

## STUDI KELAYAKAN BISNIS PROPOSAL BISNIS OLAHAN KULIT JERUK MENJADI TEH HERBAL

Ade Marito Siregar<sup>1</sup>, Oditya Simanullang<sup>2</sup>, Rahel Octavia Sinaga<sup>3</sup>, Romindo M. Pasaribu<sup>4</sup><sup>1,2,3,4</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas HKBP Nommensen Medane-mail : [Ade.siregar@student.uhn.ac.id](mailto:Ade.siregar@student.uhn.ac.id), [oditya.simanullang@student.uhn.ac.id](mailto:oditya.simanullang@student.uhn.ac.id),  
[rahel.octavia@student.uhn.ac.id](mailto:rahel.octavia@student.uhn.ac.id)

## ABSTRAK

Pemanfaatan limbah kulit jeruk sebagai produk bernilai tambah merupakan salah satu inovasi yang mendukung pengembangan usaha berkelanjutan sekaligus mengurangi pencemaran lingkungan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha olahan kulit jeruk menjadi teh herbal berdasarkan berbagai aspek studi kelayakan bisnis. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kelayakan bisnis melalui analisis data sekunder yang diperoleh dari studi pustaka, dokumen pendukung, serta berbagai referensi yang relevan. Analisis dilakukan terhadap aspek hukum, pasar dan pemasaran, sumber daya manusia, teknis dan produksi, manajemen dan organisasi, keuangan, lingkungan, serta aspek ekonomi dan sosial. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha teh herbal berbahan dasar kulit jeruk memiliki prospek yang baik karena didukung oleh ketersediaan bahan baku, tingginya minat masyarakat terhadap produk herbal alami, strategi pemasaran berbasis digital, serta potensi memberikan nilai tambah terhadap limbah organik. Selain berpotensi memberikan keuntungan ekonomi, usaha ini juga mampu menciptakan peluang kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendukung penerapan konsep ekonomi sirkular melalui pemanfaatan limbah menjadi produk yang bernilai jual. Dengan pemenuhan aspek legalitas, pengelolaan usaha yang baik, serta strategi pemasaran yang tepat, usaha olahan kulit jeruk menjadi teh herbal dinilai layak untuk dikembangkan sebagai peluang bisnis yang berkelanjutan.

**Kata kunci:** studi kelayakan bisnis, kulit jeruk, teh herbal, ekonomi sirkular, kewirausahaan.

## ABSTRACT

*Utilizing orange peel waste as a value-added product is one innovation that supports sustainable business development while reducing environmental pollution. This research aims to analyze the feasibility of processing orange peel into herbal tea based on various aspects of a business feasibility study. The research uses a qualitative descriptive approach with a business feasibility study method through analysis of secondary data obtained from literature studies, supporting documents and various relevant references. Analysis was carried out on legal, market and marketing aspects, human resources, technical and production, management and organization, finance, environment, as well as economic and social aspects. The results of the analysis show that the herbal tea business made from orange peel has good prospects because it is supported by the availability of raw materials, high*

## Article history

Received: Juni 2026

Reviewed: Juli 2026

Published: Juli 2026

Plagiarism checker no 80

Prefix DOI :

[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

*public interest in natural herbal products, digital-based marketing strategies, and the potential to provide added value to organic waste. Apart from having the potential to provide economic benefits, this business is also able to create job opportunities, increase people's income, and support the implementation of the circular economy concept through the use of waste into products with marketable value. By fulfilling legal aspects, good business management and appropriate marketing strategies, the business of processing orange peel into herbal tea is considered worthy of being developed as a sustainable business opportunity.*

**Keywords:** *business feasibility study, orange peel, herbal tea, circular economy, entrepreneurship.*

## A. PENDAHULUAN

Di tengah perkembangan dunia usaha yang semakin kompetitif serta meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya gaya hidup sehat dan ramah lingkungan, peluang bisnis berbasis inovasi dan pemanfaatan limbah organik semakin berkembang. Persaingan bisnis tidak lagi hanya bergantung pada kemampuan menghasilkan produk, tetapi juga pada kemampuan menciptakan nilai tambah dari sumber daya yang selama ini kurang dimanfaatkan. Oleh karena itu, setiap ide usaha perlu dikaji secara menyeluruh melalui studi kelayakan bisnis agar dapat diketahui potensi pasar, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, serta aspek keuangan sebelum usaha dijalankan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2020), studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan berdasarkan berbagai aspek sehingga mampu memberikan manfaat dan keuntungan di masa yang akan datang. Dengan adanya studi kelayakan bisnis, pelaku usaha dapat meminimalkan risiko, menentukan strategi yang tepat, serta meningkatkan peluang keberhasilan usaha.

Salah satu fenomena yang terjadi saat ini adalah meningkatnya jumlah limbah organik yang berasal dari aktivitas rumah tangga, industri makanan dan minuman, pasar tradisional, hingga usaha pengolahan buah. Jeruk merupakan salah satu buah yang paling banyak dikonsumsi masyarakat Indonesia karena memiliki rasa yang segar, kandungan vitamin C yang tinggi, serta mudah diperoleh sepanjang tahun. Namun, dalam proses konsumsinya, sebagian besar masyarakat hanya memanfaatkan daging buah, sedangkan bagian lain seperti kulit, biji, dan serabut putih (albedo) sering kali dibuang begitu saja sehingga menjadi limbah. Padahal, berdasarkan berbagai penelitian, limbah kulit jeruk masih mengandung senyawa yang bermanfaat dan memiliki potensi untuk diolah menjadi produk bernilai ekonomi. Apabila tidak dimanfaatkan, penumpukan limbah kulit jeruk dapat menimbulkan bau tidak sedap, mempercepat proses pembusukan, serta meningkatkan volume sampah organik yang berpotensi mencemari lingkungan.

