



RINGKASAN

ELIN NURHALIMAH. Pengembangan *Outlet* AgriFresh Standar Menjadi Premium pada Unit Bisnis AgriOutlet di AgriSocio. Dibimbing oleh HERMAWAN WANA.

Standar dan premium merupakan sebuah istilah yang dapat digunakan untuk menilai suatu produk. Penilaian produk dengan istilah standar dan premium sering dikaitkan dengan tingkatan brand produk dalam pemasaran. Tingkatan brand dengan istilah standar dan premium didasarkan pada penilaian-penilaian tertentu oleh konsumen. Istilah standar dan premium selain digunakan untuk produk, istilah tersebut dapat digunakan untuk membedakan antara bentuk *outlet*. AgriSocio merupakan sebuah perusahaan pertanian yang bergerak dibidang pangan dan jasa. AgriSocio memiliki sebuah *outlet* dengan merek AgriFresh. Berdasarkan tampilan, harga dan konsumen yang dituju *outlet* disebut sebagai *outlet* AgriFresh standar. *Outlet* AgriFresh standar memiliki kinerja keuangan yang belum maksimal. Sedangkan, AgriSocio ingin mengembangkan *outlet* AgriFresh untuk meningkatkan sumber daya keuangan perusahaan. Salah satu ide yang dapat membantu meningkatkan sumber daya keuangan AgriSocio yaitu dengan menambah *outlet* AgriFresh. Penambahan *outlet* AgriFresh dapat berupa *outlet* premium dengan tampilan premium yang biasa dinilai oleh konsumen terhadap *brand* premium.

Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis studi laporan tugas akhir ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis *outlet* AgriFresh standar menjadi premium pada unit bisnis AgriOutlet di AgriSocio. Tujuan lainnya yaitu menyusun dan mengkaji rencana pengembangan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan finansial. Metode analisis yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini adalah analisis studi kelayakan bisnis. Aspek yang dikaji berupa aspek teknis dan finansial. Aspek teknis meliputi aspek pemasaran, produksi, manajemen, sumber daya manusia, dan kolaborasi. Analisis aspek finansial yang dikaji meliputi laporan laba rugi dan analisis R/C *ratio*.

Rumusan ide Pengembangan *Outlet* AgriFresh Standar menjadi Premium pada Unit Bisnis AgriOutlet di AgriSocio merupakan salah satu alternatif strategi dalam memanfaatkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*). Kekuatan pada AgriSocio yaitu memiliki *company branding* agribisnis yang kuat. Peluang yang dimanfaatkan adalah pola konsumsi masyarakat yang bergaya hidup sehat dan adanya investor yang berminat terhadap unit bisnis AgriOutlet.

Rencana pengembangan bisnis dianalisis secara teknis dikatakan layak. Perencanaan produk yang akan diproduksi untuk *outlet* AgriFresh premium yaitu jus buah premium, salad buah dan buah segar. Buah segar yang dijual terdiri dari alpukat, mangga harum manis, matoa, lemon, jambu biji merah, jeruk baby, dan jeruk keprok. Produk *outlet* AgriFresh premium akan dipasarkan di gedung perkantoran Development Bank of Singapore (DBS) Indonesia, Kuningan, Jakarta Selatan. Perencanaan produksi jus buah premium sebanyak 50 botol dan salad buah sebanyak 25 cup per hari. Buah segar diproduksi setiap satu minggu sekali dengan kuantitas alpukat 100 kg, mangga harumanis 100 kg, matoa 5 kg, lemon 50 kg, jambu biji merah 50 kg, jeruk baby 50 kg, dan jeruk keprok 50 kg. Terdapat perubahan pada struktur organisasi unit bisnis AgriOutlet. Hal itu



...karenakan adanya investor sebagai komisaris utama dan manajer riset, pengembangan dan pemasaran. Kolaborasi dalam pengembangan bisnis ini dilakukan dengan pemasok input dan pemasaran produk. Kolaborasi pengadaan buah dilakukan dengan investor dan petani buah yang telah bermitra dengan AgriSocio. Kolaborasi pemasaran dilakukan dengan cara kerjasama dengan pihak AgriSocio Tower.

Berdasarkan hasil laporan laba rugi terjadi peningkatan laba setelah *outlet* AgriFresh dikembangkan menjadi premium. Laba bersih setelah bunga dan pajak yang diperoleh *outlet* AgriFresh standar dalam waktu tiga bulan sebesar Rp3 768 800. *Outlet* AgriFresh premium memperoleh laba bersih setelah bunga dan pajak sebesar Rp51 823 984 dalam waktu tiga bulan. Hasil analisis R/C *ratio* menunjukkan peningkatan setelah *outlet* AgriFresh dikembangkan. R/C *ratio* *outlet* AgriFresh standar sebesar 1.11 dan *outlet* AgriFresh premium sebesar 1.32.

Kata kunci : AgriFresh, *outlet*, pengembangan



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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.