

## RINGKASAN

SALSABILA NOVIANI. Peningkatan Produksi Terong Nasubi dengan Pemanfaatan Lahan Kosong pada Kelompok Tani Bina Muda Lestari Cianjur. *Increased Production of Nasubi Eggplant by Utilizing Empty Land at Bina Muda Lestari Farmer Group Cianjur*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

Terong (*Solanum melongena*) merupakan jenis sayuran buah yang sudah menjadi kehidupan sebagian besar masyarakat Indonesia, salah satunya masyarakat yang berada di daerah Kabupaten Cianjur. Kelompok Tani Bina Muda Lestari merupakan salah satu kelompok tani yang membudidayakan tanaman terong nasubi. Terong nasubi adalah jenis terong jepang yang memiliki daging buah yang lebih renyah dan manis, jumlah biji pada buah yang sedikit, dan berwarna ungu tua hingga kehitaman.

Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini antara lain merumuskan rencana pengembangan bisnis dengan menganalisis faktor internal dan faktor eksternal Kelompok Tani Bina Muda Lestari dan menyusun kajian pengembangan bisnis peningkatan produksi terong nasubi dengan pemanfaatan lahan kosong berdasarkan perencanaan non finansial dan perencanaan finansial. Jenis data yang digunakan pada penulisan kajian pengembangan bisnis ini yaitu data primer dan data sekunder. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis SWOT, aspek non finansial, dan aspek finansial. Aspek non finansial terdiri dari aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumberdaya manusia, dan aspek kolaborasi. Aspek finansial terdiri dari analisis laba rugi, laporan arus kas (*cash flow*) yang bertujuan mengukur kelayakan bisnis berdasarkan kriteria kelayakan investasi (NPV, IRR, *Gross B/C*, *Net B/C*, dan *Payback Period*), dan analisis sensitivitas.

Kajian pengembangan bisnis ini dirumuskan berdasarkan analisis SWOT berupa penggabungan antara kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) yang dimiliki Kelompok Tani Bina Muda Lestari. Pada perencanaan non finansial, produk yang dihasilkan yaitu terong nasubi dengan ukuran 100 gram per buah. Terong nasubi didistribusikan melalui Gapoktan ke supermarket di wilayah Jakarta dengan harga jual Rp20.000,00 per kg. Produksi terong nasubi dilakukan dalam dua siklus tanam dengan satu siklus tanam dapat menghasilkan 48 kali panen. Pada kajian pengembangan bisnis ini terdapat penambahan tenaga kerja sebanyak lima orang dan kegiatan kolaborasi dilakukan dengan Gapoktan, PT Tani Murni Indonesia, dan Koperasi Pemasaran Maju Berkah Mandiri. Pada perencanaan finansial, analisis laba rugi pada pengembangan bisnis ini menghasilkan penerimaan yang menguntungkan dan perhitungan laporan arus kas (*cash flow*) menunjukkan nilai NPV sebesar Rp142.170.268,39 ( $>0$ , layak), IRR sebesar 52% ( $>Discount Rate$ , layak), *Gross B/C* sebesar 1,13 ( $>1$ , layak), *Net B/C* sebesar 2,21 ( $>1$ , layak), dan *Payback Period* selama 2 tahun 8 bulan. Perhitungan analisis sensitivitas menunjukkan bahwa bisnis ini tetap layak dijalankan walaupun bersifat sensitif terhadap penurunan produksi sebesar 10% dan bersifat tidak sensitif terhadap kenaikan harga benih sebesar 25%.

Kata kunci : pengembangan bisnis, peningkatan produksi, SWOT, terong nasubi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPI.

2. Dilarang meminumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPI.