

Strategi Pengembangan Bisnis Minuman Ready To Drink Sri Lemon Menggunakan Metode Business Model Canvas & SWOT

Leni Lidya¹, Maretya², Mrr. Lukie Trianawati³

^{1,2}Program Studi Manajemen Agribisnis, ³Supervisor Jaminan Mutu Pangan, Sekolah Vokasi IPB, Jl. Kumbang No.14, Cilibende, Bogor 16128.

Korespondensi: mrrlukietrianawati@apps.ipb.ac.id

Abstract: Demand for lemons produced by PT Villa Tani Indonesia located on Jl. Cikerai Cilegon, Banten is currently decreasing. Approximately 50-60 kg/month of lemons are not sold, damaged and threatened with wastage. Starting from the pandemic period until now, people are used to a healthy lifestyle such as consuming healthy food and drinks, therefore this research aims to create a strategy for developing a business unit for processing lemons with a canvas business model into healthy drinks with the addition of lemongrass stems. The addition of this business unit will increase the sales value of the lemons and also increase the income of PT Villa Tani Indonesia. The method used in developing this business is a qualitative descriptive analysis method which is based on nine elements of the Business Model Canvas (BMC) which produces a SWOT analysis of each element. Based on the results of the analysis carried out, in the non-financial aspect consisting of business potential, demand and sales, business competition and an explanation of the canvas business model, it is known that Sri Lemon's business development is very strategic.

Keywords: business model canvas, SWOT, healthy drink, lemon, lemongrass.

Abstrak: Permintaan buah jeruk lemon yang dihasilkan dari PT Villa Tani Indonesia yang berada di jl.Cikerai Cilegon, Banten saat ini mengalami penurunan. Sebanyak 50-60 kg/bulan jeruk lemon tidak laku terjual, membusuk dan terancam terbuang. Mulai masa pandemic hingga sekarang, masyarakat terbiasa dengan gaya hidup sehat seperti mengonsumsi makanan dan minuman sehat, karena itu penelitian ini bertujuan untuk membuat strategi pengembangan unit bisnis pengolahan jeruk lemon dengan bisnis model kanvas menjadi minuman sehat dengan tambahan rebusan batang serih. Penambahan unit bisnis ini akan menambah nilai jual jeruk lemon dan juga menambah pendapatan PT Villa Tani Indonesia. Metode yang digunakan dalam pengembangan bisnis ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif yang didasarkan pada sembilan elemen Business Model Canvas (BMC) yang menghasilkan analisis SWOT dari setiap elemen. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, di bagian aspek non finansial terdiri dari potensi usaha, permintaan dan penjualan, persaingan usaha dan penjelasan business model canvas diketahui pengembangan bisnis Sri Lemon ini sangat strategis.

Kata Kunci: business model canvas, SWOT, minuman sehat, jeruk lemon, serih

A. PENDAHULUAN

Jeruk lemon (*citrus limun linn*) merupakan tanaman yang tergolong dalam buah yang dapat digunakan sebagai obat-obatan tradisional. Jeruk lemon mengandung asam sitrat, vitamin C dan antioksidan yang bermanfaat bagi kesehatan (Mahmudah dkk. 2019). Selain itu, lemon juga mengandung zat gizi seperti karbohidrat (fruktosa, glukosa, dan sukrosa), vitamin (potassium, folat, kalsium, tiamin, niacin, vitamin B6, fosfor, tembaga, riboflavin dan senyawa fitokimia (Ekaputri, 2018). Kandungan vitamin C dalam jeruk lemon dapat menambah kekebalan tubuh. Selain itu air perasan jeruk lemon juga dapat membantu memperlancar pencernaan, mencegah bakteri penyebab diare, menurunkan kadar kolestrol dan juga baik untuk kulit (mencegah penuaan).

Saat ini masyarakat semakin peduli dengan kesehatan dan kebersihan dengan cara mengonsumsi makanan bergizi, vitamin dan obat-obatan herbal. Dilansir dari Okezone.com pada 22 Februari 2022, salah satu cara atau gaya hidup sehat masyarakat untuk menjaga daya tahan tubuh adalah dengan memperhatikan nutrisi makanan yang dikonsumsi. Masyarakat dianjurkan untuk mengonsumsi makanan dan minuman bergizi seimbang dengan sayuran dan buah-buahan yang mengandung banyak vitamin C karena makanan tersebut dapat memproduksi antibodi yang bagus untuk melawan virus. Buah-buahan yang mengandung banyak vitamin C adalah seperti jeruk nipis, jeruk lemon, jambu biji, nanas dan masih banyak lagi, oleh karena itu permintaan akan makanan dan minuman sehat akan tetap meningkat dan akan menjadi kebutuhan masyarakat.

Salah satu perusahaan penghasil jeruk lemon adalah PT Villa Tani Indonesia yang berlokasi di Jalan Cikerei, Cikerei, Cibeber, Bagendung, Cilegon, Kota Cilegon. PT Villa Tani Indonesia baru berdiri di awal tahun 2019 dan tak lama berdiri di awal tahun 2020 terkena imbas pandemic Covid-19. Akibat pandemic tersebut perusahaan mengalami penurunan permintaan dan juga kunjungan wisata. Penurunan tersebut mengakibatkan banyak buah lemon yang tidak terjual hingga mengakibatkan kebusukan atau menciptakan limbah di perusahaan. Dalam sebulan, PT Villa Tani Indonesia dapat memproduksi 1 sampai 2 ton jeruk lemon. Penjualan dilakukan melalui mitra yaitu Tani Hub. Namun tidak semua jeruk lemon akan terjual habis kepada mitra. Setelah dilakukan sortasi dan grading terdapat jeruk lemon yang tidak masuk kriteria penjualan atau grade rendah. Dari hasil sortasi tersebut ada sekitar 50-60 kg jeruk lemon tidak terjual dan terancam membusuk. Buah jeruk lemon yang dihasilkan di PT Villa Tani Indonesia adalah buah dengan kualitas unggul. Hal ini dapat dilihat dari *value proposition* yang berupa penilaian dari pelanggan yang sudah menguji daya tahan jeruk lemon selama kurang lebih 1 bulan dalam lemari pendingin. Selain itu juga ada konsumen yang memberikan nilai bahwa jeruk lemon dari PT Villa Tani Indonesia memiliki lebih banyak air dibanding jeruk lemon lainnya.

Buah jeruk lemon yang tidak terjual dapat diolah menjadi produk baru yang dapat meningkatkan nilai tambah. Jeruk lemon dapat dimanfaatkan menjadi minuman sari lemon, minuman sehat, perisa makanan dan masih banyak lagi. Untuk limbah kulit lemon dapat diolah menjadi pupuk atau ekoenzim. Produk-produk olahan tersebut dapat menjadi unit bisnis baru yang menambah pendapatan perusahaan.

B. METODE PENELITIAN

(1) Data dan Sumber data

Data primer yang digunakan diperoleh dari hasil pengamatan langsung dan wawancara. Data sekunder diperoleh dari luar perusahaan yaitu dari jurnal, kuisisioner, dan buku. Data yang diperoleh diolah untuk mendukung ide kajian bisnis minuman sehat pada PT Villa Tani Indonesia.

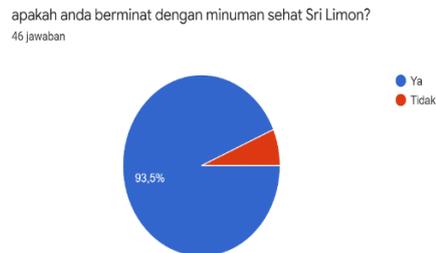
(2) Metode Analisis

Metode analisis data yang dilakukan dalam ide pengembangan bisnis ini adalah analisis deskriptif kualitatif berdasarkan Sembilan elemen *Business Model Canvas* (BMC). Setiap elemen BMC akan menghasilkan analisis SWOT yang akan dijadikan dasar atau landasan pengembangan bisnis.

C. HASIL PENELITIAN

(1) Potensi Usaha

a. Permintaan dan Penawaran



Gambar 1. Survei Minat Konsumen

Permintaan dan penawaran mengenai minuman sehat dari lemon belum terdapat di Badan Pusat Statistik (BPS) atau Lembaga lainnya. Permintaan terhadap minuman sehat Sri Limon didapat dari hasil kuisisioner yang diberikan kepada responden. Data permintaan hasil kuisisioner dapat dilihat pada Gambar 6. Berdasarkan survei konsumen terhadap 46 orang responden diperoleh sekitar 97.8% atau sebanyak 45 orang berminat terhadap minuman sehat Sri Limon.

b. Persaingan Usaha

Di Indonesia banyak industri yang telah memasarkan produk minuman sehat dari lemon. Produsen pesaing yang terdekat adalah Waras Farm yang pernah memproduksi minuman sehat dari jeruk nipis dan serai dengan harga Rp.8000 per botol. Beberapa minuman dari lemon dan serai yang sudah



memiliki pasar di Indonesia dan menjadi pesaing Minuman Sri Lemon adalah

adalah lemon serih Ayoedya dan Lemaser dan masih banyak lagi. Namun minuman sehat Sri Limon tetap memiliki keunggulan sendiri seperti pengolahan langsung dari lahan ke meja atau istilah yang sering digunakan adalah *fresh from garden to table*.

