



RINGKASAN

ANGGIE RAMA KUSUMA. Peningkatan Produktivitas Kale (*Brassica oleracea* var. *achepala*) melalui Perubahan Jarak Tanam pada Perusahaan Elsa Farm. *Increased Productivity of Kale (Brassica oleracea* var. *achepala*) through the Change of Planting Spacing at the Elsa Farm Company. Dibimbing oleh ANDRI LATIF A.M.

Kale (*Brassica oleracea* var. *achepala*) merupakan sayuran yang kaya akan vitamin C, vitamin A, protein, dan kalsium lebih tinggi dibandingkan dengan jenis sayuran lain. Kale merupakan sayuran yang berasal dari keluarga kubis dan sayuran semusim yang berumur pendek yaitu 30 sampai 50 hari setelah tanam. Budidaya kale yang akan dikembangkan menggunakan sistem NFT hidroponik dengan jarak tanam 18 cm. Sistem ini sangat membantu untuk meningkatkan produktivitas kale. Kale memiliki nilai ekonomis dan prospek yang cukup tinggi untuk dikembangkan di Indonesia. Dapat dilihat dari permintaan PT. Momenta Agrikultura yang meminta kale dengan jumlah banyak yaitu 60 kg per hari, dimana ini menjadi peluang yang baik bagi perusahaan Elsa Farm untuk memenuhi permintaan tersebut.

Kajian ini dikembangkan dengan tujuan merumuskan ide pengembangan bisnis tentang peningkatan produktivitas kale hidroponik dengan perubahan jarak tanam dan menyusun rencana kajian serta memperhitungkan kelayakan bisnis. Perusahaan Elsa Farm berlokasi di Jl. Cinagara No. 23 RT 02 RW 05, Curug Kalong, Tangkil, Kec. Caringin, Bogor, Jawa Barat dan berlangsung selama tiga bulan.

Metode yang digunakan untuk pengembangan kajian ini menggunakan analisis SWOT. Strategi ini dianalisis berdasarkan faktor internal dan eksternal perusahaan yaitu strategi S-O peningkatan produktivitas kale melalui perubahan jarak tanam. Kekuatan yang dimiliki perusahaan Elsa Farm yaitu mempunyai mitra tetap, memiliki lahan yang luas, tenaga kerja yang memadai, kegiatan hulu sampai hilir sudah terjadwal dan ketersediaan modal yang cukup. Peluang yang dimiliki oleh perusahaan ialah permintaan kale masih tinggi dan belum dapat terpenuhi, meningkatnya kesadaran masyarakat akan hidup sehat, meningkatnya pendapatan per kapita.

Produk yang akan dihasilkan dari pengembangan bisnis ini adalah kale dengan berat 40 g per satu lubang tanam dengan tinggi > 32 sampai 44 cm dan satu kemasan berisi lima sampai enam kale dengan berat bersih 200 g. Harga yang ditawarkan untuk kale yaitu Rp 30.000,00 per kg harga ini telah dihitung berdasarkan HPP dan *mark-up* yang telah ditetapkan. Kale ini akan dijual kepada PT. Momenta Agrikultura. Aspek organisasi dan manajemen sudah dikatakan baik karena setiap pekerja sudah diberikan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Pada aspek sumber daya manusia tidak ada penambahan tenaga kerja dan untuk aspek kolaborasi masih berkolaborasi dengan pemasok sebelumnya. Pada analisis finansial, pengembangan bisnis ini dikatakan layak karena memiliki nilai R/C *ratio* sebesar 2,01 yang artinya setiap Rp 1 yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 2,01 dan mendapatkan keuntungan tambahan dari perhitungan anggaran parsial sebesar Rp 199.668.000,00.

Kata kunci: analisis SWOT, jarak tanam, kale, peningkatan produktivitas

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