Buah jeruk memiliki berbagai bagian yang masing-masing memiliki manfaat dan potensi pengolahan. Daging buah jeruk umumnya dikonsumsi secara langsung atau diolah menjadi jus, sirup, selai, manisan, permen, hingga berbagai produk minuman karena kaya akan vitamin C, serat, dan antioksidan. Biji jeruk dapat dimanfaatkan sebagai sumber minyak nabati yang digunakan dalam industri kosmetik, farmasi, dan produk perawatan kulit. Serabut putih atau albedo yang berada di antara kulit dan daging buah mengandung serat pangan serta pektin yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan tambahan pangan, pengental alami, maupun bahan baku industri makanan. Sementara itu, kulit jeruk yang selama ini sering dianggap sebagai limbah sebenarnya memiliki kandungan minyak atsiri, flavonoid, polifenol, vitamin C, serta berbagai senyawa antioksidan yang bermanfaat bagi kesehatan. Berkat kandungan tersebut, kulit jeruk

dapat diolah menjadi berbagai produk seperti minyak esensial, aromaterapi, lilin aromaterapi, pengharum ruangan, pupuk organik, pembersih alami, permen, hingga teh herbal.

Keunggulan teh herbal kulit jeruk terletak pada kandungan antioksidan, flavonoid, minyak atsiri, dan vitamin yang berfungsi membantu menangkal radikal bebas, meningkatkan daya tahan tubuh, membantu melancarkan sistem pencernaan, memberikan efek relaksasi melalui aroma alami kulit jeruk, serta berpotensi mendukung kesehatan secara keseluruhan apabila dikonsumsi dalam jumlah yang wajar. Selain itu, bahan bakunya mudah diperoleh, biaya produksinya relatif rendah, proses pembuatannya sederhana, ramah lingkungan, serta memiliki umur simpan yang cukup lama setelah melalui proses pengeringan. Hal tersebut menjadikan teh herbal kulit jeruk sebagai produk yang memiliki nilai tambah tinggi sekaligus berpotensi bersaing di pasar minuman herbal.

Pemanfaatan kulit jeruk sebagai bahan baku utama juga mendukung penerapan konsep ekonomi sirkular (circular economy), yaitu mengolah limbah menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi. Inovasi ini mampu mengurangi jumlah limbah organik, meningkatkan efisiensi pemanfaatan hasil pertanian dan perkebunan, membuka peluang usaha baru, serta memberikan manfaat ekonomi, sosial, dan lingkungan secara bersamaan.

## **B. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kelayakan bisnis (business feasibility study). Penelitian bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha olahan kulit jeruk menjadi teh herbal berdasarkan berbagai aspek, yaitu aspek hukum, pasar dan pemasaran, teknis dan produksi, sumber daya manusia, manajemen dan organisasi, keuangan, lingkungan, serta aspek ekonomi dan sosial. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh melalui studi pustaka dari buku, jurnal ilmiah, artikel, laporan, serta peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis, pengolahan limbah kulit jeruk, pangan olahan, dan kewirausahaan. Selain itu, digunakan pula data pendukung berupa estimasi kebutuhan investasi, biaya operasional, kebutuhan bahan baku, serta proyeksi pengelolaan usaha yang disusun berdasarkan asumsi perencanaan bisnis.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi dengan mengidentifikasi, mengkaji, dan mengelompokkan berbagai sumber informasi yang relevan. Selanjutnya, data dianalisis secara deskriptif untuk menilai kelayakan usaha berdasarkan setiap aspek yang dikaji. Analisis pasar dilakukan menggunakan pendekatan STP (Segmentation, Targeting, Positioning) dan SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) guna mengidentifikasi potensi pasar serta strategi pengembangan usaha. Analisis keuangan dilakukan melalui penyusunan kebutuhan investasi, modal kerja, biaya operasional, penyusutan, dan proyeksi pengeluaran sebagai dasar penilaian kelayakan usaha. Hasil analisis dari seluruh aspek kemudian diintegrasikan untuk memberikan kesimpulan mengenai tingkat kelayakan pengembangan usaha teh herbal berbahan dasar kulit jeruk.

Metode di atas jauh lebih konsisten dengan isi pembahasan artikel dibandingkan metode yang ada saat ini karena sesuai dengan analisis aspek hukum, pasar, SWOT, STP, SDM, teknis, manajemen, AMDAL, keuangan, hingga aspek ekonomi dan sosial yang dibahas dalam naskah.

## **C. PEMBAHASAN**

### **Analisis Aspek Hukum**

Aspek hukum merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam studi kelayakan bisnis karena berkaitan dengan legalitas usaha yang akan dijalankan. Suatu usaha dikatakan layak apabila telah memenuhi seluruh ketentuan hukum yang berlaku sehingga mampu memberikan perlindungan hukum kepada pemilik usaha maupun konsumen. Selain itu, legalitas usaha juga menjadi salah satu syarat utama untuk memperoleh kepercayaan konsumen, menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, memperoleh akses pembiayaan dari lembaga keuangan, serta memperluas jangkauan pemasaran produk. Oleh karena itu, sebelum usaha Citrus Tea Herbal

dijalankan secara komersial, seluruh dokumen perizinan harus dipenuhi sesuai dengan ketentuan pemerintah.

Dalam menjalankan usaha Citrus Tea Herbal, terdapat beberapa bentuk legalitas yang harus dipenuhi agar usaha dapat beroperasi secara resmi, yaitu sebagai berikut.

### **1. Nomor Induk Berusaha (NIB)**

Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan identitas resmi pelaku usaha yang diterbitkan melalui sistem Online Single Submission (OSS). NIB berfungsi sebagai bukti legalitas usaha sekaligus mempermudah pelaku usaha dalam memperoleh izin usaha lainnya. Dengan memiliki NIB, Citrus Tea Herbal dapat menjalankan kegiatan usaha secara legal sesuai dengan ketentuan pemerintah.

### **2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)**

NPWP diperlukan sebagai identitas perpajakan perusahaan. Kepemilikan NPWP menunjukkan bahwa pelaku usaha telah memenuhi kewajibannya sebagai wajib pajak sehingga dapat menjalankan kegiatan usaha secara tertib sesuai peraturan perpajakan yang berlaku.

### **3. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT)**

Karena Citrus Tea Herbal merupakan produk pangan olahan, maka usaha ini wajib memiliki Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT). Sertifikat tersebut menjadi bukti bahwa proses produksi telah memenuhi standar keamanan pangan, sanitasi, serta kebersihan sesuai ketentuan pemerintah.

### **4. Sertifikat Halal**

Sertifikat halal menjadi salah satu bentuk jaminan kepada konsumen bahwa seluruh bahan baku, proses produksi, hingga proses pengemasan dilakukan sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Kepemilikan sertifikat halal juga mampu meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk Citrus Tea Herbal.

### **5. Hak Merek**

Nama dan logo Citrus Tea Herbal perlu didaftarkan ke Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual agar memperoleh perlindungan hukum terhadap penyalahgunaan merek oleh pihak lain. Dengan demikian identitas produk akan tetap terjaga dan memiliki nilai tambah dalam persaingan pasar.

### **6. Izin Edar BPOM**

Apabila usaha berkembang menjadi industri dengan skala produksi yang lebih besar dan dipasarkan secara nasional, maka produk perlu memperoleh izin edar dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Kepemilikan izin tersebut menunjukkan bahwa produk telah memenuhi standar keamanan, mutu, dan kualitas pangan.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa aspek hukum usaha Citrus Tea Herbal dinilai layak untuk dijalankan apabila seluruh persyaratan legalitas telah dipenuhi. Legalitas tersebut akan memberikan perlindungan hukum bagi pelaku usaha sekaligus meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dipasarkan.

### **Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran**

Aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek yang menentukan keberhasilan suatu usaha. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui peluang pasar, tingkat persaingan, karakteristik konsumen, serta strategi pemasaran yang akan diterapkan. Semakin baik strategi pemasaran yang dilakukan, maka semakin besar pula peluang produk diterima oleh masyarakat. Saat ini, minat masyarakat terhadap produk herbal alami terus meningkat seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan. Kondisi tersebut menjadi peluang yang sangat baik bagi usaha Citrus Tea Herbal.

Produk Citrus Tea Herbal merupakan minuman herbal yang dibuat dari kulit jeruk pilihan yang telah melalui proses pencucian, pengeringan, dan pengemasan secara higienis. Produk ini memiliki aroma jeruk yang khas, cita rasa alami, serta mengandung antioksidan, flavonoid, dan vitamin C yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Keunggulan tersebut menjadi nilai tambah dibandingkan produk teh herbal lainnya.

Strategi pemasaran yang diterapkan dalam usaha Citrus Tea Herbal adalah sebagai berikut.

## **1. Pemasaran Melalui Media Sosial**

Pemanfaatan media sosial seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan WhatsApp Business menjadi sarana promosi yang efektif untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat. Konten yang menarik berupa foto produk, video proses produksi, manfaat produk, testimoni pelanggan, serta informasi promo akan meningkatkan minat konsumen terhadap Citrus Tea Herbal.

## **2. Penjualan Melalui Marketplace**

Produk dipasarkan melalui marketplace seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, dan TikTok Shop sehingga memudahkan konsumen melakukan pembelian dari berbagai daerah di Indonesia.

## **3. Kerja Sama dengan Influencer**

Promosi juga dilakukan melalui kerja sama dengan food blogger maupun influencer di bidang kesehatan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk Citrus Tea Herbal.

## **4. Menjaga Kualitas Produk**

Kualitas produk menjadi prioritas utama. Oleh karena itu, proses produksi dilakukan secara higienis dengan menggunakan bahan baku berkualitas sehingga aroma, rasa, dan manfaat produk tetap terjaga.

## **5. Promosi dan Diskon**

Untuk menarik minat konsumen, Citrus Tea Herbal memberikan promo potongan harga, paket bundling, gratis ongkos kirim, serta voucher diskon pada momen tertentu.

## **Analisis SWOT**

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan salah satu metode analisis yang digunakan untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal suatu usaha. Melalui analisis ini, pelaku usaha dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan, serta peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal. Hasil analisis SWOT dapat dijadikan sebagai dasar dalam menyusun strategi bisnis yang tepat agar usaha mampu berkembang, memiliki daya saing, serta memperoleh keuntungan yang berkelanjutan.

Dalam usaha Citrus Tea Herbal, analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui posisi usaha di tengah persaingan industri minuman herbal yang terus berkembang. Dengan mengetahui faktor-faktor tersebut, perusahaan dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki, memperbaiki kelemahan, memanfaatkan peluang pasar, serta mengantisipasi berbagai ancaman yang mungkin terjadi.

### **1. Strengths (Kekuatan)**

Produk Citrus Tea Herbal merupakan produk inovatif yang memanfaatkan limbah kulit jeruk menjadi minuman herbal bernilai ekonomi tinggi. Konsep ini masih relatif jarang ditemukan di pasaran sehingga menjadi pembeda dibandingkan produk teh herbal lainnya. Menggunakan bahan baku alami tanpa tambahan bahan kimia berbahaya sehingga lebih aman dikonsumsi oleh berbagai kalangan masyarakat. Memiliki kandungan antioksidan, vitamin C, dan flavonoid yang bermanfaat untuk membantu menjaga daya tahan tubuh, melancarkan pencernaan, serta memberikan efek relaksasi. Harga produk terjangkau, sehingga dapat dijangkau oleh berbagai lapisan masyarakat, mulai dari pelajar, mahasiswa, pekerja, hingga keluarga. Kemasan praktis, menarik, dan ramah lingkungan, sehingga mudah dibawa, disimpan, serta meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen.

### **2. Weaknesses (Kelemahan)**

Sebagai usaha yang masih baru, Citrus Tea Herbal belum memiliki tingkat pengenalan merek (brand awareness) yang tinggi sehingga memerlukan strategi promosi yang lebih intensif. Masih terbatasnya edukasi masyarakat mengenai manfaat teh herbal berbahan dasar kulit jeruk menyebabkan sebagian konsumen masih ragu untuk mencoba produk. Kapasitas produksi masih terbatas karena usaha dijalankan dalam skala UMKM sehingga belum mampu memenuhi

permintaan dalam jumlah besar. Ketersediaan bahan baku bergantung pada musim panen jeruk, sehingga perlu menjalin kerja sama dengan beberapa pemasok agar pasokan tetap terjaga.

