

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Indonesia berpotensi besar di bidang pertanian hortikultura, tetapi kerap ditemui beberapa kendala dalam pengembangannya. Salah satu kendala adalah adanya proses fisiologis pada produk hortikultura yang dapat menyebabkan kerusakan atau penurunan kualitas hasil panen. Data Departemen Pertanian Republik Indonesia menunjukkan kerusakan produk pertanian antara 25% dan 40%. Kendala lainnya adalah minimnya sistem pendinginan yang berdaya listrik rendah, sehingga penggunaan gudang pendingin konvensional tidak dapat mengangkat nilai ekonomis yang sesuai dengan industri pertanian hortikultura.

Rencana bisnis ini adalah untuk mendirikan usaha penjualan gudang berpendingin alami untuk menyimpan sayuran. Pendinginan alami ini bersifat *passive cooling*, yaitu pendinginan yang memanfaatkan radiasi suhu udara, yang terjadi pada malam hari sehingga disebut dengan pendinginan *nocturnal*. Strategi bersaing generik yang digunakan adalah fokus biaya, yaitu fokus pada gudang berpendingin alami yang hemat energi dan harga terjangkau, yang sesuai dengan segmen pertanian sayuran.

Model bisnis yang diterapkan adalah menjual gudang berpendingin alami kepada pertanian besar, mulai dari perencanaan spesifikasi teknis, pembangunan gudang dan instalasi pendinginannya, layanan pemeliharaan sampai penjualan suku cadang komponen sistem pendingin alami. Pertanian besar adalah pengusaha tani yang memiliki luas lahan di atas 1 hektar dengan kapasitas produksi di atas 5 ton per minggu.

Batasan umum pasar dari produk gudang berpendingin alami ini adalah pertanian besar di Jawa Barat yang membutuhkan gudang berpendingin dengan daya listrik yang

terbatas atau pertanian yang tidak mampu membayar biaya listrik PLN untuk memfungsikan *chiller*.

Bisnis gudang berpendingin alami memiliki potensi untuk dijalankan, dikembangkan dan bertahan, terutama di industri pertanian, dengan memperhatikan lingkungan ekonomi, demografi, sosial, dan kebijakan pemerintah. Proyeksi kebutuhan gudang berpendingin alami di Provinsi Jawa Barat diperkirakan sebesar 2.500 unit gudang dengan kapasitas 5 ton per satu unit gudang pada tahun 2010.

Analisis industri, persaingan, dan kelompok strategis menunjukkan bahwa industri gudang berpendingin alami memiliki peluang hidup yang baik, dengan peta titik berat persaingan berada pada pemain baru, pembeli dan sesama pemain.

Analisis permintaan dan penawaran menggambarkan bisnis gudang berpendingin alami berpeluang sangat besar. Analisis pada beberapa skenario juga menunjukkan bahwa bisnis gudang berpendingin alami masih tetap menarik dengan keunggulan bersaingnya.

Strategi dan kebijakan setiap fungsi-fungsi perusahaan menghasilkan proyeksi dan analisis keuangan berupa nilai NPV arus kas positif sebesar Rp 2.208.688.365 dan tingkat pengembalian investasi IRR sebesar 26,96%. Perhitungan ini menunjukkan bahwa rencana bisnis ini layak untuk dijalankan.