



## RINGKASAN

SALWA NADYA PUTERI. Pengembangan Produk Minuman C-Legar Puree Lemon menjadi Lemonbeezee pada PT Agro Jabar Kota Bandung. *Product Development of C-Legar Puree Lemon Drink into Lemonbeezee at PT Agro Jabar Bandung City*. Dibimbing oleh FEBRIANTINA DEWI.

Jeruk lemon (*Citrus limon linn*) merupakan tanaman yang tergolong dalam buah yang dapat digunakan sebagai obat-obatan tradisional. Khasiat lemon dalam kesehatan sangat beragam, antara lain untuk kesehatan pencernaan, metabolisme tubuh, hati, ginjal, bahkan sebagai antikanker. Salah satu manfaat lemon yang populer adalah untuk diet detoks lemon yang sudah terbukti dapat menurunkan berat badan dan mengeluarkan racun dalam tubuh (Muaris 2014).

PT Agro Jabar adalah Perseroan Daerah atau Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) Provinsi Jawa Barat yang didirikan pada tahun 2013 dengan tujuan untuk meningkatkan daya guna aset daerah, mengembangkan investasi daerah, memberikan kontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan membantu menggerakkan perekonomian daerah. PT Agro Jabar terletak di Jl. Pelajar Pejuang 45 No.66, Turangga, Kecamatan Lengkong, Kota Bandung, Jawa Barat. PT Agro Jabar bergerak dibidang hortikultura yang dipimpin oleh bapak Kurnia Fajar. PT Agro Jabar memiliki 4 kebun yang lokasi berbeda beda yaitu Kebun Wanaraja, Kebun Cikajang, Kebun Pangalengan, dan Kebun Cikadu dengan luas masing- masing 9,6 ha, 1947 ha, 134 ha, 1000 ha.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu merumuskan ide untuk pengembangan produk olahan lemon pada PT Agro Jabar Kebun Wanaraja, menyusun perencanaan bisnis agar dapat terlaksana dari berbagai aspek, menerapkan strategi pemasaran yang tepat agar produk dapat dikenal dan diterima oleh konsumen.

Metode yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini adalah menggunakan metode analisis data kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif disajikan dalam bentuk uraian deskriptif dengan melakukan analisis mengenai analisis SWOT, analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal dari perusahaan untuk merumuskan suatu strategi yang bermanfaat bagi perusahaan yang mencakup kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) perusahaan, aspek produk, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumberdaya manusia dan aspek kolaborasi. Sedangkan metode kuantitatif yang digunakan meliputi aspek finansial yaitu analisis arus kas (*cashflow*), analisis laba rugi, analisis kelayakan bisnis dan analisis sensitivitas (*switching value*).

Strategi yang dipilih sebagai penentuan ide pengembangan bisnis pada perencanaan pengembangan bisnis ini yaitu S-O (*Strength-Opportunities*), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan kekuatan yang ada untuk mendapatkan peluang yakni memiliki pelanggan tetap dan memiliki *branding* sendiri pada produk olahan dan mengambil peluang dalam pengembangan produk minuman Lemonbeezee. Hasil panen yang melimpah menjadi alasan mengapa harus dilakukan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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



pengembangan produk ini agar sisa panen dapat dimanfaatkan agar tidak terbuang sia-sia dan perusahaan mendapatkan keuntungan.

Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan karena pengembangan produk minuman Lemonbeeze ini dapat memaksimalkan keuntungan pada PT Agro Jabar serta produk dapat diterima oleh konsumen dengan baik. Berdasarkan aspek non finansial meliputi aspek produk didasarkan pada pengembangan produk C-Legar menjadi Lemonbeeze *ready to drink*, aspek pemasaran didasarkan pada STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*) dan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*), aspek organisasi dan manajemen didasarkan pada penambahan tenaga kerja baru pada bagian produksi, administrasi, dan distribusi, aspek sumberdaya manusia didasarkan pada kriteria tenaga kerja dan tugas tanggung jawab tenaga kerja, aspek kolaborasi didasarkan pada pemasok bahan baku utama dan penunjang, *reseller*, kurir ekspedisi, perusahaan lain. Berdasarkan aspek finansial bisnis ini layak dijalankan karena sudah memenuhi kriteria investasi yaitu  $NPV > 0$  sebesar Rp 433.259.337,  $IRR > discount\ rate$  yang berlaku sebesar 92%,  $Net\ B/C > 1$  sebesar 3,89,  $Gross\ B/C > 1$  sebesar 1,15, dan  $payback\ period < umur\ bisnis\ selama\ 2\ tahun$ .

Kata Kunci: jeruk lemon, pengembangan produk, PT Agro Jabar



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Copyright © IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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