

Rumah Budaya, Jl. Tgk. H. Mohd. Daud Beureuh, Kec. Kuta Alam, Kota Banda Aceh 23121 - Aceh

Telp : 0651 47414

Email: contact@ptpema.co.id

BERITA ACARA SERAH TERIMA (BAST) PROYEK KERJA BUSINESS IDEA DEVELOPMENT (BID)

Nomor: 015/PEMA/BAST/BID-AGROJS/III/2024

Pada hari Senin, tanggal Empat Maret bulan Februari tahun Dua Ribu Dua Empat (04 Maret 2024), yang bertandatangan dibawah ini:

1. Nama

: Kuspuji Futri Fahdilah

Jabatan

: Staf Business Idea Development

Divisi

: Business Development

Selanjutnya disebut sebagai Pihak Pertama

2. Nama

: Teuku Saiful Mahlil

Jabatan

: Supervisor Agro dan Jasa lainnya

Divisi

: Business Development

Selanjutnya disebut sebagai Pihak Kedua

Sehubungan dengan telah selesainya konsep bisnis untuk proyek "Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik" maka:

- Pihak Pertama telah menyerahkan dengan baik hasil pekerjaan kepada Pihak Kedua dan Pihak Kedua telah menerima dengan baik hasil pekerjaan terkait "Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik" pada hari ini.
- 2. Hasil pekerjaan yang diserahterimakan dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua tersebut di atas telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian Berita Acara Kesepakatan ini dibuat dengan sebenarnya pada tanggal tersebut untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banda Aceh, 04 Maret 2024

PT PEMBANGUNAN ACEH

Kuspuji Futri Fahdilah

Staf Business Idea Development

Teuku Saiful Mahlil

Supervisor Agro dan Jasa lainnya

Sadikin Nugraha

Manajer Industri & Perdagangan

MENYETUJUI,



Konsep Bisnis Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik

Divisi Pengembangan & Penelitian Kuspuji Futri Fahdilah *Project Code: BID-016-EXT-III-2024*

APPROVAL SHEET

Nama Proyek	Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik	
No report	BID-016-EXT-III-2024	
Tanggal	04 Maret 2024	
Revisi	1	

Rencana bisnis Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik ini merupakan salah satu ide bisnis dari PT Eco Green Tirta Buana yang betujuan untuk meningkatkan produksi selada hidroponik yang bekualitas' tinggi bagi masyarakat dan untuk memenuhi permintaan pasar sebanyak 1.6 ton per bulan yang selama ini tidak terpenuhi karena keterbatasan produksi.

Kegiatan bisnis ini adalah dengan pembangunan green house yang memiliki total 40.000 lubang dari yang sebelumnya hanya memiliki 27.648 lubang. Ruang lingkup pekerjaan yang akan dilakukan adalah PT Pembangunan Aceh (PEMA) bersama PT Eco Green Tirta Buana akan membentuk sebuah unit bisnis berupa Kerjasama Operasional (KSO) yang akan beroperasi di Lueng Putu, Pidie Jaya dan melakukan pemasaran produk kepada pelaku usaha. Bisnis ini membutuhkan modal investasi kurang lebih Rp. 1,5 Milyar dengan meliputi seluruh keperluan dalam pembangunan infrasruktur dan operasional bisnis. Proyeksi pendapatan dari bisnis ini diperkirakan sebesar Rp. 2,7 Milyar per tahun dengan total produksi sebanyak 12 ton per masa panen.

Dengan potensi pendapatan tersebut dan kebutuhan pasar di Aceh , bisnis ini "layak dilanjutkan" ke tahap selanjutnya (studi kelayakan).

Disusun

Kuspuji Futri Fahdilah

Staf Penelitian dan Pengembangan

Direview

Arif Ihsan

Staf Penelitian dan Pengembangan

Disetujui

Sadikin Nugraha

Manager Industri dan Perdagangan

Konsep Bisnis Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik

Oleh:

Kuspuji Futri Fahdilah (Business Idea Development) Project code: BID-016-EXT-III-2024

1. Pendahuluan

1.1. Tujuan dan Sasaran

PT Eco Green Tirta Buana mengajak PT PEMA untuk melakukan kerjasama dalam meningkatkan produksi selada hidroponik hingga mencapai 40.000 lubang, dari yang sebelumnya hanya memiliki 27.648 lubang. Dalam hal ini selada hidroponik yang bisa dihasilkan di masa sekarang yaitu 300 kg per hari, 9 ton per bulan dan 108 ton per tahun. Dengan kerjasama yang dilakukan ini, diharapkan dapat memenuhi permintaan pasar yang tidak selalu terpenuhi, dan juga demand produk yang berasal dari luar daerah Aceh.

1.2. Deskripsi Bisnis

Tren hidup masyarakat yang makin sadar akan gaya hidup sehat ikut mendongkrak berbagai peluang usaha, salah satunya sayuran hidroponik. Peluang bisnis di bidang pertanian ini ternyata juga diminati oleh kalangan milenial. Selain prosesnya lebih mudah dan modern, keuntungannya juga cukup menggiurkan. Untuk itu PT Eco Green Tirta Buana mengajak PT PEMA untuk ikut serta dalam bisnis sayuran hidroponik dengan fokus utama saat ini adalah tanaman selada.

1.3. Produk / Lavanan

Produk yang menjadi fokus utama bisnis saat ini adalah selada dengan jenis hidroponik yang mengutamakan kualitas hasil panen yang tinggi dan tergolong sehat dibandingkan dengan selada konvensional atau selada tanah yang menggunakan pestisida dan pupuk kimia.

2. Business Model Canvas (BMC)

2.1 Value Propositions

Jenis selada yang akan dijual adalah jenis hidroponik dengan kualitas produk yang bagus dan tergolong sehat karena tidak menggunakan banyak bahan kimia seperti selada konvensional dan juga bisa memproduksi dalam jumlah besar dengan total lubang yang dimiliki.

2.2 Customer Segments

Target pasar dari bisnis selada hidroponik saat ini adalah pasar yang memiliki demand yang besar dan berketerusan seperti pengusaha FnB. Tidak hanya usaha FnB saja, bisnis ini juga merujuk kepada pasar modern, pasar tradisional, restauran, perhotelan, katering, dan UMKM.

