

RINGKASAN

ROTUA ENJELINA PURBA. Peningkatan Produksi Tomat Apel Organik dengan Pembangunan *Rain Shelter* pada PT Masada Organik Indonesia (*Increasing Production of Organic Apple Tomatoes with Construction of Rain Shelter at PT Masada Organik Indonesia*). Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI

Tanaman hortikultura khususnya komoditi sayuran memiliki prospek pengembangan yang baik dan dibutuhkan secara berkelanjutan oleh masyarakat. Sistem pertanian yang bebas dari unsur pestisida atau dikenal dengan pertanian organik menjadi metode yang dapat diterapkan untuk dapat menjaga kelestarian lingkungan. Pasar sayuran organik masih sangat terbuka lebar dikarenakan gaya hidup sehat yang semakin diterapkan oleh masyarakat. PT Masada Organik Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dibidang sayuran organik. Salah satu komoditas yang menjadi unggulan perusahaan adalah tomat apel organik. Hal tersebut dikarenakan tingginya permintaan konsumen terhadap tomat apel organik.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan dan menyusun rencana kajian pengembangan bisnis peningkatan produksi tomat apel organik secara finansial dan non finansial. Penyusunan kajian menggunakan metode analisis SWOT yang digunakan untuk menentukan strategi pengembangan bisnis perusahaan, metode kualitatif dengan menjabarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia dan aspek kolaborasi serta metode kuantitatif berdasarkan aspek finansial yang menjabarkan analisis laba rugi, *cash flow* dengan kriteria investasi (NPV, IRR, *Net B/C*, *Gross B/C* dan PP) dan analisis sensitivitas.

Ide pengembangan bisnis diperoleh dari hasil analisis SWOT yaitu penggabungan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*) pada perusahaan. Beberapa kekuatan yang dimiliki perusahaan yaitu sudah memiliki pelanggan tetap, memiliki brand yang menarik dan kuat serta memiliki tenaga kerja yang terampil dan disiplin. Adapun peluang yang dimiliki perusahaan antara lain permintaan tomat apel organik lebih besar dari penawaran, berkembangnya teknologi dibidang pertanian, informasi dan komunikasi, memiliki pemasok tetap untuk benih dan pupuk serta kondisi geografis yang cocok untuk melakukan budidaya sayuran.

Berdasarkan aspek non finansial, rencana pasar yang dituju yaitu ritel Aeon dan Hero. Hasil satu siklus produksi diproyeksikan menghasilkan 4 kg per pohon dengan tingkat kegagalan 10%. Organisasi dan manajemen pada pengembangan bisnis ini tidak ada perubahan dari yang telah dijalankan oleh perusahaan dan tidak ada penambahan tenaga kerja. Aspek kolaborasi yang akan dilakukan yaitu dengan pemasok bibit yaitu toko haji Ibrahim dan distributor pupuk di daerah Tangerang. Berdasarkan aspek finansial dengan menganalisis kriteria investasi bisnis ini layak dilaksanakan yaitu NPV sebesar Rp162.444.199,77, IRR sebesar 58%, *Net B/C* sebesar 2,94, *Gross B/C* sebesar 1,51 dan PP selama 2 tahun 5 bulan. Berdasarkan analisis sensitivitas secara kriteria investasi dapat dikatakan bahwa bisnis ini sensitif terhadap penurunan produksi tomat apel organik sebesar 20% dan tidak berpengaruh secara signifikan pada kenaikan harga bibit sebesar 20%.

Kata kunci : *business plan*, peningkatan produksi dan tanaman organik

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 IPI.

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