

RINGKASAN

SUGIHARTINI. Peningkatan Produksi Tanaman Kale *Curly* Secara Intensif pada Hydroponic Alley Jakarta Selatan. *The Enhancement Production Intensively of Kale Curly at Hydroponic Alley South Jakarta*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

Pertumbuhan penduduk yang sangat pesat dan tidak terdistribusi memberikan dampak terhadap penggunaan lahan yang semakin sempit, sehingga terjadi alih fungsi lahan pertanian ke non pertanian yang berpengaruh terhadap produksi pangan. Solusi yang dapat diterapkan melalui pertanian secara hidroponik. Hidroponik merupakan adaptasi teknologi pertanian dengan menggunakan media air sebagai pengganti tanah pada pertanian konvensional. Jenis sayuran yang di produksi di Indonesia dengan metode hidroponik sangat beragam, salah satunya ialah sayuran kale. Kale mengandung sulforaphane, vitamin beta karoten, flavonoid, lutein, dan zeaxhantin. Hydroponic Alley merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang tanaman hidroponik. Permintaan sayuran pada Hydroponic Alley di dominasi oleh sayuran kale, sehingga memberikan peluang pada perusahaan untuk meningkatkan produksi agar menambah pendapatan perusahaan.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini untuk merumuskan ide pengembangan bisnis dari Hydroponic Alley berdasarkan analisis lingkungan eksternal dan internal dengan menggunakan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman serta menyusun dan mengkaji kelayakan rencana pengembangan bisnis dengan aspek non finansial dan aspek finansial. Analisis aspek non finansial meliputi aspek pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi sedangkan, analisis aspek finansial meliputi analisis laba rugi, analisis R/C *ratio*, dan analisis anggaran parsial. Praktik kerja lapangan dilaksanakan di Hydroponic Alley yang berlokasi di Jl. Pelita Dalam No. 3 RT 07 RW 11, Cilandak Barat, Jakarta Selatan. Metode pengumpulan data didapatkan dari data primer yang diperoleh melalui wawancara dan pengamatan pada saat praktik kerja lapangan serta data sekunder yang diperoleh dari berbagai literatur.

Rumusan ide pengembangan bisnis dirumuskan dengan strategi *strengths*, *weakness*, *opportunity*, dan *threats* (SWOT) yang menghasilkan alternatif strategi kelemahan (*weakness*) dengan peluang (*opportunity*). Aspek kelemahan yaitu adanya keterbatasan lahan pada perusahaan dan jadwal penanaman dan penyemaian belum dilakukan sesuai dengan yang ditetapkan, sedangkan aspek peluang yang mendukung yaitu adanya peningkatan pengeluaran per kapita dalam sebulan, peningkatan konsumerisme masyarakat, adanya kesadaran masyarakat dengan gaya hidup sehat, adanya selera konsumen, pengetahuan teknologi informasi terkait budidaya sayuran hidroponik, dan memiliki hubungan untuk bertukar informasi kepada pelaku usaha hidroponik. Berdasarkan kondisi internal dan eksternal perusahaan, strategi yang di dapat yaitu peningkatan produksi tanaman kale *curly* secara intensif pada Hydroponic Alley Jakarta Selatan.

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 IPB.

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



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

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Rencana pengembangan bisnis dianalisis dengan aspek non finansial dikatakan layak. Dalam aspek pemasaran sayuran kale *curly*, produk dapat dipasarkan ke *super market* dan restoran yang berada di sekitar lokasi usaha. Aspek produksi yang direncanakan layak, karena *input* produksi dapat dibeli di *market place* maupun toko pertanian yang berada di wilayah perusahaan, dan tersedianya tenaga kerja yang dapat mengelola kegiatan produksi serta manajemen perusahaan. Aspek organisasi dan manajemen yang direncanakan dapat dikatakan layak, karena tugas dan tanggung jawab setiap tenaga kerja yang sesuai. Aspek kolaborasi yang direncanakan layak, karena perusahaan dapat bekerja sama dalam kegiatan produksi meliputi pemasok media tanam, nutrisi AB mix, netpot, obat-obatan, dan percetakan kemasan produk. Selain itu, perusahaan dapat melakukan kolaborasi dalam kegiatan pemasaran yang dilakukan dengan *super market* dan restoran.

Rencana pengembangan bisnis di analisis dengan aspek finansial dikatakan layak. Berdasarkan hasil analisis anggaran parsial setelah adanya pengembangan bisnis, perusahaan mendapatkan keuntungan tambahan sebesar Rp503.296.582,00 yang diperoleh dari selisih antara keuntungan total dengan kerugian total. Selain itu, dengan adanya pengembangan bisnis ini, perusahaan mampu mendapatkan peningkatan pendapatan dari biaya yang telah dikeluarkan. Nilai *R/C ratio* > 1 yaitu 5,04 artinya setiap Rp1,00 yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp5,04.

Kata kunci: anggaran parsial, intensifikasi, kale *curly* hidroponik, SWOT



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies