

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.

# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Agribisnis adalah usaha atau bisnis di bidang pertanian dan lainnya baik dari sektor hulu maupun di hilir. Sektor "hulu" dan "hilir" ini mengacu pada petani dan bidang lainya bahwa agribisnis bekerja pada rantai sektor pangan (*food supplychain*) dan memiliki bisnis yang berkelanjutan. Agribisnis dengan perkataan lain adalah cara petani dan peternakan ekonomi bagi usaha penyediaan pangan. Sebagai subjek akademik, agribisnis mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, penyediaan bahan baku, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran (Rachmawati *et al.* 2021)

Hidroponik adalah suatu sistem berbudidaya tanpa tanah dengan menggunakan sebuah media tanam berupa *rockwool* sebagai tempat tumbuh dan penyimpanan unsur hara yang diperlukan untuk pertumbuhan tanaman (Darmawan dan Suryanto 2022). Kebutuhan sayur bagi masyarakat Indonesia semakin meningkat dari hari ke hari dilihat sistem budidaya hidroponik memanfaatkan lahan sempit dan bisa dilakukan pada semua musim serta meminimalisir penggunaan pestisida untuk penanggulangan hama yang menyerang sayuran.

Pojok Hydroponik merupakan perusahaan agribisnis pada sektor hidroponik bertempat di Kabupaten Tulungagung yang berada di Desa Ngunut. Wilayah disekitar Pojok Hydroponik banyak sawah yang cocok ditanami padi karena kondisi geografis yang mudah untuk mendapatkan pengairan pada sawah. Solusi bagi petani hortikultura merupakan cara menanam dengan teknik hidroponik. Perusahaan ini berfokus pada tanaman sayuran seperti selada dan pakcoy. Jumlah produksi sayuran di Provinsi Jawa Timur dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Jumlah produksi sayuran di Provinsi Jawa Timur

Tahun	Bayam (kuintal)	Kangkung (kuintal)	Kembang kol (kuintal)	Melon (kuintal)	Terung (kuintal)
2019	146.009	257.062	226.533	491.307	679.565
2020	140.398	290.645	320.425	577.998	730.096

Sumber: BPS Jawa Timur (2019)

Tubuh membutuhkan gizi dan mineral setara sehingga makanan yang dikonsumsi harus dalam keadaan sehat dan steril. Salah satu upaya dalam menjaga kondisi tersebut bukan hanya melakukan pengontrolan dalam produksi sayur tetapi juga dengan melakukan pengemasan sayur yang akan diterima oleh konsumen. Kemasan sayur memiliki standar atau SOP yang sudah ditetapkan perusahaan. Ada beberapa unsur yang harus terdapat pada kemasan. Keamanan sayur merupakan unsur pertama dalam sebuah kemasan karena melihat kondisi sayur yang rapuh dan setelah pascapanen akan mengalami penurunan berat. Unsur yang kedua adalah memiliki daya tarik atau nilai keindahan yang bisa membuat konsumen tertarik untuk membeli produk sayur. Unsur ketiga yaitu kemasan mudah dikenal oleh konsumen dikarenakan didalam kemasan terdapat identitas perusahaan. Unsur keempat adalah kemasan memiliki nilai jual melihat dari persaingan yang sangat tinggi menyebabkan banyak dari petani sayur hidroponik kalah bersaing dalam

menjual sayuran. Berikut penawaran serta permintaan sayuran selada dan pakcoy Pojok Hydroponik Bulan Juni-Desember 2021 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Penawaran dan permintaan Pojok Hydroponik 2021

Bulan	Selada		Pakcoy	
	Penawaran (kg)	Permintaan (kg)	Penawaran (kg)	Permintaan (kg)
Juni	141,00	120,00	97,00	90,00
Juli	130,00	127,50	105,00	97,50
Agustus	140,00	142,50	110,00	105,00
September	155,00	150,00	111,00	112,50
Oktober	143,00	144,00	124,00	120,00
November	167,00	165,00	143,00	135,00
Desember	169,00	171,00	169,00	165,00
Total	1045,00	1020,00	859,00	825,00

Sumber: Pojok Hydroponik (2021)

Tabel 2 diatas merupakan data permintaan dan penawaran sayuran perusahaan Pojok Hydroponik yang menunjukkan kenaikan jumlah permintaan sayur setiap bulannya. Permintaan ini sebagai acuan bagi perusahaan dalam memproduksi sayuran selada dan pakcoy. Kenaikan permintaan ini menjadikan perusahaan harus memberikan kepuasan kepada pelanggan agar tetap loyal membeli sayuran di Pojok Hydroponik. Salah satu cara yaitu dengan melakukan inovasi baru pada kemasannya agar sayuran yang sampai tangan konsumen adalah sayuran terbaik tanpa cacat atau rusak dalam pengiriman. Komplain terkait kemasan perusahaan karena kerusakan sayuran akibat pengemasan yang kurang *safety* yang sering terjadi pada Pojok Hydroponik sebesar 8% dari total pengiriman kepada konsumen atau sekitar 21 kg/bulan. Perbaikan kemasan merupakan solusi bagi perusahaan untuk menjaga kualitas sayur agar tetap aman sampai tangan konsumen. Kerusakan sayuran dengan adanya pengembangan bisnis peningkatan pendapatan melalui perbaikan kemasan pada perusahaan Pojok Hydroponik mengalami perubahan menjadi 2% dari total pengiriman sayur kepada konsumen yaitu sebanyak 5,27 kg kerusakan sayur per bulan atau 1,32 kg/minggu.

Kemasan merupakan salah satu daya tarik yang dipertimbangkan konsumen dalam pembelian sayuran hidroponik, karena kemasan juga mencerminkan perilaku terhadap sayur yang akan dikirim ke konsumen. Kemasan yang dipakai oleh perusahaan Pojok Hydroponik memiliki desain yang kurang menarik dan kurang aman. Perbaikan kemasan dilakukan untuk mengatasi permasalahan perusahaan pada kemasan yang kurang menarik serta kurang aman. Kemasan yang ada dip perusahaan memiliki model plastik biasa dan hanya diberikan isolasi bertuliskan *green vegetable* berbeda dengan model yang sekarang menggunakan *ziplock* maka plastik tersebut bisa digunakan lagi. Pengembangan perbaikan ini memberikan perubahan terhadap sayuran. Dampak yang terlihat sayuran menjadi tidak layu, menguning, terdapat bercak hitam dan lain sebagainya. Perubahan tersebut dilakukan untuk membawa dampak positif bagi perusahaan terhadap peningkatan pendapatan. Pengembangan bisnis ini bukan hanya mencari kepuasan pelanggan dalam perubahan kemasan tetapi juga terjadi peningkatan area pasar ke wilayah Jawa Tengah seperti kota Solo.



## 1.2 Tujuan

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan, berikut tujuan penulisan rencana pengembangan bisnis:

1. Merumuskan pengembangan bisnis berdasarkan lingkungan internal dan eksternal perusahaan Pojok Hydroponik.
2. Menganalisis dan menyusun rencana pengembangan bisnis perbaikan kemasan pada Pojok Hydroponik berdasarkan aspek non finansial dan finansial.

## 1.3 Manfaat

Manfaat dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah:  
Mengetahui hasil analisis lingkungan internal dan eksternal pada Pojok Hydroponik untuk ide pengembangan bisnis perbaikan kemasan.  
mengetahui hasil analisis dan rencana pengembangan bisnis perbaikan kemasan berdasarkan aspek non finansial dan finansial.



Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies