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

RINGKASAN

VIRDA VIBRIANI FAZRI. Pendirian Unit Bisnis *Essential Oil* Sereh Wangi di PT Lima Sukses Utama. *The Establishment of Citronella Essential Oil Business Unit at* PT Lima Sukses Utama. Dibimbing oleh ELANG ILIK MARTAWIJAYA

Sereh wangi merupakan salah satu jenis tanaman perkebunan yang biasanya diolah menjadi minyak. Produk pengolahan PT Lima Sukses Utama yaitu minyak sereh wangi. Penjualan minyak sereh wangi tidak dilakukan secara rutin tetapi disesuaikan dengan pesanan *reseller*, sehingga terdapat stok minyak sereh wangi yang belum terjual. Hal ini menjadi peluang bisnis baru yaitu pendirian unit bisnis *essential oil* sereh wangi.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini adalah : (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis pada PT Lima Sukses Utama (2) Menyusun model bisnis essential oil sereh wangi melalui metode *Business Model Canvas* (BMC).

Kajian pengembangan bisnis ini didapatkan dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL). PKL dilakukan di PT Lima Sukses Utama yang terletak di Kp. Ciletuh, Desa Cipayung Datar, Kecamatan Megamendung, Kabupaten Bogor. Pelaksanaan PKL dimulai pada tanggal 1 Februari sampai dengan 30 April 2021. Metode kajian bisnis yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis yaitu *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* (BMC) terdiri atas 9 blok meliputi *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships* dan *cost structure*.

Ide pendirian unit bisnis *essential oil* sereh wangi diperoleh dari adanya peluang pada PT Lima Sukses Utama. Peluang tersebut berupa adanya stok minyak sereh wangi yang belum terjual dikarenakan penjualan minyak sereh wangi disesuaikan dengan permintaan *reseller*. Permintaan konsumen terhadap *essential oil* sereh wangi yang didapatkan dari hasil kuesioner juga menjadi peluang bagi perusahaan.

Penerapan *Model Business Canvas* (BMC) pada pendirian unit bisnis *essential oil* sereh wangi dimulai dari blok *customer segments* yaitu pekerja dan pelajar yang sibuk ingin melepas penat dan *stress* dengan aromaterapi. Blok *value propositions* yang diberikan dari produk *essential oil* sereh wangi yaitu kualitas, harga yang bersaing dan manfaat *essential oil* sereh wangi. Blok *channels* yaitu penggunaan aplikasi shopee. Blok *customer relationships* yaitu memberikan pelayanan yang baik dan memberikan diskon kepada pelanggan. Blok *revenue streams* pada tahun pertama sebesar Rp179.010.000,00 dan pada tahun berikutnya sebesar Rp266.760.000,00. Blok *key resources* yaitu penambahan peralatan produksi, tenaga kerja, merek dagang dan izin edar BPOM. Blok *key activities* yaitu kegiatan produksi *essential oil* sereh wangi. Blok *key partnerships* yaitu bekerja sama dengan petani minyak sereh wangi, toko peralatan produksi dan jasa pengiriman. Blok *cost structure* yaitu biaya investasi sebesar Rp398.853.000,00 dan biaya produksi tahun pertama Rp167.302.880,95 sedangkan tahun ke berikutnya sebesar Rp194.926.880,95. Keuntungan yang diperoleh setelah pengembangan sebesar Rp469.141.463,10.

Kata kunci: *essential oil*, sereh wangi

© Hak Cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)
Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies
Bogor Agricultural University