



## RINGKASAN

CAROLINA SOFIA MESRAULI MARBUN. Pengembangan Pasar Sayuran Hidroponik melalui Kemitraan pada Nabila Farm. *Hydroponic Vegetable Market Development Through Partnership at Nabila Farm*. Dibimbing oleh WIEN KUNTARI.

Subsektor hortikultura merupakan salah satu sektor pertanian yang permintannya meningkat semenjak pandemi Covid-19. Hal ini dapat menjadi peluang bagi para petani hortikultura untuk meningkatkan produksi tanaman dan memperluas pemasaran produk hortikultura petani. Salah satu teknologi yang digunakan dalam pertanian saat ini adalah teknologi budidaya tanaman hidroponik. Hidroponik dapat dijadikan sebagai alternatif untuk mengatasi keterbatasan lahan pertanian. Nabila Farm merupakan salah satu perusahaan hortikultura yang membudidayakan sayuran hidroponik. Produk sayuran hidroponik Nabila Farm saat ini belum maksimal diserap oleh pasar karena pemasaran produk sayuran hidroponik saat ini menurun dikarenakan beberapa hambatan yaitu adanya peraturan PPKM, *social distancing*, dan *physical distancing*. Tujuan dari ide pengembangan bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis yang dianalisis berdasarkan analisis internal dan eksternal perusahaan, mengkaji pengembangan bisnis berupa pengembangan pasar sayuran hidroponik melalui kemitraan pada Nabila Farm.

Kajian pengembangan bisnis ini dianalisis menggunakan analisis SWOT, aspek non finansial dan aspek finansial. Aspek non finansial meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan organisasi, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi, sedangkan aspek finansial meliputi analisis laba rugi, analisis *R/C ratio*, dan analisis sensitivitas.

Nabila Farm merupakan salah satu perusahaan hortikultura yang berlokasi di Lembang, Jawa Barat. Produk yang dihasilkan oleh Nabila Farm adalah tanaman hidroponik berupa pakcoy, caisim, bayam merah, kangkung, dan selada keriting hijau. Saat ini Nabila Farm sudah menjalin kerjasama dengan beberapa mitra seperti PT Momenta Agrikultura, Sayurbox, Hati Fresh, *reseller*, dan tengkulak.

Strategi yang dihasilkan dari pengembangan bisnis ini adalah pengembangan pasar sayuran hidroponik melalui kemitraan. Produk Nabila Farm yang kurang diserap oleh pasar dan proses pemasaran yang belum maksimal saat ini menjadi permasalahan perusahaan. Gaya hidup masyarakat yang mulai menerapkan gaya hidup sehat disertai dengan teknologi untuk proses produksi dan pemasaran Nabila Farm yang memadai dan semakin banyaknya *start-up* pada bidang pemasaran sayuran *online* menjadi peluang bagi perusahaan untuk mengembangkan pemasaran produknya, yaitu dengan menambah kemitraan.

Berdasarkan kajian dari analisis non finansial ide pengembangan bisnis ini layak dijalankan dengan beberapa memperhatikan beberapa *point* penting yaitu aspek pasar dan pemasaran di daerah Jabodetabek dan Bandung, target pasar berupa *start-up* yang bergerak dibidang pemasaran hasil pertanian dengan memosisikan produknya sebagai produk sayuran hidroponik yang berkualitas baik serta bauran pemasaran dengan memperhatikan produk, tempat, promosi dan harga yang disesuaikan dengan keadaan pasar dan perusahaan. Aspek produksi perusahaan dengan kegiatan produksi yang terstruktur mulai dari kegiatan persiapan hingga



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

pasca panen. Aspek sumber daya manusia dengan melakukan evaluasi secara berkala agar seluruh kegiatan dapat berjalan dengan baik. Aspek kolaborasi dengan menambah tiga mitra yaitu TaniHub, Kecipir dan Lucky Farm. Berdasarkan analisis finansial ide pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan karena menghasilkan keuntungan berdasarkan analisis laba rugi dan analisis R/C *ratio*. Hasil analisis finansial pengembangan bisnis ini memperoleh laba bersih setelah adanya pengembangan bisnis sebesar Rp664.160.000 dan hasil perolehan analisis R/C *ratio* sebesar 1,91 yang artinya bila dikeluarkan biaya sebesar Rp1.000 , maka akan menghasilkan penerimaan sebesar 1.910. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas, meskipun terdapat perubahan terhadap nilai NPV, IRR dan Net B/C namun secara umum kondisi kelayakan usaha tidak mengalami perubahan pada kenaikan biaya benih sebesar 5% dengan nilai NPV Rp413.701.875,94 nilai IRR 43,43% dan nilai Net B/C 4,86 atau penurunan penerimaan sebesar 5% dengan nilai NPV Rp349.421.859,12 nilai IRR 35,44% dan nilai Net B/C sebesar 4,07. Nilai NPV yang dihasilkan masih lebih besar dari 0, nilai IRR yang dihasilkan masih lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 3.50% dan nilai Net B/C yang dihasilkan masih lebih besar dari 1.

Nabila Farm Lembang perlu menerapkan ide pengembangan bisnis ini dengan melakukan pengembangan pasar sayuran hidroponik melalui mitra agar produk perusahaan dapat diserap baik oleh pasar serta keuntungan perusahaan. Kenaikan harga bahan baku berupa benih pakooy, caisim, bayam merah, selada keriting hijau, kangkung tidak diatas 5% dan penerimaan perusahaan tidak menurun diatas 5% agar perusahaan masih mendapatkan keuntungan.

Kata kunci : analisis SWOT, hidroponik, kemitraan