



RINGKASAN

NIKEN DWI ASTUTI. Pendirian Unit Bisnis Pengolahan Keripik Bayam *Sprinkle* Organik di Nara Kupu Village Depok. *Business Unit Establishment of Processing Organic Sprinkled Spinach Chips at Nara Kupu Village Depok* Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

Bayam hijau merupakan salah satu tanaman pangan tertua di dunia yang berasal dari Amerika dan telah dibudidayakan sekitar 6700 tahun SM. Bayam hijau termasuk sayuran yang kaya nutrisi, rendah kalori dan mengandung vitamin serta mineral. Tanaman pangan mulai dibudidayakan secara organik seiring dengan tren hidup sehat, hal tersebut memicu munculnya budidaya dengan memanfaatkan bahan alami. Salah satu perusahaan di wilayah Depok, Jawa Barat melakukan kegiatan budidaya pertanian organik salah satu komoditas utamanya adalah bayam hijau organik di daerah Depok yaitu Nara Kupu Village Depok. Nara Kupu Village Depok selalu menjaga kualitas produknya dengan melakukan sortasi. Adanya ketersediaan bayam hijau organik hasil sortasi menjadi kekuatan perusahaan untuk memanfaatkannya menjadi keripik bayam *sprinkle* organik.

Metode kajian yang digunakan meliputi SWOT, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek kolaborasi dan aspek finansial. Berdasarkan analisis SWOT dihasilkan strategi S-O dengan memanfaatkan kekuatan perusahaan produksi sayur secara kontinu dan berkualitas, modal sendiri dan alur distribusi yang terarah dapat menangkap peluang berupa kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat dan teknologi informasi yang sudah berkembang.

Perusahaan Nara Kupu Village sedang melakukan proses pengembangan usaha, proses manajemen didalam perusahaan sudah dilakukan dengan baik karena terdapat divisi yang bertugas pada bidangnya masing-masing. Sumber daya yang dimiliki perusahaan sudah sesuai dan kompeten untuk menjalankan bisnis pertanian organik di Nara Kupu Village.

Keripik bayam *sprinkle* organik akan dipasarkan ke empat cabang sayur kendal milik GMT *Property* dengan target konsumen Jabodetabek dan Pulau Jawa. Produksi akan dilakukan sebanyak 2 kali setiap minggunya dan akan menghasilkan 150 pcs per minggu. Produk akan dijual dengan harga Rp 25.000,00 per 100gr dikemas menggunakan kemasan *standing pouch* yang sudah didesain menarik. Pada pendirian unit bisnis baru ini akan menambah 3 karyawan produksi pengolahan. Berdasarkan aspek finansial pendirian unit bisnis ini layak untuk dijalankan dengan hasil NPV Rp 52.677.513,00 IRR 82%, *Net B/C* 3,45, *Gross B/C* 1,08 dan *payback period* selama 2 tahun 1 bulan. Hasil dari perhitungan *switching value* yang masih dapat ditoleransi dari kajian bisnis yaitu kategori penurunan jumlah penerimaan sebesar 7,05%, penurunan harga produk sebesar 6,48% dan peningkatan harga bahan baku minyak goreng sebesar 60,27%.

Menurut analisis finansial dan non finansial bisnis keripik bayam *sprinkle* organik layak untuk dijalankan. Sebaiknya, perusahaan bekerjasama dengan anak perusahaan lainnya agar bisnis bisa bergerak cepat. Perusahaan perlu menjaga kualitas dan meningkatkan jumlah penjualan untuk membangun loyalitas konsumen.

Kata kunci: bayam hijau, bayam *sprinkle*, organik, SWOT

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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

Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University