



RINGKASAN

RAHMADINKA NARESWARI. Peningkatan Produksi Kangkung dengan Penambahan Instalasi *Green House* pada Baranang Siang Indah Farm Bogor. *Increased Water Spinach Production through the Addition of Green House Instalation at Baranang Siang Indah Farm Bogor*. Dibimbing oleh ANITA RISTIANINGRUM.

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang memiliki potensi besar dalam sektor pertanian. Sebagian besar lahan di Indonesia dimanfaatkan sebagai lahan pertanian. Sub sektor pertanian yang berpotensi untuk dikembangkan yaitu hortikultura. Hortikultura merupakan sub sektor pertanian yang terdiri dari sub-sub sektor yaitu sayuran, buah-buahan, tanaman hias, dan biofarmaka. Salah satu komoditas hortikultura yang memiliki potensi untuk dikembangkan adalah sayuran. Kangkung merupakan salah satu sayuran yang digemari oleh masyarakat karena rasanya yang enak dan memiliki kandungan gizi yang tinggi.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini: (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis pada BSI Farm Bogor berdasarkan faktor eksternal dan internal perusahaan. (2) Menyusun rencana pengembangan bisnis peningkatan produksi kangkung dengan penambahan instalasi *green house* pada BSI Farm Bogor melalui aspek non finansial dan aspek finansial.

Pengembangan bisnis ini disusun berdasarkan faktor eksternal dan internal perusahaan yaitu analisis SWOT, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek manajemen dan organisasi, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Analisis finansial yaitu kriteria kelayakan investasi: *Net Present Value* (NPV), *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP) dan analisis *switching value*.

Hasil analisis SWOT yang diperoleh yakni strategi W-O (*weaknesses – opportunities*). BSI Farm saat ini memproduksi kangkung pada lahan terbuka yang langsung terpapar sinar matahari dan terserang cuaca hujan secara langsung yang membuat tanaman mudah layu dan rusak. Penambahan instalasi *green house* dimanfaatkan sebagai peluang agar dapat memenuhi permintaan pelanggan dan menghasilkan kangkung dengan kualitas yang lebih baik. Strategi pemasaran yang akan dilakukan yaitu memasarkan produk ke rumah makan Kluwih dan Sayurbox, memasarkan di wilayah Jawa Barat untuk konsumen yang memiliki pendapatan menengah keatas dan meningkatnya gaya hidup sehat.

Berdasarkan aspek finansial, rencana pengembangan bisnis ini layak karena telah memenuhi kriteria kelayakan yaitu menghasilkan *Net Present Value* (NPV) yaitu sebesar Rp490.274.236, Net B/C sebesar 6,60, *Gross B/C* > 1 yaitu 1,86, *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 83% dan *payback period* dengan jangka 2 tahun 2 bulan.

Kata kunci : *Deep Flow Technique* (DFT), *green house*, kangkung, peningkatan produksi.

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.