



# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki sektor pertanian sebagai penyumbang terbesar perekonomian. Hortikultura merupakan salah satu sub-sektor dalam sektor pertanian seperti kegiatan bercocok tanam seperti sayur-sayuan, buah-buahan, ataupun tanaman hias. Bercocok tanam dikenal menggunakan lahan yang luas dengan media tanam tanah. Seiring perkembangan zaman yang berdampak kepada sektor pertanian menjadikan kemajuan pada teknologi pertanian. Salah satu contoh perkembangan teknologi pertanian adalah hidroponik. Hidroponik merupakan teknik budidaya tanaman dengan menggunakan media tanam air. Salah satu keuntungan dari budidaya hidroponik adalah tidak memerlukan lahan yang luas.

CV Subur Indah Jaya merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang hidroponik berada di Kabupaten Bogor. Pakcoy (*Brassica rapa* L.) merupakan salah satu komoditas yang paling banyak diproduksi dan memiliki *greenhouse* khusus. Namun sejak adanya Pandemi Covid-19 penyaluran hasil produksi pakcoy menjadi kurang optimal. Data produksi dan permintaan pakcoy pada CV Subur Indah Jaya bulan Februari 2022 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Data produksi dan permintaan pakcoy periode Februari 2022

Jenis sayur	Produksi (kg)	Permintaan (kg)	Selisih (kg)
Pakcoy	520	409	111

Sumber: CV Subur Indah Jaya (2022)

Tabel 1 menunjukkan bahwa data produksi dan permintaan pakcoy pada CV Subur Indah Jaya terdapat selisih hasil produksi yang tersisa banyak. Hal tersebut dikarenakan pemasaran hasil produksi pakcoy pada perusahaan belum optimal, karena hanya dipasarkan kepada restoran *shabu hachi* dan *reseller*. Dengan adanya selisih hasil produksi pakcoy sehingga muncul ide pengembangan bisnis peningkatan produksi dan penjualan pakcoy melalui perluasan pasar dengan menambah target pasar baru seperti pasar curah (pengepul) dan pasar modern (*All fresh*). Data permintaan target pasar baru dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Data permintaan pakcoy pada target pasar baru bulan Maret 2022

No.	Target pasar	Permintaan (kg per bulan)
1	Pasar Curah (Pengepul)	520
2	Pasar Modern ( <i>All fresh</i> )	50
Total Permintaan		570

Sumber : Data diolah (2022)

Tabel 2 menunjukkan bahwa adanya permintaan pakcoy pada target pasar baru menjadikan peluang untuk CV Subur Indah Jaya. Hal ini menjadikan selisih hasil produksi pakcoy dapat dipasarkan secara optimal kepada pasar curah (pengepul) dan pasar modern (*All fresh*). Dengan adanya peluang permintaan sayur pakcoy

yang cukup banyak CV subur Indah dapat melakukan penambahan produksi dengan menggunakan *greenhouse* khusus pakcoy secara optimal. Sehingga adanya pengembangan bisnis ini dapat meningkatkan permintaan dan menambah produksi pakcoy agar memenuhi permintaan sayur pakcoy.

## 1.2 Tujuan

Berdasarkan pada latar belakang diatas, adapun tujuan dalam penulisan dari Kajian Pengembangan Bisnis ini sebagai berikut:



Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Merumuskan ide pengembangan bisnis melalui identifikasi faktor internal dan faktor eksternal pada CV Subur Indah Jaya

Menyusun dan mengkaji perencanaan pengembangan bisnis peningkatan produksi dan penjualan pakcoy (*Brassica rapa* L.) melalui perluasan pasar berdasarkan analisis aspek finansial dan aspek non finansial pada CV Subur Indah Jaya.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies