

RINGKASAN

YUDA SAIFUDIN. Peningkatan Produksi Cabai Merah Keriting melalui Teknologi *Screenhouse* pada Kelompok Tani Jaya Abadi. *Increased Curly Red Chili Production Through Screenhouse Technology in Jaya Abadi Tani Group*. Dibimbing oleh MAYA DEWI DYAH MAHARANI.

Bisnis dibidang sektor pertanian merupakan kegiatan usaha yang menjual berbagai komoditas pertanian seperti bisnis tanaman hortikultura. Hortikultura yang berasal dari kata latin hortus yang dapat di artikan sebagai tanaman/kebun dan kata *colere* yang artinya budidaya. Secara umum hortikultura merupakan kegiatan bercocok tanam seperti sayur-sayuran, buah-buahan atau tanaman hias dimana lahannya kebun atau pekarangan rumah sebagai tempatnya.

Salah satu tanaman hortikultur yang banyak dibudidayakan oleh petani-petani di Indonesia adalah cabai (*capsicum annum L*). Tanaman hortikultura menjadi salah satu kebutuhan yang harus dipenuhi oleh masyarakat dan sudah menjadi budaya untuk mengonsumsi sayur mayur. Cabai merah (*capsicum annum L*) merupakan salah satu komoditas sayuran yang sudah tidak heran lagi menjadi salah satu kebutuhan pokok masyarakat Indonesia. Salah satu kelompok tani yang melakukan kegiatan budidaya cabai yaitu Kelompok Tani Jaya Abadi yang lokasinya terletak di Desa Undrusbinangun, Kecamatan Kadudampit, Kabupaten Sukabumi Provinsi Jawa Barat.

Ide pengembangan bisnis yang muncul setelah mengamati faktor-faktor internal dan eksternal Kelompok Tani Jaya Abadi. dapat diambil alternatif strategi pengembangan bisnis yang dapat dikembangkan untuk Kelompok Tani Jaya Abadi melalui pengamatan analisis SWOT. Ide pengembangan bisnis yang dapat diterapkan kepada kelompok tani adalah peningkatan produksi cabai merah keriting melalui *screenhouse* pada Kelompok Tani Jaya Abadi. produk yang dihasilkan dalam pengembangan bisnis ini adalah cabai merah keriting dalam keadaan segar yang dipanen langsung pada lahan Kelompok Tani Jaya Abadi. ide pengembangan bisnis ini muncul karena adanya masalah harga rendah dari cabai yang diterima petani dan hama penyakit yang menyerang tanaman sehingga hasil panen kelompok tani tidak dalam hasil panen maksimal. hama penyakit yang menyerang tanaman cabai berbagai macam jenis seperti ulat daun, lalat buah, dan busuk buah.

Penulisan kajian pengembangan bisnis ini bertujuan untuk merumuskan ide pengembangan bisnis yang dapat diterapkan untuk Kelompok Tani Jaya Abadi guna menjadi solusi dalam permasalahan kegiatan budidaya cabai merah keriting yang dilakukan oleh kelompok tani. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan di Desa Undrusbinangun RT 19 RW 08, Kecamatan Kadudampit, Provinsi Jawa Barat pada Kelompok Tani Jaya Abadi mulai dilaksanakan pada tanggal 04 Februari sampai dengan 27 April 2019. Data yang diperoleh untuk melengkapi penulisan kajian pengembangan bisnis adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diambil secara langsung melalui wawancara atau pengamatan dari Kelompok Tani Jaya Abadi. data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data pihak diluar kelompok tani. Perencanaan pengembangan bisnis peningkatan produksi cabai merah keriting melalui *screenhouse* menggunakan analisis finansial dan non finansial.

Analisis non finansial terdiri dari beberapa aspek seperti aspek produksi, aspek pemasaran, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumberdaya manusia, dan aspek kolaborasi.

Berdasarkan aspek non finansial yaitu aspek produksi, jumlah produksi cabai merah keriting pada tahun pertama sebesar 6.480 kg dan untuk tahun ke dua sampai tahun ke delapan yaitu 6.840 kg. hasil produk segar diambil langsung ketika kegiatan panen berlangsung dan langsung dilakukan proses pengemasan menggunakan karung ukuran 50 kg. dalam kegiatan produksi cabai digunakan tenaga kerja 5 orang yang terdiri dari 3 pria dan 2 orang wanita. *Job description* yang ditetapkan oleh kelompok tani antara pria dan wanita tentunya berbeda. Dan untuk upah yang diterima buruh tani dibayarkan per minggu. Pada pengembangan bisnis ini adapula kolaborasi yang dilakukan dengan pihak penjual sapatun dan tengkulak, Bandar pasar induk, dan penjual pengecer di kios pasar tradisional. Berdasarkan analisis finansial dapat dilihat kelayakan dari pengembangan bisnis cabai merah keriting melalui *screenhouse* ini dilihat melalui perhitungan biaya yang diperlukan selama kegiatan bisnis berlangsung. Ada berbagai macam analisis contohnya analisis laba/rugi, analisis *cashflow* (aliran kas) dan analisis *switching value*. Berdasarkan analisis finansial dapat diketahui bahwa biaya investasi sebesar Rp59.960.000, biaya tetap sebesar Rp63.300.000, biaya variabel pada tahun pertama sebesar Rp17.789.200 dan pada tahun ke dua sampai ke delapan sebesar Rp18.574.200. Hasil dari perhitungan bisnis cabai merah keriting ini dikatakan layak karena memenuhi kriteria kelayakan bisnis antara lain yaitu NPV Rp64.283.808 ($NPV > 0$), IRR sebesar 37% dan DR sebesar 4,22% berdasarkan tingkat suku bunga deposito ($IRR > DR$). *Net B/C* sebesar 2,52 ($Net B/C > 1$), *Gross B/C* sebesar 1,10 ($Gross B/C > 1$), dan *Payback Periode* 3 tahun 5 bulan dibawah umur bisnis 8 tahun ($PP < \text{umur bisnis}$). Dilakukan analisis sensitivitas untuk mengetahui perubahan nilai yang sudah diketahui pada kelompok tani. Hasil analisis sensitivitas pada penurunan produksi sebesar 10% pada tahun pertama dan 5% pada tahun selanjutnya dan perubahan harga cabai terendah sebesar RP4.000 yang artinya angka tersebut dilakukan pengujian analisis sensitivitas pada bisnis peningkatan produksi cabai merah keriting dengan tujuan mencari tahu berapa besar perubahan yang akan terjadi jika dilakukan analisis sensitivitas pada bisnis ini.

Kata kunci : peningkatan produksi cabai, budidaya cabai keriting, perencanaan bisnis, *screenhouse*