Gambar 1. Produk Lemon serih merk Ayoedya dan Lemaser

(2) Rumusan Ide Pengembangan Bisnis

a. Analisis SWOT

Dari hasil analisis SWOT pada sembilan elemen *business model canvas* menghasilkan strategi bisnis yang dapat dilakukan PT Villa Tani Indonesia untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya. Analisis SWOT dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Analisis SWOT 9 elemen BMC Pengembangan Bisnis Sri Lemon

Elemen BMC	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)	Solusi
<i>Customer Segment</i>	- Memiliki pelanggan tetap - lokasi strategis, rest area goweser	- Jangkauan pasar kurang luas - Promosi atau pengenalan produk kurang optimal	- Gaya hidup sehat - Pendapatan masyarakat tinggi (UMR hampir setara dengan Jakarta) - Cilegon merupakan kota industri	Konsumen beralih ke pesaing	- Pengoptimalan promosi - Pembuatan katalog yang memudahkan pelanggan mengenai informasi akan produk
<i>Value Propositions</i>	- Produk mengandung banyak vitamin untuk kekebalan tubuh - Produk dapat dikonsumsi semua kalangan	Produk harus langsung dihabiskan setelah kemasan dibuka	Perkembangan teknologi	Pesaing memiliki produk dengan kualitas lebih baik	Produk berkualitas Produk beragam

Elemen BMC	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)	Solusi
	<ul style="list-style-type: none"> - Produk diolah dengan sistem fresh from garden to table - Kemasan produk simple tapi menarik - Memiliki daya simpan sampai 1 bulan pada suhu dingin 				
<i>Channels</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Pemasaran dilakukan secara online dan offline - Bekerjasama dengan pihak Shoppe untuk penjualan dan juga jasa ekspedisi 	<ul style="list-style-type: none"> - Pemasaran kurang optimal - Jangkauan pasar kurang luas - Kurangnya promosi - Belum memiliki kendaraan khusus untuk delivery 	<ul style="list-style-type: none"> - Kemajuan teknologi informasi - Banyaknya tenaga pengirim yang dapat mengirim produk ke konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> - Promosi yang dilakukan pesaing lebih canggih 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan whatsapp dan media sosial lainnya - Membeli kendaraan khusus untuk <i>delivery</i>
<i>Customer</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Menerima layanan khusus 	<ul style="list-style-type: none"> - Karyawan kurang 		<ul style="list-style-type: none"> - Konsumen merasa kurang puas 	<ul style="list-style-type: none"> - Mengutamakan makan

Elemen BMC	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)	Solusi
<i>Relationship</i>	<ul style="list-style-type: none"> untuk menerima masukan dan saran dari pelanggan - Memiliki grup whatsapp dengan pelanggan tetap 	<ul style="list-style-type: none"> memberikan pelayanan baik dan menarik terhadap konsumen - beberapa akun sosial media tidak digunakan dengan baik atau belum intens 		sehingga beralih ke pesaing	<ul style="list-style-type: none"> kepuasan konsumen - Memberi diskon dan potongan harga untuk pembelian banyak - Layanan saran dan kritik - Konsumen dapat melakukan panen mandiri
<i>Revenue Streams</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan modal sendiri - Memiliki investor untuk membantu pendanaan Memiliki banyak unit bisnis 	<ul style="list-style-type: none"> Pencatatan keuangan belum tertata dengan baik 	<ul style="list-style-type: none"> - Berkembangnya teknologi pengolahan produk agribisnis 	<ul style="list-style-type: none"> - Inflasi yang mempengaruhi harga bahan pokok - kenaikan BBM 	<ul style="list-style-type: none"> - Penjualan produk olahan sayur - Penjualan buah - Penjualan media tanam
<i>Key Resources</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Produksi kontinu (tersedia) - Memiliki bangunan café atau 	<ul style="list-style-type: none"> - Banyak jeruk lemon yang tidak terjual 	<ul style="list-style-type: none"> - Perkembangan teknologi dan saran dari 	<ul style="list-style-type: none"> - Pelanggan beralih ke pesaing yang menjual 	<ul style="list-style-type: none"> - Pemanfaatan komoditas tidak terjual menjadi

Elemen BMC	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahaan (<i>Weakness</i>)	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)	Solusi
	<ul style="list-style-type: none"> outlet menarik - Memiliki lahan yang luas - Memiliki modal sendiri 	<ul style="list-style-type: none"> - Tenaga kerja kurang expert dalam pembua tan minuman Sri Limon 	<ul style="list-style-type: none"> pelanggan untuk adanya produk olahan dari komoditas yang ditanam di perusahaan (adanya jaminan pasar) - Efek pandemic covid-19 yang merubah gaya hidup sehat masyarakat 	<ul style="list-style-type: none"> minuman sejenis 	<ul style="list-style-type: none"> nilai tambah speti minuman sehat Sri Limon - Melakukan sosialisasi pembuatan minuman kepada tenaga kerja
<i>Key Activities</i>	Kegiatan budidaya dan produksi sudah terencana dan terjadwal	<ul style="list-style-type: none"> - Belum adanya penanganan pasca panen yang terbuan g - promosi untuk hasil pasca panen belum optimal 	Teknologi dalam bidang produksi semakin canggih	Kenaikan harga bahan bahan pembuatan minuman	
<i>Key Partners</i>	- Bekerjasama dengan perusahaan penunjan	- Belum memiliki perusahaan bahan	- Terbukanya peluang bekerjasama dengan berbagai pihak	- Mitra menaikkan harga atau beralih ke pesaing	- Mencari mitra bahan baku yang lebih efisien di

