



RENCANA BISNIS USAHA HIDROPONIK

TAMBUN HYDROFARM

DI SUKABUMI JAWA BARAT

Syamson Boman Purba
Dibimbing Oleh Dr. Ir. Hisar Sirait, M.A.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971
bomansamson999@gmail.com

ABSTRAK

Syamson Boman Purba / 72170192 / 2021 / Rencana Bisnis Usaha Hidroponik *Tambun Hydorfarm* di Pelabuhan Ratu Sukabumi / Pembimbing Dr.Ir. Hisar Sirait, M.A.

Tambun Hydorfarm adalah sebuah usaha yang bergerak pada industri agrikultur dengan bisnis berfokus pada produksi dan distribusi sayuran lewat metode bertanam hidroponik atau menggunakan air sebagai media utama dalam proses pemeliharannya.

Produk sayur yang ditawarkan adalah jenis sayuran selada dengan varian selada *Romaine*, Selada *Lollo rosso*, Selada *Butterhead* yang mempunyai nilai pasar tinggi untuk jenis varian selada tersebut.

Target pasar dari *Tambun Hydorfarm* adalah untuk masyarakat yang berada di daerah sekitar Sukabumi dan untuk segmentasi mempunyai market tersendiri yaitu mulai dari umur tidak ada Batasan kemudian pendapatan dari Rp 900.000-Tak terhingga sasaran juga kepada Laki laki maupun perempuan.

Strategi Pemasaran yang akan dilakukan oleh *Tambun Hydorfarm* adalah dengan menggunakan *Advertising*, dan *Personal Selling*.

Biaya Investasi awal yang diperlukan oleh *Tambun Hydorfarm* adalah sebesar Rp 279.063.952.

Dengan *Net present Value* memperoleh nilai sebesar Rp 252.208.637, kemudian indikator *internal rate of return* berada pada rentang wajar sebesar 33,65 %, kemudian indicator *payback period* diperoleh 2 tahun 8 bulan 24 hari dengan maksimal 5 tahun kemudian *probitability index* untuk mengukur tingkat profitabilitas yaitu sebesar 1,90 dengan kesimpulan layak dan *Break even point* yang penjualan setiap tahun selalu melebihi nilai *Break even point*. Kesimpulan bahwa melihat dari beberapa indicator yang ada maka bisnis *Tambun Hydorfarm* ini layak dijalankan.

Analisis dampak usaha yang ada pada *Tambun hydorfarm* adalah dampak kesempatan kerja pada masyarakat sekitar, dampak terhadap peningkatan pendapatan dan kesejahteraan, dan dampak organisasi dan sumber daya manusia terhadap masyarakat.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRACT

Syamson Boman Purba / 72170192 / 2021 / Business plan for the establishment of a Hydroponic Tambun Hydorfarm in Pelabuhan Ratu Sukabumi / Supervisor : Dr.Ir. Hisar Sirait, M.A.

Tambun Hydorfarm is a business unit engaged in the agriculture industry with a business focusing on production and distribution through hydroponic plant-methods or using water as a main medium in a cultivation proses.

The Vegetable products offered in Tambun Hydorfarm is a lettuce variant with romaine lettuce, lollo rosso lettuce, and butterhead lettuce which have a high market value from these types of lettuce.

Market segmentation from Tambun Hydorfarm is people who lived in sukabumi and Tambun Hydorfarm also has a specific segmentation start from the age with no limits and for the income starts from Rp 900.000-infinite and for men and women.

The marketing strategy that will be carried out by tambun hydrofarm is to use advertsing and Personal Selling.

The Initial capital required by Tambun Hydorfarm is Rp 279,063,952.

With net present value obtaine a value of IDR 252,208,637, Then internal rate of return indicator is in a reasonable range at 33,65 % then the payback period for knowing the payback period obtained 2 years 8 months 24 days with a 5 years maximum then the profitability index to measure the level of profitability is 1.90 with a feasible conclusion and then the break even point sales every year exceeds the break even point value. The conclusion is that based on several indicators, the Tambun Hydorfarm business is feasible to run.

