



## ANALISIS PERANAN PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN LEMON DALAM USAHA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT SEMESTA AGRO INDONESIA

Vibula Widya Revanza<sup>1</sup>, Ananti Yekti<sup>2</sup>, Rika Nalinda<sup>3</sup>

Corresponding Author: [yektiananti2020@gmail.com](mailto:yektiananti2020@gmail.com)

### ABSTRACT

Seeing the high potential for lemon cultivation in Banyumas Regency, the owner of PT Semesta Agro Indonesia chose lemons as the main commodity he was involved in. However, the California lemon business is not as easy as imagined. The presence of imported lemons at slashed prices has caused a decline in the price of California lemons, especially grade C lemons and ungrade lemons. With this in mind, PT Semesta Agro Indonesia created a solution by processing the lemons into dried lemons and lemon extract. This research discusses the development efforts carried out by the company and determines and analyzes the role of product development in increasing the company's sales volume. The purpose of this research was to identify product development efforts carried out at PT Semesta Agro Indonesia and to determine and analyze the role of product development in increasing sales volume at PT Semesta Agro Indonesia. This research was carried out from March to July 2023 at PT Semesta Agro Indonesia with the research method used was quantitative descriptive. This research uses a calculation of the rate of sales development to see the increase in product sales from 2021-2022, and then a comparative calculation is carried out in terms of price income and in terms of use of raw materials in each month. The results of this research show that the role of developing processed lemon products in an effort to increase sales volume has not been implemented well, the product that has the highest sales role is lemon products.

46

*Keywords: Processed Lemons, Product Development, Increasing Sales Volume*

### ABSTRAK

Melihat potensi budidaya lemon di Kabupaten Banyumas yang tinggi membuat pemilik PT Semesta Agro Indonesia memilih lemon sebagai komoditas utama yang digelutinya. Namun, usaha lemon california tidak semudah yang dibayangkan. Adanya lemon impor dengan harga yang dibanting, menyebabkan penurunan harga lemon california, khususnya lemon grade C dan lemon *ungrade*. Dengan adanya hal tersebut, PT Semesta Agro Indonesia membuat sebuah solusi dengan mengolah lemon tersebut menjadi olahan lemon kering atau *dried* lemon, dan ekstrak lemon. Penelitian ini membahas tentang upaya pengembangan yang dilakukan perusahaan serta mengetahui dan menganalisis peranan pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan. Tujuan dari penelitian ini dilakukan yaitu untuk mengidentifikasi upaya pengembangan produk yang dilakukan pada PT Semesta Agro Indonesia serta untuk mengetahui dan menganalisis peranan

<sup>1</sup> Polbangtan Yogyakarta Magelang, Kampus Pertanian Yogyakarta

<sup>2</sup> Polbangtan Yogyakarta Magelang, Kampus Pertanian Yogyakarta

<sup>3</sup> Polbangtan Yogyakarta Magelang, Kampus Pertanian Yogyakarta

pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan pada PT Semesta Agro Indonesia. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret sampai dengan bulan Juli tahun 2023 di PT Semesta Agro Indonesia dengan metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Penelitian ini menggunakan perhitungan laju perkembangan penjualan untuk melihat peningkatan penjualan produk dari tahun 2021-2022, dan kemudian dilakukan perhitungan perbandingan dari segi pendapatan harga dan dari segi penggunaan bahan baku di setiap bulannya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peranan pengembangan produk olahan buah lemon dalam usaha meningkatkan volume penjualan belum terlaksana dengan baik, untuk produk yang memiliki peranan penjualan paling tinggi adalah produk buah lemon.

*Kata Kunci: Olahan Lemon, Pengembangan Produk, Meningkatkan Volume Penjualan*

## PENDAHULUAN

Lemon lebih populer dalam industri kuliner karena memiliki aroma citrus yang segar dan bagian yang digunakan air perasan. Beberapa Manfaat jeruk lemon dapat dimanfaatkan sebagai garnish makanan dan minuman. Contoh minuman dari jeruk lemon yaitu Perasan Jeruk Lemon dan *Infused Water* Lemon (Marwanto, 2014). Banyaknya manfaat yang diberikan dari lemon membuat buah tersebut cukup digemari oleh masyarakat di dunia termasuk Indonesia. Tidak hanya dikonsumsi secara langsung, lemon juga digunakan dalam berbagai pengolahan seperti minuman, sabun pembersih, dan kosmetik. Lemon memiliki potensi untuk dikembangkan, dan permintaan yang cukup tinggi di masyarakat setiap tahunnya. Terutama saat ini dikarenakan tren hidup sehat yang sudah mulai dilakukan oleh masyarakat Indonesia.

Maka dari itu PT Semesta Agro Indonesia hadir dengan produk lemonnya dan dengan berbagai macam produk olahan lemon. PT Semesta Agro Indonesia merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak di bidang budidaya lemon dan pengolahan buah lemon. Daerah Kaliore, Banyumas, adalah daerah yang kritis dan sulit pengairan. Sehingga sawah di sana hanya mampu memproduksi setahun

sekali karena mengandalkan tadah hujan. Sebenarnya daerah tersebut terlalu dipaksakan untuk ditanami padi, sehingga pemilik PT Semesta Agro Indonesia mencari komoditas yang lebih sesuai untuk kondisi lahan tersebut, yaitu Lemon California.

