



RINGKASAN

DYAH FARAS SETYOWATI. Pendirian Unit Bisnis Kerupuk Kailan Organik pada Kaliandra Organic Farm Kabupaten Pasuruan. *Establishment of Kailan Organic Cracker Business Unit at Kaliandra Organic Farm Pasuruan Regency*. Dibimbing oleh SANITIANING ANGGRAINI.

Pertanian organik merupakan sistem pertanian yang mengoptimalkan produktivitas agroekosistem secara alami. Semakin berkembangnya zaman masyarakat semakin sadar akan pentingnya mengonsumsi bahan pangan organik. Hal ini akan menjadi prospek bagi pelaku usaha pertanian organik salah satunya perusahaan Kaliandra Organic Farm Pasuruan. Jenis sayur dan buah organik yang dibudidayakan oleh Kaliandra Organic Farm juga beraneka ragam salah satunya sayur kailan (*Brassica oleracea Var.acephala*). Sayur kailan termasuk dalam spesies brokoli dan kembang kol yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh. Kaliandra organik farm selalu menjaga kualitas produk yang akan dijual kepada konsumen dengan melakukan sortasi pada setiap produk termasuk sayur kailan sehingga menghasilkan sayur kailan yang tidak lolos sortasi. Adanya ketersediaan sayur kailan hasil sortasi yang kontinu dapat menjadi kekuatan bagi perusahaan untuk memanfaatkannya menjadi kerupuk sayur.

Tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini yaitu merumuskan ide dan menyusun rencana pengembangan bisnis pada Kaliandra Organic Farm dengan menganalisis kelayakan non finansial dan finansial. Data yang digunakan dalam penulisan kajian terdiri dari data primer dan data sekunder dengan metode kajian meliputi analisis SWOT, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek kolaborasi, dan aspek finansial. Berdasarkan analisis SWOT dihasilkan strategi S-O yang memanfaatkan kekuatan perusahaan berupa ketersediaan modal yang cukup kuat, ketersediaan bahan baku yang kontinu, hubungan baik dengan mitra, dan tempat pemasaran produk secara langsung yang strategis dapat menangkap peluang berupa meningkatnya kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat dan konsumtif, berkembangnya teknologi informasi dan produksi, dan meningkatnya wisatawan di wilayah Pasuruan. Berdasarkan rumusan SWOT tersebut diperoleh strategi perusahaan untuk menciptakan produk baru berupa kerupuk kailan organik.

Kerupuk kailan organik ini akan dipasarkan ke enam toko oleh-oleh di Kabupaten Pasuruan dan di *resort* yayasan Kaliandra Sejati dengan target para wisatawan lokal maupun mancanegara. Produksi akan dilakukan dua kali setiap minggunya dan akan menghasilkan sebanyak 200 pcs/minggu. Produk akan dijual dengan harga Rp10.000,00 per 50 g dengan menggunakan kemasan *standing pouch*. Pada pendirian unit bisnis baru ini akan menambahkan dua staf pengolahan dan satu staf *marketing*. Berdasarkan aspek finansial pendirian unit bisnis ini layak dijalankan dengan hasil nilai NPV Rp47.774.888,83, IRR 60,03%, Net B/C 2,87, Gross B/C 1,12 dan *payback periode* selama 2 tahun 4 bulan. Hasil dari perhitungan switching value yang masih dapat ditoleransi dari kajian bisnis ini yaitu 11,39% untuk penurunan produksi dan harga jual, sedangkan untuk kenaikan harga bahan baku khususnya minyak goreng menghasilkan 438,07%.

Kata kunci : *cash flow*, kailan, organik, SWOT

- 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.