Analysis of the impact of existing businesses at tambun hydrofarm is the impact of employment opportunities on the surrounding community, the impact on increasing income and welfare, and the impact of organization and human resources on the community.

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menjiplak sebagian atau seluruh isi karya tulis ini tanpa izin IBIKKG.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya tulis ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



I. PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Tambun Hydorfarm adalah usaha yang bergerak dalam hal Produksi dan Distribusi dalam Industri agrikultur untuk sayuran hortikultura dengan menggunakan media tanam utama yaitu Air atau metode tanam Hidroponik, dengan sayuran yang akan menjadi *output* yaitu sayuran jenis selada yang tentunya memiliki permintaan yang cukup tinggi khususnya bidang F&B *restaurant* yang banyak menggunakan sayuran tersebut dalam penyajiannya, dan sayuran yang akan dijual kepada konsumen baik lewat *offline dan online* yang akan menjadi sarana dalam jangkauan kami kepada konsumen.

Visi dan Misi Perusahaan

a) Visi

Dalam menjalankan bisnis maka tentu setiap usaha mempunyai visi dan misi untuk sebagai pondasi dalam menjalankan bisnis dan berikut adalah visi dari *Tambun Hydorfarm* :

Menjadi perusahaan yang unggul dengan menyediakan sayuran *Healthy & Fresh* menggunakan konsep hidroponik untuk seluruh wilayah Indonesia.

b) Misi

- (1) Menghasilkan sayuran yang terjamin sehat dan segar untuk bisa dikonsumsi konsumen.
- (2) Memastikan pelayanan terbaik terhadap konsumen dapat terpenuhi.
- (3) Menjadi perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang meningkat setiap tahun.

Peluang Bisnis

Untuk *Tambun Hydorfarm* yang mempunyai proyeksi yang besar tentunya kedepan untuk pemenuhan kebutuhan sayuran minim pestisida di masyarakat dimana terdapat permintaan yang cukup besar peluangnya

Pada Sumber BPS Sukabumi tahun 2020 diketahui bahwa rata rata pengeluaran per kapita sebulan Sukabumi pada tahun 2019 adalah Rp 38.026 sedangkan untuk rata rata konsumsi protein per kapita sehari pada sayur sebesar 1,46 gram, kemudian pada tahun 2020 terjadi kenaikan untuk pengeluaran per kapita sukabumi sebesar Rp 38.906. Kemudian untuk konsumsi protein sayur rata rata per kapita di sukabumi mengalami kenaikan yaitu menjadi 1,90 gram sehari, mengingat kenaikan dari tahun 2019 ke 2020 memang masyarakat semakin sadar bahwa pentingnya mengkonsumsi sayuran apalagi pada musim pandemi yang terjadi sekarang ini dimana ini bisa menjadi peluang bagi *Tambun Hydorfarm* seiring meningkatnya kesadaran masyarakat pada gaya hidup sehat.

Kebutuhan Dana

Pada kebutuhan dana awal untuk mendirikan usaha *Tambun Hydrofarm* yaitu sebesar Rp 279.063.952 dimana dana yang dikeluarkan akan digunakan untuk kas awal, perlengkapan, biaya kompensasi, biaya sewa, pondasi dan lain-lain, biaya pemasangan, pembangunan mess karyawan, biaya promosi, pembuatan website, dan pembelian bahan baku, dimana sumber dana akan diperoleh secara internal lewat pendanaan pribadi dan orang tua.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



II. RENCANA PRODUK/JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk/Jasa

Rencana alur produk adalah kegiatan dimana produk yang dihasilkan tersebut akan sampai kepada pelanggan atau konsumen. Untuk detail dari alur produk yang akan sampai kepada pelanggan akan dijelaskan lewat alur berikut.

Dibawah ini adalah alur dari proses semai, pelihara, hingga panen dan sampai kepada tangan konsumen yang akan dirincikan mulai dari bibit disemai hingga sampai kepada tangan konsumen daripada tambun hydrofarm.

