



- 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

AGUSTINA WAHYU SAPUTRI. Analisis Sikap Konsumen Terhadap Daun Basil pada PT Kebun Sayur Surabaya. *Analysis of Consumer Attitudes Towards Ocimum Basillicum at PT Kebun Sayur Surabaya*. Dibimbing oleh ANNISAA SOEYONO

Hidroponik merupakan teknik budidaya tanaman tanpa menggunakan media tanah, melainkan menggunakan air sebagai media tanamnya. Jenis tanaman hidroponik terdiri dari sayuran oriental, *western*, dan *herb*. Tumbuhan herbal adalah tumbuhan atau tanaman obat yang dapat dimanfaatkan untuk pengobatan tradisional terhadap penyakit. Tanaman herbal memiliki berbagai macam jenis salah satunya adalah basil. Basil merupakan daun hijau yang memiliki aroma serta berasal dari Asia dan Afrika, yang termasuk dalam keluarga *mint*. Kualitas daun basil menjadi kualifikasi terhadap kebutuhan, keinginan, dan selera konsumen yang memberikan dampak pengembalian produk jika tidak sesuai dengan keinginan konsumen. Pengembangan bisnis meliputi analisis sikap konsumen dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen dan menyempurnakan produk daun basil guna meningkatkan pendapatan perusahaan.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pada PT Kebun Sayur Surabaya dengan menggunakan analisis SWOT dan menganalisis ide pengembangan bisnis serta menyesuaikan terhadap *Business Model Canvas* yang dilihat dari aspek non finansial dan finansial.

Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan terhadap kelemahan yaitu perusahaan belum ada penanganan pada produk daun basil yang di *reject*. Selain itu peluang yang dimiliki oleh perusahaan yaitu perubahan pola pikir dan gaya hidup pada masyarakat. Oleh karena itu, pengembangan bisnis yang dilakukan melalui preferensi konsumen yaitu melakukan perbaikan produk berdasarkan atribut-atribut yang memiliki nilai rendah untuk menciptakan produk daun basil yang diminati konsumen dan mengetahui atribut yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian daun basil. Hasil preferensi konsumen kemudian dianalisis menggunakan model sikap multiatribut dari Fishbein.

Hasil perhitungan skor sikap menunjukkan bahwa bunga potong krisan memiliki skor terendah pada atribut ketahanan pada daun yaitu sebesar (0,70). Atribut manfaat daun dinilai tinggi oleh responden yaitu sebesar (1,80). Dari hasil tabulasi tersebut akan dilakukan perbaikan atribut pada ketahanan pada daun basil yang dinilai rendah oleh responden. Berdasarkan perhitungan secara finansial, terjadi peningkatan pendapatan bersih setelah dilakukan perbaikan pada atribut ketahanan yang dinilai rendah. Pendapatan bersih sebelum perubahan yaitu sebesar Rp 5.629.862,00 sedangkan pendapatan bersih pada laporan laba rugi setelah perubahan yaitu sebesar Rp 46.945.556,00 sehingga pendapatan bersih setelah perubahan mengalami peningkatan sebesar Rp 41.315.694,00.

Kata kunci : Daun basil, analisis sikap dan preferensi konsumen