Elemen BMC	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)	Solusi
	g input seperti toko kelontong, toko pupuk dan platform digital - Dan juga jasa ekspedisi	baku dengan hubungan Kerjasama tetap atau kontrak	secara tertulis		harga dan kualitas serta melakukan hubungan Kerjasama tertulis (tetap)
<i>Cost Structure</i>	- Dana untuk budidaya dan pengolahan tercukupi	- Pembukaan kurang rapi - manajemen kurang maksimal	- Menekan biaya dengan adanya bantuan dari pemerintah	- Inflasi yang mempengaruhi harga bahan baku - Biaya tidak terduga	- Menambah tenaga kerja baru khusus dibidang keuangan untuk pembukuan yang lebih rapi

(3) Penentuan Kajian Pengembangan Bisnis melalui Validasi Sembilan blok *business model canvas*

Untuk penentuan Ide Kajian Pengembangan Bisnis dilakukan dari analisis SWOT ke sembilan elemen BMC perusahaan, yaitu dengan mengurangi kelemahan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Kelemahan dari perusahaan adalah banyaknya komoditas yang tidak memiliki pasar atau tidak terjual salah satunya adalah jeruk lemon. Jeruk lemon banyak busuk dan terbuang, Peluang yang ada yaitu pemanfaatan produk tidak terjual menjadi olahan baru minuman sehat Sri Limon. Minuman kesehatan ini banyak di cari dan banyak di konsumsi semenjak adanya pandemi Covid -19. Masyarakat mulai peduli dengan kesehatan dan ketahanan tubuh. Melihat gaya hidup baru tersebut, pendirian unit bisnis minuman sehat Sri Limon ini menjadi prospek usaha yang baik dan menguntungkan. Pemetaan business model canvas unit bisnis minuman sehat Sri Limon pada PT Villa Tani Indonesia dapat dilihat pada lampiran 2. Berikut adalah deskripsi sembilan elemen busines model canvas Minuman Sri Lemon pada PT Villa Tani Indonesia:

a. *Revenue Streams*

Penetapan harga untuk satu botol minuman sehat Sri Limon menggunakan metode penetapan harga Mark up yaitu dihitung berdasarkan besarnya HPP atau harga pokok produksi ditambah dengan tingkat keuntungan. Berikut perhitungan harga jual satu botol minuman sehat Sri Limon. Perhitungan harga jual untuk satu pcs the krisan adalah sebagai berikut:

1. Penentuan harga pokok produksi

$$\text{HPP} = \frac{\text{Biaya variabel} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Kapasitas Produksi}}$$

$$\text{HPP} = \frac{\text{Rp.47.358.000} + \text{Rp.17.627.200}}{8550}$$

$$\text{HPP} = \text{Rp.7.601}$$

2. Penentuan harga jual produk

$$\text{Harga jual} = \text{HPP} + (\% \text{margin} \times \text{HPP})$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp.7.601} + (5.25\% \times \text{Rp.7.601})$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. 8000}$$

b. *Key Resources*

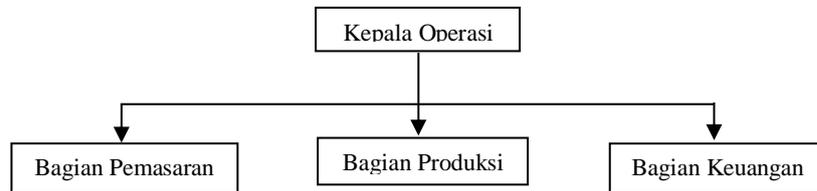
Key resource yang dianalisis adalah Sumber Daya Fisik dan Manusia. Sumberdaya fisik yang dibutuhkan dalam pendirian unit bisnis minuman sehat Sri Limon adalah investasi, peralatan dan bahan baku pembuatan minuman Sri Limon. Berikut peralatan yang dibutuhkan PT Villa Tani Indonesia.

Tabel 1. Sumber Daya Fisik Pembuatan Sri Limon

No	Uraian	Jenis Sumberdaya	Satuan	Jumlah
1	Gedung	Tempat produksi minuman Sri Limon	Unit	1
2	Peralatan	Panci	Unit	1
		Kompor	Unit	1
		Gas	Unit	1
		Sendok	Unit	1
		Baskom	Unit	2
		Alat peras lemon	Buah	1
		Timbangan	Unit	1

Sumber: PT Villa Tani Indonesia 2022

Sumber Daya Manusia adalah salah satu elemen penting yang harus ada dalam sebuah usaha. Usaha tidak akan dapat berjalan jika tidak ada sumberdaya manusia. Sumberdaya manusia yang dibutuhkan dalam menjalankan unit bisnis minuman sehat Sri Limon adalah berjumlah 3 orang, yaitu bagian produksi, keuangan dan bagian pemasaran. Berikut adalah struktur organisasi dalam pendirian bisnis minuman sehat Sri Limon.