1. Bibit akan disemai kedalam rockwool persegi dengan juga nutrisi yang sudah diatur kadar ppm.
2. Setelah masa persemaian sekitar 7 hari maka tanaman akan *sprout* dan masuk kepada tahap produksi.
3. Tanaman akan dipelihara tentunya dengan memperhatikan kadar ppm dan ph air agar terjaga kualitasnya.
4. Pada hari yang ke 30 maka tanaman siap panen oleh *Staff* operasional.
5. Kemudian sayuran dibersihkan dan ditimbang sebelum kemudian akan diserahkan kepada staff packing.
6. *Staff* packing akan mengemas sayuran dan memberi kemudian kepada admin.
7. *Staff* admin akan memberi *invoice* dan menerima pembayaran dari konsumen.
8. Konsumen membayar dan kemudian menerima sayuran.

Kemudian Selanjutnya akan ada alur pembelian pada penjualan online melalui marketplace Tokopedia

Untuk alur proses pembelian selanjutnya adalah menggunakan Tokopedia

1. Konsumen memesan melalui marketplace Tokopedia dan membayar langsung.
2. *Staff admin* men-cek pesanan Jika pesanan dipesan sebelum pukul 16.00 akan dikirim hari itu juga tetapi jika diatas pukul 16.00 akan dikirim H+1 dan setelah itu meneruskan kepada pegawai kebun.
3. Pegawai kebun kemudian memilih sayuran yang akan di proses selanjutnya untuk diambil, dibersihkan dan ditimbang.
4. Pegawai selanjutnya melakukan bagian packaging dengan rapih.
5. Driver *online* datang dan siap mengantar pesanan kepada konsumen.
6. Konsumen kemudian menerima sayur dan mengkonfirmasi bahwa pesanan sudah diterima.

Rencana Alur pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Berkaitan dengan alur pembelian penggunaan bahan persediaan dimana ini adalah sesuatu hal yang juga *fundamental* karna bagaimana suatu usaha dapat menjaga stok persediaan bahan baku dengan baik agar kegiatan operasional dapat berjalan dengan lancar, dimana kegiatan pembelian akan dirincikan berikut adalah rincian alur penggunaan bahan persediaan :

1. *Staff* Operasional di *Tambun Hydorfarm* akan melaporkan jika ada stok dari masing masing bahan akan menipis untuk diteruskan kepada admin agar bisa melakukan pembelian bahan.
2. *Admin* kemudian akan mencatat dan melakukan pemesanan.
3. Pemasok Melaporkan bahwa bahan persediaan tersedia atau tidak jika tidak maka admin akan menerima notifikasi dan mencari alternative pemasok lain.
4. Jika Ya maka admin akan menerima *invoice* dan melakukan pembayaran.
5. Pemasok kemudian menerima pembayaran dan melakukan pengiriman.
6. Admin menerima pembayaran dan kemudian meneruskan kepada *Staff* operasional.
7. *Staff* operasional kemudian menerima stok bahan baku dan kemudian menyimpan bahan baku di mess karyawan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Rencana Teknologi Serta Peralatan Usaha

Dalam menjalankan usahanya bahwa *Tambun Hydorfarm* pun tentunya tak lepas dari yang namanya peralatan usaha dan teknologi dimana teknologi yang dipakai tentunya akan menunjang dari setiap aspek perusahaan. Oleh karena itu dibawah ini akan dijabarkan alat yang akan digunakan oleh *Tambun Hydorfarm*.

1. Marketplace

Marketplace sebuah platform yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli dan transaksi yang dilakukan secara *online*, terdapat muatan teknologi maka *Tambun Hydorfarm* akan menggunakan marketplace bernama Tokopedia untuk menunjang penjualan sayur terkhusus secara *online*.

