



RINGKASAN

AZHIZHA AULIA RAHMAN. Peningkatan Pendapatan melalui Penerapan Pola Tanam Tumpang Sari Selada Hijau dan Bayam Merah pada CV Tani Organik Merapi. *An Increasing Income through the Application of Intercropping Pattern of Green Lettuce and Red Spinach at CV Tani Organik Merapi*. Dibimbing oleh MURDIANTO.

Sayur adalah salah satu komoditas yang mempunyai perkembangan sangat tinggi, karena sayuran dibutuhkan sehari-hari dan permintaannya cenderung meningkat, kebanyakan tanaman sayuran mempunyai nilai jual yang cukup tinggi. CV Tani Organik Merapi merupakan salah satu produsen sayuran organik di Kabupaten Sleman. Pola tanam yang dilakukan oleh perusahaan adalah pola tanam monokultur dan pergiliran tanaman sehingga perusahaan cukup kesulitan untuk melakukan peningkatan produksi. Tenaga kerja yang kurang optimal menjadi salah satu kendala dalam peningkatan produksi. Maka dilakukan perbaikan pola tanam dengan cara tumpang sari. Komoditas hortikultura yang dibudidayakan CV Tani Organik Merapi yaitu kailan, pakcoy, bayam merah, bayam hijau, selada hijau, kangkung, okra merah, dan lain sebagainya. Selada hijau dapat ditumpangsarikan dengan bayam merah dengan pertimbangan secara agronomis tidak saling merugikan, secara teknik budi daya mudah dan masa panen yang cepat, dan secara ekonomis menguntungkan karena permintaan dan harga jual relatif tinggi. CV Tani Organik Merapi memasarkan produknya di *supermarket* yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta. Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan faktor internal dan eksternal serta mengkaji kelayakan berdasarkan aspek finansial dan non finansial.

Kajian pengembangan bisnis ini dianalisis menggunakan analisis SWOT, aspek non finansial, dan aspek finansial. Aspek non finansial terdiri dari aspek pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Aspek finansial terdiri dari analisis laba rugi, analisis *R/C ratio*, dan analisis anggaran parsial.

Berdasarkan analisis SWOT didapatkan strategi W-O (*Weakness-Opportunity*), yang memunculkan ide pengembangan bisnis yaitu, peningkatan pendapatan melalui penerapan pola tanam tumpang sari. Berdasarkan aspek pemasaran memiliki pasar yang dituju yaitu *supermarket* yang berada di Yogyakarta. Aspek produksi tersedianya bahan baku serta sarana dan prasarana. Aspek sumber daya manusia tersedianya tenaga kerja. Aspek manajemen dan organisasi terdapat struktur organisasi CV Tani Organik Merapi dan pembagian tugas. Aspek kolaborasi terdapat kerja sama dengan penyedia input produksi. Analisis aspek finansial dikatakan menguntungkan. Berdasarkan analisis laba rugi hasil perolehan laba bersih sesudah pengembangan sebesar Rp10.237.221,00. Analisis *R/C ratio* pengembangan bisnis sebesar 2,54. Perhitungan analisis anggaran parsial pengembangan bisnis memberikan keuntungan tambahan sebesar Rp4.154.370,00. Berdasarkan analisis non finansial dan finansial CV Tani Organik Merapi dapat melaksanakan pengembangan bisnis ini.

Kata kunci: anggaran parsial, bayam merah, CV Tani Organik Merapi, selada hijau, tumpang sari