### **3. Opportunities (Peluang)**

Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat mendorong permintaan produk minuman herbal alami yang terus mengalami peningkatan. Perkembangan teknologi digital memberikan peluang yang besar bagi Citrus Tea Herbal untuk memasarkan produk melalui media sosial, marketplace, dan berbagai platform e-commerce. Dukungan pemerintah terhadap pengembangan UMKM melalui berbagai program pelatihan, pembiayaan, dan pendampingan usaha menjadi peluang untuk mengembangkan bisnis. Peluang memperluas pasar ke toko oleh-oleh, supermarket, kafe, hotel, maupun pasar ekspor karena produk memiliki ciri khas yang berbeda dari teh herbal pada umumnya.

### **4. Threats (Ancaman)**

Persaingan dengan berbagai produk teh herbal yang telah memiliki merek terkenal dan pangsa pasar yang lebih luas. Perubahan selera konsumen yang cepat sehingga perusahaan harus terus melakukan inovasi produk agar tetap diminati. Fluktuasi harga bahan baku akibat perubahan musim atau kondisi ekonomi dapat meningkatkan biaya produksi. Adanya regulasi pemerintah mengenai keamanan pangan dan standar mutu produk yang harus dipenuhi agar produk dapat dipasarkan secara luas.

### **Analisis STP (Segmentation, Targeting, Positioning)**

Analisis STP (Segmentation, Targeting, Positioning) digunakan untuk menentukan kelompok konsumen yang akan menjadi sasaran pemasaran serta membangun posisi produk di benak konsumen. Melalui analisis ini, Citrus Tea Herbal dapat menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif sehingga mampu bersaing di pasar.

#### **1. Segmentation (Segmentasi Pasar)**

Segmentasi pasar dilakukan dengan mengelompokkan konsumen berdasarkan beberapa karakteristik, yaitu: a) Segmentasi Demografis Target konsumen meliputi remaja, mahasiswa, pekerja, ibu rumah tangga, hingga lansia yang menyukai minuman herbal dan peduli terhadap kesehatan; b) Segmentasi Geografis Produk dipasarkan di wilayah Medan dan sekitarnya, kemudian dikembangkan ke berbagai daerah di Indonesia melalui penjualan secara daring; c) Segmentasi Psikografis Konsumen yang menerapkan gaya hidup sehat, menyukai produk alami, serta memiliki kepedulian terhadap lingkungan; d) Segmentasi Perilaku Konsumen yang rutin mengonsumsi minuman herbal, mencari produk praktis, dan menyukai inovasi produk berbahan alami.

#### **2. Targeting (Target Pasar)**

Target utama Citrus Tea Herbal adalah masyarakat yang memiliki kepedulian terhadap kesehatan dan gemar mengonsumsi minuman herbal, khususnya mahasiswa, pekerja, dan keluarga. Selain itu, produk juga ditujukan kepada konsumen yang mencari minuman sehat dengan harga yang terjangkau.

#### **3. Positioning (Posisi Produk)**

Citrus Tea Herbal diposisikan sebagai minuman herbal alami yang sehat, berkualitas, dan ramah lingkungan. Produk ini menawarkan manfaat kesehatan dengan memanfaatkan kulit jeruk sebagai bahan baku utama sehingga memiliki cita rasa khas dan nilai tambah dibandingkan produk teh herbal lainnya.

### **Analisis Aspek Sumber Daya Manusia**

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan salah satu aspek penting yang menentukan keberhasilan suatu usaha, termasuk dalam bisnis Citrus Tea Herbal. Untuk menjaga kelangsungan dan perkembangan usaha, diperlukan sumber daya manusia yang memiliki kemampuan, kedisiplinan, tanggung jawab, serta semangat kerja yang tinggi. SDM yang berkualitas akan membantu meningkatkan efisiensi proses produksi, menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, serta mendukung tercapainya tujuan usaha.

Dalam usaha Citrus Tea Herbal, pada tahap awal direncanakan merekrut 3 orang karyawan yang memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing, yaitu sebagai bagian produksi, bagian pemasaran, dan bagian administrasi/keuangan, sedangkan pemilik usaha bertindak sebagai pengawas sekaligus pengambil keputusan utama. Proses perekrutan dilakukan dengan mempertimbangkan kejujuran, kedisiplinan, kemampuan bekerja sama dalam tim, serta kemauan untuk belajar. Selain itu, calon karyawan juga akan mengikuti proses seleksi melalui wawancara untuk memastikan bahwa mereka sesuai dengan kebutuhan usaha.

Setelah proses perekrutan selesai, karyawan akan diberikan pelatihan mengenai proses produksi teh herbal yang higienis, penggunaan peralatan produksi, teknik pengemasan yang baik, serta cara memberikan pelayanan yang ramah kepada pelanggan. Pelatihan juga mencakup penggunaan media sosial dan marketplace sebagai sarana pemasaran digital agar penjualan produk dapat meningkat. Sistem kompensasi diberikan dalam bentuk gaji sesuai tugas masing-masing, serta insentif apabila target penjualan berhasil dicapai. Dengan adanya pelatihan dan sistem penghargaan tersebut, diharapkan produktivitas kerja dan kualitas pelayanan dapat terus meningkat.

Dalam usaha Citrus Tea Herbal, beberapa aspek sumber daya manusia yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut.

## **1. Perekrutan Karyawan**

Perekrutan dilakukan untuk memperoleh tenaga kerja yang memiliki kemampuan sesuai dengan kebutuhan usaha. Bagian produksi diutamakan memiliki ketelitian dalam proses pengolahan kulit jeruk menjadi teh herbal, memahami pentingnya kebersihan, serta mampu menjaga kualitas produk. Bagian pemasaran diharapkan memiliki kemampuan komunikasi yang baik, mampu mempromosikan produk melalui media sosial maupun penjualan langsung, sedangkan bagian administrasi dan keuangan bertanggung jawab dalam pencatatan transaksi, penyusunan laporan keuangan, dan pengelolaan administrasi usaha.