2.3 Channels

Saluran pemasaran dari bisnis ini menggunakan media social seperti Instagram, facebook, whatsapp ataupun *direct selling*. Namun karena target pasar yang bisa menembus pasar di luar Aceh, media email ataupun zoom meeting dapat gunakan karena terkendala oleh jarak.

2.4 Customer Relationship

Dalam dunia bisnis yang bergerak cepat saat ini, membangun hubungan yang kuat dengan mitra utama menjadi hal yang sangat penting. Adapun strategi yang dapat dilakukan adalah memberikan pelayanan pelanggan yang baik untuk memastikan kepuasan pelanggan, membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan korporat melalui program loyalitas dan penawaran khusus dan mendengarkan umpan balik pelanggan untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan.

2.5 Revenue Streams

Sumber pendapatan utama dari bisnis ini adalah dari penjualan selada hidroponik yang dimana penjualan dilakukan ketika selada hidroponik telah memasuki tahap masa panen yaitu 45 hari, dan pendapatan lainnya yaitu dari kontrak pemasokan dengan bisnis makanan yang membeli secara reguler.

2.6 Key Resources

Dilihat dari proses bisnisnya, sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini berupa pekerja yang terampil dan beperngalaman, lahan untuk pembangunan green house, infrastruktur pendukung, bibit, pupuk, vitamin, pengemasan, dan kurir/ekspedisi yang membantu dalam proses pengiriman selada hidroponik ke konsumen.

2.7 Key Activity

Kegiatan yang dilakukan untuk menjalankan bisnis ini mulai dari melakukan perjanjian Kerjasama dengan konsumen yang menjadi target pasar, membentuk unit bisnis KSO dengan PT Eco Green Tirta Buana, menyiapkan legalitas dan perizinan dan melakukan penyetoran modal. Modal tersebut akan digunakan untuk menyewa lahan, operasional bisnis, pemasaran produk, pembagunan infrasruktur dan peralatan hidroponik.

2.8 Key Partners

Mitra utama dalam rencana bisnis ini adalah yaitu PT Eco Green Tirta Buana yang berperan sebagai mitra Kerjasama PEMA dalam membentuk sebuah Kerjasama Operasi (KSO). Wilayah kerja bisnis ini berpusat di Lueng Putu, Pidie Jaya dikarenakan adanya Green House yang telah dibangun untuk proses produksi Selada Hidroponik. Untuk mendukung kelancarannya, bisnis ini membutuhkan banyak dukungan terutama dari Pemerintah Aceh, Dinas Pertanian dan Perkebunan, Perangkat Desa, serta perusahaan ekspedisi guna membantu dalam proses operasional.

2.9 Cost Structures

Adapun rincian biaya yang digunakan dalam bisnis ini adalah sewa lahan, pembangunan infrastruktur (green house), dan biaya operasional. Adapun biaya tersebut di sesuaikan dengan kebutuhan pada pembangunan green house dan operasional bisnis sehingga penggunaan modal lebih efisien.

3. Aspek Pasar

Tanpa disadari selada digunakan di berbagai macam olahan makanan, bahkan terkadang menjadi salah satu bahan baku seperti makanan cepat saji yaitu kebab, burger dan salad. Tidak hanya itu selada juga digunakan sebagai kondimen di berbagai masakan atau makanan lain. Segmen pasar yang ingin dituju saat ini mulai dari pelaku usaha di tingkat mikro, menengah hingga makro. PT Eco Green sudah melakukan penetrasi ke berbagai jenis pasar diantaranya FnB, UMKM, Pasar tradisional, pasar modern dengan permintaan saat ini 1,6 ton selada per hari di wilayah Banda Aceh, Samalanga dan Lhokseumawe yang belum bisa terpenuhi karena keterbatasan produksi dan juga juga demand produk yang berasal dari luar daerah Aceh. Di ketahui juga pada tahun 2022, kebutuhan sayuran hidroponik di Banda Aceh sekitar 372 Kg per bulan, sedangkan total produksi sayuran hidroponik di Banda Aceh hanya sekitar 267 Kg / Bulan.

4. Aspek Teknis

3.1 Skema / alur bisnis

Ada beberapa model bisnis yang dapat dijalankan, namun untuk tahap awal PEMA menyarankan untuk melakukan kerjasama dalam bentuk "Kerjasama Operasional" (KSO) dengan pembagian ruang lingkup kegiatan meliputi Pihak PT Eco Green yang melakukan operasional dan PEMA sebagai pemodal. Pembagian keuntungan dari bisnis ini ditentukan berdasarkan dari porsi saham dan tanggung jawab dari masingmasing pihak yang akan ditentukan nantinya. Adapun skema bisnis ini dilampirkan pada lampiran (1).

5. Aspek Finansial

Adapun rencana investasi dalam bisnis budidaya tanaman hidroponik ini adalah sebesar **Rp. 1,5 Milyar** yang dimana investasi tersebut digunakan untuk pekerjaan persiapan, konstruksi green house, meja hidroponik, media hidroponik, bahan baku, perlengkapan, upah, dan trasnportasi.

Dengan jumlah panen 108 ton per tahun (9 ton per bulan) dan harga jual nya yaitu Rp. 25,000 per Kg diperoleh hasil penjualan **Rp. 2,7 Milyar** per tahun. Untuk biaya operasional Rp. 12.000 per Kg atau Rp 1,2 Milyar per tahun diperoleh laba operasi Rp 1,4 Milyar per tahun. Dengan investasi dan laba tersebut, maka *Return on Investment* (ROI) yang di dapat pada bisnis ini sebesar 1,8% per tahun.

6. Aspek Risiko

6.1 Analisa kompetitif

Persaingan di produk selada hidroponik mungkin belum tergolong besar karena petani masih bertahan dalam penanaman konvensional menggunakan media tanah sedangkan peminat untuk sayuran organik dan hidroponik semakin meningkat. Di Kota Banda Aceh terdapat beberapa kompetitor di budidaya sayuran hidroponik yaitu Kebun Mint, Ruhul Hidroponik, Gule Geutanyo, Green Farm, dan Suryadi Hidroponik.

Akan tetapi, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh kompetitor seperti belum memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam memasarkan produk dengan jangkauan yang lebih luas.

Analisa kompetitif pada bisnis ini dilakukan dengan metode analisis SWOT, sedangkan aspek risiko dimaksudkan untuk menganalisis risiko bisnis yang meliputi penentuan sumber risiko, kemungkinan dan dampak risiko yang akan terjadi.