2. Gopay

Gopay adalah uang elektronik untuk semua jenis pembayaran dan transaksi keuangan yang bisa digunakan pada aplikasi Gojek, maka dengan ini *Tambun Hydorfarm* akan menyediakan platform ini untuk melakukan pembayaran dalam hal muatan teknologi untuk menunjang keefisienan pembayaran dan pencatatan yang semakin terdata dengan baik.

3. Website

Website adalah kumpulan halaman pada suatu domain internet untuk tujuan bisa terhubung dan dapat diakses secara luas, maka *Tambun Hydorfarm* akan menggunakan teknologi ini untuk bisa menjadi suatu rumah bagi para konsumen dimana akan memuat *user interface* yang menarik pada halaman *website Tambun Hydorfarm*.

Peralatan adalah suatu alat ataupun bisa berbentuk tempat dimana berguna untuk menunjang berjalannya pekerjaan dan Peralatan yang digunakan oleh *Tambun Hydorfarm* adalah : bambu tali, baja ringan, plastik uv, tali ijuk, gully trapesium, gully semai, knee, tee, dop, paralon, selang pe, toren, pompa air, ph meter dan tds meter 1 set, lampu led industrial, lampu philip, mosquito killer, sprayer alat semprot, laptop, xiaomi, iphone, meja kantor, kursi kantor, kursi plastic, printer, kompor, regulator, tabung gas, kipas angin dinding dan cctv.

Perlengkapan adalah barang barang perusahaan yang habis dipakai atau bisa dipakai berulang ulang dimana untuk melengkapi kebutuhan berjalannya satu bisnis, Dibawah ini adalah rincian perlengkapan *Tambun Hydorfarm* dimana untuk menunjang kegiatan operasional : tinta printer, buku nota, kalkulator citizen, plastik pembungkus, netpot, selotip, rockwool, pulpen standard, gas isi ulang, air isi ulang, stempel, tinta stempel

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



III. STRATEGI BISNIS

Segmentasi Pasar

Untuk segmentasi pasar dimana melakukan pembagian suatu pasar dan membedakan antar kelompok pembeli yang punya karakteristik dan kebutuhan yang berbeda, oleh karena itu dibawah ini adalah segmentasi pasar dari *Tambun Hydorfarm* yang terdapat dua bagian, yaitu segmentasi geografis dan segmentasi demografis :

1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis dimana pasar dibagi berdasarkan letak geografisnya contoh misalnya wilayah, kota, atau kabupaten. Untuk segmentasi geografis *Tambun Hydorfarm* yaitu berada di wilayah sukabumi, dengan lokasi yang strategis dan juga memang penulis yang berasal dari daerah sukabumi dan dimana ada juga berita yang menulis tentang bahwa Walikota Sukabumi Achmad faimi dengan mengeluarkan surat edaran ke masyarakat dimana mengajak masyarakat, membeli, mengonsumsi sayuran local dan dimana surat edaran tersebut ditujukan kepada aparat kecamatan, kelurahan hingga ke masyarakat dan untuk juga penguatan ekonomi petani local dimana guna mendukung pasokan sayur buah buahan bahwa pemerintah setempat mendorong dengan salah satunya pengembangan sistem hidroponik dan juga karna memang daerah yang masih *semi* perkotaan karna menjadi keuntungan bagi *Tambun Hydorfarm*.

2. Segmentasi Demografis

Segmentasi dimana pasar dibagi menjadi beberapa kelompok, usia, jenis kelamin, Pendidikan, bahkan pendapatan. *Tambun Hydorfarm* adalah usaha agrikultur dimana outputnya adalah sayuran hidroponik yang tentunya mempunyai market tersendiri yaitu mulai untuk umur tidak ada Batasan untuk pendapatan dari 900.000-Tak terhingga sasaran juga kepada Laki laki maupun perempuan.

Target Pasar

Tambun Hydorfarm menargetkan konsumen yang berada di sekitar daerah Sukabumi, Jawa barat dan golongan demografis dari usia tidak ada batasan tahun dan untuk pendapatan 900.000-tak terhingga dan jenis kelamin laki laki juga perempuan.

