



RINGKASAN

SEPHIA NUR ZAHRA. Pendirian Unit Bisnis Sosis Jamur Tiram pada Perusahaan Guntur Sumber Mushroom Ciawi Kabupaten Bogor. *Establishment of the Oyster Mushroom Sausage Business Unit at Guntur Sumber Mushroom Company Ciawi Bogor Regency*. Dibimbing oleh ANITA RISTIANINGRUM.

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki sumber daya alam yang sangat melimpah. Di negara tropis seperti Indonesia, tingkat kelembaban pada umumnya relatif tinggi yaitu antara 60% hingga 90%. Faktor inilah yang menyebabkan daerah di Indonesia menjadi tempat ideal berbagai macam tumbuhan diantaranya jamur. Jamur merupakan salah satu produk komersial dan dapat dikembangkan dengan teknik yang cukup sederhana. Selain itu, budidaya jamur tidak mengenal musim, sehingga setiap saat dapat menghasilkan hasil produksi. Jenis jamur yang banyak disukai masyarakat adalah jamur tiram putih (*Pleurotus ostreatus*) karena kandungan nutrisi yang ada pada jamur tiram putih lebih tinggi daripada jamur lainnya. Kandungan nutrisi pada jamur tiram saat ini dimanfaatkan masyarakat sebagai bahan pangan bentuk dari pola hidup sehat di era pandemi *Covid-19*. Di daerah Bogor telah banyak dibudidayakan jamur tiram, salah satunya di Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor, yaitu Perusahaan Guntur Sumber Mushroom. Perusahaan Guntur Sumber Mushroom memproduksi jamur tiram *grade* super dan *grade* biasa dengan tingkat produktivitas tinggi. Melihat tingginya produktivitas jamur tiram, maka Guntur Sumber Mushroom ingin membuat produk olahan makanan dengan menggunakan bahan baku jamur tiram *grade* biasa yang selama ini belum dimanfaatkan dengan baik. Perusahaan hanya menjualnya dengan harga yang lebih rendah dibandingkan jamur *grade* super.

Maka dari itu adanya pengolahan produk dari jamur tiram diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah. Namun kebiasaan masyarakat saat ini jamur tiram hanya diolah menjadi masakan rumahan. Seiring dengan meningkatnya kreativitas masyarakat, saat ini jamur tiram dapat diolah menjadi berbagai macam olahan makanan seperti sosis, nugget, dan bakso. Umumnya sosis yang diketahui masyarakat merupakan campuran daging. Sosis daging merupakan produk olahan tinggi protein, namun berkolesterol tinggi. Oleh karena itu perlu inovasi pembuatan sosis dari bahan baku non daging yang tidak berkolesterol namun tanpa mengurangi cita rasa sosis, yaitu sosis jamur tiram. Kehadiran sosis jamur tiram diharapkan dapat diterima dan disukai oleh masyarakat.

Tujuan penulisan Kajian Pengembangan Bisnis ini yaitu merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis lingkungan eksternal dan internal pada Perusahaan Guntur Sumber Mushroom serta menyusun perencanaan pengembangan bisnis pendirian unit bisnis sosis jamur tiram pada Perusahaan Guntur Sumber Mushroom berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial. Analisis terhadap aspek non finansial meliputi aspek pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi sedangkan aspek finansial meliputi analisis laba rugi, analisis kelayakan investasi (NPV, IRR, *Gross B/C*, *Net B/C*, *Payback period*), dan analisis *switching value*. Data dan informasi yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini bersumber dari data primer dan data sekunder dengan menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif.

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



Rumusan ide pengembangan bisnis diperoleh dari hasil analisis SWOT. Terdapat strategi utama yang dapat diimplementasikan oleh Guntur Sumber Mushroom yaitu strategi S-O dengan mendirikan unit bisnis pengolahan. Pendirian unit bisnis pengolahan merupakan salah satu strategi perusahaan untuk menambah pendapatan, menciptakan nilai tambah, memperluas pasar dan mempertahankan posisi bersaing dengan cara menciptakan produk. Ide pengembangan bisnis dari strategi S-O yaitu pendirian unit sosis jamur tiram. Ide pengembangan bisnis ini didapatkan dari analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan yaitu kekuatan dan peluang. Kekuatan yang dimiliki perusahaan yaitu penyediaan layanan *delivery order*, promosi sudah menggunakan teknologi, produktivitas jamur tiram tinggi, pembudidayaan secara organik, tenaga kerja rajin dan terampil, dan memiliki modal yang kuat. Didukung juga dengan peluang yang dimiliki perusahaan yaitu perubahan masyarakat terhadap gaya hidup sehat, tersedianya teknologi *modern*, input produksi yang selalu tersedia, dan adanya permintaan terhadap produk olahan jamur tiram.

Perencanaan produk yang akan dihasilkan dari jamur tiram yaitu sosis jamur tiram sebagai produk makanan sehat tanpa MSG dan pengawet yang dapat dijadikan lauk dan camilan. Perencanaan pemasaran pada produk sosis jamur tiram yaitu telah mencukupi kebutuhan pelanggan. Produk sosis jamur tiram akan dijual langsung kepada konsumen melalui toko *frozen food* dan pasar tradisional. Perencanaan produksi terdiri dari beberapa tahapan yaitu lokasi produksi, jadwal produksi, perencanaan bahan baku dan peralatan, kebutuhan tenaga kerja produksi, proses produksi dan *layout* produksi. Perencanaan organisasi dan manajemen pada usaha sosis jamur tiram ini bukan membentuk organisasi baru, melainkan hasil dari penambahan pada divisi pengolahan. Perencanaan sumber daya manusia pada usaha pendirian unit bisnis sosis jamur tiram ini melakukan penambahan di bagian pengolahan dengan membutuhkan tiga tenaga kerja yang terdiri dari satu orang di bagian kepala produksi, satu orang di bagian produksi dan satu orang di bagian distribusi. Pada perencanaan kolaborasi, melakukan kerja sama dengan toko bahan baku dan peralatan, toko *frozen food* dan pasar tradisional, serta toko percetakan. Pada perencanaan finansial, pengembangan dianalisis dengan analisis kriteria investasi dan analisis *switching value*.

Berdasarkan hasil analisis non finansial pendirian unit bisnis sosis jamur tiram, bisnis ini layak untuk dijalankan yang meliputi perencanaan produk, perencanaan pasar dan pemasaran, perencanaan produksi, perencanaan organisasi dan manajemen, perencanaan sumber daya manusia, dan perencanaan kolaborasi. Berdasarkan hasil analisis aspek finansial melihat dari kriteria investasi, bahwa usaha ini layak dijalankan yaitu NPV sebesar Rp46.732.854,00 IRR sebesar 46%, *Gross B/C* sebesar 1,08, *Net B/C* sebesar 2,29, dan *payback period* sebesar 2 tahun. Hasil analisis *switching value* pada pengembangan bisnis ini menunjukkan bahwa bisnis sangat sensitif terhadap penurunan jumlah produksi sosis jamur tiram sebesar 7,79% dan penurunan harga jual sosis jamur tiram sebesar 7,79% tetapi cukup sensitif terhadap peningkatan harga jamur tiram sebesar 38,24%.

Kata kunci : jamur, analisis SWOT, kajian bisnis, sosis jamur tiram.

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