

**PENGEMBANGAN BISNIS SABUN ORGANIK ANGGREK
MELALUI PENDEKATAN PERHITUNGAN NILAI
TAMBAH DAN ANALISIS KELAYAKAN
(Studi Kasus: PT Antika Anggrek Indonesia)**

MUTIARA ANGGRAENI



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**

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



PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Pengembangan Bisnis Sabun Organik Anggrek melalui Pendekatan Perhitungan Nilai Tambah dan Analisis Kelayakan (Studi Kasus: PT Antika Anggrek Indonesia)” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan proyek akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juni 2025

Mutiara Anggraeni
J0310211389

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



ABSTRAK

MUTIARA ANGGRAENI. Pengembangan Bisnis Sabun Organik Anggrek melalui Pendekatan Perhitungan Nilai Tambah dan Analisis Kelayakan (Studi Kasus: PT Antika Anggrek Indonesia). Dibimbing oleh NURLELA.

PT Antika Anggrek Indonesia yang berlokasi di Jakarta Selatan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang budidaya tanaman hias anggrek. Setiap bulan terdapat bunga anggrek *Dendrobium* yang tidak terjual dan belum dimanfaatkan secara optimal. Penelitian ini dilakukan untuk mengembangkan produk sabun organik berbahan dasar bunga anggrek. Metode yang digunakan meliputi analisis *Business Model Canvas* (BMC), analisis nilai tambah metode Hayami, dan analisis *R/C ratio*. Segmentasi pelanggan ditujukan kepada pria dan wanita usia 20–35 tahun dari kalangan ekonomi menengah ke atas. Produk dibuat menggunakan bahan alami, bebas dari bahan kimia berbahaya, serta dijual dengan harga terjangkau. Strategi pemasaran dilakukan melalui media sosial dan penjualan langsung di toko. Hubungan pelanggan dibangun melalui komunikasi aktif dan pemberian diskon. Kegiatan utama meliputi penerimaan pesanan, produksi, pengemasan, promosi, dan pengiriman, yang didukung oleh tenaga kerja terampil. Sumber pendapatan berasal dari penjualan sabun organik, dengan struktur biaya meliputi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya investasi. Hasil analisis menunjukkan nilai tambah sebesar 52% dan *R/C ratio* sebesar 1,39.

Kata kunci: *Business model canvas*, nilai tambah, *R/C ratio*, sabun organik

ABSTRACT

MUTIARA ANGGRAENI. Business Development of Orchid Organic Soap through Value Added Calculation Approach and Feasibility Analysis (Case Study: PT Antika Anggrek Indonesia). Supervised by NURLELA.

PT Antika Anggrek Indonesia, located in South Jakarta, is a company engaged in the cultivation of ornamental orchids. Every month, there are unsold *Dendrobium* orchids that have not been optimally utilized. This research was conducted to develop an organic soap product made from orchids. The methods used include Business Model Canvas (BMC) analysis, Hayami method value-added analysis, and *R/C ratio* analysis. Customer segmentation is aimed at men and women aged 20–35 years from the middle to upper economic class. The product is made using natural ingredients, is free from hazardous chemicals, and is sold at an affordable price. Marketing strategies are carried out through social media and direct sales in stores. Customer relationships are built through active communication and discounts. Main activities include order acceptance, production, packaging, promotion, and delivery, supported by a skilled workforce. The source of revenue comes from the sale of organic soap, with a cost structure that includes fixed costs, variable costs, and investment costs. The analysis results show a value-added of 52% and an *R/C ratio* of 1.39.

Keywords: Business model canvas, organic soap, *R/C ratio*, value added



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

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2025
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

**PENGEMBANGAN BISNIS SABUN ORGANIK ANGGREK
MELALUI PENDEKATAN PERHITUNGAN NILAI
TAMBAH DAN ANALISIS KELAYAKAN
(Studi Kasus: PT Antika Anggrek Indonesia)**

MUTIARA ANGGRAENI

Laporan Proyek Akhir
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Manajemen Agribisnis

**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



@Hak cipta milik IPB University

IPB University

Penguji pada ujian Laporan Proyek Akhir: Dr. Drs. D.Iwan Riswandi, SE., M.Si.



IPB University
— Bogor Indonesia —

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

Perpustakaan IPB University



Judul Proyek Akhir : Pengembangan Bisnis Sabun Organik Anggrek melalui Pendekatan Perhitungan Nilai Tambah dan Analisis Kelayakan (Studi Kasus: PT Antika Anggrek Indonesia)

Nama : Mutiara Anggraeni
NIM : J0310211389

@Hak cipta milik IPB University

Disetujui oleh

Pembimbing:
Nurlela, S.P., M.Si.

Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., M.Si.
NPI. 201811198309142016

Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP. 196607171992031003

Tanggal Ujian: 26 Juni 2025

Tanggal Lulus:

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanaahu wa ta'ala atas segala karunia nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Tema yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan Juli 2024 sampai bulan Desember 2024 ini ialah nilai tambah dan kelayakan usaha dengan judul “Pengembangan Bisnis Sabun Organik Anggrek melalui Pendekatan Perhitungan Nilai Tambah dan Analisis Kelayakan (Studi Kasus: PT Antika Anggrek Indonesia)”.

Terima kasih penulis ucapkan kepada Bapak Setiawan, Ibu Sopiah, Kakak Anggun, dan Adik Rafif selaku keluarga tercinta, atas doa, dukungan, serta kasih sayang yang senantiasa diberikan tanpa henti selama penulis menjalani proses penyusunan proyek akhir ini. Semangat dan motivasi utama penulis selama penyusunan proyek akhir ini tidak lepas dari dukungan penuh yang telah mereka berikan selama proses penulisan. Terima kasih kepada Ibu Nurlela, S.P., M.Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, masukan, serta dukungan yang sangat berarti selama proses penyusunan proyek akhir. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Bapak Adi Kristianto, S.Kom dan Bapak Eva Tristianto, S.P selaku pembimbing lapang di PT Antika Anggrek Indonesia yang telah membantu selama pengumpulan data. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada seluruh dosen Program Studi Manajemen Agribisnis Sekolah Vokasi IPB atas ilmu dan pengetahuan yang telah diberikan selama masa studi penulis di Sekolah Vokasi IPB. Tak lupa, penulis juga berterima kasih kepada Amalia Putri Azahrah dan Safira Kencana Putri selaku teman kelompok Magang Industri yang telah bekerja sama dengan baik selama praktek magang industri berlangsung. Serta teman-teman Program Studi Manajemen Agribisnis angkatan 58 atas kerja sama dan kebersamaan selama menempuh pendidikan di Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih memiliki berbagai kekurangan dan keterbatasan. Oleh sebab itu, penulis memohon maaf atas segala ketidaksempurnaan yang terdapat dalam penulisan ini, serta sangat mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun guna perbaikan di masa yang akan datang.

Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi para pembaca yang membutuhkan. Akhir kata, semoga semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Aamiin.

Bogor, Juni 2025

Mutiara Anggraeni

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	x
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan	4
1.4 Manfaat	4
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Gambaran Umum Bunga Anggrek <i>Dendrobium</i>	5
2.2 Sabun Organik	5
2.3 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	6
2.4 Konsep Nilai Tambah	8
2.5 Penelitian Terdahulu	8
2.6 Kerangka Pemikiran	10
III METODE	12
3.1 Waktu dan Tempat	12
3.2 Teknik Pengumpulan Data	12
3.3 Metode Analisis	12
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	17
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	17
4.2 Pengembangan Bisnis	20
4.3 Analisis <i>Business Model Canvas</i>	27
4.4 Analisis Nilai Tambah	29
4.5 Analisis Finansial	32
V SIMPULAN DAN SARAN	35
5.1 Simpulan	35
5.2 Saran	35
DAFTAR PUSTAKA	36
LAMPIRAN	38
RIWAYAT HIDUP	45



DAFTAR TABEL

1	Data produksi anggrek di DKI Jakarta tahun 2021-2023	1
2	Data produksi dan penjualan anggrek <i>Dendrobium</i>	2
3	Kriteria bunga anggrek	2
4	Penelitian terdahulu	9
5	Data dan sumber data	12
6	Perhitungan nilai tambah metode Hayami	14
7	Penempatan pekerja di PT Antika Anggrek Indonesia	19
8	Produk pesaing sabun organik anggrek	21
9	Perhitungan HPP sabun organik anggrek	23
10	Kebutuhan bahan baku	24
11	Kebutuhan peralatan	25
12	Jadwal produksi per minggu sabun organik anggrek	27
13	Hasil perhitungan analisis nilai tambah	30
14	Pendapatan penjualan sabun organik anggrek per produksi	33
15	Analisis laba rugi sabun organik anggrek pertahun	34
16	R/C <i>ratio</i> pengembangan bisnis sabun organik anggrek	34

DAFTAR GAMBAR

1	<i>Business Model Canvas</i>	7
2	Alur kerangka pemikiran	11
3	Struktur organisasi PT Antika Anggrek Indonesia	18
4	Hasil kuisisioner minat produk	20
5	Produk sabun organik anggrek	23
6	Proses produksi sabun organik anggrek	25

DAFTAR LAMPIRAN

1	Hasil kuisisioner minat produk sabun organik	39
2	Perhitungan biaya investasi	41
3	Perhitungan biaya tetap	42
4	Perhitungan biaya variabel	43
5	<i>Business Model Canvas</i> sabun organik anggrek	44