



RINGKASAN

PRISSILIA TASYA NURROHMAH SUHANDA. Peningkatan Kapasitas Produksi Tomat Momotaro dengan Membangun *Greenhouse* pada PT Bina Desa Kabupaten Cianjur. *Increased Momotaro Tomato Production Capacity by Building Greenhouse at PT Bina Desa Cianjur Regency*. Dibimbing oleh YUSALINA.

Tomat momotaro merupakan sayuran yang berasal dari Jepang, belum banyak ditemui di Indonesia karena masih sedikit petani yang mengembangkan komoditas ini. Tomat jenis ini sangat jarang di temui di pasaran karena hanya di distribusikan ke super market maupun restoran. Namun masih kurangnya fasilitas budidaya tomat momotaro ini menjadi penghambat proses pemasaran karena jumlah yang di panen setiap produksinya sedikit. Hal tersebut dikarenakan tomat yang ditanam langsung di tanah tanpa di lindungi atap yang layak memiliki tingkat kegagalan cukup tinggi. Oleh karena itu, perusahaan perlu membuat *greenhouse* guna memperbanyak produksi guna memenuhi permintaan pasar dan meminimalisir kegagalan panen. Adanya permintaan tomat momotaro pada tahun 2021 mencapai 2.100 kg, namun perusahaan hanya mampu memenuhi sebanyak 1.170 kg dalam satu tahun dan memiliki selisih 930 kg. Hal tersebut menjadi acuan untuk membuat pengembangan bisnis dengan membangun *greenhouse* di lahan yang baru dengan kapasitas tanaman lebih banyak dari sebelumnya. Dengan demikian, perusahaan bisa memenuhi permintaan pasar yang di dominasi oleh *supermarket* dimana saat ini kondisi sudah normal dan konsumen di *supermarket* pun kembali meningkat. Selain itu, untuk mendapatkan profit yang lebih besar dari penjualan tomat momotaro ini. Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis peningkatan kapasitas produksi tomat momotaro dengan membangun *greenhouse* di PT Bina Desa berdasarkan analisis SWOT. Selain itu, menyusun dan mengkaji rencana pengembangan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial.

Adapun metode yang digunakan dalam merumuskan ide pengembangan bisnis ini adalah analisis SWOT yang meliputi aspek produksi, aspek sumberdaya manusia, aspek aspek organisasi dan manajemen, aspek pasar dan pemasaran, aspek kolaborasi, dan analisis *cashflow* (NPV,IRR,*Net B/C*, *Gross B/C* dan *Payback periode*). Selanjutnya metode yang digunakan adalah *Critical Path Method* (CPM).

Berdasarkan analisis aspek non finansial di peroleh bahwa peningkatan kapasitas produksi tomat momotaro dengan membangun *greenhouse* di PT Bina Desa berdasarkan strategi S-O (*Strength-Opportunity*) dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang pada perusahaan yaitu memaksimalkan kualitas output dengan pembangunan *greenhouse*. Selanjutnya analisis aspek finansial pada analisis *cashflow* menghasilkan NPV sebesar Rp 32.563.118 yang artinya dikatakan layak karena ≥ 0 , IRR sebesar 52% dikatakan layak karena lebih dari 3,5%, *Net B/C* sebesar 2,5 dikatakan layak karena lebih dari 1, *Gross B/C* dikatakan layak karena bernilai 1,04 yang artinya lebih dari 1 dan *Payback Period* dikatakan layak karena kurang dari umur bisnis yaitu 2,3 tahun.

Kata kunci : Tomat momotaro, *greenhouse*, analisis *cashflow*