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.

RINGKASAN

FIQKRI HAEQAL. Peningkatan Pendapatan Hasil Pengolahan Horenso Menjadi Stik Horenso di CV Soebi Agrikultura Indonesia Bandung Barat. *Increased revenue from processing horenso into horenso sticks in* CV Soebi Agrikultura Indonesia *West* Bandung. Dibimbing oleh DONI SAHAT TUA MANALU

Tanaman horenso atau bayam Jepang (*Spinacia oleracea L.*). Horenso termasuk produk sayuran hortikultura dengan pangsa pasar tersendiri. Horenso memiliki nilai ekonomis tinggi karena memiliki harga jual yang tinggi mulai dari *onfarm* maupun industri olahannya dan mempunyai harga jual yang tinggi dengan harga melebihi dari sayuran lokal. Melihat potensi tersebut, pulau Jawa khususnya Jawa Barat memiliki peluang yang besar dalam budidaya horenso. CV Soebi Agrikultura Indonesia melihat peluang itu sangat baik dan cukup serius dengan budidaya horenso, namun dalam setiap satu kali panen horenso, dari 15 kg, hanya 10 kg yang lolos sortasi dan 5 kg hasil sortasi hanya terbuang begitu saja, maka dari itu menjadi dasar dalam pengembangan bisnis untuk meningkatkan pendapatan perusahaan dengan memanfaatkan hasil sortasi horenso menjadi stik horenso.

Penulisan kajian pengembangan bisnis ini memiliki tujuan yaitu merumuskan ide pengembangan bisnis berupa peningkatan pendapatan hasil pengolahan horenso menjadi stik horenso dan menganalisis kelayakan pengembangan bisnis dengan studi kelayakan bisnis yang terbagi menjadi aspek finansial dan non finansial. Aspek finansial antara lain aspek perencanaan biaya, perencanaan penerimaan dan parsial. Aspek non finansial meliputi aspek produksi, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek organisasi manajemen dan aspek kolaborasi.

Metode kajian pengembangan bisnis pada CV Soebi Agrikultura Indonesia menggunakan metode SWOT yaitu *weakness* dan *opportunities* (W-O). Berdasarkan analisis kelemahan pada perusahaan didapatkan bahwa perusahaan hanya menjual *fresh food* dan belum optimalnya pemanfaatan dari hasil sortasi yang hanya terbuang. Peluang yang dimanfaatkan yaitu adanya permintaan produk olahan berbahan dasar horenso. Berdasarkan analisis yang sudah dikaji maka ide untuk pengembangan bisnis yaitu peningkatan pendapatan hasil pengolahan horenso menjadi stik horenso.

Pembagian pekerjaan sudah terbagi dalam kajian pengembangan bisnis yang dijalankan. Berdasarkan analisis finansial, pengembangan bisnis ini layak dikarenakan bisnis mengalami peningkatan dalam nilai R/C *ratio*, dimana sebelum pengembangan hanya memperoleh 0,37 dan setelah pengembangan memperoleh 1,15 dan dikatakan layak dikarenakan kriteria kelayakan dari R/C *ratio* adalah >1 dan penambahan laba sesudah pengembangan bisnis sebesar Rp377.568.000,00.

CPM (*critical path method)* menunjukan tahapan pengembangan bisnis dimulai dengan identifikasi masalah, perencanaan bisnis, observasi pasar,observasi bahan baku, peralatan dan perlengkapan, perlaksanaan proses produksi dan pemasaran evaluasi dan membutuhkan waktu 50 hari.

Kata kunci: Peningkatan pendapatan, stik horenso, CV Soebi Agrikultura Indonesia

© Hak Cipta Institut Pertanian Bogor
Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies
Bogor Agricultural University