



RINGKASAN

FURAT SHAFAN HADAYA. Pendirian Unit Bisnis *Infused Water Organic* pada PO Sayur Organik Merbabu Kabupaten Semarang *Establishment of An Infused Water Organic Business Unit at PO Sayur Organik Merbabu Semarang Regency*. Dibimbing oleh ANITA RISTIANINGRUM.

Indonesia dikenal sebagai negara agraris karena sebagian besar penduduknya bekerja pada bidang pertanian. Hortikultura adalah salah satu sub sektor pertanian Indonesia yang potensial dan dikembangkan untuk meningkatkan kesejahteraan petani, ekonomi daerah, ekonomi nasional serta meningkatkan devisa negara melalui ekspor.

PO Sayur Organik Merbabu memiliki 50 jenis sayuran dan buah, namun tidak semua komoditi dari PO Sayur Organik Merbabu mengalami peningkatan permintaan, diantaranya adalah buah lemon dan daun mint, hal ini menjadi suatu kelemahan. Salah satu alternatif dari kelemahan tersebut adalah mengolah buah lemon dan daun mint menjadi minuman *infused water organic*. *Infused water organic* merupakan jenis minuman hasil proses difusi dari buah (konsentrasi tinggi) menuju ke konsentrasi rendah *infused water organic* dapat digunakan sebagai salah satu alternatif bagi mereka yang tidak atau kurang menyukai buah dan tidak sempat mengonsumsi buah. Selain itu, *infused water* juga dapat mendorong selera seseorang untuk mengonsumsi air lebih banyak.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini adalah (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis faktor eksternal dan analisis faktor internal; dan (2) Menyusun rencana pengembangan bisnis ini dilakukan metode kajian bisnis dengan mengkaji aspek non finansial dan finansial.

Metode yang digunakan adalah analisis SWOT untuk merumuskan ide pengembangan bisnis. Metode yang digunakan untuk menyusun perencanaan pengembangan bisnis adalah metode *business plan* meliputi aspek non finansial diantaranya aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Sedangkan aspek finansial menggunakan kriteria investasi (NPV, IRR, *Net B/C*, *payback period*) dan *switching value*.

Analisis SWOT yang menghasilkan strategi W-O perusahaan memiliki kelemahan yaitu komoditas lemon dan daun mint yang berdaya jual rendah dan peluang meningkatnya gaya hidup praktis dan sehat, sehingga PO Sayur Organik Merbabu dapat mengembangkan pendirian unit bisnis *infused water organic*

Perencanaan produk *infused water* yaitu *infused water organic* sebagai produk minuman yang sehat dan praktis yang berasal dari buah dan sayur organik. Bahan baku yang dipilih adalah bahan baku yang memiliki *grade A* di perusahaan.

Produk *infused water organic* didistribusikan kepada pembeli yang berasal dari Kota Banjarnegara, Banyumas, Boyolali, Temanggung, dan Semarang, berusia 17 hingga >25 tahun, mempunyai pekerjaan sebagai mahasiswa dan pegawai atau karyawan berasal dari kalangan atas hingga bawah. Masyarakat yang menginginkan pola hidup sehat dan praktis. Harga jual untuk produk *infused water organic* sebesar Rp14.000,00 per pcs. Berdasarkan aspek pasar terdapat permintaan minuman *infused water organic* sebanyak 40 pcs yang berasal dari minimarket dan *online* permintaan minuman *infused water organic* mencapai 100 pcs. Penawaran yang



diberikan yaitu 120 pcs per minggu sehingga dapat memenuhi permintaan. Kegiatan produksi *infused water organic* dilakukan sebanyak tiga kali dalam satu minggu, untuk mempermudah proses produksi *infused water organic*, perusahaan menambah satu unit divisi pengolahan dengan satu kepala pengolahan, satu karyawan produksi dan satu karyawan distribusi yang masing-masing bagian memiliki spesifikasi khusus. Proses produksi *infused water organic*, perusahaan perlu melakukan kolaborasi dengan beberapa pemasok input, percetakan, pembudidaya lebah madu dan pemasok biji selasih.

Analisis finansial dari pendirian unit bisnis *infused water organic* bisnis ini adalah layak untuk dijalankan oleh perusahaan yang menghasilkan NPV sebesar Rp14.187.419,00, IRR sebesar 60%, *Net B/C* sebesar 3,48%, *Gross B/C* sebesar 1,31%, dan *payback period* selama dua tahun. Berdasarkan analisis *switching value* diperoleh dari penurunan jumlah produksi *infused water organic* sebesar 24% yang artinya batas minimal produksi pada tahun ke-1 adalah 3.283 pcs dan pada tahun ke 2-7 adalah 4.377 pcs. Hasil perhitungan penurunan harga jual *infused water organic* sebesar 24% yang artinya batas minimum harga jual pada tahun ke-1 adalah Rp9.880,00 sedangkan tahun ke 2-7 adalah Rp10.640,00, apabila melebihi batas toleransi minimum maka bisnis dikatakan tidak layak. Hasil perhitungan untuk peningkatan harga bahan baku sebesar 304% yang artinya batas toleransi maksimum kenaikan harga botol kemasan sebesar 304% atau sebesar Rp3.344,00 agar bisnis *infused water organic* tetap layak, apabila kenaikan harga botol melebihi persentase tersebut, maka bisnis dikatakan tidak layak.

Kata kunci: *Infused water organic*, lemon, perencanaan bisnis.

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 IPIB.

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