



## RINGKASAN

TASYA ANGELITA. Peningkatan Produktivitas Tomat *Momotaro* menggunakan Teknik Hidroponik pada Kelompok Tani Jaya Lestari. *Increasing Productivity of Momotaro Tomatoes using Hydroponic Techniques at Jaya Lestari Farmers Group*. Dibimbing oleh MAYA DEWI DYAH MAHARANI.

Secara harfiah istilah hortikultura diartikan sebagai usaha membudidayakan tanaman buah-buahan, sayuran dan tanaman hias. Produk hortikultura merupakan salah satu komoditi pertanian yang mempunyai potensi serta peluang untuk dikembangkan sehingga menjadi produk unggulan yang mampu meningkatkan kesejahteraan petani di Indonesia. Tomat *cherry* dengan varietas *momotaro* merupakan salah satu komoditi yang dibudidayakan oleh Kelompok Tani Jaya Lestari. Tomat *momotaro* merupakan salah satu komoditas sayuran yang sedang dikembangkan dalam program kerja sama Gapoktan Multi Tani Jaya Giri dengan JICA. Tomat *momotaro* adalah salah satu tomat yang memiliki beberapa keunggulan seperti ukuran buah yang besar dan seragam, memiliki jumlah biji yang lebih sedikit dan berdaging tebal. Jumlah permintaan tomat *momotaro* sangatlah tinggi dan sampai saat ini belum dapat terpenuhi oleh Kelompok Tani Jaya Lestari. Hal tersebut dikarenakan masih kurangnya produksi tomat *momotaro* akibat proses produksi yang masih menggunakan lahan terbuka, sehingga banyak buah tomat *momotaro* yang rusak akibat hama dan penyakit.

Tujuan penyusunan kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk mengatasi permasalahan yang dimiliki perusahaan yaitu proses budi daya tomat *momotaro* dengan menggunakan teknik hidroponik pada *green house* berdasarkan hasil analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) pada perusahaan. Alternatif tersebut didapatkan dari analisis SWOT serta akan dianalisis dan dikaji melalui aspek non finansial dan finansial untuk mengetahui apakah bisnis ini layak dijalankan atau tidak.

Rumusan ide pengembangan bisnis peningkatan produktivitas tomat *momotaro* didapatkan melalui analisis SWOT yang mengambil strategi W-O (*Weakness-Opportunity*). Kelemahan yang diambil yaitu perusahaan masih menggunakan teknologi konvensional, sedangkan peluangnya yaitu sudah memiliki pelanggan tetap yaitu Gapoktan Mujagi. Kedua faktor tersebut menjadi peluang bagi kelompok tani untuk melakukan pengembangan bisnis agar dapat memenuhi permintaan Gapoktan Mujagi. Strategi tersebut dianalisis melalui beberapa perencanaan non finansial diantaranya perencanaan produk, pasar dan pemasaran, produksi, sumber daya manusia, organisasi dan manajemen, serta perencanaan kolaborasi. Adapun pada perencanaan finansial, menggunakan analisis arus kas (*cash flow*), *switching value*, dan analisis laba rugi.

Berdasarkan hasil analisis non finansial yaitu perencanaan produk yang akan dilakukan adalah menghasilkan buah tomat *momotaro* yang berkualitas lebih baik dari sebelumnya dan terbebas dari hama dan penyakit. Tomat *momotaro* yang dihasilkan akan dikirimkan ke Gapoktan Mujagi yang akan menyalurkan produk tersebut kepada Supermarket Papaya dan AEON Mall. Hasil produksi tomat *momotaro* dalam satu kali panen yaitu 322,4 kg untuk memenuhi permintaan Gapoktan Mujagi. Adapun harga tomat *momotaro* yang ditetapkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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.



oleh kelompok tani dan Gapoktan Mujagi yaitu sebesar Rp26.000/kg. Dalam pengembangan bisnis ini, hanya membutuhkan 2 tenaga kerja ahli dalam bidang pemeliharaan tomat *momotaro* dan penggunaan fertikit. Dalam pengembangan bisnis ini, perencanaan kolaborasi yang dilakukan yaitu bekerja sama dengan penyedia benih tomat *momotaro* yaitu PT. Tani Murni Indonesia yang berada di Bandung serta Gapoktan Mujagi sebagai pemasaran tomat *momotaro*. Berdasarkan hasil perencanaan bisnis non finansial tersebut, maka pengembangan bisnis ini dikatakan layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan hasil analisis finansial yang telah dilakukan ide bisnis ini layak untuk dilakukan berdasarkan perhitungan  $NPV > 0$  yaitu sebesar Rp2.659.313.002,80. Selanjutnya  $IRR >$  tingkat bunga yaitu sebesar 52,22% lebih besar dari suku bunga yang digunakan yaitu 3%.  $Gross\ B/C > 1$  yaitu 1,87.  $Net\ B/C > 1$  yaitu sebesar 4,13 yang artinya, setiap pengeluaran sebesar Rp1,00 menghasilkan manfaat bersih sebesar Rp413, serta *payback period* < umur bisnis yaitu 1 tahun 11 bulan.

Kata kunci: hidroponik, irigasi tetes, tomat *momotaro*



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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