Analisa kompetitif dengan metode analisis SWOT disajikan pada lampiran (2) dan dapat diterangkan sebagai berikut:

- 1) Pemanfaatan ketersediaan lahan untuk meningkatkan produksi panen.
- Kolaborasi PEMA dengan PT Eco Green dalam bentuk Kerjasama Operasional (KSO) diharapkan mampu membantu dari segi finansial dan kajian bisnis agar rencana bisnis ini dapat berkembang luas.
- 3) Pada lahan saat ini dubutuhkan pembangunan green house yang berguna untuk mengatasi masalah hama dan faktor cuaca.
- Diharapkan keterlibatan PEMA disini mampu mengatasi masalah investasi yang dibutuhkan untuk membangun green house.

6.2 Matriks Risiko

4	ω	2	P.	o
Legal	Finansial	Teknis	Bisnis	ASPEK
Pemenuhan persyaratan perizinan, legalitas dan administrasi dalam pembangunan green house dan pemakaian lahan.	Kebutuhan modal yang tinggi untuk infrastruktur hidroponik dan biaya operasional yang terus menerus seperti listrik, air, dan nutrisi tanaman.	Kesalahan manusia dalam mengoperasikan sistem dapat menyebabkan kerusakan atau kegagalan.	Persaingan dari produsen selada lainnya atau fluktuasi permintaan pasar dapat mempengaruhi penjualan dan harga produk.	INDIKATOR RISIKO
2	ω	1	2	KEMUNGKINAN
2	2	2	2	DAMPAK
4	б	2	4	TOTAL SKOR
Rendah	Moderate	Rendah	Rendah	KATEGORI
Tim Eco Green dan PT PEMA berkoordinasi untuk membahas perizinan dan persyaratan lainnya untuk bisnis selada hidroponik.	Membutuhkan kajian kelayakan bisnis yang tepat untuk meyakinkan pemegang saham PEMA sehingga dapat dimasukkan ke dalam rencana bisnis PEMA yang prioritas.	Melakukan pelatihan yang memadai untuk operator, menyediakan panduan operasional, dan memperhatikan prosedur keselamatan kerja.	Melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Serta membangun merek yang kuat dan menawarkan nilai tambah kepada konsumen.	OPSI PENGENDALIAN

7. Kesimpulan dan Saran

Adapun kesimpulan pada bisnis ini dilihat dari beberapa aspek, yaitu sebagi berikut :

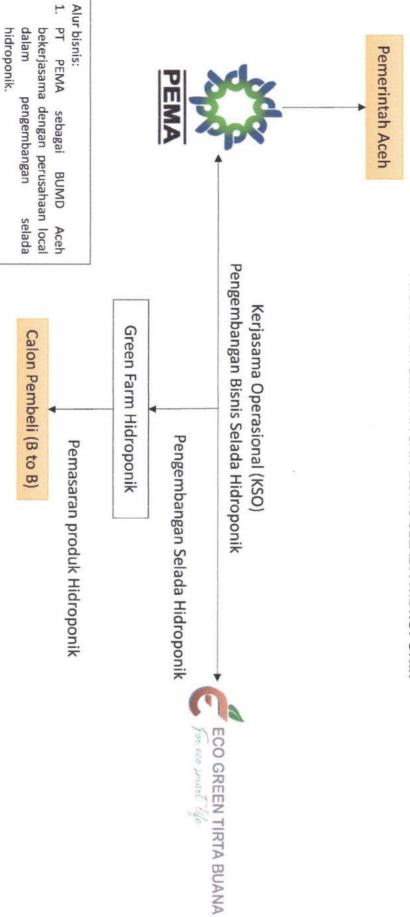
- a. Aspek Bisnis: Bisnis bertujuan untuk mengembangkan selada hidroponik dengan skala besar yaitu di 40.000 lubang dari yang sebelumnya hanya memiliki 27.648 lubang. Dengan total lubang yag dimiliki sekarang, maka dapat menghasilkan selada hidroponik sebanyak 300 Kg per hari dengan total 9 ton per bulan dan 108 ton per tahun.
- b. Aspek Teknis: Tahapan dalam kerjasama ini yaitu dengan menggunakan konsep skema "Kerjasama Operasional" (KSO) dengan PT PEMA sebagai pemodal usaha dan PT Eco Green Tirta Buana sebagai operasional usaha. Entitas baru yang dihasilkan dari kerjasama tersebut nantinya akan menjual dan memasarkan produk ke pelaku usaha.
- c. Aspek Pasar : Total produksi sayuran hidroponik di Banda Aceh hanya menghasilkan 267 Kg per bulan, sedangkan permintaan sayuran hidroponik di Banda Aceh sebanyak 372 Kg per bulan, dan juga permintaan selada sebanyak 1,6 ton per bulan untuk wilayah Banda Aceh, Samalanga, dan Lhokseumawe.
- d. Aspek Finansial: Investasi pada bisnis ini yaitu sebesar Rp. 1,5 Milyar yang dimana investasi tersebut digunakan untuk pembangunan green house dan pembelian bahan baku untuk penanaman selada hidroponik. Dengan harga jual produk Rp. 25,000 per Kg, maka pendapatan yang didapat dengan 27.648 lubang yaitu Rp. 2,7 Milyar per tahun.
- e. Aspek Risiko: Adapun beberapa risiko yang terindentifikasi pada bisnis ini yaitu salah satunya dengan adanya persaingan dari produsen selada lainnya atau fluktuasi permintaan pasar sehingga dapat mempengaruhi penjualan dan harga produk. Dengan risiko tersebut, perlu adanya pengendalian yaitu dengan melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Serta membangun merek yang kuat dan menawarkan nilai tambah kepada konsumen.

Adapun saran pada bisnis ini mencakup pada aspek pasar dan aspek legal, yaitu sebegai berikut :

- a. Aspek Pasar : Pasar yang dikelola oleh PT Eco Green masih terbatas, sehingga perlu adanya pengumpulan data lebih rinci terkait permintaan pasar di wilayah Lhokseumawe, Samalanga, Banda Aceh dan daerah daerah yang menjadi potensi target pasar agar dapat menjaga kestabilan produksi selada hidroponik.
- b. Aspek Legal: Pada bisnis ini, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan agar bisnis dapat berjalan sesuai dengan hukum yang berlaku yaitu dengan mempertimbangkan masa KSO selama 5 tahun karena adanya pembangunan infrasrukutur, memperhatikan kelengkapan legalitas seperti sertifikat lahan yang akan dipakai, dan perizinan lainnya dalam melakukan pembangunan.
- c. Pada bisnis yang akan dijalankan, kerjasama hanya akan dapat dilakukan jika kajian dari studi kelayakan telah keluar.

LAMPIRAN 1 - SKEMA / ALUR BISNIS

SKEMA BISNIS PROYEK PENGEMBANGAN BISNIS SELADA HIDROPONIK



ω

Entitas

memasarkan produk selada hidroponik

tersebut nantinya akan

menjadi esntitas dalam pengembangan

2.

Kerjasama operasional tersebut diberi

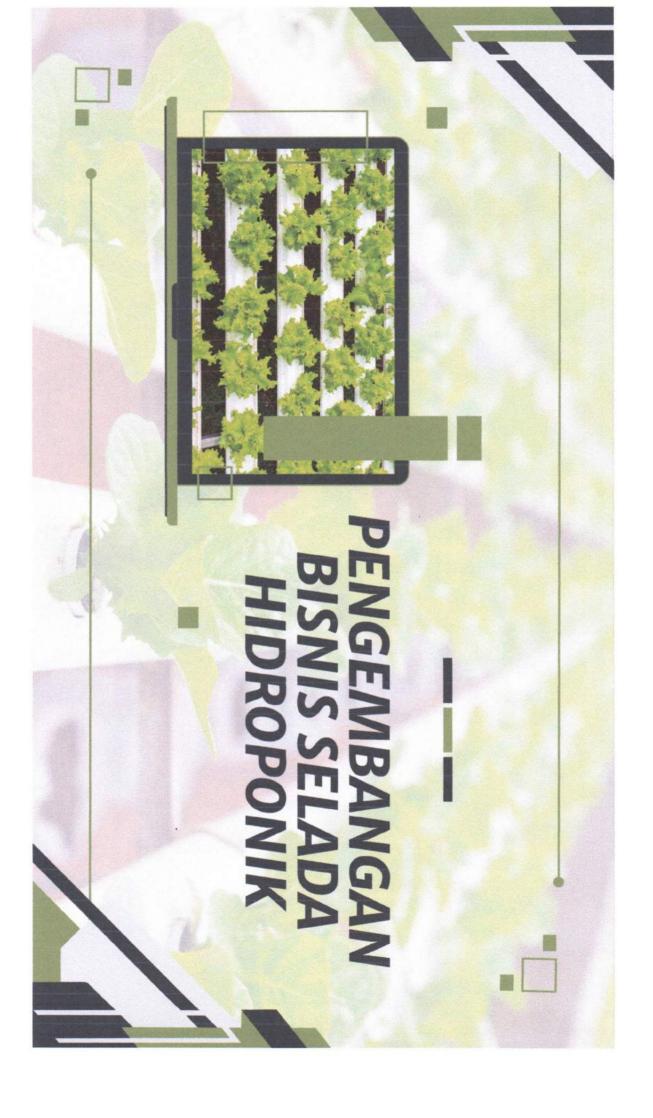
nama Green Farm Hidroponik yang akan

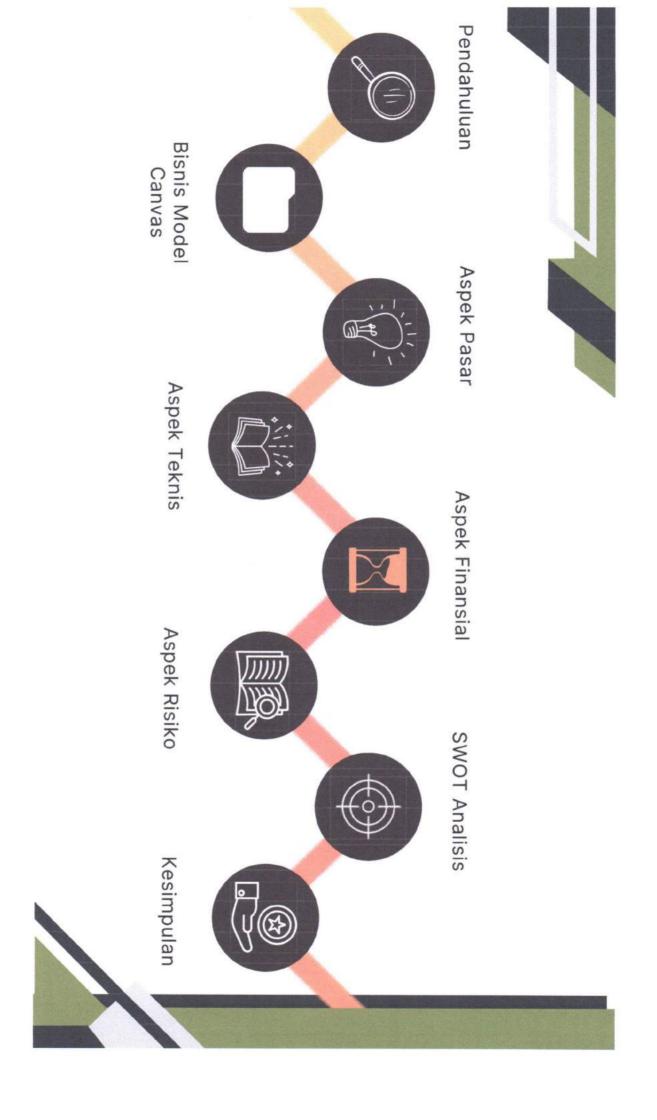
LAMPIRAN 2 – ANALISA SWOT

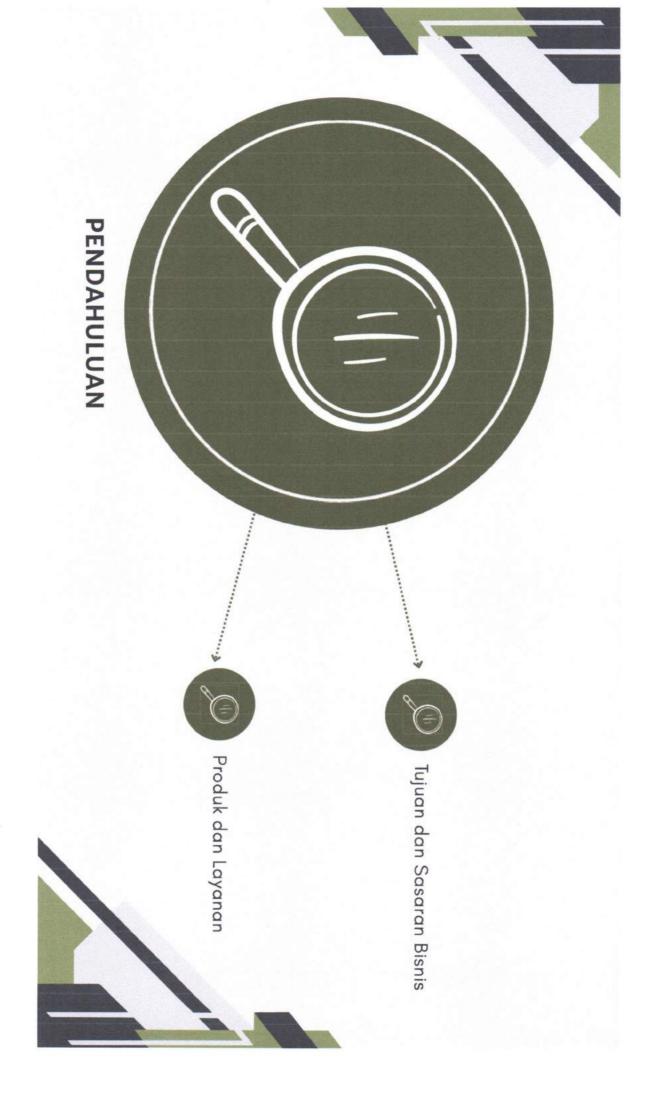
Internal	Strengh (S)	Weakness (W)
External	 Jumlah produksi yang besar dan stabil per dengan masa panen 45 hari Ketersediaan lahan yang luas Kestabilan komoditi dibandingkan dengan komoditi lainnya. 	 Membutuhkan dana yang besar untuk pembangunan infrastruktur Pengalaman perusahaan calon mitra yang masih sedikit.
Opportunity (O)	00	WO
 Minat dari pasar yang tinggi Persaingan yang rendah Tren hidup sehat dan mengkonsumsi sayuran hijau organik atau berkimia rendah. 	 Pemanfaatan ketersediaan lahan untuk meningkatkan produksi panen. 	 Kolaborasi PEMA dengan PT Eco Green dalam bentuk kerjasama (JO) diharapkan mampu membantu dari segi finansial dan kajian bisnis agar rencana bisnis ini dapat berkembang luas.
Threats (T)	TIS	TW
 Kondisi alam yang mempengaruhi produksi Serangan hama Tren selada hidroponik di masa sekarang membuat masyarakat membangun kebun selada hidroponik sendiri. 	 Pada lahan saat ini dubutuhkan pembangunan green house yang berguna untuk mengatasi masalah hama dan faktor cuaca. 	 Diharapkan keterlibatan PEMA disini mampu mengatasi masalah investasi yang dibutuhkan untuk membangun green house.

LAMPIRAN 2 - BUSINESS MODEL CANVAS

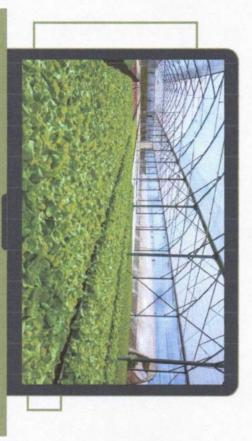
 Sewa lahan Pembangunan infrastruktur (green house) Biaya operasional Pemasaran dan ditribusi Peralatan hidroponik dan instalasi 	Cost Structure (8)		Ke	Key Partners (7) • Pemerintah Aceh • Dinas Pertanian dan Perkebunan • Perangkat Desa • Perusahaan • ekspedisi • P