PT Semesta Agro Indonesia berdiri sejak tahun 2019, terletak di Jl. Wiryo Suparno, Bantarmangu, Teluk, Kecamatan Purwokerto Selatan, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Melihat potensi budidaya lemon di Kabupaten Banyumas yang tinggi membuat pemilik PT Semesta Agro Indonesia memilih lemon sebagai komoditas utama yang digelutinya. Namun, usaha lemon California tidak semudah yang dibayangkan. Adanya lemon impor dengan harga yang dibanting, menyebabkan penurunan harga lemon California, khususnya lemon grade C dan lemon *ungrade*. Dengan adanya hal tersebut, PT Semesta Agro Indonesia membuat sebuah solusi dengan mengolah lemon tersebut menjadi olahan lemon kering atau *dried* lemon, dan ekstrak lemon.

Dari latar belakang tersebut dapat diketahui rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana upaya pengembangan produk yang dilakukan PT Semesta Agro Indonesia dan bagaimana peranan pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan pada PT Semesta Agro

Indonesia. Sedangkan batasan masalah pada penelitian ini adalah objek produk buah lemon dan olahan buah lemon yang dikembangkan perusahaan, kajian yang dilakukan mulai dari menganalisis pengembangan produk yang dilakukan, menganalisis peranan pengembangan produk terhadap volume penjualan. Data penjualan yang akan di analisis pada penelitian ini yaitu tahun 2021 dan 2022. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui upaya pengembangan produk yang dilakukan PT Semesta Agro Indonesia, untuk mengetahui dan menganalisis peranan pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan pada PT Semesta Agro Indonesia.

Produk adalah suatu yang bersifat kompleks, yang dapat diraba maupun tidak dapat diraba, yang di dalamnya termasuk kemasan, harga, prestise perusahaan dan pelayanan jasa perusahaan yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya. Kemudian produk sendiri diklasifikasikan menjadi 2, yaitu jasa dan barang. Produk jasa hanya dapat dirasakan (*intangible*), sedangkan produk barang bisa dilihat dan dirasakan (*tangible*) (Arief, 2014).

Pengembangan produk adalah proses pencarian gagasan untuk barang dan jasa baru dan mengkonversikannya kedalam tambahan lini produk yang berhasil secara komersial". Pencarian produk baru didasarkan pada asumsi bahwa para pelanggan menginginkan unsur-unsur baru dan pengenalan produk baru akan membantu mencapai tujuan perusahaan (Henry, 2011)

Menurut Alma (2014) tujuan pengembangan produk adalah untuk memenuhi konsumen yang belum puas, untuk menambah pendapatan penjualan, untuk memenangkan persaingan, untuk mendayagunakan sumber-sumber produksi, untuk meningkatkan keuntungan dengan

pemakaian bahan yang sama, untuk mendayagunakan sisa-sisa bahan, untuk mencegah kebosanan konsumen. Dikutip dari Kotler dalam Wulandari (2020) menjelaskan bahwa untuk membuat suatu produk yang baik dan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pasar maka ada delapan proses tahapan yang harus dilakukan. Delapan tahapan yang harus dilakukan antara lain yaitu pengajuan ide, penyaringan ide, pengembangan dan pengujian konsep, pengembangan strategi pemasaran, analisis bisnis, pengembangan produk, pengujian pasar, dan komersialisasi.

Volume penjualan merupakan salah satu bentuk baku dari kinerja perusahaan, berhasil tidaknya suatu perusahaan dapat di lihat dari kondisi volume penjualan secara keseluruhan. Volume penjualan di sini juga sebagai salah satu bentuk kinerja perusahaan, dalam menjalankan kegiatan usahanya tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan salah satunya adalah dengan meningkatkan volume penjualan yang di hasilkan oleh perusahaan. Perusahaan sebagai suatu unit kerja selalu berusaha untuk mengorganisir segala sumber daya yang ada agar dalam aktivitas produksinya tercapai hasil yang maksimal, yang akhirnya dapat meningkatkan volume penjualan (Marina, 2021).

Perusahaan mengharapkan dengan dilakukannya pengembangan produk, volume penjualan dapat meningkat, hingga tingkat volume penjualan berdampak positif terhadap laba dan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Jadi jika perusahaan tetap ingin berjalan dan berkembang dipasaran maka perusahaan harus terus melakukan pengembangan produknya secara rutin. Semakin banyak konsumen membeli produk perusahaan tersebut maka semakin banyak

keuntungan yang didapat (Cuciana, 2021).

## METODE PENELITIAN

Pemilihan PT Semesta Agro Banyumas sebagai lokasi kajian ini ditentukan dengan sengaja atau *purposive* dengan pertimbangan permasalahan yang ada pada perusahaan tersebut. Menurut Sugiyono (2015) metode *purposive* adalah metode pemilihan sampel atas dasar pertimbangan sesuatu. Dalam pemilihan lokasi kajian didasari karena adanya permasalahan di perusahaan yang diketahui pada saat pelaksanaan penelitian dan dengan itu perlunya dilakukan kajian lanjut untuk mengidentifikasi upaya pengembangan produk yang dilakukan PT Semesta Agro Indonesia untuk meningkatkan volume penjualan serta mengetahui dan menganalisis peranan pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan.

Sugiyono (2018) menjelaskan bahwa metode penelitian kuantitatif adalah metode yang berlandaskan terhadap filsafat positivisme, digunakan dalam meneliti terhadap sampel dan populasi penelitian. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menyajikan data berupa angka-angka sebagai hasil penelitiannya. Metode penelitian deskriptif adalah suatu metode dalam penelitian status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu pemikiran, atau peristiwa saat ini. Metode deskriptif digunakan untuk membuat gambaran atau deskripsi secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fenomena yang ada. Penelitian deskriptif kuantitatif adalah penelitian yang menggambarkan variabel secara apa adanya didukung dengan data-data berupa angka yang dihasilkan dari keadaan sebenarnya. Berdasarkan permasalahan pada kajian ini, maka metode yang ditempuh dalam

penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data Primer, merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian. Dalam penelitian ini sumber data primer diperoleh langsung dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan CEO PT Semesta Agro Indonesia. Data tersebut meliputi profil usaha, struktur organisasi, proses tahapan pengembangan produk yang kemudian informasi yang diperoleh tersebut ditampilkan pada penelitian ini.
2. Data Sekunder, merupakan data yang digunakan untuk mendukung data primer, dengan berupa studi kepustakaan, dokumentasi, buku, jurnal, peneliti terdahulu, data penjualan serta data jumlah produk yang dihasilkan dalam waktu tertentu

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan:

### 1. Observasi

Pengamatan atau observasi merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh peneliti terhadap satu objek dengan tujuan untuk memahami pengetahuan dari sebuah fenomena atau perilaku berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya. Sedangkan teknik observasi yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik observasi partisipasi pasif, dimana peneliti datang langsung ke tempat usaha untuk mengamati kegiatan yang dilakukan tetapi tidak terlibat dalam kegiatan tersebut. Observasi ini dilakukan untuk mengamati kegiatan pengembangan produk dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada PT Semesta Agro Indonesia.

### 2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan memberikan pertanyaan yang mencangkup tentang gambaran umum perusahaan, pengembangan produk, volume penjualan dan data lain yang berhubungan dengan permasalahan. Wawancara tersebut akan dilakukan dengan CEO PT Semesta Agro Indonesia dan karyawan perusahaan.

### 3. Dokumentasi

Suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, gambar maupun elektronik. Dengan metode ini diharapkan peneliti memperoleh data tentang pengembangan produk, data penjualan produk dan data lain yang berhubungan dengan permasalahan.

Teknik penentuan populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah populasi terbatas (*Finite Population*) karena populasi yang digunakan hanya terbatas pada lingkungan internal PT Semesta Agro Indonesia. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik sampling jenuh. Alasan menggunakan teknik sampling jenuh adalah karena jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 100 orang, atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pemilik PT Semesta Agro Indonesia sebanyak 1 orang, kemudian manajer bagian produksi sebanyak 1 orang, serta karyawan bagian produksi sebanyak 1 orang, kemudian karyawan bagian pemasaran sebanyak 1 orang.

Pada kajian ini dilakukan perhitungan laju perkembangan penjualan buah lemon dari tahun 2021-2022. Perhitungan laju perkembangan penjualan hanya dilakukan pada produk buah lemon, dikarenakan pada tahun 2021 produk yang sudah ada hanya produk buah lemon dan belum ada pengembangan produk yang dilakukan.

Laju Perkembangan Penjualan :

$$= \frac{\text{penjualan periode ini} - \text{penjualan periode sebelumnya}}{\text{penjualan periode sebelumnya}} \times 100\%$$

Dengan melakukan perhitungan menggunakan rumus laju perkembangan penjualan untuk mengetahui presentase kenaikan penjualan pada produk buah lemon. Jika produk buah lemon pada tahun 2021-2022 mengalami kenaikan penjualan maka pengembangan produk turunan dapat dilakukan dengan baik kedepannya.

Setelah itu dilakukan perhitungan data penjualan yang didapatkan pada tahun 2021 dan data penjualan pengembangan produk pada tahun 2022. Data penjualan yang dihitung pada tahun 2021 yaitu data penjualan produk buah lemon, kemudian pada tahun 2022 data penjualan buah lemon, dried lemon dan ekstrak lemon. Setelah dilakukan pengolahan data maka dapat dihasilkan produk manakah yang memiliki volume penjualan paling tinggi, kemudian apakah pengembangan produk yang dilakukan dapat meningkatkan volume penjualan atau masih belum dapat meningkatkan volume penjualan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Pelaksanaan Pengembangan Produk

Untuk mengawali pengumpulan data tentang pengembangan produk di PT Semesta Agro Indonesia peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Brili Agung

selaku CEO perusahaan dan wawancara dengan pihak-pihak terkait seperti manajer produksi, karyawan bagian produksi, dan manajer pemasaran. Pada awalnya bapak Brili Agung memaparkan bahwa pada awalnya produk yang dimiliki PT Semesta Agro Indonesia hanyalah buah lemon. Untuk menunjang penjualan karena minat pembeli semakin bertambah bapak Brili Agung menambah produk dengan melakukan pengembangan produk menjadi dried lemon dan ekstrak lemon. Selain untuk menunjang penjualan, penambahan produk ini dilakukan karena hasil panen buah lemon yang sangat banyak sehingga dimanfaatkan diolah menjadi produk turunan.

Setiap perusahaan menghendaki adanya inovasi dan pengembangan produk, yang akhirnya menjadi suatu keharusan agar perusahaan tersebut dapat bertahan hidup atau bahkan lebih berkembang lagi. Oleh karena itu PT Semesta Agro Indonesia selalu melakukan pengembangan produk. Adapun jenis pengembangan produk yang dilakukan PT Semesta Agro Indonesia adalah penambahan jenis produk. Tahapan pengembangan produk yang dilakukan oleh PT Semesta Agro Indonesia berdasarkan hasil wawancara yaitu:

#### 1) Pengajuan Ide

Pengajuan ide untuk pengembangan produk yang dilakukan berasal dari semua pihak perusahaan, dikarenakan PT Semesta Agro Indonesia belum memiliki R&D. Maka dari itu ide yang diajukan dapat berasal dari pemilik perusahaan atau bahkan dari pihak karyawan bagian produksi dan karyawan pemasaran.

#### 2) Penyaringan Ide

Kemudian dilakukan penyaringan ide dengan melakukan meeting bersama yang biasanya dilakukan pada setiap hari Senin, untuk menyaring ide yang sudah

dikumpulkan agar kedepannya dapat fokus ke satu ide yang akan di realisasikan.

#### 3) Pengembangan dan Pengujian Konsep

Setelah dilakukan penyaringan ide maka dilakukan pengembangan produk dan uji coba konsep yang akan digunakan untuk pengembangan produk yang dilakukan PT Semesta Agro Indonesia. Dengan mematangkan dari segi konsep produk harapannya agar pada tahap pengembangan pemasaran produk dapat lebih mudah dilakukan.

#### 4) Pengembangan Strategi Pemasaran

Pengembangan strategi pemasaran yang dilakukan PT Semesta Agro Indonesia pada saat pengembangan produk sudah dilakukan yaitu dengan melakukan promosi di sosial media instagram dengan nama akun @semestaagro, dan menggunakan marketplace untuk penjualan online. Marketplace yang digunakan untuk pemasaran produk perusahaan adalah shopee dengan nama akun toko @semestaagroidn.

#### 5) Analisis Bisnis

Analisis bisnis yang sepenuhnya dilakukan oleh perusahaan. Perusahaan melakukan pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan pada penjualan buah lemon yang kemudian diolah.

#### 6) Pengembangan Produk

Pengembangan produk yang dilakukan perusahaan pada tahun 2022 yaitu mengolah buah lemon menjadi produk dried lemon dan produk ekstrak lemon. Dilakukan pengembangan produk turunan karena produk utama dari PT Semesta Agro Indonesia adalah buah lemon. Menurut komentar dari konsumen terhadap pengembangan produk yang dilakukan sudah bagus konsep untuk produknya, perlu nya pengembangan kemasan dan strategi pemasaran yang tepat untuk

produk agar semakin meningkatkan volume penjualan.

#### 7) Pengujian Pasar

Pengujian pasar dilakukan dengan memproduksi dried lemon kemasan 10gr dan ekstrak lemon kemasan botol 250ml. Pengujian pasar dilakukan dengan membagikan sampel produk kepada karyawan dan rekan kerabat pemilik perusahaan.

#### 8) Komersialisasi

Komersialisasi yang dilakukan perusahaan dengan pemasaran istilah yang sering disebut oleh PT Semesta Agro yaitu "Open Market" yang biasanya dilakukan pada daerah sekitar perusahaan di Banyumas, Purwokerto. Pemasaran produk ini dilakukan ke pasar tradisional, pasar modern/supermarket, toko buah, hotel atau bahkan ke restoran. Pemasaran ini dilakukan sekaligus untuk uji pasar dan target pasar yang selanjutnya akan dituju.

## 2. Analisis Upaya Pengembangan Produk

Menurut Tjiptono (2008) Pengembangan produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk modifikasi atau produk baru ke segmen pasar yang ada sekarang pengembangan konsep produk menjadi produk fisik dalam upaya memastikan bahwa ide produk bisa diubah menjadi produk yang bisa diwujudkan secara efektif. Dalam upaya terciptanya pengembangan produk, ada beberapa kegiatan yang harus dilakukan yaitu:

#### 1) Proses Budidaya dan Pasca Panen

Proses budidaya dan pasca panen perlu diperhatikan karena bahan baku utama yang digunakan PT Semesta Agro Indonesia untuk pengembangan produknya berasal dari kebun perusahaan dan kebun petani mitra daerah sekitar. Proses kegiatan

budidaya yang dilakukan yaitu mulai dari pembibitan, penanaman, perawatan, panen dan pasca panen dilakukan oleh karyawan PT Semesta Agro Indonesia bagian kebun. Pengolahan pasca panen yang dilakukan yaitu trimming bagian batang yang masih ada, pencucian pada lemon menggunakan cairan pembersih dan perendaman menggunakan cairan ethrel yang digunakan untuk mengatur keseragaman kematangan buah, kemudian proses pemeraman lemon. Setelah perlakuan pasca panen yang dilakukan dengan baik dan benar, maka dapat dihasilkan buah lemon yang bagus. Buah lemon tersebut menjadi bahan baku utama dalam melakukan pengembangan produk yang dilakukan PT Semesta Agro Indonesia.

#### 2) Proses Pengolahan Hasil

Dalam melakukan proses pengolahan terdapat beberapa tahap yang harus dilakukan supaya produk yang dihasilkan perusahaan sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan perusahaan.

##### a. Proses Pengolahan Dried Lemon

Pada proses pengolahan dried lemon memiliki Standar Operasional Produksi atau disebut juga sebagai SOP. Standar Operasional Produksi tersebut digunakan untuk menjamin mutu pada produk dried lemon yang dihasilkan. Pada produksi dried lemon ini menggunakan bahan baku buah lemon yang sudah matang kuning merata.

##### b. Proses Pengolahan Ekstrak Lemon

Pada proses pengolahan ekstrak lemon juga memiliki Standar Operasional Produksi atau disebut juga sebagai SOP. Proses pengolahan ekstrak lemon ini menggunakan bahan baku buah lemon yang sudah matang sempurna dengan ciri-ciri warna kuning merata, tekstur tidak keras dan

sudah mudah untuk diperas, tidak lebam dan tidak busuk.

### 3. Peranan Pengembangan Produk Terhadap Volume Penjualan di PT Semesta Agro Indonesia

Setiap perusahaan pasti melakukan pengembangan produk untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Oleh karena itu perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan lain maka melakukan berbagai cara misalnya riset, teknologi dan lain sebagainya untuk meningkatkan volume penjualan.

#### 1) Perhitungan laju perkembangan penjualan

Pertama dilakukan perhitungan laju perkembangan penjualan menggunakan data penjualan buah lemon pada tahun 2021 dan tahun 2022 untuk mengetahui seberapa presentase laju penjualan buah lemon sehingga pantas untuk dilakukan pengembangan produk.

**Tabel 1 Penjualan Buah Lemon**

Penjualan Buah Lemon			
No.	Bulan	2021 (kg)	2022 (kg)
1.	Januari	106	77
2.	Februari	116	20
3.	Maret	134	94
4.	April	128	102
5.	Mei	82	88
6.	Juni	118	101
7.	Juli	125	92
8.	Agustus	95	137
9.	September	87	126
10.	Oktober	81	124
11.	November	67	147
12.	Desember	41	158
Total		1.180	1.266

Sumber: Data Diolah, 2023

Dari tabel 1 dapat diketahui bahwa pada tahun 2022 penjualan buah lemon mengalami peningkatan. Berdasarkan volume penjualan buah lemon pada tabel tersebut maka dapat disajikan laju perkembangan penjualan sebagai berikut :

$$= \frac{\text{penjualan periode ini} - \text{penjualan periode sebelumnya}}{\text{penjualan periode sebelumnya}} \times 100$$

$$= \frac{1266 - 1180}{1180} \times 100\% = 7\%$$

Berdasarkan perhitungan diatas menunjukkan bahwa presentase mengalami kenaikan produk buah lemon dalam tahun 2021-2022, nampak bahwa pada tahun 2022 mengalami kenaikan sebesar 7% dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2022 mengalami peningkatan presentase 7% dengan total peningkatan penjualan buah lemon 86kg. Peningkatan penjualan buah lemon pada PT Semesta Agro Indonesia sebesar 7% pada tahun 2022 tersebut diharapkan agar penjualan lebih baik lagi pada tahun berikutnya oleh karena itu dilakukan pengembangan produk oleh PT Semesta Agro Indonesia. Mengacu pada penelitian Cuciana tahun 2021 bahwa laju perkembangan penjualan dengan presentase 1,39% sudah dinilai baik, oleh karena itu laju perkembangan penjualan di PT Semesta Agro Indonesia sudah dikatakan baik dengan presentase 7%.

#### 2) Perhitungan perbandingan pendapatan

Kemudian setelah perhitungan laju perkembangan penjualan dilakukan perhitungan perbandingan pendapatan penjualan pada tahun 2021 dan 2022 setelah dilakukan pengembangan produk. Berikut ini akan disajikan data volume penjualan produk buah lemon berdasarkan hasil pendapatannya.

Tabel 2 merupakan tabel penjualan dari produk buah lemon pada tahun 2021 yang awal mulanya PT Semesta Agro Indonesia hanya memiliki produk tersebut. Pada tahun 2021 harga buah lemon perkilogram Rp6,000.00 dan dari tabel 2 dapat dilihat bahwa buah lemon memiliki penjualan yang cukup kurang. Oleh karena itu dilakukan pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan. Pengembangan produk yang dilakukan PT Semesta Agro



Indonesia dengan penambahan jenis produk turunan dari produk utama buah lemon.

