

Konsep Bisnis

Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik

Divisi Pengembangan & Penelitian

Kuspuji Futri Fahdilah

*Project Code: BID-015-EXT-III-2024*

**APPROVAL SHEET**

|  |  |
| --- | --- |
| Nama Proyek | Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik |
| No report | BID-015-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 |  | Direview |
|  |  |  |
| **Kuspuji Futri Fahdilah** |  | **Sadikin Nugraha** |
| Staff Penelitian dan Pengembangan |  | Manager Industri dan Perdagangan |
| Disetujui | | |
|  |  |  |
| **Edward Salim** |  | **Ali Mulyagusdin** |
| Direktur Pengembangan Bisnis |  | Direktur Utama |

Konsep Bisnis

Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik

*Oleh:*

*Kuspuji Futri Fahdilah*

*(Business Idea Development)*

*Project code: BID-015-EXT-III-2024*

1. **Pendahuluan**
2. **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. **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. **Produk / Layanan**

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.

1. **Business Model Canvas (BMC)**
   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.

* 1. **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.

* 1. **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.

* 1. **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.

* 1. **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.

* 1. **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.

* 1. **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.

* 1. **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 dukunganterutama dari Pemerintah Aceh, Dinas Pertanian dan Perkebunan, Perangkat Desa, serta perusahaan ekspedisi guna membantu dalam proses operasional.

* 1. **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.

1. **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.

1. **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 masing-masing pihak yang akan ditentukan nantinya. Adapun skema bisnis ini dilampirkan pada lampiran (1).

1. **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 55% per tahun.

1. **Aspek Risiko**
   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.
2. 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.
4. Diharapkan keterlibatan PEMA disini mampu mengatasi masalah investasi yang dibutuhkan untuk membangun green house.
   1. **Matriks Risiko**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| NO | ASPEK | INDIKATOR RISIKO | KEMUNGKINAN | DAMPAK | TOTAL SKOR | KATEGORI | OPSI PENGENDALIAN |
| 1 | Bisnis | Persaingan dari produsen selada lainnya atau fluktuasi permintaan pasar dapat mempengaruhi penjualan dan harga produk. | 2 | 2 | 4 | Rendah | Melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Serta membangun merek yang kuat dan menawarkan nilai tambah kepada konsumen. |
| 2 | Teknis | Kesalahan manusia dalam mengoperasikan sistem dapat menyebabkan kerusakan atau kegagalan. | 1 | 2 | 2 | Rendah | Melakukan pelatihan yang memadai untuk operator, menyediakan panduan operasional, dan memperhatikan prosedur keselamatan kerja. |
| 3 | Finansial | Kebutuhan modal yang tinggi untuk infrastruktur hidroponik dan biaya operasional yang terus menerus seperti listrik, air, dan nutrisi tanaman. | 3 | 2 | 6 | Moderate | Membutuhkan kajian kelayakan bisnis yang tepat untuk meyakinkan pemegang saham PEMA sehingga dapat dimasukkan ke dalam rencana bisnis PEMA yang prioritas. |
| 4 | Legal | Pemenuhan persyaratan perizinan, legalitas dan administrasi dalam pembangunan green house dan pemakaian lahan. | 2 | 2 | 4 | Rendah | Tim Eco Green dan PT PEMA berkoordinasi untuk membahas perizinan dan persyaratan lainnya untuk bisnis selada hidroponik. |

1. **Kesimpulan dan Saran**

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

1. **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.
2. **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.
3. **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.
4. **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.
5. **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 :

1. **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.
2. **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.
3. Pada bisnis yang akan dijalankan, kerjasama hanya akan dapat dilakukan jika kajian dari studi kelayakan telah keluar.

**LAMPIRAN 1 - SKEMA / ALUR BISNIS**

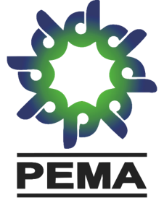
Kerjasama Operasional (KSO)

Pengembangan Bisnis Selada Hidroponik

**SKEMA BISNIS**

**PROYEK PENGEMBANGAN BISNIS SELADA HIDROPONIK**

Pemerintah Aceh



Green Farm Hidroponik

Pengembangan Selada Hidroponik

Pemasaran produk Hidroponik

Calon Pembeli (B to B)

Alur bisnis:

1. PT PEMA sebagai BUMD Aceh bekerjasama dengan perusahaan local dalam pengembangan selada hidroponik.
2. Kerjasama operasional tersebut diberi nama Green Farm Hidroponik yang akan menjadi esntitas dalam pengembangan selada.
3. Entitas tersebut nantinya akan memasarkan produk selada hidroponik kepada calon pembeli.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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)** | **SO** | **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)** | **ST** | **WT** |
| * 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 – ANALISA SWOT**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Key Partners (7)** | **Key Activities (5)** | **Value Proposition (2)** | **Customers Relationship (3)** | **Customers Segments (1)** |
| * Pemerintah Aceh * Dinas Pertanian dan Perkebunan * Perangkat Desa * Perusahaan ekspedisi | * 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 | * Memiliki jumlah produksi yang besar dan stabil * Kualitas produk yang segar sepanjang tahun tanpa menggunakan pestisida. * Kualitas superior dan rasa yang lebih baik dibandingkan dengan produk konvensional. | * 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. | * Pengusaha FnB * Pasar modern * Pasar tradisional * Restauran * Perhotelan * Katering * UMKM |
| **Key Resources (6)** | **Channels (4)** |
| * SDM yang berpengalaman * Lahan * Infrastruktur * Bibit * Pupuk * Vitamin * Pengemasan * Kurir/ekspedisi | * Instagram * Facebook * Whatsapp * Zoom * Email * Direct Selling |
| **Cost Structure (8)** | | **Revenue Streams (9)** | | |
| * Sewa lahan * Pembangunan infrastruktur (green house) * Biaya operasional * Pemasaran dan ditribusi * Peralatan hidroponik dan instalasi | | * Penjualan produk selada hidroponik | | |