ctur (green house)		SDM yang berpengalaman Lahan Infrastruktur Bibit Pupuk Vitamin Pengemasan Kurir/ekspedisi	Key Resources (6)	Melakukan Perjanjian Jual Beli (PJB) dalam pembelian Selada Hidroponik dari konsumen. Membentuk KSO antara PEMA dengan PT Eco Green Tirta Buana. Pembangunan Green House untuk produksi Selada Hidroponik. Pemeliharaan tanaman tiap harinya. Melakukan pengecekan produk sebelum panen Pengecekan kualitas sebelum dikemas dan disalurkan
Penjualan produk selada hidroponik	Revenue Streams (9)			 Value Proposition (2) Memiliki jumlah produksi yang besar dan stabil Kualitas produk yang segar sepanjang tahun dan minim penggunaan pestisida. Kualitas superior dan rasa yang lebih baik dibandingkan dengan produk konvensional.
		 Instagram Facebook Whatsapp Zoom Email Direct Selling 	Channels (4)	Pelayanan pelanggan yang ramah dan responsif melalui media sosial, email, dan telepon. Program loyalitas untuk pelanggan tetap. Penerimaan dan tindak lanjut atas umpan balik pelanggan secara teratur.
				Customers Segments (1) Pengusaha FnB Pasar modern Pasar tradisional Restauran Perhotelan Katering UMKM







TUJUAN DAN SASARAN BISNIS



- Peningkatan produksi selada hidroponik hingga mencapai 40.000 lubang.
- Selada hidroponik yang bisa dihasilkan yaitu 11 hingga 12 ton per 45 hari masa panen.
- Agar dapat memenuhi permintaan pasar yang tidak selalu terpenuhi, dan juga demand produk yang berasal dari luar daerah Aceh.

PRODUK ATAU LAYANAN



- Produk yang menjadi fokus utama bisnis saat ini adalah selada dengan jenis hidroponik
- Mengutamakan kualitas hasil panen yang tinggi dan tergolong sehat dibandingkan dengan selada konvensional atau selada tanah yang menggunakan pestisida dan pupuk kimia.

BUSINESS MODEL CANVAS



KEY PARTNERS (7)





KEY ACTIVITIES (5)

Melakukan Perjanjian Jual Beli (PJB) dalam pembelian Selada Hidroponik dari konsumen.

