



## RINGKASAN

ANDIKA SEPTIAWAN. Pendirian Unit Bisnis Pengolahan Biji Kopi Arabika Menjadi Selai Kopi pada Cascara27 Coffee & Roastery. *Establishment of Business Unit the Processing Arabica Coffee Beans into Jam at Cascara27 Coffee & Roastery*. Dibimbing oleh DAHRI.

Salah satu produk pertanian yang dihasilkan di Indonesia adalah kopi. Saat ini kebutuhan masyarakat terhadap kopi meningkat seiring dengan pertumbuhan ekonomi domestik di Indonesia karena kebiasaan minum kopi ini sudah menjadi budaya, mulai dari kalangan muda hingga tua banyak mengkonsumsi kopi dan menjadikannya sebagai gaya hidup sehari-hari. Dengan adanya konsumen potensial yang tetap mengkonsumsi kopi dan kesadaran masyarakat yang mulai sadar dengan pola hidup sehat ini menjadikan peluang strategi perusahaan untuk mendirikan unit bisnis pengolahan biji kopi arabika menjadi selai kopi yang dimana unit bisnis ini akan menambahkan pendapatan perusahaan. Tujuan dari penulisan ide bisnis ini untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pendirian unit bisnis pengolahan biji kopi arabika menjadi selai kopi pada Cascara27 Coffee & Roastery.

Penulisan ide pengembangan bisnis ini didapatkan dari strategi yang dihasilkan dari faktor internal dan faktor eksternal perusahaan yaitu *weakness-opportunity* selama mengikuti kegiatan praktek kerja lapang di perusahaan dan diperoleh berdasarkan data primer dan sekunder. Berdasarkan ide pengembangan bisnis tersebut didapatkan hasil produk selai kopi dengan merk dagang "Jam.Co" seharga Rp24.000,00. Pemasaran dilakukan secara *offline* dan secara *online* melalui media sosial *instagram* dan *platform shopee*. Untuk produksi tahun pertama sebanyak 4320 unit dan pada tahun kedua hingga kelima sebanyak 5760 unit. Sumberdaya manusia yang dibutuhkan sebanyak tiga orang. Kerjasama yang akan dilakukan yaitu dengan pemasok bahan baku, *e-commerce*, dan jasa ekspedisi pengiriman. Hasil yang didapatkan yaitu NPV > 0 sebesar Rp49.718.778,77, IRR > tingkat bunga sebesar 73%, *Net B/C* > 1 sebesar 3,37, *Gross B/C* > 0 sebesar 1,09, PP sebesar 2,38 usaha ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Berdasarkan analisis *switching value* kenaikan bahan baku kopi arabika yang dapat diterima sebesar 32,5778117%, dan untuk penurunan volume penjualan sebesar 8,4242335%. Dengan analisis *switching value* ini maka perusahaan bisa mengantisipasi hal tersebut dengan dengan cara memaksimalkan pemasaran melalui *digital marketing*, memperkuat promosi, dan menjaga hubungan dengan pemasok agar terhindar dari kenaikan harga kopi arabika. Dalam tahapan pengembangan bisnis yaitu *Critical Path Method* (CPM), berdasarkan hasil perhitungan waktu penyelesaian proyeksi bisnis paling cepat didapatkan hasil efektif selama 76 hari.

Kata kunci : *cashflow*, kopi arabika, selai kopi, SWOT