



## RINGKASAN

ANGGIA ARISANDI. Peningkatan Produksi Komoditas Pakcoy pada Nara Kupu Village Depok dengan Penambahan Instalasi Hidroponik. *Increased Production of Pakcoy Commodities at Nara Kupu Village Depok with the Addition of Hydroponic Installation*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

Pakcoy (*Brassica rapa L.*) merupakan komoditas yang banyak digemari oleh masyarakat karena memiliki banyak nutrisi dan kaya akan vitamin. Nara Kupu Village adalah salah satu perusahaan yang membudidayakan pakcoy secara hidroponik dengan sistem *Deep Flow Technique* (DFT). *Deep Flow Technique* (DFT) merupakan hidroponik rangkaian tertutup yang memiliki sistem kerja mensirkulasi larutan nutrisi selama 24 jam dengan nutrisi yang menggenangi akar. Sistem hidroponik memiliki keunggulan yaitu, pertumbuhan tanaman lebih cepat dan seragam, nutrisi terpenuhi 24 jam, dan aman saat terjadi pemadaman listrik, namun tingginya permintaan pasar pada komoditas pakcoy belum dapat terpenuhi oleh perusahaan.

Tujuan penulisan rencana kajian pengembangan bisnis ini adalah: (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis peningkatan produksi komoditas pakcoy pada Nara Kupu Village melalui analisis lingkungan internal – eksternal. (2) Menyusun perencanaan pengembangan bisnis peningkatan produksi komoditas pakcoy berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial. Metode aspek non finansial yang digunakan adalah analisis SWOT dan disusun berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Perencanaan pada aspek finansial menggunakan perhitungan laporan laba rugi, analisis *cash flow* dengan menggunakan kriteria investasi dan analisis sensitivitas.

Hasil analisis SWOT pada Nara Kupu Village menghasilkan alternatif strategi W – O *Weakness* (kelemahan) dan *Opportunity* (peluang) yaitu mengatasi kelemahan belum terpenuhinya permintaan pakcoy dengan memanfaatkan peluang berupa peningkatan produksi komoditas pakcoy. Produk yang ditawarkan adalah pakcoy hidroponik dengan harga jual Rp27.000,00/kg. Target pasar yang dituju berwilayah di Jabodetabek yaitu ibu rumah tangga dan pekerja pada kelas sosial menengah atas yang memiliki pola hidup sehat. Pakcoy didistribusikan langsung kepada toko Sayur Kendal dan pengunjung, dengan jumlah produksi komoditas pakcoy yang dihasilkan setiap bulan sebesar 224 kg. Berdasarkan hasil analisis finansial pengembangan bisnis peningkatan produksi pakcoy dapat dikatakan layak dijalankan dengan hasil NPV > 0 sebesar Rp94.146.309,00; IRR > *discount rate* sebesar 26,55%; *Net B/C* > 1 sebesar 2,52; *Gross B/C* > 1 sebesar 1,17; dan *payback period* selama 4 tahun 4 bulan. Pengembangan bisnis sangat sensitif terhadap penurunan produksi sebesar 5%, pada kenaikan harga input nutrisi AB *mix* dan *rockwool* sebesar 10% tidak memberikan dampak yang signifikan.

Penjadwalan tahap pengembangan bisnis peningkatan produksi pakcoy disusun dengan menggunakan metode *Program Evaluation and Review Technique* (PERT) dan *Critical Path Method* (CPM). Penjadwalan memiliki 9 aktivitas yang memerlukan waktu selama 80 hari untuk pelaksanaan.

Kata kunci: *Deep Flow Technique*, hidroponik, pakcoy, peningkatan produksi

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