

# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki berbagai sektor pertanian. Sektor tersebut terdiri atas peternakan, perikanan, hortikultura, perkebunan, dan tanaman pangan. Hortikultura merupakan salah satu sektor terbesar sebagai mata pencaharian di wilayah Indonesia. Salah satu jenis tanaman hortikultura yang merupakan komoditas unggulan adalah sayuran. Daerah yang merupakan salah satu penghasil komoditas sayuran adalah Jawa Barat. Hal ini berdasarkan kondisi iklim dan geografis yang sangat cocok untuk dikembangkan pada budi daya sayuran. Berikut ini terdapat Data Badan Pusat Statistik (BPS) Jawa Barat yang mencatat jumlah produksi sayuran pada Tahun 2019. Data tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Jumlah produksi sayuran di Jawa Barat Tahun 2019

No	Komoditas	Jumlah produksi
1	Pakcoy	1.798.954
2	Bayam	289.835
3	Kangkung	562.196

Sumber: Badan Pusat Statistik Jawa Barat (2019)

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa wilayah Jawa Barat merupakan salah satu wilayah yang memiliki produksi sayuran pakcoy terbanyak setiap tahunnya. Hal ini membuktikan bahwa wilayah tersebut cocok untuk melakukan kegiatan budi daya sayuran pakcoy. Persada Farm Bogor merupakan salah satu perusahaan di Jawa Barat yang membudi daya kan komoditas sayuran pakcoy. Adapun jumlah produksi sayur pakcoy yang dihasilkan perusahaan per periode Januari-April 2022 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Jumlah produksi sayur pakcoy per periode Januari-April 2022

Keterangan	Jumlah panen	Jumlah panen bersih	Jumlah sortasi
	kotor (kg)	(kg)	(kg)
Minggu	8	5,6	2,4
Bulan	32	22,4	9,6

Sumber: Persada Farm Bogor (2022)

Pada Tabel 2 terlihat bahwa dalam waktu satu minggu perusahaan dapat menghasilkan sebanyak 8 kg sayuran pakcoy dan setiap bulannya dapat memanen sayuran pakcoy sebanyak 32 kg. Perusahaan Sebelum menjual produk sayuran pakcoy kepada pelanggan akan melakukan kegiatan sortasi untuk memisahkan produk yang baik dengan yang buruk. Tujuan perusahaan melakukan kegiatan sortasi untuk menjaga kualitas sayurnya tetap segar dan baik ketika dijual kepada konsumen. Setelah dilakukan kegiatan sortasi, maka sayuran pakcoy yang dapat dijual kepada konsumen dalam satu minggu sebanyak 5,6 kg dan setiap bulan dapat mencapai 22,4 kg, sayur pakcoy yang tidak lolos sortasi setiap minggunya sebanyak 2,4 kg, dan setiap bulannya sebanyak 9,6 kg. Hasil sayuran sortasi

tersebut tidak terserap oleh pasar sehingga menjadi busuk dan tidak dapat dijual karena komoditas tersebut tidak memiliki daya simpan yang tahan lama. Hal tersebut menjadi kelemahan bagi perusahaan karena tidak dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Hal tersebut dapat ditangani dengan memanfaatkan sebuah peluang yang terdapat pada perusahaan. Cara yang dapat dilakukan adalah membuat ide produk olahan baru berupa makanan ringan kering yaitu keripik. Ide produk tersebut berdasarkan dari hasil survei yang disebarakan kepada pelanggan yang berada di wilayah perusahaan melalui *google form*. Berikut ini hasil survei minat konsumen akan produk keripik pakcoy dapat dilihat pada Gambar 1.

Jika terdapat produk Keripik pakcoy, apakah anda berminat untuk membelinya?  
30 responses



Gambar 1 Hasil survei minat konsumen terhadap keripik pakcoy tahun 2022  
Sumber : Data primer (2022)

Berdasarkan Gambar 1 sebesar 96,7% responden memberikan jawaban “Ya” pada pertanyaan tersebut. Hal ini dapat disimpulkan bahwa hampir seluruh responden berminat untuk membeli produk keripik pakcoy. Keripik pakcoy tersebut merupakan cemilan sehat yang bersifat kering, ringan, gurih, dan dapat dikonsumsi dalam segala suasana. Adanya pengolahan pakcoy menjadi keripik pakcoy dapat memberi nilai tambah pada hasil sortasi pakcoy, memberikan keuntungan bagi perusahaan, dan dapat menyejahterakan masyarakat sekitar melalui perekrutan tenaga kerja.

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal yang telah dilakukan pada perusahaan didapatkan analisis SWOT yang digunakan untuk membuat alternatif strategi. Alternatif strategi yang digunakan adalah kelemahan dan peluang (*weakness-opportunity*) yaitu dengan menggunakan kelemahan dan memanfaatkan peluang yang ada. Alasan mengambil strategi tersebut karena terdapat kelemahan berupa tersedianya hasil sortasi sayuran yang masih layak konsumsi namun tidak terserap pasar sehingga tidak bisa di jual kepada konsumen karena sayuran tersebut cepat rusak dan tidak tahan lama sehingga tidak dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Cara perusahaan mengatasi kelemahan tersebut yaitu membuat ide produk olahan baru menggunakan hasil sayuran sortasi dan memanfaatkan peluang yang ada berupa perusahaan belum memiliki produk olahan sayuran organik, meningkatnya permintaan akan produk olahan sayuran, dan perusahaan yang memiliki hubungan baik dengan mitra.

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.



## 1.2 Tujuan

1. Merumuskan ide pengembangan bisnis pengolahan keripik pakcoy yang diperoleh dari hasil analisis SWOT berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal.
2. Menyusun dari rencana pengembangan bisnis keripik pakcoy berdasarkan aspek finansial dan non finansial.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Bogor Agricultural University

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