

RINGKASAN

REZI PRASETIA ERIAN. Peningkatan Produksi Buah Nanas dengan Pemanfaatan Lahan Kosong pada CV Makmur Kabupaten Subang. *Increased Pineapple Production by Utilizing Unused Land at CV Makmur Subang Regency*. Dibimbing oleh UDING SASTRAWAN.

Nanas subang (*Smooth Cayenne*) merupakan buah yang menjadi produk unggulan di Kabupaten Subang. Produksi buah nanas pada satu periode dari penanaman hingga panen membutuhkan waktu selama 18 bulan untuk periode pertama dan tujuh bulan pada periode selanjutnya. Sehingga produksi buah nanas pada suatu lahan tidak dapat dilakukan setiap bulan. CV Makmur adalah badan usaha yang bergerak dalam kegiatan budidaya dan *supplier* buah nanas kepada pabrik olahan makanan terbesar yang berada di Kecamatan Jalancagak, Kabupaten Subang. Pabrik olahan makanan yang telah bermitra dengan CV Makmur memiliki permintaan yang cukup tinggi setiap bulannya.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini adalah : (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis menggunakan analisis matriks IFE dan EFE, dan (2) Menyusun kajian pengembangan bisnis peningkatan produksi buah nanas dengan pemanfaatan lahan kosong pada CV Makmur berdasarkan aspek pemasaran, produksi, organisasi dan manajemen, sumber daya manusia, kolaborasi, serta finansial.

Pengembangan bisnis ini menggunakan alternatif strategi dengan mengidentifikasi faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman serta faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Berdasarkan identifikasi faktor eksternal dan faktor internal di CV Makmur dituangkan ke dalam suatu matriks, yang disebut sebagai matriks IE. Berdasarkan matriks IFE menunjukkan bahwa total skor sebesar 2,86. Kemudian berdasarkan matriks EFE menunjukkan bahwa total skor sebesar 2,98. Matriks IE dianalisis berdasarkan nilai tertimbang IFE dan EFE. Berdasarkan Matriks IE, posisi CV Makmur berada pada sel V.

Produksi buah nanas pada lahan milik perusahaan masih belum mampu memenuhi permintaan pabrik olahan makanan yang telah bermitra dengan CV Makmur. Terdapat petani dan agen yang bekerjasama dengan CV Makmur namun juga masih belum mampu memenuhi permintaan pabrik tersebut. Sedangkan masih terdapat lahan yang masih belum dimanfaatkan oleh CV Makmur dalam kegiatan usaha. Sehingga dengan posisi CV Makmur yang berada diposisi V, salah satu strategi penetrasi pasar yang dapat dilakukan adalah meningkatkan produksi buah nanas dengan memanfaatkan lahan kosong milik perusahaan.

Pengembangan bisnis ini menggunakan analisis kelayakan bisnis dengan menganalisis aspek nonfinansial dan aspek finansial. Pada aspek nonfinansial terdapat beberapa aspek yaitu aspek pemasaran, produksi, organisasi dan manajemen, sumber daya manusia, serta kolaborasi. Produk yang dihasilkan pada pengembangan bisnis yaitu buah nanas dengan *grade* A dan B sebesar 70 % serta *grade* C dan D sebesar 25%. Pada aspek pemasaran CV Makmur memasarkan produk kepada pabrik olahan makanan yang telah bermitra dengan perusahaan sebelumnya. Perencanaan produksi dimulai dengan kegiatan pengolahan lahan, sortasi terhadap bibit buah nanas, pemupukan, pemberian zat perangsang



pembuahan, penanganan gulma, panen dan pemangkasan terhadap pucuk pohon nanas yang telah panen. Pada aspek organisasi dan manajemen serta sumber daya manusia terdapat penambahan tenaga kerja pada bagian keuangan dan administrasi sebanyak satu orang serta pada bagian budidaya dengan jumlah tenaga kerja disesuaikan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan setiap kegiatan. Kemudian yang terakhir yaitu pada aspek kolaborasi melakukan kerjasama dengan pemasok input budidaya buah nanas, Balai Penyuluh Pertanian Kecamatan Jalancagak serta melakukan kerjasama output dengan pabrik olahan makanan yang sebelumnya telah bekerjasama dengan CV Makmur. Selain melakukan analisis pada aspek nonfinansial, pada pengembangan bisnis melakukan analisis finansial. Analisis finansial dilakukan dengan melihat kriteria investasi yaitu NPV sebesar Rp2.531.374,00, Net B/C sebesar 2,70, Gross B/C sebesar 1,63, nilai IRR sebesar 63% dan *payback period* yang lebih kecil dari umur bisnis yaitu 2 tahun 6 bulan 11 hari. Kemudian pada analisis finansial dengan perhitungan *switching value* terdapat beberapa variabel yang dapat mempengaruhi pengembangan bisnis. Variabel pertama yaitu penurunan kapasitas produksi terhadap buah nanas *grade A, B, C, D* dengan persentase sebesar 39%. Selanjutnya variabel yang kedua yaitu penurunan harga jual buah nanas *grade A, B, C, D* dengan persentase sebesar 39%. Kemudian variabel yang ketiga kenaikan harga pupuk dengan toleransi maksimum sebesar 332%.

Penulis menyarankan agar perusahaan melakukan kegiatan budidaya dengan memperhatikan SOP budidaya buah nanas. Penurunan kapasitas produksi yang dipengaruhi oleh beberapa faktor dalam kegiatan budidaya baik berasal dari ketidaksiapan tenaga kerja maupun berasal dari cuaca dan pengaruh penyakit yang berasal dari lingkungan sekitar lokasi budidaya. Selain itu untuk mengantisipasi penurunan harga jual buah nanas dapat melakukan kesepakatan terhadap harga dengan jangka waktu tertentu agar menjaga harga tetap stabil.

Kata kunci : budidaya, nanas, pabrik, *supplier*

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