBASIS *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA PT SUMBER URIP FARM

MUHAMMAD RIZKY ANANDA



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



@Hak cipta milik IPB University

IPB University



IPB University
— Bogor Indonesia —

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 University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Perpustakaan IPB University



PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Strategi Pengembangan Pemasaran Hotpot Mix Mushroom Berbasis *Business Model Canvas* Pada PT Sumber Urip Farm” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan proyek akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2026

Muhammad Rizky Ananda
J0410221359



@Hak cipta milik IPB University

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 University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ABSTRAK

MUHAMMAD RIZKY ANANDA. Strategi Pengembangan Pemasaran Hotpot Mix Mushroom Berbasis *Business Model Canvas* pada PT Sumber Urip Farm. Dibimbing oleh YANTI NURAENI MUFLIKH.

Penjualan Hotpot Mix Mushroom di PT Sumber Urip Farm menurun sepanjang 2025 (total 2.297 *pack*) yang diduga berkaitan dengan belum konsistennya kegiatan promosi. Penelitian pada Juli sampai Desember 2025 ini bertujuan menganalisis kondisi pemasaran, merumuskan strategi prioritas, merancang usulan *Business Model Canvas* (BMC), dan mengevaluasi kelayakan finansialnya. Data dikumpulkan melalui wawancara, kuesioner, dan observasi, lalu dianalisis menggunakan STP, bauran pemasaran, matriks IFE, EFE, IE, SWOT, QSPM, BMC, dan rasio R/C. Hasil analisis menempatkan perusahaan pada sel V matriks IE (*hold and maintain*). Strategi prioritas QSPM adalah formulasi *cooking demo* dan kalender promosi terjadwal (skor STAS 6,08). Integrasi strategi ini ke BMC usulan menyempurnakan delapan elemen model bisnis. Implikasi strategi diproyeksikan meningkatkan penjualan 2026 menjadi 5.422 *pack* dan rasio R/C dari 1,06 menjadi 1,27, sehingga diproyeksikan memiliki kelayakan operasional sederhana yang menguntungkan.

Kata kunci: demo memasak, model bisnis kanvas, rasio R/C, strategi pemasaran

ABSTRACT

MUHAMMAD RIZKY ANANDA. Marketing Development Strategy of Hotpot Mix Mushroom Based on Business Model Canvas at PT Sumber Urip Farm. Supervised by YANTI NURAENI MUFLIKH.

Sales of Hotpot Mix Mushroom at PT Sumber Urip Farm declined throughout 2025 (totaling 2.297 packs), presumably related to inconsistent promotional activities. Conducted from July to December 2025, this study aims to analyze marketing conditions, formulate priority strategies, design a proposed Business Model Canvas (BMC), and evaluate its financial feasibility. Data were gathered through interviews, questionnaires, and observations, and then analyzed using STP, marketing mix, IFE, EFE, IE, SWOT, QSPM, BMC, and R/C ratio. Results place the company in cell V of the IE matrix (*hold and maintain*). The top priority strategy from QSPM is formulating cooking demonstrations and a scheduled promotional calendar (STAS score 6,08). Integrating this strategy into the proposed BMC refines eight business model elements. Strategic implications project 2026 sales volume to reach 5.422 packs and raise the R/C ratio from 1,06 to 1,27, thereby projected to possess simple yet profitable operational viability.

Keywords: business model canvas, cooking demonstration, marketing strategy, R/C ratio



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 University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN HOTPOT MIX MUSHROOM BERBASIS *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA PT SUMBER URIP FARM

MUHAMMAD RIZKY ANANDA

Laporan Proyek Akhir
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Manajemen Agribisnis

**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



@Hak cipta milik IPB University

IPB University

Penguji pada ujian Laporan Proyek Akhir: Kharisma Fitri Hapsari, S.E., M.Si.



IPB University
— Bogor Indonesia —

- 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 University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Judul Proyek Akhir : Strategi Pengembangan Pemasaran Hotpot Mix
Mushroom Berbasis *Business Model Canvas* pada
PT Sumber Urip Farm
Nama : Muhammad Rizky Ananda
NIM : J0410221359

@Hak cipta milik IPB University

Disetujui oleh

Pembimbing:
Dr. Yanti Nuraeni Muflikh, S.P., M.Agribus.

Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., M.Si.
NPI. 201811198309142016

Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP. 196607171992031003



Tanggal Ujian: 21 Juli 2026

Tanggal Lulus:



@Hak cipta milik IPB University

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 University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas segala limpahan karunia dan rahmat-Nya sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan dengan baik. Karya ilmiah yang berjudul "Strategi Pengembangan Pemasaran Hotpot Mix Mushroom Berbasis *Business Model Canvas* pada PT Sumber Urip Farm" ini disusun berdasarkan hasil kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan selama enam bulan, terhitung sejak bulan Juli hingga Desember 2025 di PT Sumber Urip Farm, Parung, Kabupaten Bogor. Penulisan laporan ini ditujukan sebagai salah satu prasyarat kelulusan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada Program Studi Manajemen Agribisnis, Sekolah Vokasi, Institut Pertanian Bogor.

