

RINGKASAN

FITRAH HILDA ROSMALOVA. Pengembangan Unit Bisnis Penjualan Buah Jambu Kristal pada Williams Agrotama Kabupaten Karawang. *Development Business Unit Sales of Crystal Guava Fruit at Williams Agrotama Karawang District*. Dibimbing oleh HERMAWAN WANA.

Hortikultura merupakan salah satu subsektor unggulan dalam pertanian. Subsektor hortikultura menempati posisi penting dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian Indonesia, yang terdiri atas buah-buahan, tanaman hias dan sayur-sayuran. Indonesia sangat kaya akan buah-buahannya, di setiap daerah di masing-masing provinsi di Indonesia memiliki komoditi buah-buahan yang khas. Dalam mengkonsumsi buah, banyak orang yang tidak terlalu menyukai buah yang mengandung banyak biji, dikarenakan adanya kekhawatiran terkena penyakit usus buntu dan tidak nyaman saat dimakan. Saat ini terdapat jenis varian baru dari jambu biji, yaitu jambu kristal yang memiliki kandungan biji hanya 3%. Jambu kristal disukai oleh petani karena budidayanya yang mudah dan berbuah sepanjang tahun serta nilai jualnya yang tergolong tinggi dibandingkan jambu biji varietas lain. Permintaan jambu kristal cukup tinggi karena dagingnya yang renyah, minimnya biji, dan memiliki banyak manfaat bagi kesehatan membuat jambu ini banyak digemari sebagai buah konsumsi langsung. Permintaan buah dan bibit jambu kristal meningkat secara signifikan, karena masyarakat semakin sadar akan pentingnya konsumsi buah bagi kesehatan.

Williams Agrotama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang buah-buahan. Williams Agrotama memiliki 648 indukan jambu kristal yang buahnya tidak dimanfaatkan. Buah yang dihasilkan akan dibagikan kepada pekerja, masyarakat sekitar ataupun di biarkan membusuk di pohon. Sejak didirikannya Williams Agrotama pada tahun 2011 terdapat 65,35 ton buah jambu kristal yang terbuang. Hal ini dapat menjadi peluang bagi Williams Agrotama untuk menjual buah jambu kristal yang selama ini tidak dimanfaatkan dan akan meningkatkan pendapatan bagi perusahaan.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini: (1) Merumuskan ide pengembangan unit bisnis penjualan buah jambu kristal berdasarkan analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal dengan menggunakan metode SWOT pada Williams Agrotama; dan (2) Menyusun perencanaan pengembangan bisnis penjualan buah jambu kristal berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial pada Williams Agrotama.

Metode yang digunakan untuk merumuskan ide pengembangan bisnis yaitu analisis SWOT. Pengembangan unit bisnis ini disusun berdasarkan aspek non finansial: aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Aspek finansial yaitu analisis kriteria kelayakan: *Net Present Value (NPV)*, *Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Payback Period (PP)* dan analisis *switching value*.

Berdasarkan hasil analisis SWOT diperoleh alternatif strategi S-O (*Strenghts-Opportunities*). Kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah memiliki banyak indukan jambu kristal, buah yang dihasilkan banyak, memiliki kualitas buah yang baik dan seragam, dan banyaknya permintaan akan buah jambu kristal.

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.



Sedangkan peluang yang ada terdiri atas kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat, budaya masyarakat Indonesia yang menyukai pola hidup praktis, dan letak geografis yang mendukung. Berdasarkan strategi tersebut didapatkan ide pengembangan bisnis, yaitu penjualan buah jambu kristal kemudian di analisis berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial.

Pada aspek non finansial dilihat dari perencanaan produk memiliki produk yaitu buah jambu kristal yang sebelum di pasarkan melalui proses sortasi dan *grading* terlebih dahulu. *Grade* yang dimiliki yaitu *grade A*, *grade B*, dan *grade C*. Produk buah jambu kristal dikemas menggunakan *foam net*, plastik *wrapping* dan stiker. Perencanaan pemasaran sudah memiliki pasar yang dituju, yaitu ibu rumah tangga yang menyukai buah segar dan memiliki gaya hidup sehat yang tinggal di area perkotaan khususnya kota Karawang. Perencanaan produksi pada pemanenan dilakukan sebanyak 2 bedeng per minggu sehingga buah yang dihasilkan kontinu dan dapat memenuhi permintaan pasar. Perencanaan organisasi dan manajemen, tidak ada perubahan pada struktur organisasi hanya saja ada penambahan tenaga kerja harian lepas pada divisi produksi sebanyak 2 orang untuk melakukan kegiatan pembungkusan dan pemanenan, seluruh pekerja melakukan pekerjaan sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Perencanaan sumber daya manusia, tersedianya tenaga kerja di lingkungan sekitar, tenaga kerja yang dipilih berdasarkan spesifikasi perusahaan. Perencanaan kolaborasi *output* bekerja sama dengan toko buah, penjual rujak jambu kristal dan pasar sedangkan kolaborasi *input* bekerja sama dengan toko plastik, toko pertanian, percetakan dan peternakan kambing.

Sedangkan berdasarkan kriteria kelayakan pada aspek finansial didapatkan NPV sebesar Rp74.003.064; IRR sebesar 81%; *Net B/C* sebesar 5,73 ; *Gross B/C* sebesar 1,08; dan *Payback Period* (PP) sebesar 1 tahun 8 bulan. artinya, bisnis ini dinyatakan layak untuk dijalankan karena melebihi nilai batas kriteria minimum. Analisis *switching value* menunjukkan batas penurunan harga produksi jambu kristal sebesar 7,01% agar bisnis layak, batas toleransi maksimum kenaikan harga *foam net* sebesar 75,99% agar bisnis layak dan batas penurunan penjualan jambu kristal sebesar 6,93% agar bisnis layak.

Rencana ide pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial. Adapun upaya yang dilakukan untuk mencegah penurunan produksi, yaitu dengan membuat kebun tertutup untuk menghindari dari cuaca ekstrim dan dapat bekerjasama dengan pembudidaya buah jambu kristal di Karawang.

Kata kunci: jambu kristal, perencanaan bisnis, SWOT

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang meminumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.