



RINGKASAN

ABDUL KAFI. Peningkatan Produksi Bunga Kastuba pada PT Kebun Ciputri Molek Kabupaten Cianjur. *Increased Production of Kastuba Flowers at PT Kebun Ciputri Molek Cianjur Regency*. Dibimbing oleh SAFIRA FATHIN.

Indonesia merupakan negara berkembang yang dikenal juga sebagai negara agraris karena sebagian besar penduduknya mempunyai mata pencaharian dibidang pertanian dan bercocok tanam. Bidang pertanian di Indonesia terdiri dari berbagai jenis budidaya tanaman, dan jenis tanaman yang banyak dibudidayakan salah satunya hortikultura. Salah satu jenis dari tanaman hortikultura yaitu tanaman hias (florikultura). Florikultura merupakan tanaman yang banyak dibudidayakan sebagai hiasan, salah satunya bunga kastuba. Bunga kastuba merupakan tanaman hias yang awalnya dikenal sebagai hiasan pada hari raya natal. Lama-kelamaan tanaman ini dijadikan sebagai hiasan diberbagai tempat seperti rumah, perkantoran, pusat perbelanjaan, rumah ibadah, dan lainnya.

PT Kebun Ciputri Molek merupakan salah satu perusahaan yang membudidayakan bunga kastuba. Bunga kastuba yang dikembangkan adalah bunga kastuba dengan varietas *freedom* dengan warna merah dan putih. Produksi bunga kastuba setiap tahunnya mengalami peningkatan. Namun, pada bulan Desember permintaan terhadap bunga kastuba merah dengan ukuran medium belum dapat terpenuhi, semuanya terlebih lahan yang dimiliki perusahaan terbatas. Perusahaan memiliki peluang untuk memenuhi permintaan konsumen dengan meningkatkan jumlah produksi bunga kastuba dengan menggunakan metode rotasi tanaman.

Tujuan penulisan Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis; dan (2) Menyusun perencanaan ide pengembangan bisnis. Kajian pengembangan bisnis disusun berdasarkan dari hasil praktik kerja lapang (PKL) di PT Kebun Ciputri Molek yang berlokasi di Kampung Pasir Sarongge, Desa Ciputri, Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. PKL dilaksanakan pada tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan tanggal 11 April 2020. Metode yang digunakan dalam merumuskan ide pengembangan bisnis menggunakan metode analisis SWOT yaitu *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *threat*. Metode yang digunakan dalam merencanakan ide pengembangan bisnis menggunakan metode aspek non finansial dan finansial. Aspek non finansial meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Pada aspek finansial meliputi analisis laba rugi, analisis R/C rasio, dan analisis anggaran parsial.

Ide pengembangan bisnis peningkatan produksi bunga kastuba didapat dari strategi S-O pada analisis SWOT. Kekuatan (*strength*) yaitu produk unggulan bunga pot kastuba dan kegiatan produksi dilakukan secara kontinu. Kekuatan yang dimiliki PT Kebun Ciputri Molek dimaksimalkan dengan memanfaatkan peluang (*opportunity*) yaitu permintaan tanaman hias fluktuasi, perubahan pola pikir dan gaya hidup masyarakat, dan pemanfaatan tanaman hias semakin berkembang.

Berdasarkan dari aspek pasar dan pemasaran, bisnis ini dapat memenuhi permintaan dari agen-agen yang belum terpenuhi semua permintaannya. Permintaan bunga kastuba merah ukuran medium yang belum terpenuhi sebanyak

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

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



11.038 pot. Pada aspek produksi, perencanaan peningkatan menggunakan lahan dengan luas 317,7 m² dapat menghasilkan 10.294 pot bunga kastuba merah ukuran medium. Pada aspek organisasi dan manajemen tidak mengalami perubahan. Aspek manajemen sumber daya manusia ada penambahan tenaga kerja pada kegiatan pembekongan sebanyak 3 orang. Berdasarkan aspek kolaborasi, perencanaan bisnis ini berkolaborasi dengan pemasok bahan input dan pelanggan. Beberapa pemasok yang berkolaborasi dengan perusahaan yaitu Buana Tani Lembang sebagai pemasok pupuk dan pestisida, Pak Odang sebagai vendor media tanam, dan Karya Indah Bogor sebagai pemasok kertas pengemasan. Beberapa agen di Kabupaten Cianjur yang menjadi pelanggan yaitu Ibu Hima, Ibu Aida, Ibu Wildan, Ibu Elim, Ibu Ratih, Ibu Ai, dan Bapak Aziz, dan Bapak Weno. Konsumen yang berada di Jakarta yaitu Gedung DPR dan MPD. Pada aspek finansial, bisnis ini dikaji menggunakan beberapa metode. Berdasarkan analisis anggaran parsial, peningkatan keuntungan yang didapat setelah adanya pengembangan bisnis sebesar Rp151.003.180,00 didapat dari hasil total keuntungan dikurangi total kerugian. Pada analisis R/C rasio nilai yang didapat sebesar 1,90 yang artinya setiap biaya Rp1,00 yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1,90. Pada analisis laba rugi keuntungan yang didapat setelah adanya pengembangan sebesar Rp1.294.067.193,33. Berdasarkan analisis aspek non finansial dan finansial bisnis ini layak untuk dijalankan.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Kata kunci : bunga kastuba, peningkatan produksi, rotasi tanaman, analisis parsial

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