## **2. Pelatihan Karyawan**

Pelatihan diberikan secara berkala agar setiap karyawan mampu menjalankan pekerjaannya dengan baik. Materi pelatihan meliputi teknik pengolahan kulit jeruk menjadi teh herbal, standar kebersihan dan keamanan pangan, teknik pengemasan produk, pelayanan kepada pelanggan, serta penggunaan media digital untuk kegiatan pemasaran. Dengan adanya pelatihan tersebut, diharapkan seluruh karyawan mampu meningkatkan keterampilan, produktivitas, dan kualitas kerja sehingga dapat mendukung perkembangan usaha Citrus Tea Herbal secara berkelanjutan.

## **Analisis Aspek Teknik dan Produksi**

Analisis aspek teknik dan produksi bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha dari segi proses pembuatan produk, penggunaan bahan baku, metode produksi, hingga hasil akhir yang akan dipasarkan kepada konsumen. Dalam usaha Citrus Tea Herbal, proses produksi dirancang secara sederhana namun tetap memperhatikan kebersihan, kualitas, dan keamanan pangan sehingga menghasilkan produk yang layak dikonsumsi serta memiliki nilai jual yang tinggi.

## **1. Desain Produk**

Citrus Tea Herbal merupakan minuman herbal yang dibuat dari kulit jeruk yang telah melalui proses pengolahan menjadi teh kering siap seduh. Produk ini dirancang sebagai minuman sehat yang memanfaatkan limbah kulit jeruk menjadi produk bernilai ekonomi sekaligus mendukung konsep ramah lingkungan. Desain produk dibuat sederhana namun menarik agar mampu meningkatkan minat beli konsumen. Produk dikemas menggunakan standing pouch aluminium foil food grade yang mampu melindungi produk dari kelembapan, udara, dan cahaya sehingga aroma serta kualitas teh tetap terjaga. Kemasan juga dilengkapi zip lock agar produk dapat digunakan kembali setelah dibuka.

Pada bagian depan kemasan terdapat nama produk Citrus Tea Herbal, logo, ilustrasi buah jeruk, berat bersih, dan slogan produk. Sedangkan pada bagian belakang kemasan dicantumkan

informasi komposisi, manfaat produk, cara penyajian, tanggal produksi, tanggal kedaluwarsa, identitas produsen, serta ruang untuk nomor PIRT dan sertifikat halal.

## **2. Bahan Baku Produk**

Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan Citrus Tea Herbal terdiri atas Kulit jeruk segar 10 kg, Kayu manis 500 gram, Cengkeh 250 gram, Jahe (opsional) 500 gram, Madu bubuk (opsional) 300 gram, Standing pouch aluminium foil 100 pcs, Label produk 100 lembar, Silica gel food grade 100 pcs, dan Stiker logo 100 lembar.

## **3. Proses Produksi**

Persiapan Bahan Baku dilakukan dengan Memilih kulit jeruk yang masih segar dan berkualitas, Memisahkan kulit jeruk dari buah, Mencuci kulit jeruk menggunakan air mengalir hingga bersih, dan Meniriskan kulit jeruk sebelum diproses.

Proses Pengeringan dilakukan dengan Memotong kulit jeruk menjadi ukuran kecil, Mengeringkan kulit jeruk menggunakan sinar matahari atau food dehydrator pada suhu 50-60°C, lalu Memastikan kulit jeruk benar-benar kering agar tidak mudah berjamur.

Proses Pencampuran dimulai dengan Menyiapkan kulit jeruk yang telah kering, Menambahkan kayu manis, cengkeh, dan jahe sesuai formulasi, lalu Mengaduk hingga seluruh bahan tercampur merata.

Terakhir, Proses Pengemasan dilakukan dengan Menimbang produk sesuai berat bersi, Memasukkan produk ke dalam standing pouch, Menambahkan silica gel, Menyegel kemasan menggunakan hand sealer, dan Memberikan label produk.

## **4. Metode Pelaksanaannya**

Input (Pra Produksi) dilakukan dengan Melakukan survei pasar mengenai kebutuhan konsumen terhadap produk teh herbal, Menentukan pemasok kulit jeruk dan bahan baku lainnya, Menyiapkan alat produksi, bahan baku, dan desain kemasan, dan Menyiapkan strategi promosi melalui media sosial dan marketplace.

Proses Produksi dilakukan dengan Memilih bahan baku berkualitas, Melakukan pencucian dan pengeringan kulit jeruk, Mencampurkan bahan sesuai formulasi, Mengemas produk secara higienis, dan Memberikan label serta melakukan pemeriksaan kualitas sebelum dipasarkan.

Output dari proses produksi adalah Citrus Tea Herbal, yaitu teh herbal berbahan dasar kulit jeruk yang memiliki aroma khas, kaya antioksidan, praktis diseduh, dikemas secara higienis, dan siap dipasarkan kepada masyarakat melalui penjualan langsung maupun platform digital.

## **Analisis Aspek Manajemen dan Organisasi**

### **1. Struktur Organisasi**

#### **a. Pucuk Pimpinan**

- CEO (Chief Executive Officer): Memimpin seluruh kegiatan operasional usaha Citrus Tea Herbal serta bertanggung jawab terhadap visi, misi, strategi bisnis, pengambilan keputusan, pengembangan usaha, dan keberlangsungan perusahaan secara keseluruhan.

#### **b. Tim Manajemen Inti**

- COO (Chief Operating Officer): Bertanggung jawab mengawasi seluruh kegiatan operasional, memastikan proses produksi berjalan sesuai standar, mengontrol persediaan bahan baku, serta menjaga kualitas produk hingga siap dipasarkan.

- CFO (Chief Financial Officer): Bertanggung jawab dalam mengelola keuangan perusahaan, menyusun anggaran operasional, membuat laporan keuangan, mengawasi arus kas, serta melakukan perencanaan keuangan untuk pengembangan usaha.

