



RINGKASAN

ANDRI BAREP SAPUTRA. Pendirian Unit Bisnis *Nugget* Bayam Merah pada Pojok Hidroponik Tulungagung. *Establishment of Business Unit for Red Spinach Nugget at Pojok Hidroponik Tulungagung*. Dibimbing oleh ANNISAA SOEYONO.

Agribisnis di Indonesia memiliki peluang usaha yang terbuka lebar dan besar. Keragaman jenis tanaman dan teknik tanaman menjadi daya tarik tersendiri bagi pembudidaya agribisnis di Indonesia. Salah satunya adalah menanam sayuran dengan teknik hidroponik. Sayuran dipilih karena masyarakat banyak mengonsumsinya sebagai menu utama mereka. Pojok Hidroponik adalah salah satu produsen sayuran hidroponik di Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. Bayam (*Amaranthus sp*) termasuk jenis sayuran semusim yang dapat tumbuh di berbagai dataran dengan bagian yang dikonsumsi adalah bagian daun. Bayam merah menjadi jenis bayam yang memiliki kandungan gizi lebih banyak dan baik dibanding bayam hijau yang biasa dikonsumsi atau diolah masyarakat. Faktor internal dan eksternal perusahaan dipelajari dan dirumuskan ide pengembangan bisnis *nugget* bayam menggunakan analisis SWOT. Kemudian disusun dan dianalisis perencanaan pengembangan bisnis berupa produk olahan *nugget* bayam merah berdasarkan aspek keuangan dan non keuangan. Metode untuk mendapatkan data diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan pada internal perusahaan serta data sekunder dari literatur terkait di eksternal perusahaan.

Alternatif strategi yang dapat dilakukan salah satunya adalah membuat produk olahan baru. Produk olahan adalah *nugget* yang memadukan bahan baku utama daging ayam dan sayur bayam merah, Analisis non keuangan mencakup perencanaan produk, perencanaan pemasaran, perencanaan produksi, perencanaan sumber daya manusia, perencanaan organisasi dan manajemen, dan perencanaan kolaborasi.

Hasil analisis menunjukkan, perencanaan pengembangan bisnis *nugget* bayam merah dinyatakan layak karena memiliki peluang pasar yang luas, perencanaan produksi yang terjadwal, dan struktur organisasi serta pembagian tugas yang jelas. Analisis keuangan mencakup kriteria kelayakan investasi dalam *cashflow* dan laporan laba rugi perusahaan. Berdasarkan hasil *cashflow*, perencanaan pengembangan bisnis *nugget* bayam merah dinyatakan layak karena menghasilkan NPV > 0 dengan nilai Rp85.547.277,00, IRR > DR sebesar 93%, Net B/C > 1 sebesar 3,8, Gross B/C > 1 sebesar 1,1, dan PP < umur bisnis atau selama 2 tahun 8 bulan. Hasil *switching value* pendirian unit bisnis *nugget* bayam merah ini memiliki batas toleransi yang tidak boleh dilewati berupa penurunan penjualan sebesar 12% dan kenaikan harga daging ayam fillet sebesar 96,54%.

Ide pengembangan bisnis produk olahan *nugget* bayam merah dinyatakan layak sehingga dapat dijalankan untuk meningkatkan pendapatan Pojok Hidroponik. Kualitas *nugget* bayam merah harus selalu diutamakan dan ditingkatkan dengan menjaga kualitas bahan baku dan proses pemrosesannya. Pemasaran juga dapat disesuaikan dengan keadaan supaya diserap pasar dengan baik.

Kata kunci: bayam merah, *nugget*, sayur hidroponik