



RINGKASAN

JAN RADITYA PRADIPTA. Pendirian Unit Budidaya Ubi Jalar Guna Memenuhi Kebutuhan bahan baku di PT Galih Estetika Indonesia. *Establishment of a sweet potato cultivation unit to fulfil the needs of raw materials at PT Galih Aesthetic Indonesia*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

PT Galih Estetika Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Pertanian yang berada di Bandorasa Wetan, Cilimus, Kabupaten Cilimus. Perusahaan ini didirikan pada Tahun 1991 oleh Ibu Elis Rosmiati yang menjadi pemilik perusahaan sampai saat ini. Produk yang dihasilkan berupa produk olahan dari ubi jalar.

Tujuan dari Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pada PT Galih Estetika Indonesia dan menyusun kajian pengembangan bisnis didasari hasil alternatif strategi dari analisis SWOT perusahaan yaitu strategi *strenghts* (kekuatan) dan *opportunities* (peluang) yang sudah disusun sesuai dengan keadaan perusahaan. Kekuatan yang dimiliki PT Galih Estetika Indonesia yaitu perusahaan sudah mencapai pasar ekspor dan akan membutuhkan bahan baku yang cukup banyak. Peluang yang dimiliki yaitu potensi lahan dan iklim yang mendukung untuk direalisasikan nya kegiatan unit budidaya.

Hasil dai unit budidaya ubi jalar ini berupa *raw material* yang akan digunakan dalam kegiatan produksi di pabrik milik PT Galih Estetika Indonesia. Pengolahan pada pabrik sudah menggunakan beberapa mesin yang menunjang kegiatan produksi untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan yang diinginkan oleh *buyer*.

Perencanaan pengembangan bisnis ini menggunakan analisis non finansial dan analisis finansial. Analisis non finansial, harus melihat dari kelayakan bisnis berdasarkan dari aspek perencanaan produksi, perencanaan organisasi, manajemen dan sumber daya manusia. Sedangkan untuk analisis finansial, dilakukan dengan perhitungan *cashflow*. Berdasarkan analisis kelayakan dari arus kas bisnis dapat dikatakan layak karena memiliki NPV Rp 65.815.508.34 ($NPV > 0$), *Net B/C* 2,10 ($Net B/C > 1$), IRR 33% ($IRR > DR$), *Gross B/C* sebesar 1,26 ($Gross B/C > 1$) dan *Payback period* selama 3,4 Tahun dengan syarat $PP < \text{Umur bisnis}$. Berdasarkan analisis *switching value*, batas toleransi penurunan penjualan ubi grade a sebesar 22% dan kenaikan harga bibit sebesar 161%. Metode yang digunakan untuk membantu tahapan pengembangan bisnis adalah metode CPM (*Critical Path Method*), dimaana berdasarkan perhitungan menggunakan *software POM for window* diperoleh waktu penyelesaian proyeksi bisnis paling sebentar yaitu 120 hari.

Kata kunci : Pendirian Unit Budidaya Ubi Jalar, PT Galih Estetika Indonesia

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