



RINGKASAN

NADIA ROSDIANA. Olahan Es Krim Kale sebagai Upaya Perluasan Segmentasi Pasar pada CV Ijojoan Indonesia. *Processed Kele Ice Cream as an Effort to Expand Market Segmentation at CV Ijojoan Indonesia*. Dibimbing oleh FEBRIANTINA DEWI.

CV Ijojoan Indonesia berdiri pada tahun 2017. CV Ijojoan Indonesia awalnya berlokasi di perumahan Bukit Cimanggu City Bogor, Jawa Barat. Berawal dari ingin menerapkan gaya hidup sehat dengan mengonsumsi sayuran bebas pestisida. Pemilik memanfaatkan halaman pekarangan rumah untuk dibangun *greenhouse* dengan ukuran 75 m². Hingga saat ini CV Ijojoan Indonesia memiliki kebun hidroponik seluas 4000 m² di Perumahan Raffles Cibubur, Jawa Barat. Tanaman yang dibudidayakan secara organik di areal tersebut adalah kale, basil dan juga durian, selain lahan untuk sayuran organik, di daerah Cibubur juga terdapat *green house* dengan ukuran 75 m² yang berada di pekarangan rumah, dan ditanami sayuran oriental dan juga lettuce.

Tujuan laporan ini yaitu untuk merumuskan ide pengembangan bisnis dengan menganalisis faktor internal dan faktor eksternal perusahaan CV Ijojoan Indonesia dan menyusun kajian perencanaan pengembangan bisnis pengolahan es krim kale sebagai upaya perluasan segmentasi pasar. Laporan ini disusun berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Perusahaan CV Ijojoan Indonesia dan metode pengumpulan data yang didapatkan ialah melalui data primer yang diperoleh dari wawancara dan diskusi dan data sekunder diperoleh dari literatur - literatur buku dan internet. Metode kajian yang digunakan untuk penyusunan yaitu metode kualitatif dan metode kuantitatif. Metode kuantitatif melalui SWOT dan perencanaan bisnis sedangkan metode kualitatif menggunakan analisis kelayakan bisnis, analisis laba rugi, analisis *switching value* dan *critical path method*

Pengembangan bisnis pengolahan sayur kale menjadi es krim kale pada perusahaan CV Ijojoan Indonesia berdasarkan analisis SWOT yang menghasilkan strategi *Weakness-Opportunity* (W-O). Strategi W-O dengan meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang. Aspek kelemahan yaitu sayuran kale pada perusahaan yang belum terserap secara maksimal dan juga segmentasi pelanggan dari Ijojoan masih sempit, peluang nya sendiri ialah CV Ijojoan Indonesia telah memiliki *branding* yang kuat yang bisa dimanfaatkan untuk memperluas segmentasi pasar di CV Ijojoan yang tidak hanya ibu-ibu tetapi anak-anak dan remaja juga dapat menjadi konsumen tetap di Ijojoan. pendirian unit bisnis es krim kale curly ini dapat meningkatkan penerimaan untuk dilihat dari hasil kriteria investasinya yaitu diperoleh hasil NPV Rp 64.924.442, *Net B/C* 3,9, *Gross BC* 1,14, IRR 85%, *Payback period* 2 tahun 1 bulan.

Kata kunci : Ice cream, kale, kelayakan usaha, pengembangan bisnis, pengolahan

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

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University