



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

RINGKASAN

YUSUF RAHMAN ALMUJAHIDIN. Pendirian Unit Bisnis Pengolahan Jus Sayur Hidroponik di PT Semesta Cahaya Kemilau (Gadog Fresh). *Establishment of Hydroponic Vegetable Juice Processing Business Unit at PT Semesta Cahaya Kemilau (Gadog Fresh)*. Dibimbing oleh ANDRI LATIF.

PT Semesta Cahaya Kemilau merupakan salah satu perusahaan agribisnis yang mengelola budidaya sayuran hidroponik. Sayuran yang dihasilkan masih belum mendapat penanganan lanjutan seperti pengolahan. Pengolahan sayur bertujuan untuk meningkatkan nilai produk dan keuntungan perusahaan serta minat masyarakat dalam mengonsumsi sayuran. Sayur-sayuran dapat diolah menjadi beragam jenis produk seperti jus sayur, salad sayur, *nugget* sayur, mochi sayur, bahkan menjadi produk kecantikan berupa masker wajah. Saat ini, produk minuman jus sayur banyak diminati oleh masyarakat karena manfaatnya yang dikenal sangat baik untuk menjaga kesehatan. Selain itu, adanya pandemi COVID-19 membuat kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat meningkat. Hal ini memberi gambaran suatu peluang untuk membuat produk minuman jus sayur. Berdasarkan pengeluaran rata-rata masyarakat terhadap produk makanan dan minuman jadi yang meningkat setiap tahunnya, tentu akan berdampak positif bagi usaha minuman jus sayur.

Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk menjelaskan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada di Gadog Fresh dengan analisis SWOT dan merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan alternatif strategi yang dihasilkan dari analisis matriks SWOT serta menganalisis kelayakan ide dengan melihat berbagai aspek non finansial dan aspek finansial.

Metode kajian pengembangan bisnis yang dipakai adalah analisis SWOT, analisis non finansial dan analisis finansial. Hasil dari analisis tersebut didapatkan kelemahan perusahaan yaitu produksi sayuran yang dihasilkan ternyata melebihi permintaan sehingga banyak persediaan sayur yang tidak terserap oleh pasar, hal ini karena dampak dari pandemi COVID-19. Sedangkan peluang utamanya adalah masih tingginya minat konsumen terhadap sayuran dan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat akibat pandemi COVID-19.

Berdasarkan hasil analisis non finansial, ide pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan. Demikian pula dengan hasil analisis finansial, ide pengembangan bisnis ini juga dikatakan layak untuk dijalankan karena telah memenuhi kriteria investasi dengan melihat proyeksi aliran kas yaitu, NPV sebesar Rp24.951.977,00 lebih besar dari 0, IRR sebesar 35% lebih besar dari suku bunga deposito bank yaitu 5,28%, *Net B/C* sebesar 1,84 lebih besar dari 1, dan *payback period* selama 3 tahun 3 bulan yang lebih kecil dari umur bisnis yaitu 5 tahun. Sedangkan untuk hasil dari analisis *switching value* usaha ini dapat menoleransi penurunan penjualan sebesar 11,2794998% dan kenaikan harga buah apel sebesar 35,899961%. Perhitungan untuk membantu tahapan pengembangan bisnis ini adalah menggunakan metode *critical path method* dan didapatkan waktu pengerjaan yaitu 74 hari.

Kata kunci: jus sayur, pengolahan, sayuran, SWOT