Kualitas

segar

sepanjang produk

tahun yang

Pelayanan

menggunakan

Program

pelanggan tetap.

media sosial, email, dan telepon.

loyalitas

untuk

ramah dan responsif melalui

pelanggan

yang

Membentuk KSO antara PEMA dengan PT Eco Green Tirta Buana.

Kualitas superior dan rasa

lebih

baik

pestisida. tanpa

Perusahaan

Ekspedisi

Perangkat Desa

Perkebunan

Dinas Pertanian dan Pemerintah Aceh

- Pembangunan Green House untuk produksi Selada Hidroponik.
- Pemeliharaan tanaman tiap harinya.
- Melakukan pengecekan produk sebelum

Kontribusi

terhadap

dibandingkan

dengan

atas umpan balik pelanggan Penerimaan dan tindak lanjut

secara teratur.

produk konvensional.

yang

 Pengecekan kualitas sebelum dikemas dan disalurkan



KEY RESOURCES (6)

- SDM yang berpengalaman
- Lahan
- Infrastruktur
- Vitamin Pupuk
- Pengemasan
- Kurir/ekspedisi



VALUE PROPOSITIONS (2)



CUSTOMER RELATIONSHIP (3)



SEGMENTS (1) CUSTOMER

- Pasar tradisional Pengusaha FnB Pasar modern
- Restauran
- Perhotelan
- Katering · UMKM



dengan

CHANNELS (4)

Instagram

Memiliki jumlah produksi

air dan tanah. mengurangi lingkungan

penggunaan

yang besar dan stabil

- Facebook
- Whatsapp
- · Zoom
- Direct Selling
- · Email



REVENUE STREAM (9)

Penjualan produk selada hidroponik

Pembangunan infrastruktur (green house) Biaya operasional

•

COST STRUCTURE (8

Sewa lahan

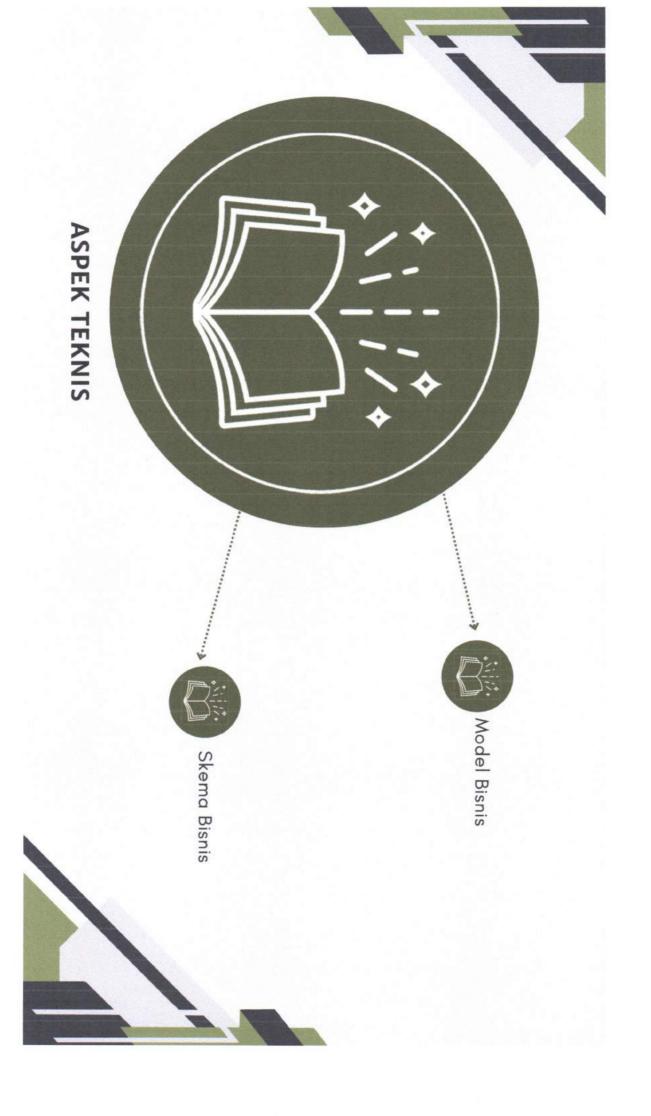
- Pemasaran dan ditribusi

- Peralatan hidroponik dan instalasi

ASpek

Pasar

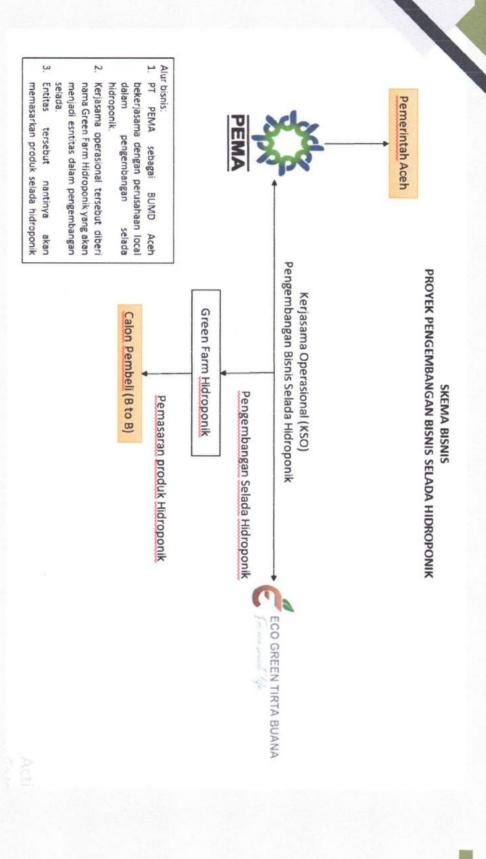
- Selada banyak digunakan sebagai kondimen di berbagai masakan atau makanan lain.
- Segmen pasar yang ingin dituju saat ini mulai dari pelaku usaha di tingkat mikro, menengah hingga makro.
- PT Eco Green sudah melakukan penetrasi ke berbagai jenis bulan untuk wilayah Banda Aceh, Samalanga, dan modern dengan permintaan saat ini sebanyak 1,6 ton per pasar diantaranya FnB, UMKM, Pasar tradisional, pasar berasal dari luar daerah Aceh. keterbatasan produksi dan juga juga demand produk yang Lhokseumaw yang belum bisa dipenuhi karena





MODEL

- PEMA menyarankan untuk melakukan kerjasama dalam bentuk "Kerja Sama Operasional" (KSO) dengan pembagian ruang lingkup kegiatan meliputi Pihak PT Eco Green yang melakukan operasional dan PEMA sebagai pemodal.
- Pembagian keuntungan dari bisnis ini ditentukan berdasarkan dari porsi saham dan tanggung jawab dari masing-masing pihak yang akan ditentukan nantinya.

