

# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Jawa Timur merupakan salah satu provinsi yang memiliki komoditas hortikultura melimpah. Hortikultura merupakan salah satu komoditas dari sektor pertanian khususnya pada subsektor tanaman. Hortikultura termasuk tanaman potensial yang memiliki permintaan dan nilai ekonomi yang tinggi, sehingga memiliki prospektif untuk dikembangkan. Komoditas tanaman hortikultura dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok yaitu sayur-sayuran, buah-buahan, obat-obatan (tanaman obat), dan florikultura. Salah satu kota sentra hortikultura sayuran di Jawa Timur adalah Kota Batu.

PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa merupakan salah satu perusahaan di Kota Batu yang bergerak di bidang pertanian khususnya budidaya sayuran dari hulu hingga hilir. Dalam pembudidayaan sayuran, perusahaan menggunakan dua teknik yaitu secara hidroponik (DFT & substrat) dan organik. Perusahaan melakukan pemasaran ke supermarket, restoran, hotel dan pelanggan perorangan yang berada di wilayah Jawa Timur dan Bali. Berikut data produksi dan permintaan sayur pada PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Data produksi dan permintaan sayuran pada PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa 2020

No	Budidaya	Produksi (kg)	Permintaan (kg)	Selisih (kg)
1	Sayuran hidroponik	36.396	32.188	4.207
2	Sayuran organik	13.694	13.428	266
	Jumlah	50.090	45.616	4.474

Sumber: PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa (2020)

Pada Tabel 1 dapat diketahui bahwa adanya selisih antara produksi dan permintaan sayuran hidroponik sebesar 4.207 kg sedangkan sayuran organik sebesar 266 kg. Adanya *over supply* menunjukkan bahwa pemasaran yang dilakukan perusahaan belum optimal. Kurangnya sumber daya manusia bagian *marketing* juga menjadi sebab hal tersebut, sehingga pendapatan yang diterima perusahaan juga mengalami pasang surut. Terjadinya *over supply* perusahaan merupakan dampak diterapkannya kebijakan PSBB akibat pandemi Covid-19. Kebijakan ini membuat mitra *customer* (supermarket, restoran dan hotel) mengalami penurunan pengunjung. Berbeda dengan institusi kesehatan (rumah sakit) yang semakin dipenuhi pasien baik yang terpapar virus Covid-19 maupun yang tidak terpapar.

Berdasarkan data dari Info Covid Jatim (2021), Kota Surabaya memiliki tingkat penyebaran virus Covid-19 tertinggi se-Jawa Timur. Tercatat pada tanggal 12 April 2021, sebanyak 23.107 jiwa telah terinfeksi virus tersebut. Rumah sakit di Kota Surabaya telah mencapai 100% untuk tingkat keterisian tempat tidur (Kurnia 2021). Menurut Bakri *et al* (2018), sistem penyelenggaraan makanan di institusi dilakukan secara swakelola. Secara garis besar, pemesanan bahan makanan di institusi dibagi menjadi dua, yaitu pemesanan bahan makanan basah (sayuran dan lauk pauk baik hewani atau nabati) dan pemesanan bahan makanan kering (beras dan bumbu-bumbu kering).

Tabel 2 Standar bahan makanan pasien di rumah sakit

No	Menu	Jumlah/hari (gram)
1	Nasi	550
2	Lauk hewani	130
3	Lauk nabati	75
4	Sayur	150
5	Buah	150
6	Bumbu lain	30

Sumber: Bakri *et al* (2018)

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa kebutuhan akan konsumsi sayur dalam rumah sakit cukup besar yaitu sebesar 150 gram/hari tiap orang. Dengan meningkatnya jumlah pasien di institusi kesehatan (rumah sakit) tentunya diperlukannya juga bahan makanan guna memenuhi kebutuhan gizi. Hal ini menjadi peluang bagi perusahaan untuk menambah segmen pelanggan baru sekaligus menjalin kerjasama dengan institusi kesehatan (rumah sakit) khususnya yang merawat pasien Covid-19. Berdasarkan keadaan tersebut, PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa merumuskan ide kajian pengembangan bisnis yaitu pengembangan bisnis melalui perluasan pasar.

## 1.2 Tujuan

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, tujuan dari penulisan Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Merumuskan kajian pengembangan bisnis pada perusahaan PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa Kota Batu
2. Menyusun dan mengkaji rencana ide kajian pengembangan bisnis mengenai pengembangan bisnis melalui perluasan pasar pada PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa Kota Batu menggunakan pendekatan sembilan blok *Business Model Canvas* dan analisis finansial