- CMO (Chief Marketing Officer): Bertanggung jawab menyusun strategi pemasaran, membangun citra merek Citrus Tea Herbal, mengelola promosi melalui media sosial dan marketplace, serta memperluas pangsa pasar.

#### **c. Divisi Operasional**

Manajer Produksi:

- Bertanggung jawab mengawasi seluruh proses pengolahan kulit jeruk menjadi teh herbal, mulai dari pemilihan bahan baku, pencucian, pengeringan, pencampuran, hingga proses pengemasan produk sesuai standar mutu.

- Manajer Quality Control (QC): Bertanggung jawab memastikan kualitas bahan baku, kebersihan proses produksi, mutu produk akhir, serta memastikan produk memenuhi standar keamanan pangan.

- Manajer Distribusi: Bertanggung jawab mengatur penyimpanan produk jadi, proses distribusi, pengiriman kepada pelanggan, serta memastikan produk diterima konsumen dalam kondisi baik.

#### d. Divisi Pemasaran dan Penjualan

- Tim Pemasaran Digital: Mengelola promosi melalui media sosial, marketplace, website, dan berbagai platform digital lainnya. Tim ini juga bertugas membuat konten promosi serta meningkatkan interaksi dengan pelanggan.

- Tim Penjualan: Bertugas melayani pelanggan, menerima pesanan, menjalin kerja sama dengan reseller maupun distributor, serta melakukan evaluasi terhadap target penjualan setiap periode.

### 2. Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)

#### A. Rekrutmen dan Pelatihan

##### Proses Rekrutmen:

- Perusahaan merekrut tenaga kerja yang memiliki kemampuan, tanggung jawab, disiplin, dan kemauan untuk berkembang. Seleksi dilakukan melalui wawancara dan penilaian keterampilan sesuai bidang pekerjaan.

- Program Pelatihan: Seluruh karyawan akan mendapatkan pelatihan mengenai proses produksi teh herbal yang higienis, penggunaan peralatan produksi, pengemasan produk, pelayanan pelanggan, serta pemasaran digital agar mampu bekerja secara profesional.

#### B. Retensi dan Pengembangan

##### Insentif dan Bonus:

- Perusahaan memberikan gaji, bonus berdasarkan pencapaian target penjualan, serta penghargaan bagi karyawan yang memiliki kinerja terbaik untuk meningkatkan motivasi kerja.

- Pengembangan Karier: Karyawan diberikan kesempatan mengikuti pelatihan lanjutan, seminar kewirausahaan, dan pelatihan digital marketing guna meningkatkan kompetensi dan produktivitas kerja.

### 3. Manajemen Keuangan

#### A. Perencanaan Anggaran

##### Anggaran Operasional:

- Dana dialokasikan untuk pembelian bahan baku, proses produksi, pengemasan, distribusi, pemasaran, gaji karyawan, serta biaya operasional lainnya agar kegiatan usaha berjalan lancar.

- Anggaran Investasi: Sebagian keuntungan perusahaan akan dialokasikan untuk pengembangan usaha, pembelian peralatan baru, inovasi produk, peningkatan kapasitas produksi, dan perluasan jaringan pemasaran.

#### B. Pengelolaan Arus Kas

- Pendapatan: Pendapatan berasal dari hasil penjualan Citrus Tea Herbal melalui penjualan langsung, marketplace, media sosial, reseller, dan kerja sama dengan toko oleh-oleh maupun swalayan.

- Pengeluaran: Pengeluaran meliputi pembelian bahan baku, biaya produksi, biaya pengemasan, promosi, distribusi, gaji karyawan, listrik, air, transportasi, serta biaya operasional lainnya. Seluruh transaksi dicatat secara berkala agar kondisi keuangan perusahaan dapat dipantau dengan baik.

### Analisis Aspek Analisa Dampak Lingkungan (AMDAL)

Usaha Citrus Tea Herbal merupakan usaha pengolahan limbah kulit jeruk menjadi produk teh herbal yang memiliki dampak positif terhadap lingkungan. Pemanfaatan kulit jeruk sebagai

bahan baku utama mampu mengurangi limbah organik yang biasanya dibuang begitu saja. Dengan demikian, usaha ini mendukung konsep reduce dan reuse dalam pengelolaan limbah sehingga memberikan nilai tambah terhadap lingkungan.

Dalam proses produksinya, usaha ini menghasilkan limbah berupa sisa kulit jeruk yang tidak dapat digunakan, air bekas pencucian, serta sampah dari kemasan bahan baku. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan limbah yang baik agar tidak menimbulkan pencemaran lingkungan. Limbah organik dapat dimanfaatkan sebagai kompos, sedangkan limbah anorganik dipisahkan untuk didaur ulang sesuai jenisnya.

Selain itu, penggunaan listrik pada proses pengeringan dan pengemasan perlu dilakukan secara efisien untuk menghemat energi. Produk Citrus Tea Herbal juga menggunakan kemasan yang dapat didaur ulang sehingga dapat mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Dengan penerapan pengelolaan limbah, penggunaan energi secara efisien, serta pemanfaatan bahan baku yang berasal dari limbah organik, usaha ini dinilai ramah lingkungan dan layak untuk dikembangkan.

#### Aspek Keuangan

Modal yang digunakan dalam usaha Citrus Tea Herbal berasal dari modal pribadi anggota kelompok dan digunakan sebagai modal awal untuk memenuhi kebutuhan investasi, pembelian peralatan produksi, pengadaan bahan baku, biaya operasional, serta kegiatan promosi dan pemasaran. Total modal awal yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha ini sebesar Rp32.500.000.