Positioning

Positioning sendiri dimana hal ini penting bagaimana usaha memposisikan diri dalam hal pengenalan kepada masyarakat, dimana untuk *Tambun Hydorfarm* sendiri ingin dikenal sebagai usaha hidroponik yang mempunyai positioning “Sayur Sehat Hidroponik Terbaik” yang selalu menjaga sayur tetap sehat dikonsumsi dengan cara tanam hidroponik yang terbaik.

Marketing MIX

a) Product

- 1) Selada Romaine.
- 2) Selada Lollo Rosso.
- 3) Selada Butterhead.

b) Price

Range harga yang ditetapkan Tambun Hydorfarm untuk menjual varian-varian selada nya antara Rp 38.000-60.000.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- c) Place
Tempat lokasi perkebunan Tambun Hydrofarm berada di Kiaralawang, PalabuhanRatu Sukabumi, Jawa Barat.
- d) Promotion
 - 1) Periklanan : *Facebook Ads, Tokopedia Ads, Youtube*
 - 2) *Personal Selling* : Berjalan dengan mengikuti event-event tertentu.

Rencana Organisasi dan Kebutuhan Tenaga Kerja

Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Tambun Hydrofarm dalam menjalankan bisnisnya tentu memerlukan sumber daya-sumber daya terbaik untuk menunjang kegiatannya secara maksimal, dimana untuk kebutuhan tenaga kerja Tambun hydrofarm adalah sebanyak 4 orang yaitu Manager, Administrator dan Keuangan, Staff Operasional, Staff Pemasaran & Packing

Rencana Kompensasi Tenaga Kerja

- a) Manager : Rp 3.400.000
- b) Administrator dan Keuangan : Rp 3.130.000
- c) Staff Operasional : Rp 3.130.000
- d) Staff Pemasaran dan Packing : Rp 3.130.000

Rencana Keuangan

Dalam melakukan perencanaan keuangan tentunya Tambun Hydrofarm akan menggunakan setiap dana dengan cermat agar memperoleh keuntungan pada bisnis ini, dimana untuk memulai bisnis maka kebutuhan dana yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 279.063.952. Kemudian setelah membuat gambaran proyeksi keuangan dan menggunakan beberapa alat indicator keuangan seperti *Net present Value* yang bernilai lebih dari 0 dimana layak yaitu sebesar Rp **252.208.637** dan kemudian masuk kepada *internal rate of return* berada pada rentang wajar industry pertanian sebesar 33,65 %, kemudian *profitability index* layak dimana mempunyai hasil lebih dari 1 yaitu sebesar 1,90, dan kemudian masuk kepada *payback period* dimana diperkirakan usaha akan balik modal pada tahun ke 2 bulan ke 8 hari ke 24 layak karna dibawah 5 tahun dan kemudian untuk *break even point* dimana nilai penjualan per tahun selalu melebihi nilai *Break even point* yang menandakan bisnis ini layak dijalankan, maka dari beberapa alat indicator keuangan tersebut bisnis ini layak dijalankan.

Analisis Risiko Usaha

Ketika suatu perusahaan sudah mulai beroperasi pasti akan mengalami risiko atau konsekuensi yang terjadi akibat proses yang sedang berlangsung, dibawah ini adalah risiko yang akan dihadapi oleh *Tambun Hydrofarm* khususnya dalam industry agrikultur.

1. Serangan hama

Serangan hama ini acap kali terjadi dimana serangan hama ini adalah organisme pengganggu yang bisa merusak hasil daripada tanaman yang ditanam dimana sayuran yang sedang dalam masa pemeliharaan akan rentan terhadap serangan hama jika kondisi perkebunan tidak dirawat dengan baik dimana serangan hama ini akan semakin parah jika tidak ditangani dengan cepat oleh jenis pestisida organik maupun anorganik.

