

RINGKASAN

NADHILAH RAMADHANIS. Pendirian Unit Bisnis *Frozen Spinach* pada Lendo Bercocoktanam Bandung Timur. *Establishment of Frozen Spinach Business Unit at Lendo Bercocoktanam East Bandung*. Dibimbing oleh DONI SAHAT TUA MANALU.

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam yang telah dikenal sejak dahulu sebagai negara agraris dimana sebagian besar lahan di Indonesia digunakan sebagai lahan pertanian. Seiring dengan bertumbuhnya negara yang semakin berkembang akibat industrialisasi dan kebutuhan akan pemukiman yang semakin besar, maka banyak lahan pertanian yang telah tergusur sehingga berpengaruh terhadap hasil produk pertanian. Dalam mengatasi hal tersebut dikembangkanlah berbagai macam metode untuk tetap meningkatkan hasil pertanian dengan lahan yang semakin terbatas salah satunya dengan metode hidroponik.

Lendo Bercocoktanam merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang budidaya tanaman hidroponik. Komoditas yang di produksi pada Lendo Bercocoktanam meliputi sayuran hidroponik kale *curly*, pakcoy, kailan, bayam hijau dan bayam merah. Tujuan penelitian pengembangan bisnis ini bertujuan merumuskan pengembangan unit bisnis baru *frozen spinach* pada Lendo Bercocoktanam Bandung Timur dan mengkaji kelayakan pengembangan unit bisnis berdasarkan aspek non finansial dan finansial.

Kajian pengembangan bisnis ini disusun berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Lendo Bercocoktanam yang berlokasi di Jl. Pasir Honje, Padasuka, Kecamatan Cimenyan, Bandung, Jawa Barat. Pelaksanaan PKL dilaksanakan selama 12 minggu yang dimulai sejak tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan 11 April 2020.

Jenis data yang digunakan pada Kajian Pengembangan Bisnis berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan pengamatan langsung di lokasi PKL, sedangkan data sekunder diperoleh secara langsung melalui dokumen dan wawancara langsung pada Badan Pusat Statistik Kota Bandung dan Dinas Pertanian Kota Bandung, serta secara tidak langsung melalui literatur yang berasal dari perpustakaan dan internet.

Kajian pengembangan bisnis yang dilakukan di Lendo Bercocoktanam diperoleh dari strategi hasil analisis SWOT, faktor internal dan faktor eksternal perusahaan yaitu *weakness* dan *opportunity*. Beberapa kelemahan yang dimiliki Lendo Bercocoktanam yaitu pengetahuan dan kreatifitas pekerja relatif kurang baik terhadap produk, produk yang di jual tidak tahan lama karena sayuran bayam hanya memiliki ketahanan 2-3 hari setelah dipanen, hasil panen berlebih dan cukup tinggi serta telah memenuhi permintaan mitra, sehingga penjualan produksi sayuran belum maksimal. Kemudian beberapa peluang yang dimiliki oleh Lendo Bercocoktanam yaitu trend gaya hidup sehat mengkosumsi sayuran karena pada saat ini gerakan gaya hidup sehat di masyarakat sudah menjadi trend dengan makanan yang praktis dan mudah dalam penyajiannya, dapat membuka lapangan pekerjaan, serta memiliki pelanggan potensial.



Analisis yang didapatkan menghasilkan ide untuk dilakukannya pengembangan bisnis, yaitu pendirian unit bisnis *frozen spinach* pada Lendo Bercocoktanam Bandung Timur. Pendirian unit bisnis serta penjualan produk *frozen spinach* pada Lendo Bercocoktanam dilakukan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan Lendo Bercocoktanam, agar Lendo Bercocoktanam mengetahui informasi pasar dan kebutuhan konsumen terhadap produk sayuran bayam yang dapat bertahan lama sesuai jangka waktu tertentu, selain itu untuk memenuhi permintaan usaha yang menjual berbagai produk sayuran di Kota Bandung.

Produk utama yang dihasilkan pada pengembangan bisnis ini yaitu *frozen spinach* kemasan dengan berat bersih 280 gram. Pasar yang di tuju dalam pengembangan bisnis ini adalah Pasar Panorama Lembang, Toko *Organic Bandung*, *RSB Frozen Food* dan Rumah Beku. Harga jual produk *frozen spinach* sebesar Rp19.000,00 pada tahun 1 dan Rp21.000,00 pada tahun 2-5. Promosi yang digunakan untuk memasarkan produk *frozen spinach* yaitu dengan cara *personal selling* menawarkan dan memperkenalkan langsung produk kepada kenalan atau kerabat, berkunjung langsung ke toko-toko yang menjual berbagai makanan, sayuran, buah serta makanan cepat saji lainnya dan mengikuti acara bazar yang menjual beragam makanan sehat. Promosi juga dilakukan dengan cara tidak langsung melalui media sosial. Tenaga kerja tambahan yang dibutuhkan pada pengembangan bisnis ini sebanyak 4 orang, yaitu manajer bagian pemasaran, bagian produksi, pengemas, dan pemasaran. Pengembangan bisnis perusahaan ini berkolaborasi dengan pemasok lain seperti pengadaan bahan baku utama yaitu bayam bekerjasama dengan petani yang bekerja pada lahan perusahaan Lendo Bercocoktanam. Sementara untuk penyedia bahan pelengkap seperti kemasan plastik vakum melalui online dan beberapa toko. Pemesanan box kardus dan label kemasan melalui kerjasama dengan percetakan. Perusahaan berkolaborasi juga dengan beberapa pasar tradisional dan toko untuk melakukan pemasaran. Berdasarkan analisis finansial, bisnis ini layak untuk dijalankan. NPV Rp50.402.920,00 ($NPV > 0$), IRR 86% ($IRR > DR$), *Net B/C* 3,31 ($Net B/C > 1$), *Gross B/C* 1,08 ($Gross B/C > 1$) dan *Payback Periode* 2 tahun 1 bulan ($PP < Umur$ Bisnis). Analisis *switching value* usaha ini memiliki batas toleransi penurunan harga produk sebesar 7,21% dan batas toleransi terhadap peningkatan harga sayuran bayam sebesar 44,39%. Analisis risiko kegagalan pada produksi *frozen spinach* ini sebesar 2%.

Kata Kunci: Analisis SWOT, *Frozen Spinach*, Kota Bandung, Lendo Bercocoktanam.

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