##### 1. Kebutuhan Investasi

| No                     | Keterangan                                       | Jumlah (Rp)         |
|------------------------|--------------------------------------------------|---------------------|
| 1                      | Sewa tempat usaha (1 tahun)                      | 10.000.000          |
| 2                      | Mesin pengering (Dehydrator)                     | 5.000.000           |
| 3                      | Mesin sealer dan alat pengemasan                 | 3.000.000           |
| 4                      | Peralatan produksi (timbangan, wadah, rak, dll.) | 1.500.000           |
| 5                      | Perizinan usaha (NIB, PIRT, Sertifikasi)         | 3.000.000           |
| 6                      | Bahan baku kulit jeruk dan bahan pendukung       | 2.000.000           |
| 7                      | Kemasan produk                                   | 2.500.000           |
| 8                      | Biaya listrik dan air                            | 2.000.000           |
| 9                      | Biaya transportasi dan distribusi                | 1.500.000           |
| 10                     | Biaya promosi dan pemasaran                      | 2.000.000           |
| <b>Total Investasi</b> |                                                  | <b>Rp32.500.000</b> |

##### 2. Biaya Penyusutan

| No                      | Peralatan          | Harga (Rp) | Umur Ekonomis | Penyusutan/Tahun (Rp) |
|-------------------------|--------------------|------------|---------------|-----------------------|
| 1                       | Mesin Pengering    | 5.000.000  | 5 Tahun       | 1.000.000             |
| 2                       | Mesin Sealer       | 3.000.000  | 5 Tahun       | 600.000               |
| 3                       | Peralatan Produksi | 1.500.000  | 5 Tahun       | 300.000               |
| <b>Total Penyusutan</b> |                    |            |               | <b>Rp1.900.000</b>    |

##### 3. Biaya Peralatan Administrasi

| No           | Keterangan      | Unit | Harga/Unit (Rp) | Jumlah (Rp)     |
|--------------|-----------------|------|-----------------|-----------------|
| 1            | Kertas          | 2    | 15.000          | 30.000          |
| 2            | Pulpen          | 3    | 5.000           | 15.000          |
| 3            | Stapler dan Isi | 1    | 25.000          | 25.000          |
| <b>Total</b> |                 |      |                 | <b>Rp70.000</b> |

##### 4. Tabel Kebutuhan Modal Kerja

| No | Keterangan  | Jumlah (Rp) |
|----|-------------|-------------|
| 1  | Kulit Jeruk | 1.000.000   |

|                   |            |             |
|-------------------|------------|-------------|
| 2                 | Kayu Manis | 400.000     |
| 3                 | Cengkeh    | 600.000     |
| Total Modal Kerja |            | Rp2.000.000 |

#### 5. Biaya Operasional

| Uraian          | Per Bulan (Rp) | Per Tahun (Rp) |
|-----------------|----------------|----------------|
| Listrik dan Air | 2.000.000      | 24.000.000     |
| Transportasi    | 1.500.000      | 18.000.000     |
| Promosi         | 2.000.000      | 24.000.000     |
| Total           | 5.500.000      | 66.000.000     |

#### 6. Biaya Gaji Pegawai

| Biaya Gaji     | Per Bulan (Rp) | Per Tahun (Rp) |
|----------------|----------------|----------------|
| Total Gaji SDM | 9.500.000      | 114.000.000    |

#### 7. Analisis Pengeluaran Tiap Bulan

| No                      | Biaya Pengeluaran  | Jumlah (Rp)  |
|-------------------------|--------------------|--------------|
| 1                       | Biaya Operasional  | 5.500.000    |
| 2                       | Biaya Gaji         | 9.500.000    |
| 3                       | Biaya Modal Kerja  | 2.000.000    |
| 4                       | Biaya Administrasi | 70.000       |
| Total Pengeluaran/Bulan |                    | Rp17.070.000 |

### Aspek Ekonomi dan Sosial

#### 1. Aspek Ekonomi

##### a. Dampak Ekonomi Lokal

Usaha Citrus Tea Herbal memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal melalui pemanfaatan limbah kulit jeruk menjadi produk minuman herbal yang memiliki nilai jual. Selama ini kulit jeruk sering dianggap sebagai limbah organik dan dibuang begitu saja, padahal masih memiliki kandungan antioksidan, flavonoid, dan minyak atsiri yang bermanfaat bagi kesehatan. Dengan mengolah kulit jeruk menjadi teh herbal, limbah tersebut memperoleh nilai tambah sehingga dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha maupun pemasok bahan baku.

Selain itu, usaha ini dapat menjalin kerja sama dengan pedagang buah, petani jeruk, serta pelaku UMKM lainnya sebagai pemasok bahan baku. Kerja sama tersebut akan meningkatkan aktivitas ekonomi masyarakat sekitar dan menciptakan hubungan usaha yang saling menguntungkan.

##### b. Potensi Pertumbuhan Bisnis

Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat menjadi peluang besar bagi perkembangan usaha Citrus Tea Herbal. Produk minuman herbal semakin diminati karena dianggap lebih alami dan memiliki manfaat bagi kesehatan. Kondisi ini memberikan peluang bagi Citrus Tea Herbal untuk memperluas pangsa pasar, baik melalui penjualan langsung maupun pemasaran digital.

Selain dipasarkan melalui media sosial dan marketplace, produk juga dapat dipasarkan di toko oleh-oleh, pusat oleh-oleh khas daerah, swalayan, apotek, maupun toko produk herbal. Dengan melakukan inovasi rasa, memperbaiki kualitas kemasan, serta menjaga mutu produk secara konsisten, Citrus Tea Herbal memiliki peluang berkembang menjadi salah satu produk herbal unggulan yang mampu bersaing di pasar nasional

#### 2. Aspek Sosial

##### a. Pemberdayaan Masyarakat

Usaha Citrus Tea Herbal berpotensi membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, terutama dalam kegiatan pengumpulan bahan baku, proses produksi, pengemasan, hingga

pemasaran produk. Dengan adanya kegiatan usaha tersebut, masyarakat memperoleh kesempatan untuk meningkatkan pendapatan sekaligus mengembangkan keterampilan dalam bidang produksi pangan dan kewirausahaan.

**b. Manfaat bagi Konsumen**

Produk Citrus Tea Herbal memberikan alternatif minuman herbal yang lebih sehat karena dibuat dari bahan-bahan alami tanpa bahan pengawet berbahaya. Kandungan antioksidan pada kulit jeruk, serta tambahan kayu manis dan cengkeh, dapat membantu menjaga daya tahan tubuh dan memberikan manfaat kesehatan bagi konsumen. Selain itu, produk ini juga menjadi pilihan bagi masyarakat yang ingin mengurangi konsumsi minuman instan yang tinggi gula dan bahan tambahan kimia.