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 dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



2. Kondisi cuaca yang ekstrim

Kondisi cuaca tentu berdampak pada bisnis khususnya sektor pertanian dimana cuaca yang buruk akan beresiko pada hasil tanaman yang rusak atau bahkan dalam kasus lebih parah akan mengakibatkan gagal panen dan apalagi ketika musim hujan yang ekstrim tentu akan berpotensi terjadinya serangan hama pada sayuran.

3. Ketidaksesuaian PH air

Dalam metode tanam hidroponik yang tentunya menggunakan air sebagian besar maka dibutuhkan kadar PH atau derajat keasaman pada suatu larutan dimana dalam persemaian, pemeliharaan tentu kadar PH air harus diperhatikan dengan baik dimana risiko yang akan terjadi jika tidak diperhatikan dengan baik adalah seperti sel-sel pada akar tanaman menjadi rusak ataupun tanaman tidak dapat menyerap nutrisi dengan baik.

4. Risiko Sumber daya manusia

Risiko sumber daya manusia adalah konsekuensi dimana suatu aktivitas tenaga kerja contohnya yang dapat berdampak pada meruginya perusahaan dan tentunya pada faktor ini tentu sangat mempengaruhi pada operasi bisnis ini dimana acap kali terjadi kurang disiplin nya tenaga kerja, pelaksanaan tanggung jawab kurang maksimal dan keterlambatan dalam menangani permasalahan dalam operasional yang tentu menjadi risiko yang bisa terjadi pada *Tambun Hydorfarm*.

5. Permasalahan peralatan perusahaan

Pada permasalahan ini tentu ini bisa menjadi sangat mengganggu dimana permasalahan teknologi yang dipakai yang akan mengganggu pekerjaan dan peralatan seperti contoh pompa air yang sangat fundamental karna bertugas mendorong air kepada seluruh unit tanam hidroponik dimana ini menjadi risiko yang sangat besar.

6. Risiko Pasar

Risiko pasar adalah konsekuensi yang mempengaruhi aktivitas suatu pasar pada faktor ini dimana risiko yang berkaitan dengan pasar akhir akhir ini yang mengkhawatirkan dimana ketika penulis ambil contoh pada sisi risiko ataupun ancaman misalnya pada persaingan antar usaha sejenis dan juga contohnya pada sisi daya beli dimana risiko ini sedang terjadi karna situasi pandemic ini maka hal ini bisa menjadi dampak buruk bagi penjualan usaha ini serta produk pengganti yang mudah ditemukan karna memang tentu produk *Tambun Hydorfarm* yang dipelihara dengan metode hidroponik akan berbeda dalam hal biaya produksi dengan pemeliharaan secara konvensional

Antisipasi Risiko Usaha

Dalam menghadapi risiko tentu perusahaan harus menerapkan strategi antisipasi untuk meminimalkan risiko yang ada oleh karna itu berikut adalah antisipasi risiko usaha dari *Tambun Hydorfarm* :

1. Dalam melakukan tindakan jika hama menyerang maka *Tambun Hydorfarm* tentu mempersiapkan pestisida yang aman bagi sayuran karna tergolong, contohnya jika terserang hama seperti leaf miner dimana semacam telur dari lalat yang terdapat pada daun dayuran oleh karna itu strategi yang disiapkan adalah tentu mempersiapkan pestisida yang tergolong aman pada sayuran dan tidak berbahaya jika dikonsumsi bagi konsumen.

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



2. Dalam mengantisipasi cuaca ekstrim strategi dari *Tambun Hydorfarm* adalah dengan membangun greenhouse, oleh karna itu greenhouse yang ada memang sangat berguna untuk salah satunya mengantisipasi cuaca ekstrim dan juga bisa membantu melakukan pencegahan serangan hama pada sayuran itu sendiri.
3. Ketidaksesuaian PH air tentu akan diantisipasi oleh *Tambun Hydorfarm* dengan menggunakan cairan pengatur PH air baik itu PH up dan PH down yang tentu banyak sekali dijual di marketplace oleh karna itu menjaga kadar PH air agar nutrisi bisa terserap dengan baik oleh sayuran adalah hal yang tentu harus diperhatikan dengan baik.
4. Dalam menantisipasi pengaruh sumber daya manusia yang kurang disiplin dan mengemban tanggung jawab dengan tidak maksimal maka tentu dari *Tambun Hydorfarm* akan melakukan evaluasi rutin agar tetap bisa mempertahankan SOP yang sesuai dan juga tentu akan melakukan pelatihan kepada tenaga kerja agar tetap bisa menguasai dan meningkatkan kinerja dari masing masing individu.
5. Dalam mengantisipasi peralatan yang bermasalah tentu strategi dari *Tambun Hydorfarm* adalah dengan melakukan service secara berkala demi meminimalkan risiko dari peralatan yang rusak apalagi jika peralatan tersebut mempunyai fungsi yang sangat penting oleh karna itu service rutin dan jika memang tiba tiba rusak maka dari *Tambun Hydorfarm* sudah mempunyai data dari profil jasa service yang ada agar bisa peralatan yang tiba tiba rusak ditangani secara cepat.
6. Pada risiko pasar dimana untuk mengantisipasi itu *Tambun Hydorfarma* akan tentunya dalam kaitannya dengan persaingan dan produk substitusi yang mudah ditemukan maka akan dilakukan semacam nilai tambah bisa pada sisi kemasan sayur dan kemudian juga pada sisi daya beli maka akan diberi semacam potongan harga untuk sayuran untuk kemudian bisa meminimalisir risiko yang terjadi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



DAFTAR PUSTAKA

Pustaka Buku Teks :

- Kotler, Philip. (1999).Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi & Pengendalian, Jakarta: Erlangga.
- David, Fred R.,Forest R. David (2017), Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concept, and Cases, Edisi 15, Boston : Pearson Education.
- Utama, Rony Edward., Nur Asni Gani., Jaharuddin, & Andry Priharta (2020), Buku Manajemen Operasi Full, Edisi 1, Jakarta : UM Jakarta Press.
- Prayono & Marinis (2008), Buku manajemen sumber daya manusia, Edisi 1, Surabaya: Zifatama Publisher.
- Hanggraeni, Dewi (2012), Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 1, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Indonesia.
- Kartomo dan La sudarman, (2019), Buku ajar dasar-dasar akuntansi,Edisi 1, Yogyakarta: Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA.
- Gitman, Lawrence J, (2003), Principles of Managerial Finance, Tenth Edition, International Edition, United States: Pearson Education.
- Supramono.,dan Damayanti,Theresia,woro, (2010), Perpajakan Indonesia, Yogyakarta : CV.Andi Offset.



Pustaka Internet :

Sektor Pertanian Tumbuh Positif 2,59 persen di Kuartal Ke IV. Diakses pada 20 Mei 2021.

<https://www.pertanian.go.id/home/?show=news&act=view&id=4679>

Budi daya Tanaman sistem Hidroponik perlu didukung. Diakses pada 20 Mei 2021.

<https://www.republika.co.id/berita/qk37mn291/mentan-budi-daya-tanaman-sistem-hidroponik-perlu-didukung>

Kemudahan untuk UMKM dengan UU cipta kerja Januari. Diakses pada 20 mei 2021.

<https://indonesiabaik.id/infografis/kemudahan-untuk-umkm-dengan-uu-cipta-kerja>

Pandemi mengubah gaya hidup, 90 persen mengonsumsi makanan sehat. Diakses pada 25 mei 2021.

<https://mediaindonesia.com/humaniora/321334/pandemi-mengubah-gaya-hidup-90-persen-mengonsumsi-makanan-sehat>

Transaksi e-commerce naik nyaris dua kali lipat saat pandemic. Diakses pada 25 mei 2021.

<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20201021193353-92-561232/transaksi-e-commerce-naik-nyaris-dua-kali-lipat-saat-pandemi>

Undang-Undang :

Republik Indonesia 2018. Undang-undang no 23 tahun 2018 tentang pajak penghasilan atas Penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak yang memiliki Peredaran bruto tertentu