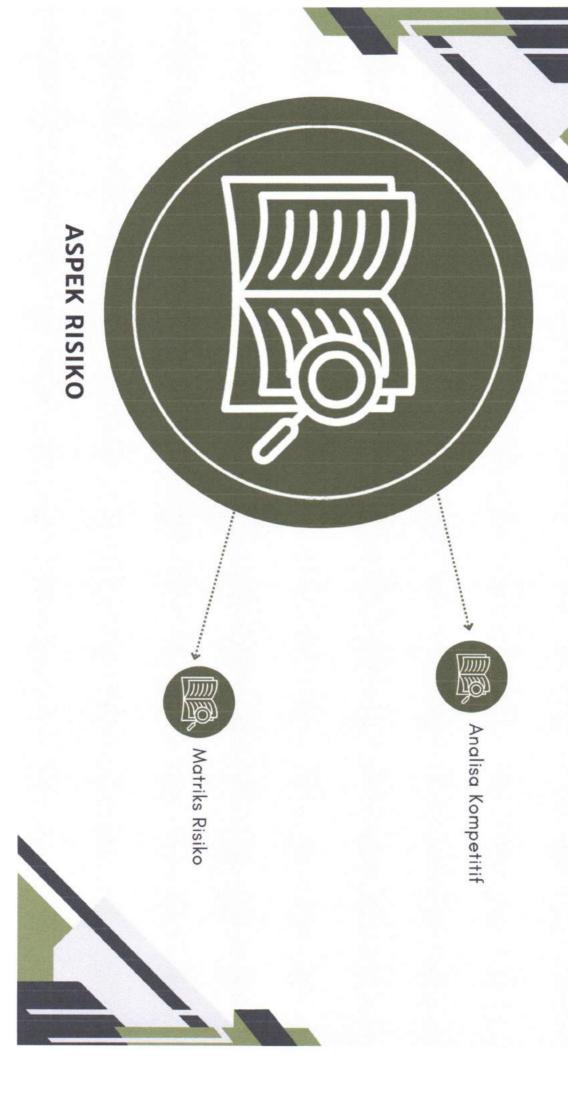


FINANSIAL

Adapun rencana investasi dalam bisnis budidaya tanaman hidroponik ini adalah sebesar Rp. 1.5 Milyar yang dimana investasi tersebut digunakan untuk pekerjaan persiapan, konstruksi green house, meja hidroponik, media hidroponik, bahan baku, perlengkapan, upah, dan trasnportasi.

Dengan jumlah panen 108 ton per tahun (9 ton per bulan) dan harga jual nya yaitu Rp. 25,000 per Kg diperoleh hasil penjualan Rp. 2,7 Milyar per tahun. Untuk biaya operasional Rp. 12.000 per Kg atau Rp 1,2 Milyar per tahun diperoleh laba operasi Rp 1,4 Milyar per tahun. Dengan investasi dan laba tersebut, maka Return on Investment (ROI) yang di dapat pada bisnis ini sebesar 1,8% per tahun.

ROI	Laba Operasi	Biaya Operasional	Pendapatan	Harga Jual	Biaya Investasi	
1,8% / tahun	Rp 1,4 Milyar / tahun	Rp 1,2 Milyar/ tahun	Rp 2,7 Milyar/ tahun	Rp 25,000	Rp 1,5 Milyar	





Analisa Kompetitif

Persaingan di produk selada hidroponik mungkin belum tergolong besar karena petani masih bertahan dalam penanaman konvensional menggunakan media tanah sedangkan peminat untuk sayuran organik dan hidroponik semakin meningkat.

Di Kota Banda Aceh terdapat beberapa kompetitor di budidaya sayuran hidroponik yaitu Kebun Mint, Ruhul Hidroponik, Gule Geutanyo, Green Farm, dan Suryadi Hidroponik.

Akan tetapi, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh kompetitor seperti belum memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam memasarkan produk dengan jangkauan yang lebih luas.

4	и	N	_	o S
Legal	Finansial	Teknis	Bisnis	ASPEK
Pemenuhan persyaratan perizinan, legalitas dan administrasi dalam pembangunan green house dan pemakaian lahan.	Kebutuhan modal yang tinggi untuk infrastruktur hidroponik dan biaya operasional yang terus menerus seperti listrik, air, dan nutrisi tanaman	Kesalahan manusia dalam mengoperasikan Melakukan sistem dapat menyebabkan kerusakan atau operator,m kegagalan. memperha	Persaingan dari produsen selada lainnya atau fluktuasi permintaan pasar dapat mempengaruhi penjualan dan harga produk.	INDIKATOR RESIKO
Tim Eco Green dan PT PEMA berkoordinasi untuk membahas perizinan dan persyaratan lainnya untuk bisnis selada hidroponik.	tinggi Membutuhkan kajian kelayakan bisnis yang tepat biaya untuk meyakinkan pemegang saham PEMA sehingga listrik, dapat dimasukkan ke dalam rencana bisnis PEMA yang prioritas	Melakukan pelatihan yang memadai untuk operator,menyediakan panduan operasional, dan memperhatikan prosedur keselamatan kerja.	Melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Serta membangun merek yang kuat dan menawarkan nilai tambah kepada konsumen.	OPSI PENGENDALIAN

.

SWOT ANALISIS

Produksi selada 11 sampai 12 ton per masa panen (45 hari)

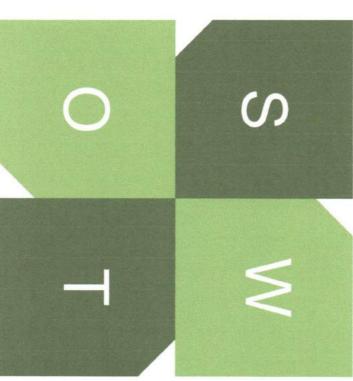
KEKUATAN

- Ketersediaan lahan yang luas
- Kestabilan komoditi dibandingkan dengan komoditi lainnya.

