

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian merupakan salah satu kegiatan pemanfaatan sumber daya hayati yang dilakukan manusia untuk menghasilkan bahan pangan, bahan baku industri atau sumber energi untuk mengelola lingkungan hidup. Sektor pertanian secara luas terdiri dari beberapa sub-sektor, seperti tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, peternakan, dan perikanan. Setiap sub-sektor memiliki peranan penting bagi kesejahteraan hidup masyarakat. Salah satu sub-sektor pertanian yang memiliki pengaruh besar bagi perekonomian Indonesia adalah hortikultura.

Hortikultura merupakan salah satu sub-sektor penting dalam pembangunan pertanian. Secara garis besar, komoditas hortikultura terdiri dari kelompok tanaman sayuran (*vegetables*), buah (*fruits*), tanaman berkhasiat obat (*medicinal plants*), tanaman hias (*ornamental plants*) termasuk didalamnya tanaman air, lumut dan jamur yang dapat berfungsi sebagai sayuran, tanaman obat hingga tanaman hias (Supriyono 2014). Salah satu komoditas hortikultura yang memiliki prospek dan nilai komersial yang cukup baik yaitu komoditas sayur-sayuran. Berbagai jenis sayuran dapat tumbuh subur dan berkualitas baik di berbagai wilayah Indonesia, salah satunya Jawa Barat.

M-Tani Fresh merupakan perusahaan yang membudidayakan sayur-sayuran dan buah-buahan konvensional. M-Tani Fresh membudidayakan dua jenis sayuran, yaitu sayuran lokal dan sayuran Jepang. Terletak di Kabupaten Bogor, tepatnya di Cisarua yang merupakan wilayah pegunungan yang sejuk dan subuh serta memiliki keanekaragaman sumber daya alam yang sangat potensial. Daerah Cisarua juga menjadi salah satu sentra sayuran nasional yang sebagian besar hasil panennya di pasok ke wilayah Jakarta dan sekitarnya. Ada beberapa sayuran yang dibudidayakan M-Tani Fresh seperti sayuran lokal, sayuran Jepang dan buah-buahan. Sayuran dan buah-buahan tersebut selalu mengalami peningkatan permintaan setiap tahunnya. Permintaan sayuran untuk pelanggan pada M-Tani Fresh dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Produksi dan penjualan sayur tahun 2021 pada M-Tani Fresh

No	Komoditas	Produksi (Kg)	Penjualan (Kg)	Selisih (Kg)
1	Brokoli	1.194	1.182	12
2	Bayam hijau	1.014	982	32
3	Bayam merah	500	490	10
4	Buncis <i>kenya</i>	3.204	3.203	1
5	Buncis lokal	6.348	6.313	35
6	Cabe hijau	5.688	5.606	82
7	Cabe kriting hijau	1.292	1.247	45
8	Cabe merah kriting	1.483	1.459	24
9	Sawi hijau (<i>Caysim</i>)	7.964	7.598	366
10	Daun bawang	16.703	15.619	1.084
11	<i>Edamame</i>	22.304	22.180	124
12	<i>Horenzo</i>	758	726	32



Tabel 1 Produksi dan penjualan sayur tahun 2021 pada M-Tani Fresh (Lanjutan)

No	Komoditas	Produksi (Kg)	Penjualan (Kg)	Selisih (Kg)
13	Jagung acar	3.160	3.084	76
14	Kembang kol	3.423	3.306	117
15	Labu siam	6.158	5.982	176
16	<i>Lettuce head</i>	772	757	15
17	<i>Lettuce romaine</i>	325	325	0
18	Lidah buaya	13.158	13.135	23
19	Lobak	928	904	24
20	Pakchoy	7.614	7.275	339
21	<i>Baby pakchoy</i>	2.794	2.526	268
22	Sawi putih	8.772	8.538	234
23	Sereh	5.442	5.406	36
24	Seledri lokal	647	625	22
25	Timun acar	5.786	5.559	227
26	Timun lalap	3.739	3.509	230
27	Tomat hijau	1.797	1.691	106
28	Tomat TW	5.469	5.401	68
29	Paprika merah	350	290	60
	Total	138.786	134.918	3.868

Sumber : M-Tani Fresh (2022)

Sebagaimana ditunjukkan Tabel 1, M-Tani Fresh mengalami kelebihan penawaran pada beberapa sayuran. Adanya kelebihan penawaran menunjukkan bahwa pemasaran pada M-Tani Fresh belum optimal. Kesadaran konsumen terhadap produk M-Tani Fresh masih kurang dibandingkan produk pesaingnya dikarenakan pesaingnya sudah memiliki beberapa pelanggan dalam penjualan sayurannya. Pemasaran sayuran berfokus pada beberapa *Online Grocery* seperti Pasar Now dan Sayur Box, Pemasok sayuran dan Supermarket. Kondisi Perusahaan yang mengalami kelebihan penawaran pada sayuran dapat diatasi dengan melakukan perluasan pasar. Kajian pengembangan bisnis ini akan melakukan perluasan pasar ke *Online Grocery* yang berpotensi untuk dilakukan kerjasama. Ada sembilan komoditas sayur yang ditawarkan ke *Online Grocery* yaitu bayam hijau, bayam merah, jagung acar, labu siam, *lettuce head*, pakchoy, sereh, tomat hijau dan paprika merah dengan pesanan 10 kg per komoditas atau meningkat 15% dari penjualan sayur sebelum pengembangan bisnis. Alasan melakukan penambahan mitra pada *Online Grocery* karena permintaan sayuran yang tinggi di wilayah Jakarta dan sekitarnya yang merupakan target pasar dari *Online Grocery*, sehingga dapat mengatasi sayuran yang mengalami kelebihan penawaran pada M-Tani Fresh.

Kajian pengembangan bisnis ini akan digambarkan dengan konsep bisnis yang sederhana dan relevan. Konsep bisnis tersebut adalah *Business Model Canvas* yang terdiri dari sembilan elemen kunci yang saling berhubungan. *Business Model Canvas* adalah salah satu bantu untuk mendeskripsikan, menganalisis dan merancang model bisnis (Osterwalder dan Pigneur 2017). Perluasan pasar sebagai pemasok sayuran perlu dilakukan dengan harapan dapat meningkatkan penerimaan perusahaan. Keadaan finansial perusahaan akan dianalisis dengan laporan laba rugi dan *revenue cost ratio* (R/C ratio) untuk membandingkan kondisi finansial saat ini dan kondisi finansial setelah perluasan pasar.



1.2 Tujuan

Tujuan penulisan Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah :

1. Merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal pada M-Tani Fresh melalui Analisis SWOT.
2. Menyusun model bisnis perluasan pasar produk pada M-Tani Fresh dengan metode *Business Model Canvas*.
3. Menganalisis laporan laba rugi dan R/C *ratio* dari unit bisnis M-Tani Fresh.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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.