



RINGKASAN

IRAWATI. Pendirian Unit Bisnis Pengolahan Kopi Arabika Menjadi *Scented candle* pada PT. Arvis Sanada Sanni Indonesia. *Establishment of Business Unit the Processing Arabica Coffee into Scented candle on PT. Arvis Sanada Sanni Indonesia*. Dibimbing oleh ALMASRIL SEMBIRING.

Sumatera merupakan salah satu pusat perkebunan di Indonesia. Salah satu produk pertanian yang dihasilkan yaitu kopi. Kebutuhan masyarakat terhadap kopi meningkat seiring meningkatnya kesejahteraan masyarakat karena kebiasaan minum kopi di Indonesia yang sudah menjadi budaya, seluruh kalangan dari muda hingga tua banyak menyukai kopi dan menjadikannya sebuah gaya hidup sehari-hari. PT. Arvis Sanada Sanni Indonesia merupakan perusahaan yang fokus pada ekspor biji kopi arabika yang berlokasi di Desa Pujimulyo Medan-Binjai, Sumatera Utara. Pada kondisi pengiriman, perusahaan mencapai 14 kontainer dalam satu bulan dan setiap kontainer bermuatan 18-20 ton. Situasi pandemi *Covid-19* mengakibatkan pengiriman ekspor biji kopi dibatasi dan berdampak pada penurunan permintaan juga kelebihan persediaan. Adanya konsumen potensial yang tetap mengkonsumsi kopi dan kesadaran masyarakat yang mementingkan kesehatan pada masa ini menjadi peluang strategi perusahaan untuk mendirikan unit bisnis pengolahan kopi arabika menjadi lilin aroma terapi yang dimana unit bisnis ini akan menambah pendapatan perusahaan. Tujuan penulisan kajian ini untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pendirian unit bisnis pengolahan kopi arabika menjadi *scented candle* pada PT. Arvis Sanada Sanni Indonesia melalui aspek non finansial dan aspek finansial.

Kajian pengembangan bisnis ini didapatkan dari strategi yang dihasilkan dari faktor internal dan eksternal perusahaan yaitu *weakness-opportunity* selama mengikuti praktik kerja lapangan di perusahaan dan diperoleh berdasarkan data primer dan data sekunder. Berdasarkan kajian tersebut didapatkan hasil produk *scented candle* dengan merek dagang *chandel light* seharga Rp63.500,00. Pemasaran dilakukan secara *offline* di PT. Arvis Sanada Sanni Indonesia dan secara *online* melalui *platform shopee*. Jumlah produksi pada tahun pertama sebanyak 5.238 *jar* dan tahun ke-2 sampai ke-5 sebanyak 6.984 *jar*. Sumberdaya manusia yang dibutuhkan sebanyak tiga orang. Kerjasama yang akan dilakukan yaitu dengan pemasok bahan baku, serta kerjasama dengan jasa ekspedisi pengiriman. Hasil yang didapatkan yaitu $NPV > 0$ sebesar Rp139.052.287,81, $IRR >$ tingkat bunga sebesar 50%, $Net\ B/C > 1$ sebesar 1,99, $Gross\ B/C > 1$ sebesar 1,10 dan $PP <$ umur bisnis sebesar 2 tahun 7 bulan bulan, maka ide bisnis dinyatakan layak dijalankan. Berdasarkan analisis *switching value* kenaikan bahan baku kopi yang dapat diterima sebesar 58,563%, kenaikan harga bahan *soybean wax* sebesar 50,684%, dan kenaikan harga kemasan atau *candle jar* sebesar 50,684%. Dengan analisis *switching value* ini maka dibutuhkan antisipasi perusahaan untuk meningkatkan produksi dan menjalin kerja sama dengan pihak yang mendukung produksi *scented candle*. Dalam tahapan pengembangan bisnis yaitu *Critical Path Method* (CPM), berdasarkan hasil perhitungan waktu penyelesaian proyeksi bisnis paling cepat didapatkan hasil efektif selama 76 hari.

Kata kunci : *cashflow*, kopi arabika, *scented candle*, SWOT