Gambar 2. Struktur Organisasi Unit Bisnis Sri Limon

Berikut adalah rincian tugas dan tanggungjawab yang harus dilakukan oleh masing-masing bagian. Kepala Operasi PT Villa Tani Indonesia bertugas (a) Mengawasi kegiatan anggota atau karyawan, (b) Memanajemen seluruh kegiatan usaha, (c) Pengadaan dan pengeluaran modal. Bagian Produksi bertanggungjawab : (a) Melakukan kegiatan produksi minuman sehat Sri Limon dari hulu sampai hilir, (b) Menyediakan bahan baku, (c) Menerima pesanan dari pelanggan, (d) Melakukan penawaran ke pada target pasar, (e) Melakukan promosi, (f) Mengantarkan pesanan minuman sehat Sri Limon ke konsumen. Bagian Pemasaran bertanggung jawab atas distribusi produk dan mengurus seluruh kegiatan pemasaran. Bagian Keuangan mengawasi arus keluar masuk dana, mengontrol arus kas dan laba rugi usaha, membuat laporan arus kas dan laba rugi setiap bulan. Sistem gaji dan upah kerja dalam bisnis pengolahan minuman sehat Sri Limon adalah perbulan.

Sumber daya finansial adalah modal awal yang digunakan dalam pembuatan unit bisnis minuman sehat Sri Limon adalah berasal dari modal sendiri.

Sumber daya Intelektual adalah jika suatu usaha ingin berjalan dalam jangka waktu panjang, diakui dan diterima oleh masyarakat salah satu aspek yang harus diperhatikan adalah aspek perizinan dan legalitas usaha berikut beberapa perizinan yang diperlukan PT Villa Tani Indonesia untuk unit bisnis minuman sehat Sri Limon

a. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

SIUP merupakan surat izin operasional seluruh perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan baik barang maupun jasa. Surat ini wajib dimiliki oleh pelaku usaha mulai dari CV, PT, dan BUMN untuk menyatakan bahwa usaha yang dijalankan sudah sah dan legal. Surat izin ini akan di keluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan sesuai domisili perusahaan didirikan.

b. Izin edar BPOM

Izin edar BPOM adalah singkatan dari Badan Pengawas Obat dan Makanan. Lembaga ini memiliki tugas utama yaitu mengawasi seluruh peredaran obat-obatan dan makanan yang ada di Indonesia. Pengawasan obat dan makanan ini adalah untuk mencegah dan memastikan bahwa produk tersebut aman untuk dikonsumsi. Konsumen diimbau untuk selalu

memperhatikan kemasan suatu produk saat membeli apakah sudah terdaftar di BPOM atau belum.

c. Sertifikat Halal

Sertifikat halal MUI merupakan fatwa tertulis Majelis Ulama Indonesia yang menyatakan kehalalan suatu produk sesuai dengan syariat islam. Sertifikat halal adalah legalisasi yang bertujuan untuk menyatakan kehalalannya produk yang di perjualbelikan. Sertifikat halal MUI ini merupakan syarat untuk mendapatkan label halal pada kemasan produk.

c. *Value Propositions*

Value propositions pada unit bisnis minuman sehat Sri Limon adalah minuman ini memiliki khasiat yang banyak, yaitu mengandung vitamin C, membantu meningkatkan daya tahan tubuh, dan juga membantu menyehatkan kulit. Minuman sehat sri limon dibuat dari jeruk lemon yang berkualitas dan memiliki banyak air. Dilihat dari review konsumen yang membeli jeruk lemon di villa Tani yang mengatakan bahwa jeruk lemon di villa tani memiliki air yang banyak dan tahan di simpan di dalam suhu tertentu dalam waktu satu bulan. Rasa minuman sehat ini adalah tidak terlalu manis amun juga sangat menyegarkan. Ada dua varian yang akan diproduksi yaitu varian topping *natadecoco* dan biji selasih. Minuman ini juga memiliki kemasan dengan atribut lengkap sehingga dapat meyakinkan konsumen mengenai keunggulan minuman sehat Sri Limon pada PT Villa Tani Indonesia. Kemasan yang digunakan pada produk minuman sehat Sri Limon adalah sebagai berikut



Gambar 3. Kemasan Minuman Sri Limon

d. *Customer service*

Pada segmen ini ditemukan perubahan dan penambahan segmen Customer Service berdasarkan aspek demografis, geografis, dan psikografis. Secara geografis, PT Villa Tani memasarkan minuman sehat Sri Limon di Cilegon, lokasi produksi utama yang dikenal sebagai kota industri. Selain itu, kawasan PT Villa Tani terletak di daerah wisata pertanian. Kehadiran minuman baru Sri Limon menarik minat pegawai industri dan pengunjung tempat wisata di sekitar area. Karyawan industri yang sering bersepeda di sekitar PT Villa Tani tertarik

pada pilihan makanan dan minuman sehat, khususnya yang bahan bakunya berasal langsung dari kebun. Suhu tinggi di Cilegon juga menjadikan Sri Limon sebagai pilihan minuman segar dan sehat.

Dari aspek demografis, target pasar minuman sehat Sri Limon meliputi anak muda dan penggemar sepeda (goweser). Kelompok ini memegang peran penting dalam pembelian, karena sebagian besar pengunjung PT Villa Tani berasal dari kalangan tersebut. Secara psikografis, Sri Limon menasar masyarakat dan pegawai industri yang peduli kesehatan. Minuman sehat Sri Limon memberikan kesan segar yang berbeda dari minuman lain, karena menggunakan bahan segar dari kebun dan memberikan manfaat kesehatan bagi tubuh..

e. *Channels*

Promosi yang dilakukan PT Villa Tani Indonesia untuk mengembangkan unit bisnis baru pengolahan minuman sehat Sri Limon adalah melalui media sosial seperti whatsapp, Instagram dan juga *market place* shopee. Sedangkan untuk distribusi ke luar daerah Cilegon menggunakan jasa ekspedisi JNE dan JNT. Untuk di daerah cilegon dapat menggunakan jasa antar grab atau gojek dan dikirim langsung kekonsumen dalam radius 15 Km.

f. *Customer Relationship*

Hubungan dengan pelanggan akan tetap terjaga dan terjalin dengan baik dengan selalu menghasilkan produk minuman sehat dengan kualitas baik dan konsisten dalam rasa. Selain itu PT Villa Tani Indonesia juga akan tetap mengembangkan media untuk mendapatkan kritik dan saran untuk bahan evaluasi pada produk minuman sehat untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan sehingga terbentuk pelanggan tetap.

g. *Key Activities*

Perencanaan produksi minuman Sri Limon pada PT Villa Tani Indonesia meliputi pemilihan lokasi, kapasitas produksi, teknologi dan peralatan, jadwal produksi, tahapan proses produksi dan layout produksi.

Pemilihan Lokasi produksi dari minuman sehat Sri Limon adalah di tempat yang sama dengan budidaya Jeruk Lemon di Jalan Cikerei, Cikerei, Cibeber, Bagendung, Cilegon, Kota Cilegon, Banten. Tujuan dibuat lokasi produksi sama dengan lokasi budidaya adalah untuk mengurangi biaya yang akan dikeluarkan dan memudahkan PT Villa Tani Indonesia dalam distribusi Jeruk Lemon ke tempat produksi minuman Sri Limon.

Kapasitas Produksi Pembuatan minuman sehat Sri Limon adalah berdasarkan kapasitas jeruk lemon yang tidak terjual. Rata rata setiap bulannya total panen jeruk lemon adalah sebanyak 2 ton. Dari hasil panen tersebut dalam 1 bulannya lemon terjual sebanyak 1900 kg sampai 1950 kg. Sehingga ada sekitar 50 -60 kg jeruk lemon yang tidak laku dan jika dibiarkan akan terbuang busuk di pohonnya. Produksi minuman sehat Sri Limon memerlukan 55 kg lemon dalam periode 1 bulan. Dalam 1 bulan PT Villa Tani Indonesia menghasilkan 950 botol minuman sehat Sri Limon dengan volume setiap botolnya 250 ml. Pada umur bisnis tahun pertama PT Villa Tani Indonesia dapat menghasilkan sebanyak 11400 botol minuman sehat Sri Limon. Proyeksi perencanaan produksi minuman sehat Sri Limon pada PT Villa Tani Indonesia

per minggu menghasilkan 237 botol, perbulan 950 botol dan pertahun sebanyak 11400 botol.

Teknologi dan peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan minuman sehat Sri Limon terdapat pada Tabel 8.

Tabel 8. Peralatan Pembuatan Minuman Sri Limon

No	Alat	Kuantitas	Fungsi
1	Kompor	1	Memasak
2	Gas LPG	1	Bahan bakar
3	Panci	1	Merebus sereh dan gula
4	Pisau	1	Memotong lemon
5	Alat peras jeruk	1	Memeras air lemon
6	Timbangan	1	Menimbang bahan baku
7	Baskom	2	Menampung bahan baku pencucian Menampung air perasan jeruk lemon
8	Saringan	1	Menyaring air perasan jeruk lemon dan rebusan sereh
9	Gelas ukur	1	Mengukur minuman yang dikemas
10	Sendok	1	Memasukkan toping <i>natadecoco</i> kedalam kemasan
11	Showcase	1	Alat pendingin minuman siap konsumsi agar tetap segar

Sumber: PT Villa Tani Indonesia 2022

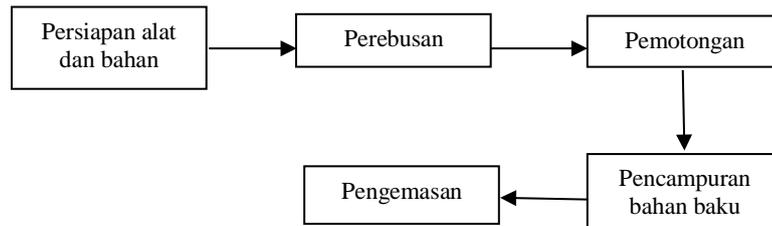
Tahapan Proses Produksi yang diterapkan di industri ini adalah sebagai berikut:

- a) Bahan yang diperlukan dalam proses pembuatan minuman sehat sri Limon adalah Jeruk lemon, Sereh, Gula dan toping (*Natadecoco* dan selasih).
- b) Proses atau tahapan pembuatan minuman sehat Sri Limon adalah sebagai berikut:
 1. Menyiapkan alat dan bahan yang diperlukan dalam proses produksi minuman sehat sri limon seperti jeruk lemon, sereh, gula, nata decoco, selasih, panci, sendok, pisau, perasan jeruk, dan baskom.
 2. Bersihkan lemon dan sereh, kemudian masukkan sereh dan gula yang sudah dilarutkan dengan air kedalam panci. Rebus bahan dengan api sedang sampai mendidih. Setelah mendidih, saring air rebusan lalu dinginkan dalam wadah atau baskom. Sembari menunggu rebusan sereh mendidih, potong jeruk lemon kemudian di peras. Air perasan jeruk lemon di saring dan di pisahkan di dalam baskom.
 3. Mencampur air rebusan sereh dengan air perasan jeruk lemon.
 4. Mengemas dan menempelkan stiker pada botol kemasan. Kemudian

masukkan natadecoco dan selasih kedalam botol, lalu tuangkan campuran air rebusan sereh dan pesaran lemon kedalam botol hingga memenuhi mulut botol, lalu tutup rapat.

- Langkah terakhir adalah memasukkan minuman kedalam kulkas atau lemari pendingin agar menambah kesegaran minuman. Jika dimasukkan kedalam lemari pendingin, minuman sri limon dapat bertahan sampai lebih dari 1- 2 bulan.

Berikut bagan struktur proses pembuatan minuman seahst sri limon dari tahap awal hingga akhir di tunjukkan pada Gambar 9 berikut



Gambar 4. Bagan Proses Produksi



Gambar 5. Tampilan Minuman Sehat Sri Limon

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2022)

Penjadwalan produksi yang dilakukan adalah sebanyak 2 kali dalam 1 minggu sehingga dalam satu bulan melkukan 8 kali produksi. Dalam 1 kali produksi menghasilkan 118 botol minuman sehat sri limon. Jam kerja yang ditetapkan dalam proses produksi dimulai dari pukul 19.00 WIB hingga pukul 15.00 WIB. Rincian jadwal produksi dapat diihat pada tabel 9 berikut:

Tabel 2. Jadwal Produksi minuman seahst Sri Limon

Kegiatan	Seni	Selas	Rab	Kami	Juma	Sabt	Mingg
	n	a	u	s	t	u	u
Persiapan bahan baku	✓						

Proses produksi	✓	✓		
Distribusi		✓	✓	✓
Libur			✓	

Sumber: PT Villa Tani Indonesia 2022

Persiapan bahan baku dilakukan sekali dalam seminggu berdasarkan jadwal panen lemon di PT Villa Tani Indonesia. Proses distribusi *offline* atau pembelian ke toko langsung dilakukan setiap 3 kali dalam seminggu yaitu hari rabu, sabtu dan minggu mengikuti jadwal libur pegawai perusahaan industry dan jadwal goweser. Namun penjualan melalui *platform online* dilakukan setiap hari

Layout produksi dapat dilihat pada gambar 11. Luas Gedung yang digunakan PT Villa Tani Inonesia untuk unit bisnis pengolahan minuman sehat sri limon adalah seluas 50 m². Seluruh proses produksi dilakukan dalam satu ruangan yang sudah di bagi dalam beberapa sekat sesuai dengan kegunaannya. Tampilan *layout* produksi minuman sehat Sri limon



Gambar 6. Layout produksi minuman sehat Sri Limon.

h. Key Partnerships

Setelah adanya unit bisnis pengolahan minuman sehat sri limon maka PT Villa Tani Indonesia akan menjalin Kerjasama dengan penyedia bahan dan alat seperti toko percetakan sticker, toko botol plastik, jasa pengiriman barang JNT, JNE, Grab dan gojek serta pedagang/warung sekitar untuk mempermudah distribusi produk.

i. Cost Structure

Unit bisnis pengolahan minuman sehat sri limon membuat PT Villa Tani Indonesia menambah biaya sesuai dengan kebutuhan produksi. Biaya yang dibutuhkan untuk unit bisnis pengolahan minuman sehat sri limon adalah biaya investasi, biaya tetap dan biaya variable.

