



RINGKASAN

CICILIA PRISCILLA. Pengolahan Limbah Sayuran Menjadi Pupuk Organik Cair pada *Simply Fresh Organic* Kabupaten Cianjur. *The Processing of Vegetable Waste into Liquid Organic Fertilizer at Simply Fresh Organic Cianjur Regency*. Dibimbing oleh ANITA RISTIANINGRUM.

Indonesia merupakan negara agraris yang potensial dalam sektor agribisnis. Salah satu komoditas agribisnis ialah tanaman hortikultura. Tanaman hortikultura terbagi menjadi empat kelompok yaitu sayuran, buah-buahan, tanaman hias, dan obat-obatan. Sayuran merupakan sumber pangan yang memiliki nutrisi dan sumber vitamin yang tinggi. Peningkatan gaya hidup sehat mendorong masyarakat untuk mengonsumsi sayuran organik dibandingkan non organik. Penggunaan bahan-bahan kimia yang tidak alami dapat menimbulkan efek negatif bagi kesehatan tubuh dan lingkungan. Salah satu cara untuk mengurangi bahan-bahan kimia dengan memakai pupuk organik. Pupuk organik mengandung kandungan mikro dan makro yang dapat meningkatkan kandungan unsur hara pada tanah.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini: 1. Merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal; 2. Mengkaji rencana pengembangan bisnis berdasarkan aspek finansial dan non finansial. Kajian pengembangan bisnis ini merupakan hasil dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan di PT SFO yang berlokasi di Kampung Pamoyanan, Desa Cibeureum, Cugenang, Cianjur, Jawa Barat. PKL dilaksanakan selama dua bulan yang dimulai sejak tanggal 16 Maret 2020 sampai dengan tanggal 4 Mei 2020.

Metode analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Metode kualitatif merupakan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek organisasi dan manajemen, serta aspek sosial dan lingkungan. Analisis kuantitatif mengkaji kelayakan melalui aspek finansial meliputi analisis dalam studi kelayakan bisnis berdasarkan data yang diperoleh dan merencanakan efisiensi penjadwalan dalam proses produksi maupun tahapan pengembangan bisnis. Untuk mengkaji perencanaan bisnis akan disusun berdasarkan aspek non finansial dan finansial. Aspek non finansial meliputi perencanaan produk, pemasaran, produksi, organisasi dan manajemen, sumber daya manusia, dan kolaborasi. Aspek finansial meliputi *Cashflow*, NPV, IRR, *Net B/C*, *Payback periode*, dan analisis sensitivitas.

PT. *Simply Fresh Organic* (SFO) merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak di bidang penanganan pascapanen sayuran organik. Sayuran yang dikumpulkan para kelompok tani disortir oleh PT SFO lalu didistribusikan kepada mitra retail seperti *All Fresh* dan *Toko Buah*. Dari proses bisnis yang dilakukan PT SFO terdapat limbah sayuran organik. Selama ini limbah hanya dibuang dan tidak diolah. Rata-rata limbah harian sayuran organik sebanyak 12 kg. Penanganan limbah tersebut dapat dimanfaatkan sebagai pupuk organik cair (POC).

Rumusan ide pengembangan bisnis didasari pada kelemahan yaitu tidak adanya penanganan limbah sayuran organik dengan rata rata limbah harian sebesar 12 kg. Limbah tersebut tidak pernah diolah karena tidak cukupnya karyawan dan kurangnya keterampilan untuk mengolah POC. Terdapat peluang yaitu kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat; dukungan pemerintah dan Perda mengenai pupuk organik; serta banyaknya pemasok bahan baku untuk POC. Berdasarkan

Hak Cipta Diilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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



kombinasi faktor internal dan eksternal yang dimiliki PT SFO maka dihasilkan strategi *weakness* dan *opportunity* (W-O).

Berdasarkan hasil analisis SWOT, rumusan ide pengembangan bisnis yang akan dilakukan ialah mengolah POC menggunakan mikroorganisme lokal (MOL). Produk POC akan diberi nama “*Green Tanee*” dengan kemasan berupa botol berukuran 1 l. Harga yang ditetapkan senilai Rp60.000,00 untuk petani mitra dan Rp65.000,00 untuk non petani mitra. Promosi yang dilakukan menggunakan media sosial *Whatsapp* dan iklan pada *Facebook*. Permintaan pasar untuk POC dalam satu minggu sebesar 100 l untuk petani mitra dan 128 l untuk non petani mitra. Terdapat *supply* POC pesaing sebesar 43 l sehingga peluang pasar untuk *Green Tanee* sebesar 185 l. Jumlah POC yang akan diproduksi sebesar 116 l dengan memanfaatkan peluang sebesar 62,7%. Pada perencanaan produksi untuk satu kali produksi akan memanfaatkan limbah sayuran sebanyak 12 kg dan menghasilkan 29 l POC. Produksi dilaksanakan 16 kali dalam satu bulan. Produksi dilakukan setiap hari Selasa hingga Jumat, Sabtu untuk pemasaran produk, Senin untuk pembelian bahan baku dan pada hari Minggu libur. Produk yang dihasilkan akan dipasarkan kepada petani mitra dan toko pupuk di daerah Cianjur. Pada perencanaan organisasi perlu dibuat divisi baru karena belum ada pengolahan untuk limbah sayur. Penambahan tenaga kerja sebanyak tiga orang meliputi kepala divisi *Green Tanee*, karyawan produksi dan kurir. Pada perencanaan kolaborasi dilakukan kontrak tertulis untuk petani mitra dan kontrak putus *supplier* botol kemasan dan stiker.

Berdasarkan analisis finansial pendirian unit bisnis pengolahan limbah sayuran menjadi POC dikatakan layak dan dapat dilaksanakan. Hal ini diperoleh dari proyeksi aliran kas (*Cashflow*) pendirian unit bisnis pupuk organik yang memenuhi kriteria investasi bisnis. NPV > 0 yaitu sebesar Rp326.749.080,00. Net B/C > 1 yaitu sebesar 3,9. Gross B/C > 1 yaitu sebesar 1,3. IRR > DR yaitu sebesar 91 % dengan *discount rate* (DR) sebesar 5,46 %. *Payback period* sebesar 2,1 yaitu 2 tahun 1 bulan dikatakan layak karena kurang dari umur bisnis pendirian unit bisnis POC selama 5 tahun.

Berdasarkan hasil analisis *switching value* diperoleh hasil batas toleransi penurunan produksi pupuk sebesar 23,58 %; penurunan harga penjualan pupuk sebesar 23,58 %; kenaikan harga *input* botol kemasan sebesar 290 %. Apabila melebihi dari persentase tersebut bisnis ini akan mengalami kerugian atau tidak layak. Berdasarkan data informasi pasar penurunan produksi di pasar sebesar 23,62% lebih sensitif dibandingkan hasil *switching value* penurunan maksimal produksi sebesar 23,58%.

Kata kunci: studi kelayakan bisnis, perencanaan bisnis, pupuk organik cair.

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.

