

# 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang berarti negara yang mengandalkan sektor pertanian baik sebagai mata pencaharian, maupun sebagai penopang pembangunan. Sektor pertanian meliputi subsektor tanaman bahan makanan, subsektor hortikultura, subsektor perikanan, subsektor peternakan, dan subsektor kehutanan. Hortikultura adalah segala hal yang berkaitan dengan buah, sayuran, bahan obat nabati, dan florikultur, termasuk di dalamnya jamur, lumut, dan tanaman air yang berfungsi sebagai sayuran, bahan obat nabati, dan atau bahan estetika. Tanaman adalah beberapa jenis organisme yang ditanam pada suatu ruang atau tempat dan diberikan perlakuan untuk dipanen ketika sampai pada masa pertumbuhan.

Jamur adalah salah satu tanaman pangan hortikultura jenis sayuran dan merupakan tanaman pangan yang banyak dibudidayakan. Negara Indonesia, budidaya jamur memiliki prospek yang cerah karena kondisi alam dan lingkungan yang sangat mendukung. Bahan baku untuk membuat substrat atau log tanam pun tersedia melimpah. Jamur konsumsi dari jenis jamur kayu yang memiliki nilai bisnis tinggi serta penggunaannya adalah Jamur Shiitake. Disebut jamur shiitake karena kayu yang digunakan untuk budidaya jamur ini di negara Jepang adalah kayu Shii (*Castanopsis* dan *Balanopsis*), yang di Indonesia lebih dikenal sebagai kayu pasang atau kayu saninten, di Indonesia shiitake lebih dikenal sebagai jamur kayu cokelat. Berdasarkan penelitian, ekstrak jamur shiitake memiliki kemampuan menghambat pertumbuhan tumor antara 72-79% (Widyastuti 2009).

Menurut Widyastuti (2009) jamur shiitake banyak dibudidayakan di negara China, Korea, dan Jepang, jamur ini sering dijumpai di alam bebas di daerah pegunungan di Asia Tenggara. Salah satu pelaku usaha budidaya jamur shiitake di Bandung adalah perusahaan Minghsin Indo Mushroom atau disingkat MH Indo Mushroom yang berlokasi di daerah Lembang, Bandung Barat. Perusahaan memanfaatkan perkembangan teknologi dan informasi dengan membuat produk turunan jamur shiitake untuk menarik minat konsumen. Produk turunan dari jamur shiitake yang berhasil dipasarkan oleh perusahaan Minghsin Indo Mushroom adalah produk bakso. Produk yang berbahan utama jamur shiitake dan daging ini memiliki potensi besar dalam upaya meningkatkan pendapatan perusahaan, namun dalam praktik pemasarannya yang belum maksimum menjadikan tingkat penjualan produk ini sangat rendah.

Bidang usaha pertanian atau agribisnis sebagai sektor usaha lain yang menghasilkan produk konsumsi dihadapkan pada situasi perekonomian yang lebih kompetitif. Bentuk-bentuk persaingan tidak hanya dalam penggunaan sumber daya yang semakin langka di sektor hulu melainkan juga persaingan dalam pemasaran produk akhir, di tengah persaingan ini pertanian rakyat yang pada umumnya berskala kecil, mereka sadari atau tidak menghadapi gerak yang semakin sempit untuk dapat mengembangkan usaha pertaniannya. Kelangkaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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.

sumber daya sekitar, pemanfaatan teknologi dan pengembangan produksi olahan mengakibatkan usaha tani semakin sulit bergerak dipasar sehingga akan berakibat pada ekonomi usaha. Salah satu faktor yang harus dimiliki oleh suatu perusahaan dalam mengembangkan usahanya adalah faktor kepastian. Ketidakpastian hanya akan membawa usaha dalam sebuah masalah karena tidak dapat dihindari sedari awal. Suatu kelemahan ini juga dimiliki oleh perusahaan Minghsin Indo Mushroom dalam memasarkan produk olahannya. Tingkat penjualan produk selama bisnis berjalan mengalami ketidakpastian, tidak memiliki pasar tetap merupakan masalah utamanya.

Selama bisnis berjalan kegiatan penjualan dilakukan dengan sistem *pre order* yaitu calon pembeli harus memesan dan membayar terlebih dahulu dengan masa tenggang waktu (estimasi) sebelum dimulai produksi. Tentunya hal ini membawa masalah pada pendapatan perusahaan yang menjadi tidak stabil bahkan terbilang rendah karena kuantitas produksi harus mengimbangi permintaan konsumen, kebanyakan konsumen membeli produk adalah sebagai produk konsumsi rumah tangga sehingga jumlah pembelinya relatif tidak banyak. Menurut data historis perusahaan selama tahun 2019 tingkat penjualan produk hanya mencapai 40 *pack* per bulannya, dalam upaya meningkatkan skala usaha perusahaan strategi peningkatan penjualan harus dilakukan, tentunya dengan membangun pasar dan target penjualan tetap untuk menghindari ketidakpastian penjualan.

Pada pengembangannya dilakukan sistem kontrak pada aspek pemasaran yang istilahnya disebut dengan Sistem *Contract Farming*. Suatu kontrak perjanjian antara perusahaan Minghsin Indo Mushroom dengan perusahaan pemasar. Jenis kontrak ini adalah kontrak resmi yang tergolong sebagai perjanjian kontrak pemasaran yang isi perjanjiannya diperkuat dengan MoU (*Memorandum Of Understanding*). Surat MoU ini berperan sebagai pembukaan bahwa kedua belah pihak yakni perusahaan Minghsin Indo Mushroom dengan perusahaan pemasar telah sepakat untuk menjalin kerja sama, adapun ketentuan-ketentuan dan syarat yang lebih rinci kemudian akan dituangkan dalam surat perjanjian kontrak yang sah dan memiliki kekuatan hukum lebih legal dari nota kesepakatan (MoU) tersebut.

## 1.2 Tujuan

Tujuan merupakan kunci untuk menentukan atau merumuskan apa yang akan dikerjakan. Tujuan dalam kajian pengembangan bisnis pada Minghsin Indo Mushroom adalah sebagai berikut.

1. Merumuskan ide pengembangan bisnis dengan menganalisis faktor internal dan faktor eksternal perusahaan Minghsin Indo Mushroom.
2. Menyusun kajian pengembangan bisnis peningkatan penjualan bakso shiitake menggunakan sistem *contract farming* berdasarkan aspek finansial dan non finansial pada perusahaan Minghsin Indo Mushroom.