

# 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan sektor agribisnis pertanian yang memiliki peran dan kontribusi penting dalam pembangunan nasional terutama dalam bidang perekonomian nasional. Salah satunya yang memberikan peran dan kontribusi tersebut adalah tanaman hortikultura. Salah satu cara budidaya hortikultura dengan cara budidaya organik. Pertanian organik merupakan sistem budidaya pertanian yang mengandalkan bahan-bahan alami tanpa menggunakan bahan kimia sintetis.

Sayuran merupakan salah satu komoditas bahan pangan pertanian yang memiliki prospek bisnis cerah, hal ini dikarenakan sayuran memiliki peran penting dalam pemenuhan kebutuhan gizi manusia terutama sebagai sumber vitamin, mineral, serat dan antioksidan. Dengan begitu sayuran merupakan bahan makanan yang dapat dikonsumsi setiap hari seiring dengan mulai sadarnya penduduk perkotaan akan gizi dan manfaat sayuran bagi tubuh.

Jawa Barat adalah sentra penghasil hortikultura yang juga disebut sebagai daerah penyangga ibukota. PT Sayuran Siap Saji saat ini mensuplai produk olahan salad ke beberapa *customer* di antaranya Lawson, *Family Mart* & Hokben. PT Sayuran Siap Saji memiliki kendala yaitu belum banyaknya produk salad yang di pasarkan kepada *customer* langsung maupun tetap. PT Sayuran Siap Saji tidak menjual produknya ke pengepul atau tengkulak. Perusahaan hanya menjual produknya ke pelanggan tetap yang berada di wilayah Jabodetabek sehingga margin yang didapat oleh perusahaan mengenai produk salad masih kecil. Solusi yang akan diberikan oleh ide pengembangan bisnis ini dengan memperluas pasar salad sayur *cup* untuk pasar modern.

Data Badan Pusat Statistik Jawa Barat mencatat dari nilai produksi tanaman hortikultura khususnya tanaman sayuran cenderung mengalami peningkatan per tahun nya. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan sayuran semakin meningkat sehingga menandakan adanya potensi dan peluang pasar sayuran terutama prospek pasar sayuran masih terbuka lebar. Produksi sayuran di Indonesia dalam 5 tahun terakhir dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Produksi sayuran di Jawa Barat (dalam ton) 2019

Komoditas	Tahun				
	2015	2016	2017	2018	2019
Jagung	1.156.781	1.151.947	1.206.228	1.266.901	1.332.461
Selada	278.394	295.321	296.218	268.448	380.246
Wortel	158.052	239.137	363.257	387.360	395.131
Tomat Cherry	92.715	94.338	95.998	97.664	99.362
Kol	128.636	134.099	140.858	147.957	155.414

Sumber: Badan Pusat Statistik dan Direktorat Jenderal Hortikultura (2019)

Saat ini jumlah UMKM yang bergerak pada bidang agribisnis terus meningkat khususnya produk salad. Hal ini dikarenakan produk tanaman pangan sangat

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

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.

Bogor Agricultural University



dibutuhkan hampir oleh semua orang dalam lapisan masyarakat. PT Sayuran Siap Saji merupakan perusahaan yang memproduksi produk sayuran hidroponik maupun konvensional. PT Sayuran Siap Saji menguasai teknik produksi sayuran sejak tahun 2010 maka perusahaan ini sudah berpengalaman dalam bisnis sayuran.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini di antaranya adalah merumuskan ide pengembangan bisnis dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan metode *Business Model Canvas* dengan menguji kelayakan pengembangan bisnis ini melalui metode Laba rugi dan *R/C Ratio*.

Maka perusahaan dapat menerapkan ide perluasan pasar terhadap perusahaan dengan meningkatkan strategi S-O berupa mempertahankan loyalitas konsumen terhadap produk dengan cara terus mengevaluasi produk dan menjaga kualitasnya. Hal ini ditujukan agar perusahaan mampu menerima pendapatan dan meningkatkan pelayanan serta meningkatkan *profit* dengan bertambahnya *customer* Lotte Mart pada PT Sayuran Siap Saji.

## 1.2 Tujuan

1. Pemetaan strategi *Business Model Canvas* yang dihasilkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan pertimbangan untuk pengembangan dan perluasan pasar pada PT Sayuran Siap Saji pada pasar modern.
2. Menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari setiap elemen *Business Model Canvas*.
3. Menganalisis laporan laba rugi dan *R/C Ratio* dari hasil penjualan salad pada PT Sayuran Siap Saji.

## 2 METODE KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

### 2.1 Lokasi dan Waktu

Kajian pengembangan bisnis ini dilakukan dari Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilakukan di PT Sayuran Siap Saji yang berlokasi di Jalan Cikopo Sel. No.134, Desa Sukamanah, Kec. Megamendung, Kab. Bogor, Jawa Barat 16770. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilakukan selama 12 minggu yaitu mulai dari tanggal 20 Januari sampai dengan 11 April 2020.

### 2.2 Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan untuk penulisan laporan akhir Kajian Pengembangan Bisnis (KPB) terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari kegiatan yang dilakukan selama PKL di PT Sayuran Siap Saji yaitu dengan membimbing lapang, karyawan serta melakukan survei langsung kelapangan.