**Tabel 2 Penjualan PT Semesta Agro Indonesia Tahun 2021**

Penjualan Tahun 2021		
No.	Bulan	Buah Lemon
1.	Januari	Rp 636.000
2.	Februari	Rp 696.000
3.	Maret	Rp 804.000
4.	April	Rp 768.000
5.	Mei	Rp 492.000
6.	Juni	Rp 708.000
7.	Juli	Rp 750.000
8.	Agustus	Rp 570.000
9.	September	Rp 522.000
10.	Oktober	Rp 486.000
11.	November	Rp 402.000
12.	Desember	Rp 246.000
Total		Rp 7.080.000

Sumber: Data Diolah, 2023

Apabila dilihat dari tabel 2 penjualan buah lemon dari bulan Agustus hingga bulan Desember mengalami penurunan. Penurunan ini disebabkan karena jenuhnya konsumen dengan produk yang

**Tabel 3 Penjualan Buah Lemon, Ekstrak Lemon, dan Dried Lemon PT Semesta Agro Indonesia**

Penjualan Tahun 2022			
Bulan	Buah Lemon	Ekstrak Lemon	Dried Lemon
Januari	539.000	-	-
Februari	140.000	15.000	20.000
Maret	658.000	30.000	40.000
April	714.000	30.000	40.000
Mei	616.000	15.000	20.000
Juni	707.000	-	-
Juli	644.000	15.000	130.000
Agustus	959.000	-	-
September	882.000	45.000	50.000
Oktober	868.000	165.000	70.000
November	1.029.000	-	-
Desember	1.106.000	-	20.000
<b>Total</b>	<b>8.862.000</b>	<b>315.000</b>	<b>390.000</b>

Sumber: Data Diolah, 2023

Dari tabel 3 dapat dilihat bahwa data ini memberikan gambaran tentang bagaimana setiap produk terjual sepanjang tahun 2022. Penjualan buah lemon menunjukkan nilai tertinggi dibandingkan dengan dua produk lain, ekstrak lemon dan dried lemon seperti yang ditunjukkan dalam tabel tersebut. Pada tahun 2022 ketiga produk menghasilkan total penjualan sebesar Rp9.567.000. Data ini menunjukkan bagaimana masing-masing produk berkontribusi pada penjualan dan bagaimana kombinasi produk tersebut berkontribusi pada pendapatan perusahaan secara keseluruhan. Dapat diketahui pendapatan terbanyak pada tahun 2022 yaitu Buah Lemon dengan penjualan total Rp 8.862.000, yang merupakan angka tertinggi dari tiga produk.

Dapat dilihat perbandingan penjualan pada tabel 2 (penjualan 2021) dan tabel 3 (penjualan 2022) pendapatan pada penjualan buah lemon dari tahun 2021 hanya mendapatkan total penjualan sebesar Rp7.080.000 sedangkan pada tahun 2022 pendapatan buah lemon menjadi pendapatan penjualan terbanyak yaitu sebesar Rp8.862.000. Peningkatan pendapatan dari penjualan buah lemon sebesar Rp1.782.000 dari tahun 2021 ke tahun 2022. Sedangkan pada penjualan ekstrak lemon menghasilkan jumlah pendapatan yang lebih kecil daripada penjualan buah lemon, penjualan ekstrak lemon ini menghasilkan jumlah penjualan sebesar Rp315.000. Kemudian penjualan dried lemon memberikan kontribusi sebesar Rp390.000 untuk pendapatan perusahaan.

3) Perhitungan kebutuhan bahan baku buah lemon

Ketiga dilakukan perhitungan kebutuhan buah lemon sebagai bahan baku utama di PT Semesta Agro Indonesia. Berikut ini akan disajikan data kebutuhan produk buah lemon

dalam (kg) yang didapatkan dari hasil penjualan pada tahun 2021 di PT Semesta Agro Indonesia.

**Tabel 4 Penjualan Produk Buah Lemon Dalam (Kg) Pada Tahun 2021**

Kebutuhan Buah Lemon Tahun 2021		
No	Bulan	Kebutuhan (Kg)
1.	Januari	106
2.	Februari	116
3.	Maret	134
4.	April	128
5.	Mei	82
6.	Juni	118
7.	Juli	125
8.	Agustus	95
9.	September	87
10.	Oktober	81
11.	November	67
12.	Desember	41
Total		1.180

Sumber: Data Diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.5 pada tahun 2021 perusahaan membutuhkan 1.180 kg buah lemon untuk memenuhi permintaan pasar dan mendukung penjualan. Data ini menunjukkan jumlah total buah lemon yang harus disediakan perusahaan untuk mencapai target penjualan tahun itu. Data keterangan (kg) menunjukkan variasi permintaan selama tahun 2021. Beberapa bulan memiliki kebutuhan buah lemon yang lebih tinggi, sedangkan bulan lainnya memiliki kebutuhan buah lemon yang lebih rendah. Contohnya, pada bulan Maret, permintaan mencapai 134 kg, yang merupakan salah satu angka tertinggi selama tahun tersebut. Sementara itu, pada bulan Desember, permintaan turun menjadi 41 kg, merupakan salah satu angka terendah dalam tahun tersebut.

