



RINGKASAN

TSUROYYA FITRIYANI MELATI. Pendirian Unit Bisnis Puding Selada pada CV Ijojoan Indonesia. *Establishment of Lettuce Pudding Business Unit at CV Ijojoan Indonesia*. Dibimbing oleh FEBRIANTINA DEWI.

Tanaman selada (*Lactuca Sativa L*) adalah tanaman yang dimanfaatkan daunnya sebagai sayur lalapan yang berumur semusim dan tergolong kedalam *famili composite*. Sayuran yang ditanam pada CV Ijojoan yaitu Selada hijau, selada lollo rossa, selada red oakleaf, selada romaine, basil, kangkung, bayam, caisim, pakcoy, durian musang king, durian palu, dan mempunyai komoditas dengan tingkat produksi yang tinggi yaitu selada hijau. Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini yaitu merumuskan ide perencanaan dan pengembangan bisnis CV Ijojoan Indonesia berdasarkan faktor eksternal dan internal, serta melakukan kajian pengembangan bisnis berdasarkan aspek *non* finansial dan finansial.

Metode yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis yaitu metode analisis SWOT dan analisis finansial. Analisis SWOT sebagai alat pengumpulan data untuk mengkaji aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan organisasi, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Analisis finansial meliputi perencanaan biaya, laba rugi, dan arus kas dengan komponen kelayakan seperti NPV, IRR, *Net B/C*, *Gross B/C*, dan *Payback period*.

CV Ijojoan Indonesia berdiri pada tahun 2017, berawal dari ingin menerapkan gaya hidup sehat dengan mengonsumsi sayuran bebas pestisida. Pemilik memanfaatkan halaman pekarangan rumah untuk dibangun *greenhouse* dengan ukuran 75 m² dan kebun hidroponik seluas 4000 m². Tanaman yang ditanam yaitu sayur oriental dan *lettuce*. CV Ijojoan Indonesia perusahaan yang berfokus di bidang komoditas tanaman hasil produksi sendiri. Perusahaan ini berkomitmen memberikan produk hidroponik bebas pestisida untuk menjaga keamanan konsumennya.

Pengembangan Bisnis yang akan dilakukan yaitu Pendirian Unit Bisnis Puding Selada pada CV Ijojoan Indonesia, berdasarkan analisis strategi SWOT yang menghasilkan rumusan *Weakness-Opportunities* (W-O). Strategi W-O merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Aspek kelemahan dari belum memanfaatkan hasil sortiran sayur selada. Pada aspek peluang, yaitu tren dan kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi sayuran yang sehat di era Covid-19.

Berdasarkan hasil kajian yang dilakukan pengembangan bisnis ini dikatakan layak dijalankan dengan menghasilkan NPV Rp 40.260.201,77, *Net B/C* 3,42, *Gross B/C* 1,15, IRR 71% dan *Payback Period* 1 tahun 5 bulan. Hasil analisis *switching value* pada penurunan harga jual terdapat batas toleransi 13% dan kenaikan harga total variabel sebesar 44%.

Kata Kunci: Kelayakan usaha, pengembangan bisnis, puding selada

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