**c. Dampak terhadap Lingkungan Sosial**

Usaha ini juga memberikan edukasi kepada masyarakat mengenai pentingnya pemanfaatan limbah organik menjadi produk yang bernilai ekonomi. Dengan memanfaatkan kulit jeruk sebagai bahan baku utama, Citrus Tea Herbal turut mengurangi jumlah limbah organik yang dibuang ke lingkungan.

## **D. KESIMPULAN**

Olahan kulit jeruk menjadi teh herbal merupakan sebuah peluang usaha yang memiliki prospek baik karena memanfaatkan limbah kulit jeruk yang selama ini kurang dimanfaatkan menjadi produk minuman herbal yang memiliki nilai ekonomi, nilai kesehatan, dan nilai tambah. Usaha ini hadir sebagai solusi dalam mengurangi limbah organik sekaligus memenuhi kebutuhan masyarakat modern yang semakin peduli terhadap gaya hidup sehat serta menginginkan produk minuman alami, praktis, dan berkualitas. Melalui inovasi ini, pelaku usaha dapat menciptakan produk yang memiliki daya saing, ramah lingkungan, dan berpotensi berkembang di pasar.

Dalam proposal studi kelayakan bisnis yang telah disusun, berbagai aspek penting telah dianalisis secara menyeluruh untuk menilai kelayakan usaha olahan kulit jeruk menjadi teh herbal. Aspek hukum dibahas untuk memastikan pelaku usaha memahami pentingnya legalitas usaha, seperti perizinan usaha, sertifikasi keamanan pangan, serta ketentuan lain yang berlaku agar produk dapat dipasarkan secara resmi dan memberikan rasa aman kepada konsumen.

Selanjutnya, aspek pasar dan pemasaran dianalisis dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen terhadap produk minuman herbal, menentukan segmentasi pasar, target pasar, serta menyusun strategi pemasaran yang efektif baik melalui pemasaran secara langsung maupun melalui media digital. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki usaha sehingga pelaku usaha dapat menyusun strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha serta menghadapi persaingan. Selain itu, analisis STP (Segmenting, Targeting, Positioning) digunakan untuk menentukan kelompok konsumen yang menjadi sasaran serta membangun citra produk sebagai teh herbal alami yang sehat, berkualitas, dan ramah lingkungan.

Aspek sumber daya manusia juga dibahas dengan merancang kebutuhan tenaga kerja, pembagian tugas, serta tanggung jawab yang jelas agar seluruh kegiatan operasional dapat berjalan secara efektif dan efisien. Sementara itu, aspek teknis dan produksi mencakup proses pengolahan kulit jeruk menjadi teh herbal mulai dari pemilihan bahan baku, pencucian, pengeringan, pengolahan, pengemasan, hingga penyimpanan produk sesuai dengan standar kebersihan dan keamanan pangan sehingga menghasilkan produk yang berkualitas dan layak dikonsumsi.

Aspek manajemen dan organisasi disusun untuk menciptakan sistem pengelolaan usaha yang terstruktur melalui pembagian tugas, fungsi, serta pengawasan yang baik. Analisis dampak lingkungan juga menjadi bagian penting dalam proposal ini karena usaha memanfaatkan limbah kulit jeruk sebagai bahan baku utama sehingga mampu mengurangi jumlah limbah organik,

meningkatkan efisiensi pemanfaatan sumber daya, serta mendukung penerapan konsep usaha yang berkelanjutan dan ramah lingkungan.

Aspek keuangan dianalisis melalui perhitungan kebutuhan modal, biaya operasional, proyeksi pendapatan, laba, serta analisis kelayakan usaha guna mengetahui potensi keuntungan dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Selain memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha, usaha ini juga diharapkan mampu memberikan dampak sosial yang positif, seperti menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan masyarakat, mendorong pemanfaatan limbah menjadi produk bernilai jual, serta meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya konsumsi minuman herbal yang sehat dan alami.

Dengan pengelolaan yang baik, strategi pemasaran yang tepat, inovasi produk yang berkelanjutan, serta komitmen pelaku usaha dalam menjaga kualitas produk dan kepuasan konsumen, usaha ini diharapkan mampu memberikan keuntungan yang berkelanjutan, memiliki daya saing yang tinggi, serta memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian, masyarakat, dan kelestarian lingkungan.

## REFERENSI

- Kasmir, & Jakfar. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana.
- Adhamatika, I. D., Rosyadi, A. S. A., Sari, E. K. N., Choirun, A., & Triardianto, D. (2024). Optimasi Teh Herbal Berbasis Teh Hitam, Kulit Jeruk Nipis, dan Serai terhadap Komponen Antioksidan. *Jurnal Teknologi dan Mutu Pangan*.
- Arifin, Z. (2006). *Kajian Proses Pembuatan Serbuk Kulit Jeruk Lemon (Citrus medica var. lemon) sebagai Flavor Teh Celup*. Institut Pertanian Bogor.
- Kasmir, & Jakfar. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis (Edisi Revisi)*. Jakarta: Kencana.
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2023). *Pedoman Konsumsi Pangan Sehat dan Bergizi*. Jakarta: Kementerian Kesehatan RI.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Prinsip-Prinsip Pemasaran (Edisi ke-18)*. Jakarta: Erlangga.
- Nugroho, A., Heryani, H., & Istikowati, W. T. (2021). Analisis Kelayakan Industri Pengolahan Teh Herbal (*Euphorbia hirta*)
- Sari, N., & Wijaya, R. (2022). Potensi Antioksidan Kulit Jeruk sebagai Minuman Herbal. *Jurnal Teknologi Pangan*, 13(1), 45-53.
- Rangkuti, F. (2019). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Shofiati, A., Andriani, M. A. M., & Anam, C. (2016). *Kajian Kapasitas Antioksidan dan Penerimaan Sensoris Teh*
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2023). *Statistik Hortikultura*. Jakarta: Kementerian Pertanian RI.