Kemudian kebutuhan buah lemon tahun 2022 yang didapatkan dari data hasil penjualan pada tahun

2022 yaitu sebagai berikut :

**Tabel 5 Penjualan Produk Buah Lemon, Ekstrak Lemon, Dried Lemon Dalam (Kg) Pada Tahun 2022**

Kebutuhan Buah Lemon Tahun 2022				
No	Bulan	Buah Lemon (Kg)	Ekstrak Lemon (mL)	Dried Lemon (g)
1.	Januari	77	0	0
2.	Februari	20	250	20
3.	Maret	94	500	40
4.	April	102	500	40
5.	Mei	88	250	20
6.	Juni	101	0	0
7.	Juli	92	250	130
8.	Agustus	137	0	0
9.	September	126	750	50
10.	Oktober	124	2.750	70
11.	November	147	0	0
12.	Desember	158	0	20
Total		1.266 Kg	5.250 mL	390 g

Sumber: Data Diolah, 2023

Pada tabel 5 menunjukkan kebutuhan buah lemon namun pada data tersebut mencatatkan jumlah penjualan masing-masing produk pada setiap bulan dalam tahun tersebut, diukur dalam kilogram (kg) untuk buah lemon, mililiter (mL) untuk ekstrak lemon, dan gram (g) untuk dried lemon (lemon kering). Oleh karena itu pada produk ekstrak lemon dan dried lemon walaupun dalam penjualan menggunakan satuan mililiter (mL) dan gram (g) tetap dijadikan kedalam satuan kg pada saat perhitungan kebutuhan buah lemon sebagai bahan baku utamanya. Pada PT Semesta Agro Indonesia 1 kg buah lemon dapat menghasilkan 250 ml ekstrak lemon yang berarti sama dengan 1 botol ekstrak lemon, kemudian pada 1 kg buah lemon dapat menghasilkan 100 gr dried lemon sedangkan penjualan dried lemon PT

Semesta Agro Indonesia dalam kemasan 10 g.

Pada tahun 2022 dari tabel 5 dapat dilihat total kebutuhan buah lemon sebanyak 1.266 kg. Sedangkan pada produk ekstrak lemon total kebutuhan lemon 5.250 ml yang setara dengan 11 kg buah lemon dimana 1kg buah lemon dapat menghasilkan 250ml ekstrak lemon. Kemudian pada produk dried lemon total kebutuhan lemon sebanyak 390 g yang setara dengan 3,09 kg dimana 1 kg buah lemon dapat menjadi 100gr dried lemon.

Perusahaan harus menghitung dengan cermat jumlah kilogram (kg) buah lemon, ekstrak lemon, dan lemon kering yang dibutuhkan pada tahun 2022 untuk memenuhi permintaan pasar dan mencapai target penjualan. Setiap bulan, data total penjualan untuk masing-masing produk membantu perusahaan melakukan analisis dan perencanaan yang lebih baik tentang produksi, persediaan, dan strategi pemasaran. Berikut ringkasan data kebutuhan buah lemon pada tahun 2021 dan 2022 :

#### 1. Buah Lemon

Penjualan buah lemon secara keseluruhan tahun 2021 sebesar 1.180 kg dengan kata lain perusahaan pada tahun 2021 membutuhkan buah lemon sebesar 1.180 kg untuk penjualannya. Sedangkan pada tahun 2022 kebutuhan buah lemon mencapai 1.266 kg. Dari tahun 2021 ke tahun 2022 kebutuhan penggunaan buah lemon naik sebesar 86 kg. Perusahaan dapat menggunakan data ini untuk mengetahui tren penjualan produk buah lemon setiap bulan dan mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi perubahan penjualan tersebut. Dengan demikian, informasi ini dapat membantu perusahaan menentukan kebutuhan persediaan produk buah lemon untuk mengantisipasi perubahan permintaan

pasar dan mencegah stok yang tidak cukup.

#### 2. Ekstrak Lemon

Pada tahun 2022, penjualan total ekstrak lemon sebanyak 21 botol dengan kemasan botol 250 ml. Sehingga kebutuhan buah lemon yang digunakan untuk penjualan 21 botol ekstrak lemon yaitu sebesar 21 kg buah lemon. Data total penjualan membantu perusahaan merencanakan produksi ekstrak lemon dengan lebih efisien, mengatur ketersediaan bahan baku yang tepat, dan memastikan ketersediaan produk sesuai permintaan pasar. Dengan demikian, informasi ini dapat digunakan untuk menentukan potensi pasar yang lebih luas dan membuat strategi pemasaran yang lebih efektif untuk produk ini.

#### 3. Dried Lemon

Penjualan total dried lemon pada tahun 2022 sebanyak 39 pouch, dengan ketentuan 1 pouch berat sebesar 10 g. Sehingga kebutuhan buah lemon pada produk dried lemon yaitu sebesar 3,09 kg dalam satu tahun. Perusahaan dapat menggunakan data penjualan total ini untuk mengetahui saat permintaan tertinggi, sehingga mereka dapat menyiapkan stok dried lemon untuk waktu yang tepat. Selain itu, perusahaan juga dapat mempertimbangkan strategi pemasaran dan promosi yang telah diterapkan untuk produk dried lemon, dan mencari peluang untuk meningkatkan pangsa pasar produk di masa depan.

