



RINGKASAN

RECHA YOLANDA SYAFUTRI. Pendirian Unit Bisnis Kefir di KANSAS *Fresh Milk* Pamijahan Kabupaten Bogor. *Establishment of the Kefir Business Unit at KANSAS Fresh Milk Pamijahan Kabupaten Bogor*. Dibimbing oleh MAYA DEWI DYAH MAHARANI.

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki potensi cukup besar untuk mengembangkan sektor pertanian. Salah satu sektor pertanian yang saat ini sedang berkembang adalah peternakan sapi perah. Pengembangan peternakan sapi perah di Indonesia bertujuan untuk meningkatkan produksi susu dalam negeri karena tingginya permintaan susu. Susu memiliki produk turunan seperti permen, keju, kefir, *yoghurt*.

KANSAS *Fresh Milk* merupakan perusahaan yang bergerak dibidang peternakan sapi perah. Susu yang dijual yaitu susu yang sudah melalui proses pasteurisasi. KANSAS *Fresh Milk* juga membuka pabrik tahu pada tahun 2021, selain untuk menambah pemasukan, pabrik tahu ini juga sebagai pemasok pakan untuk ternak, sehingga pengeluaran pakan ternak menjadi berkurang.

Tujuan kajian ide pengembangan bisnis ini untuk mengembangkan unit bisnis kefir di KANSAS *Fresh Milk* berdasarkan analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan dan mengkaji kelayakan bisnis berdasarkan aspek finansial dan aspek non finansial.

Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT dengan memanfaatkan peluang yang ada dan dapat meminimalkan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Analisis SWOT yang didapat berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal yang terdapat pada perusahaan. Sehingga menghasilkan ide pengembangan bisnis ini.

Hasil dari strategi W-O (*weakness-Opportunity*), pada KANSAS *Fresh Milk* kelemahan (*weakness*) yang dimiliki yaitu masih terdapat susu yang tidak habis terjual dan peluang (*opportunity*) yang ada adalah adanya permintaan produk olahan. Maka perusahaan merencanakan ide bisnis pengolahan kefir. Kefir yang diproduksi diberi merk “KefirKu” dengan rasa original, mangga, dan naga yang dikemas menggunakan botol plastik berukuran 1 liter dengan harga jual Rp27.500,00 per botol. Berdasarkan aspek pasar terdapat permintaan kefir dari konsumen perusahaan sebanyak 120 botol per minggu. Hasil analisis finansial yang telah dilakukan menghasilkan nilai NPV sebesar Rp43.856.760, *Net B/C* 3,9, *Gross B/C* 1,1, IRR 81% dan *Payback Period* (PP) 2 tahun 2 bulan. Analisis *switching value* yang dilakukan terdapat batas toleransi terhadap penurunan jumlah produksi sebesar 6%, kenaikan harga susu sebesar 26%, dan kenaikan harga kemasan 29%.

Dengan strategi W-O didapat ide pengembangan bisnis kefir yang dapat meningkatkan nilai tambah perusahaan. Dari aspek finansial dan non finansial unit bisnis kefir layak dijalankan dengan syarat tetap memerhatikan analisis resiko terhadap batas toleransi pada penurunan produksi, kenaikan harga susu, dan kenaikan harga kemasan yang dapat dihindari dengan melakukan pengawasan kinerja karyawan dan pemilihan input yang baik. Serta tetap melakukan inovasi produk seperti varian rasa atau ukuran, mengadakan bazar, bekerja sama dengan mitra dan menjalin hubungan baik dengan konsumen.

Kata Kunci : Analisis SWOT, KANSAS *Fresh Milk*, kefir.