PELUANG

- Minat dari pasar yang tinggi
- Persaingan yang rendah
 Tren hidup sehat dan mengkonsumsi sayuran hijau

organik atau berkimia rendah

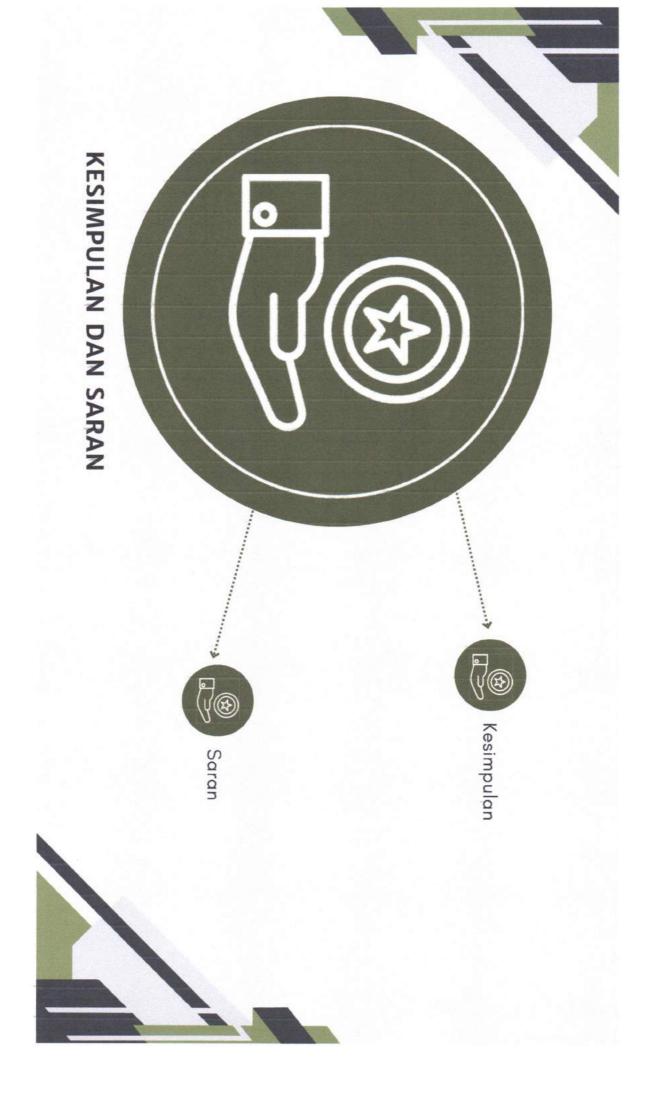


KELEMAHAN

- Membutuhkan dana yang besar untuk pembangunan infrastruktur
- Pengalaman perusahaan calon mitra yang masih sedikit

ANCAMAN

- Kondisi alam yang mempengaruhi produksi
- Serangan hama
- Tren selada di masa sekarang membuat masyarakat membudidaya selada hidroponik sendiri.





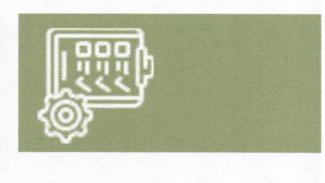
KESIMPULAN

Adapun kesimpulan pada bisnis ini dilihat dari beberapa aspek, yaitu sebagi berikut :

- Aspek Bisnis: Bisnis bertujuan untuk mengembangkan selada hidroponik dengan skala besar yaitu di 40.000 lubang menghasilkan selada hidroponik sebanyak 300 Kg per hari dengan total 9 ton per bulan dan 108 ton per tahun. dari yang sebelumnya hanya memiliki 27.648 lubang. Dengan total lubang yag dimiliki sekarang, maka dapat
- Aspek Teknis : Tahapan dalam kerjasama ini yaitu dengan menggunakan konsep skema "Kerjasama Operasional" baru yang dihasilkan dari kerjasama tersebut nantinya akan menjual dan memasarkan produk ke pelaku usaha (KSO) dengan PT PEMA sebagai pemodal usaha dan PT Eco Green Tirta Buana sebagai operasional usaha. Entitas
- Aspek Pasar : Total produksi sayuran hidroponik di Banda Aceh hanya menghasilkan 267 Kg per bulan, sedangkan ton per bulan untuk wilayah Banda Aceh, Samalangan, dan Lhokseumawe permintaan sayuran hidroponik di Banda Aceh sebanyak 372 Kg per bulan, dan juga permintaan selada sebanyak 1,6
- Aspek Finansial: Investasi pada bisnis ini yaitu sebesar Rp. 1,5 Milyar yang dimana investasi tersebut digunakan jual produk Rp. 25,000 per Kg, maka pendapatan yang didapat dengan 27.648 lubang yaitu Rp. 2,7 Milyar per tahun. untuk pembangunan green house dan pembelian bahan baku untuk penanaman selada hidroponik. Dengan harga
- Aspek Risiko : Adapun beberapa risiko yang terindentifikasi pada bisnis ini yaitu salah satunya dengan adanya dan harga produk. Dengan risiko tersebut, perlu adanya pengendalian yaitu dengan melakukan riset pasar untuk persaingan dari produsen selada lainnya atau fluktuasi permintaan pasar sehingga dapat mempengaruhi penjualan tambah kepada konsumen. memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Serta membangun merek yang kuat dan menawarkan nilai

yaitu sebegai berikut : Adapun saran pada bisnis ini mencakup pada aspek pasar dan aspek legal,

- daerah yang menjadi potensi target pasar agar dapat menjaga pasar di wilayah Lhokseumawe, Samalanga, Banda Aceh dan daerah sehingga perlu adanya pengumpulan data lebih rinci terkait permintaan Aspek Pasar: Pasar yang dikelola oleh PT Eco Green masih terbatas, kestabilan produksi selada hidroponik.
- seperti sertifikat lahan yang akan dipakai, dan perizinan lainnya dalam dengan mempertimbangkan masa KSO selama 5 tahun karena adanya agar bisnis dapat berjalan sesuai dengan hukum yang berlaku yaitu pembangunan infrasrukutur, memperhatikan kelengkapan legalitas Aspek Legal: Pada bisnis ini, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan melakukan pembangunan
- Pada bisnis yang akan dijalankan, kerjasama hanya akan dapat dilakukan jika kajian dari studi kelayakan telah keluar.



SARAN

