



RINGKASAN

ASRI SUKMA KINANTI. Pendirian Unit Bisnis Pengolahan *Stick* Susu di Koperasi Peternak Garut Selatan Kabupaten Garut Jawa Barat. *Establishment of a Milk Stick Processing Business Unit at Koperasi Peternak Garut Selatan Garut Regency West Java*. Dibimbing oleh ANDRI LATIEF.

Koperasi Peternak Garut Selatan dengan nama singkat KPGS merupakan koperasi peternak sapi perah yang berlokasi di Jl. Raya Cibodas, Desa Cibodas, Kecamatan Cikajang, Kabupaten Garut, Jawa Barat. KPGS adalah koperasi peternak terbesar yang berada di Kabupaten Garut. KPGS memiliki beberapa unit usaha seperti unit *milk treatment*, unit pakan ternak, unit simpan pinjam dan unit KPGSmart merupakan *mini market* yang dimiliki oleh KPGS. Setiap harinya KPGS menghasilkan 19000 liter susu dari peternak. Penjualan susu yang dilakukan oleh KPGS yaitu ke PT. Indolacto sebanyak 7000 liter dan PT. Diamond sebanyak 7000 liter pengiriman dilakukan setiap hari, sedangkan pengiriman ke PT. Ultrajaya Milk Industry Tbk sebanyak 8000 liter setiap dua hari sekali. KPGS memiliki sisa susu yang tidak terjual kurang lebih sebanyak 5000 liter dari penjualan ke Industri Pengolahan Susu (IPS). Sisa susu tersebut dijual secara eceran dan dipakai untuk produksi pengolahan, selain itu susu dijual kembali bersamaan dengan susu hasil produksi besok hari.

Tujuan dari laporan akhir kajian pengembangan bisnis ini yaitu untuk merumuskan ide bisnis dengan menganalisis faktor internal dan eksternal dari KPGS, kemudian dikaji secara aspek finansial dan non finansial agar bisnis yang dijalankan layak. Metode analisis dalam pengembangan ide bisnis ini menggunakan metode SWOT (*strengths, weakness, opportunities, threats*). Rumusan ide pengembangan bisnis didapat dari strategi W-O (*weakness-opportunities*). Berdasarkan analisis lingkungan bisnis yang telah diketahui bahwa perusahaan memiliki kelemahan dalam produk olahan yang belum dilakukan oleh koperasi. Hal ini menjadi peluang bagi koperasi untuk mengolah susu menjadi produk olahan yang bisa dijual, karena koperasi memiliki sisa susu yang tidak terjual ke IPS. Adanya pengolahan susu menjadi produk *stick* susu dapat meningkatkan nilai ekonomi dari pada susu segar.

Stick susu yang akan diproduksi oleh KPGS diberi merek KPGStick susu dan dikemas menggunakan kemasan *standing pouch* dengan berat 200 gram. Harga jual untuk *stick* susu ini Rp18.000,00 per kemasan dan dijual di beberapa toko kue, toko oleh-oleh sekitar Cikajang dan Garut kota. Penjualan juga dilakukan dengan menggunakan sosial media seperti *instagram* dan *whatsapp*.

Rencana ide pengembangan bisnis ini secara finansial dan non finansial layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil analisis kriteria investasi, NPV yang dihasilkan Rp175.618.584,00 berarti bisnis tersebut layak karena menghasilkan manfaat yang lebih dibandingkan biaya yang dikeluarkan. IRR diperoleh 56% yaitu lebih dari suku bunga sebesar 5,6% yang berarti tingkat pengembalian bisnis atas investasi yang ditanamkan lebih besar dari pada mengalokasikan atau menyimpan dana di bank. Net B/C diperoleh sebesar 3,05 yang berarti layak karena lebih dari 1. Net B/C tersebut berarti setiap dana yang di keluarkan





sebesar Rp1,00 akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp3.05,00. *Payback period* yang dihasilkan adalah 2 tahun 10 bulan yang berarti tingkat pengembalian investasi lebih cepat dibandingkan dengan umur bisnis. Hasil dari *switching value* penurunan produksi yaitu 7% dan kenaikan harga susu sebesar 38% merupakan perubahan maksimum yang dapat ditoleransi untuk kelayakan usaha ini. Tahapan pengembangan bisnis menggunakan metode PERT/CPM untuk mengefesienkan waktu pada pelaksanaan bisnis ini.

Kata kunci: koperasi, pengolahan, *stick*, susu, SWOT.