Dari semua pembahasan ini, data penjualan buah lemon pada tahun 2021 dan 2022 menunjukkan bagaimana perusahaan beroperasi selama dua tahun tersebut. Analisis data ini membantu perusahaan menemukan tren penjualan, menemukan produk unggulan, dan membuat rencana bisnis yang lebih baik untuk mencapai kesuksesan jangka panjang. Peranan

pengembangan produk di PT Semesta Agro Indonesia ini belum dapat berjalan sebagaimana fungsinya yaitu sebagai peningkatan volume penjualan melalui upaya pengembangan produk yang berupa pengembangan produk turunan dari produk utama buah lemon. Dikatakan belum maksimal dalam melakukan pengembangan produk dikarenakan hasil dari pengembangan produk yaitu produk dried lemon dan ekstrak lemon untuk saat ini dari segi pendapatan penjualannya hanya sedikit dan dari segi kebutuhan penggunaan bahan baku buah lemon tidak lebih banyak daripada kebutuhan penjualan buah lemon itu sendiri.

Dari segi pendapatan penjualan buah lemon sangat unggul yaitu pada tahun 2021 sebesar Rp7.080.000 dan pada tahun 2022 sebesar Rp8.862.000 dengan total pendapatan keseluruhan pada 2 tahun tersebut yaitu sebesar Rp15.942.000. Kemudian pada produk dried lemon pendapatan penjualan keseluruhan sebesar Rp390.000. Sedangkan pada produk ekstrak lemon pendapatan penjualan keseluruhan hanya sebesar Rp315.000 yang termasuk dalam pendapatan yang sangat kecil jika dibandingkan dengan pendapatan penjualan buah lemon dan penjualan dried lemon.

Dari segi kebutuhan penggunaan bahan baku, buah lemon tetap masih menjadi unggulan dikarenakan paling banyak dalam menggunakan kebutuhan lemon dalam pertahun. Kebutuhan buah lemon pada tahun 2021 mencapai 1.180 kg sedangkan pada tahun 2022 kebutuhan buah lemon sebesar 1.266 kg dan dengan total kebutuhan buah lemon pada 2 tahun tersebut sebanyak 2.446 kg. Peningkatan kebutuhan buah lemon dari tahun 2021 ke tahun 2022 sebesar 86 kg. Kemudian pada produk ekstrak lemon kebutuhan penggunaan buah lemon sebesar 21 kg. Sedangkan pada produk dried lemon kebutuhan

penggunaan buah lemon paling sedikit diantara produk lainnya yaitu 3,09 kg. Kebutuhan penggunaan bahan baku buah lemon untuk pengembangan produk (diversifikasi produk) yaitu dried lemon dan ekstrak lemon yang dilakukan masih lebih sedikit dibandingkan dengan peningkatan dari penjualan buah lemon segar.

## KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapatkan dari hasil penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Upaya pengembangan produk di PT Semesta Agro Indonesia yang dilakukan yaitu pengembangan produk dengan penambahan jenis produk dried lemon dan ekstrak lemon.
2. Peranan pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan pada PT Semesta Agro Indonesia belum maksimal dengan hasil perhitungan laju perkembangan penjualan buah lemon tahun 2021-2022 mengalami kenaikan 7%. Pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan dikatakan belum maksimal karena pada produk dried lemon hanya menggunakan buah lemon sebanyak 3,09 kg dan pada produk ekstrak lemon penggunaan bahan baku buah lemon sebanyak 21 kg pada penjualannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (2014). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Alfabeta.
- Arief. (2014). Total Marketing. Kobis.
- Cuciana, Titik. (2021). Analisis Peranan Pengembangan Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan UD. Widagdo Rahayu Pacitan. (Skripsi Sarjana, Institut Agama Islam

- Negeri Ponorogo) .  
<https://etheses.iainponorogo.ac.id/13752/>
- Marina, Resi. (2021). Analisis Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Furniture Pada CV. Dua Putri Di Tanjung Raman Prabumulih. (Skripsi Sarjana, STIE Prabumulih).  
<https://journal.yrpiiku.com/index.php/msej/article/view/225>
- Marwanto. (2014). Rekayasa Alat Pemas Air Jeruk Siam dengan Sistem Ulir. (Skripsi Sarjana, POLTESA).  
<https://www.scribd.com/doc/24480487/Proposal-Tugas-Akhir-Limau>
- Henry. (2011). Studi Pengembangan Produk Oat *Drink* Berbasiskan Oat Bran dengan Metode Quality Function Deployment (QDF). (Skripsi Sarjana, Universitas Katolik Soegijapranata).  
<http://repository.unika.ac.id/7927/>
- Sugiyono (2015). Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2008). Strategi Pemasaran, Edisi III. Andi Offset.
- Wulandari, Putri. (2020). Analisis Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Usaha Jakoz Oleh-Oleh Khas Jambi. (Skripsi Sarjana, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin).  
<https://onsearch.id/Author/Home?author=Putri+Wulandari+N%2C+EES160540>