



RINGKASAN

DINDA FEBRIANTY PUTRI. Peningkatan Produksi Buah Nanas melalui Pola Kemitraan Berbasis *Website* pada CV. Makmur Kabupaten Subang. *Increased Pineapple Fruit Production Through Website-based Partnerships Pattern at CV. Makmur Subang Regency*. Dibimbing oleh UDING SASTRAWAN.

Buah nanas salah satu tanaman hortikultura yang sudah dibudidayakan oleh masyarakat di Indonesia. CV. Makmur merupakan perusahaan agribisnis hortikultura yang menghasilkan buah nanas, berlokasi di Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang. Kegiatan produksi meliputi budidaya buah nanas dan pengupasan buah nanas untuk dipasarkan ke konsumen. Selama menjalankan usahanya, CV. Makmur belum mampu memenuhi permintaan konsumen yaitu pabrik pengolahan buah nanas PT. Kaldu Sari Nabati Indonesia yang berada di Bandung, PT. Buatama Indojoya yang berada di Cileungsi, dan UMKM Bapak Lili yang berada di Bandung. Rata-rata permintaan buah nanas dari konsumen mencapai 1980 ton per tahunnya. CV. Makmur hanya mampu memproduksi buah nanas sebanyak 1200 ton pertahun. Produksi buah nanas diperoleh dari hasil panen kebun milik sendiri dan hasil pasokan dari petani. Pasokan buah nanas dari kebun dan para petani yang sudah bekerjasama dengan CV. Makmur belum bisa memenuhi permintaan dari konsumen. Buah nanas dapat dipanen pertama setelah umur 18 bulan dan enam bulan setelahnya atau panen kedua sehingga pada tahun pertama belum adanya pasokan buah nanas dari kebun, panen dari kebun CV. Makmur dalam satu tahun sebesar 303 ton, hasil pasokan buah nanas dari para petani pertahunnya sebesar 897 ton. Salah satu faktor masih kurangnya produksi buah nanas CV. Makmur adalah pasokan dari para petani yang tidak setiap hari memasok dan masih banyak petani yang memasok buah nanas tidak sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang diinginkan CV. Makmur, masih banyak petani di Kabupaten Subang yang belum mengetahui keberadaan CV. Makmur sebagai perusahaan yang dapat membeli hasil panen buah nanas para petani karena petani beranggapan CV. Makmur hanya menerima buah nanas dari hasil kebun milik sendiri. Upaya yang dapat dilakukan oleh CV. Makmur dalam hal peningkatan produksi untuk memenuhi permintaan dapat dilakukan melalui kerjasama kemitraan dengan para petani ataupun kelompok tani yang tersebar di Kabupaten Subang. Sistem kemitraan ini dapat memperbaiki manajemen pasokan buah nanas CV. Makmur dan dapat membantu para petani dalam hal pembudidayaan buah nanas untuk mendapatkan kualitas buah yang sesuai dengan keinginan perusahaan, serta membantu petani dalam hal pemasaran buah nanas sehingga petani tidak fokus melakukan pemasaran hasil panen kepada satu perusahaan saja, dengan adanya kerjasama kemitraan, petani dapat mengoptimalkan pemasaran hasil panennya.

Tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis, menyusun perencanaan bisnis, dan mengkaji kelayakan berdasarkan aspek non finansial dan finansial. Metode kajian yang digunakan dalam pengembangan bisnis ini menggunakan metode *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan metode *External Factor Evaluation* (EFE) yang menghasilkan analisis matriks Internal Eksternal (IE matriks) perusahaan. Setelah menganalisis IE

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

matriks, diperoleh alternatif strategi yaitu peningkatan produksi buah nanas melalui kerjasama pola kemitraan pada CV. Makmur yang dapat dijadikan jalan keluar bagi CV. Makmur untuk meningkatkan produksi dalam memenuhi permintaan konsumen. Pola kerjasama ini juga memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi berupa *website* karena masih banyak petani baik petani individu maupun kelompok tani yang belum mengetahui keberadaan CV. Makmur yang dapat buah nanas dari para petani serta masih banyak petani yang fokus menerima pemasaran di wilayah tempat budidaya petani berada dan belum memasarkan ke luar wilayah, selain itu keberadaan petani nanas yang menyebar tidak hanya di satu kecamatan di Kabupaten Subang. Penggunaan *website* membantu dalam manajemen kemitraan karena banyak petani yang tersebar di beberapa wilayah di Kabupaten Subang dan berpotensi menjadi mitra CV. Makmur. Adanya pengembangan bisnis ini dapat memenuhi permintaan konsumen CV. Makmur.

Analisis kelayakan non finansial perencanaan pengembangan bisnis ini terdiri dari aspek perencanaan yang akan menghasilkan produk berupa buah nanas melalui kerjasama kemitraan dengan penerapan *website* dalam proses kegiatannya, aspek pasar dan pemasaran tidak adanya perbedaan sebelum dan sesudah pengembangan baik dari segi bauran pemasaran serta pasar sasaran. Adanya pengembangan bisnis ini, CV. Makmur dapat memenuhi seluruh permintaan konsumen dan juga dapat meningkatkan kapasitas penawaran buah nanas kepada salah satu konsumen yaitu UMKM Bapak Lili sebanyak 76 ton pertahunnya. Berdasarkan aspek teknis, perusahaan akan menciptakan *website* untuk proses kegiatan kerjasama kemitraan dan memantau kerjasama melalui *website* tersebut.

Ide pengembangan bisnis ini juga dianalisis menggunakan aspek finansial. Analisis kriteria kelayakan yang digunakan adalah analisis laba rugi, *R/C ratio*, *B/C ratio*, *Break Even Point (BEP)*, dan analisis parsial. Pengembangan bisnis ini dikatakan layak karena memiliki tingkat *R/C ratio* dengan besaran lebih dari satu yaitu 1,27, memiliki *R/C ratio* yang lebih besar daripada hasil *R/C ratio* sebelum adanya pengembangan, memiliki nilai *B/C ratio* 3,09 serta *BEP unit* dan *BEP sales* yang lebih kecil jika dibandingkan dengan *BEP unit* dan *BEP sales* sebelum pengembangan.

Kata kunci : nanas, kemitraan, kelayakan, peningkatan produksi.

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 mengemukakan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.