D. KESIMPULAN

Kajian ide pengembangan bisnis pendirian unit bisnis minuman sehat Sri Limon pada PT Villa Tani Indonesia dibuat karena adanya kelemahan pada perusahaan yaitu banyaknya komoditas jeruk lemon yang tidak terjual atau terbuang dan peluang menciptakan pendapatan baru melalui pemanfaatan jeruk lemon yang tidak terjual menjadi minuman sehat. Berdasarkan analisis kualitatif business model canvas yang terdiri dari sembilan elemen, ide bisnis ini memiliki prospek usaha yang cukup baik. Berdasarkan analisis finansial yang dilakukan menggunakan analisis *cashflow*, ide bisnis pendirian minuman sehat sri limon pada PT Villa Tani Indonesia layak untuk dijalankan. Hal tersebut didasarkan pada perhitungan NPV sebesar Rp.17,088,900 yang lebih besar dari 0. Nilai IRR yang didapatkan sebesar 84% lebih besar dari discount rate sebesar 3%. Nilai Net B/C yang diperoleh lebih dari 1 sekitar 3,3 yang artinya setiap Rp. 1 satuan biaya yang dikeluarkan menghasilkan manfaat bersih sebesar Rp. 3,3. Nilai Gross B/C yang diperoleh sebesar 1.05 yang artinya setiap Rp.1 satuan biaya yang dikeluarkan menghasilkan manfaat kotor sebesar Rp.1,05. Berdasarkan perhitungan Payback Period menghasilkan waktu pengembalian 1 tahun 2 bulan. Hal ini dinyatakan layak karena waktupengembalian di bawah umur bisnis yaitu 5 tahun. Selain itu melalui perhitungan switching value terdapat batas toleransi presentasi apabila produk minuman sehat sri limon mengalami penurunan produksi yaitu sebesar 28,832884% dan presentase batas toleransi kenaikan harga jeruk lemon sebesar 142.292155%. Apabila presentasinya melebihi batas minimum penurunan produksi atau melebihi batas maksimum kenaikan harga krisan, pendirian unit bisnis minuman sehat sri limon pada PT Villa Tani Indonesia akan mengalami kerugian atau bisnis tersebut tidak layak.

E. Saran

Dalam mendirikan unit bisnis ini, jeruk lemon yang digunakan adalah jeruk lemon yang tidak laku terjual dan kualitas kurang baik serta selama perawatan jeruk lemon menggunakan banyak obat-obatan kimia. Sehingga alangkah lebih baiknya jika PT Villa Tani Indonesia membudidayakan dengan sistem organik agar obat-obatan tidak terbawa saat pengolahan minuman sehat sri limon dan kualitas minuman dapat lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Astari NP. 2020. Strategi Bisnis PT Crowde Membangun Bangsa dengan Pendekatan Business Model Canvas. Institut Pertanian Bogor
- Ekaputri, F. 2018. Pengaruh Perbandingan Kulit Dan Sari Lemon Dan Konsentrasi Kayu Manis Terhadap Karakteristik Selai Lemon (Citrus Limon Burm F.) Secara Organoleptik. Skripsi. Fakultas Teknik. Universitas Pasundan. Bandung
- Kotler dan Keller.2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga
- LP2KH.2015. Enterpreneurship. Institut Teknologi Sepuluh November. Surabaya
- Mahmudah dkk.2019. Strategi Produk Buah Jeruk Lemon di UD ABCDEF. Karya Ilmiah. Politeknik Negeri Lampung. Lampung

- Nur'aini Fajar, DF.2016. Teknik Analisis SWOT: pedoman menyusun strategi yang efektif & efisien serta cara mengelola kekuatan & ancaman. Edisi 1. Yogyakarta: Quadrant
- Nurmala, S dkk. 2021. Pemberdayaan Ibu-Ibu PKK di Griya Katulampa dengan Keterampilan Membuat Minuman Lemon Sereh Jahe yang Kaya Akan Antioksidan serta Pembiasaan Hidup Bersih dan Sehat di Masa Pandemi Covid-19. Vol 10. No 3. Jurnal. Universitas Padjajaran. Dharmakarya. Bandung
- Nurmalia R, Sarianti T, Karyadi A. 2014. Studi Kelayakan Bisnis. Bogor (ID): IPB Press
- Osterwalder A, Pigneur Y. 2010. Business Model Generation. Jakarta (ID): PT Alex Media Komputindo.34
- Sitepu RK, Sembayang VB. 2019. Metode Kuantitatif untuk Manajemen Dilengkapi dengan Contoh Penggunaan Aplikasi Excell – SAS dab Quantitative Methode. Bogor (ID): CV Sinar Jaya



work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License