Dalam proses penyusunan hingga penyelesaian tugas akhir ini, penulis mendapatkan banyak bimbingan, arahan, serta dukungan berharga dari berbagai pihak. Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Yanti Nuraeni Muflikh selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan arahan, saran, dan bimbingan yang sangat bernilai demi kesempurnaan draf laporan ini. Penghargaan dan terima kasih juga penulis tujukan kepada dosen penguji atas segala masukan akademik, koreksi, serta kritik membangun yang diberikan selama proses perbaikan karya ilmiah ini. Selain itu, ucapan terima kasih disampaikan kepada Intani Dewi selaku Ketua Program Studi Manajemen Agribisnis dan Aceng Hidayat selaku Dekan Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor.

Penulis juga menyampaikan apresiasi dan terima kasih yang mendalam kepada seluruh jajaran manajemen serta staf di PT Sumber Urip Farm, khususnya kepada direktur perusahaan, admin *modern trade*, serta admin pengadaan jamur yang telah memberikan izin riset, membantu proses pengumpulan data lapangan, serta memberikan arahan profesional selama kegiatan PKL berlangsung. Rasa terima kasih yang tidak terhingga penulis persembahkan kepada ayah, ibu, dan seluruh keluarga besar yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, serta dukungan sepanjang masa studi penulis. Tidak lupa, terima kasih pula kepada seluruh rekan-rekan mahasiswa Manajemen Agribisnis, terutama angkatan 2022, atas bantuan, semangat, dan kebersamaannya. Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat nyata bagi pihak-pihak yang membutuhkan serta berkontribusi positif bagi kemajuan ilmu pengetahuan di bidang agribisnis.

Bogor, Juli 2026

Muhammad Rizky Ananda



@Hak cipta milik IPB University

IPB University



IPB University
— Bogor Indonesia —

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 University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Perpustakaan IPB University

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	4
1.4 Manfaat	4
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Jamur	5
2.2 Pemasaran	5
2.3 Strategi Pemasaran	6
2.4 Bauran Pemasaran	7
2.5 Analisis SWOT	7
2.6 Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)	8
2.7 Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE)	8
2.8 Matriks IE	8
2.9 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM)	9
2.10 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	9
2.11 Analisis R/C Ratio	14
2.12 Penelitian Terdahulu	15
2.13 Kerangka Operasional Penelitian	18
III METODE	21
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	21
3.2 Data dan Sumber Data	21
3.3 Metode Analisis Penelitian	21
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	27
4.2 STP dan Bauran Pemasaran	29
4.3 Analisis Lingkungan Eksternal PT Sumber Urip Farm	32
4.4 Analisis Lingkungan Internal PT Sumber Urip Farm	33
4.5 Analisis Matriks EFE PT Sumber Urip Farm	34
4.6 Analisis Matriks IFE PT Sumber Urip Farm	36
4.7 Matriks Internal Eksternal PT Sumber Urip Farm	38
4.8 Matriks SWOT PT Sumber Urip Farm	39
4.9 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM)	40
4.10 <i>Business Model Canvas</i> (BMC) PT Sumber Urip Farm Terbaru	42
4.11 Analisis Finansial	50
4.12 Implikasi Manajerial	51
V SIMPULAN DAN SARAN	55
5.1 Simpulan	55
5.2 Saran	56

DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	59
RIWAYAT HIDUP	64

@Hak cipta milik IPB University

- 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 University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR TABEL

1	Data konsumsi jamur nasional tahun 2020-2024	1
2	Data penjualan produk Hotpot Mix Mushroom tahun 2025	3
3	Penelitian terdahulu	15
4	Informan penelitian di PT Sumber Urip Farm 2026	21
5	Matriks EFE Hotpot Mix Mushroom PT Sumber Urip Farm	34
6	Matriks IFE Hotpot Mix Mushroom di PT Sumber Urip Farm	36
7	Matriks SWOT Hotpot Mix Mushroom di PT Sumber Urip Farm	39
8	Peringkat strategi hasil perhitungan Matriks QSPM	40
9	Proyeksi kinerja pengembangan pemasaran	50
10	Kalender promosi <i>cooking demo</i> Hotpot Mix Mushroom 2026	52
11	Proyeksi volume penjualan Hotpot Mix Mushroom tahun 2026	53

DAFTAR GAMBAR

1	Sembilan elemen utama dari model bisnis	9
2	Kerangka penelitian	20
3	Logo PT Sumber Urip Farm	27
4	Produk Tauge PT Sumber Urip Farm	27
5	Produk Jamur PT Sumber Urip Farm Sumber: PT Sumber Urip Farm (2025)	28
6	Struktur Organisasi PT Sumber Urip Farm	28
7	Produk Hotpot Mix Mushroom PT Sumber Urip Farm	31
8	<i>Cooking demo</i> di GS Supermarket	31
9	Matriks IE Hotpot Mix Mushroom di PT Sumber Urip Farm	38
10	<i>Business Model Canvas</i> Hotpot Mix Mushroom pengembangan	42
11	Produk Hotpot Mix Mushroom	44

DAFTAR LAMPIRAN

1	Perhitungan matriks EFE Hotpot Mix Mushroom	60
2	Perhitungan matriks IFE Hotpot Mix Mushroom	61
3	Perhitungan QSPM	62



@Hak cipta milik IPB University

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 University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.