

BAB I

PENDAHULUAN



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hak cipta milik IBI KKK (Insitut Bisnis dan Infarmatika Kwik Kian Gie)

A. Ide Bisnis

Dalam kehidupan kita sehari-hari bagaimana dalam kehidupan kita yang kita jalani tentu tak lepas dengan yang namanya makanan karena tentunya menjadi kebutuhan primer khususnya jenis sayuran bagaimana jenis sayuran yang semakin banyak jenisnya bisa karena beberapa metode budidaya.

Saat saat ini meningkatnya tren hidup sehat sekarang ini demi menghindari penyakit penyakit yang berkepanjangan seperti kanker dimana suatu penyakit yang sangat meresahkan karena diderita kebanyakan secara berkepanjangan dan berbagai macam penyakit yang timbul oleh karena sehari-hari mengkonsumsi, makanan yang kurang sehat dan bahkan bisa berbahaya bagi kesehatan tubuh maka, tercetuslah ide Penjualan Jenis sayuran dalam bisnis Agrikultur dengan konsep *healthy farm* yaitu dengan media tanam hidroponik sebagai ide bisnis saya dengan nama *Tambun Hydorfarm* dimana dengan metode bercocok tanam seperti ini dapat menghasilkan panen yang lebih baik dengan sumber nutrisi yang dialirkan langsung ke akar tanaman dimana, dapat mempercepat penyerapan larutan nutrisi oleh tanaman dimana semakin terjadi percepatan penyerapan nutrisi melalui air kepada akar tanaman maka semakin juga cepat atau mempengaruhi pertumbuhan sayuran tersebut dan berdampak juga pada hasil panen yang lebih cepat.

Dimana kesimpulan untuk Ide bisnis penulis adalah *Tambun Hydorfarm* dimana usaha penjualan sayuran dimana menyediakan sayuran yang sehat dan segar dimana dengan konsep media tanam air atau Hidroponik yang bisa mendapat hasil sayuran lebih cepat, sehat dan segar dan juga dengan memanfaatkan penjualan online dan offline agar





terintegrasi dan juga memanfaatkan *customer relationship* yang kuat dimana dengan membuat database pada customer agar ketika ada varian yang siap kirim akan diinfokan yang bisa memberikan *customer relationship* yang kuat.

B. Gambaran Usaha

I. Bidang Usaha

Tambun Hydorfarm adalah usaha yang bergerak dalam hal Produksi dan Distribusi dalam Industri agrikultur dengan industri turunan yaitu dalam bidang hortikultura dengan menggunakan media tanam utama yaitu Air 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.

2. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan

a) Visi Perusahaan

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 Perusahaan

c) Dibawah ini adalah misi dari *Tambun Hydorfarm* :

- (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

3. Tujuan Perusahaan

Tujuan jangka Panjang dimana penetapan untuk kurun waktu yang Panjang Biasanya dalam waktu 5 tahun mendatang atau bahkan lebih dimana tujuan jangka *Tambun Hydorfarm* adalah sebagai berikut :

- a) Menjangkau seluruh wilayah Indonesia.
- b) Memulai ekspor untuk varian varian sayur.
- c) Bekerjasama dengan pemerintah daerah untuk memberi Pendidikan dalam metode penanaman hidroponik dalam skala yang lebih besar untuk menggerakkan perekonomian.
- d) Menjadi *supplier set* peralatan, bibit dan beberapa keperluan untuk cocok tanam hidroponik beberapa sistem tanam hidroponik.
- e) Melakukan paket pelatihan dalam lingkup usaha *Tambun Hydorfarm*
- f) Menambah sayuran varian lain selain selada.

Tujuan jangka pendek dimana penetapan tujuan dalam kurun waktu 1 Tahun atau kurang dimana tujuan *Tambun Hydorfarm* adalah sebagai berikut

- a) Mencapai Target Penjualan Perbulan.
- b) Menjangkau *market* yang ditargetkan dalam hal pemenuhan permintaan



- c) Melakukan pengiriman 6 kali dalam 1 minggu.

C. Besarnya 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 dimana untuk *supply* sayur khususnya dengan media tanam hidroponik masih jarang dimana sayuran ini tentunya lebih sehat dibanding sayuran konvensional lainnya dengan *full* pestisida yang justru kurang bermanfaat bagi kesehatan oleh karena itu ada gap antara permintaan yang lebih besar dibanding *supply* maka disitulah penulis ingin menysasar dalam hal bisnis hidroponik sayuran selada ini khususnya

Tabel 1. 1

Rata-Rata Pengeluaran Per Kapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas Sayur (Rupiah) di Sukabumi 2019-2020

Tahun	Rata Rata Pengeluaran
2019	Rp 38.026
2020	Rp 38.906

Sumber : Badan Pusat Statistik Sukabumi

Tabel 1. 2

Rata-Rata Konsumsi Protein Per Kapita Sehari (Gram) 2019-2020

Tahun	Sayuran
2019	1,46
2020	1,90

Sumber : Badan Pusat Statistik Sukabumi

Berdasarkan **Tabel 1.1** dan **Tabel 1.2** 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.

D. Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana disini adalah kebutuhan dari sisi biaya apa saja yang dibutuhkan diawal pendirian dari bisnis usaha tambun hydrofarm Untuk sumber pendanaan Usaha *Tambun Hydorfarm* berasal dari pendanaan pribadi dengan orang tua dimana hal ini dilakukan untuk mengurangi resiko beban bunga dimana juga dengan mempertimbangkan tingkat pengembalian dari usaha *Tambun Hydorfarm* dan juga ini dan berikut adalah rincian kebutuhan dana untuk bisnis *Tambun Hydorfarm* pada periode awal biaya biaya :

Tabel 1.3
Rincian kebutuhan dana usaha *Tambun Hydorfarm*

Rincian	Biaya
Kas awal	15.575.976
Peralatan	138.312.050
Kendaraan motor	16.655.000
Perlengkapan	13.330.504
Biaya kompensasi	6.395.000
Biaya sewa	18.620.000
Pondasi dan lain lain	570.400
Biaya pemasangan	35.000.000
Mess karyawan	30.000.000
Biaya promosi	2.100.000
Pembuatan website	1.000.000
Pembelian bahan baku	1.505.022
Total kebutuhan dana	279.063.952

Sumber : *Tambun Hydorfarm*



Pada **Tabel 1.3** Untuk total kebutuhan dana awal dari *Tambun Hydorfarm* meliputi kas awal hingga pembelian bahan baku dimana kebutuhan dana yang dibutuhkan beserta rincian apa apa saja yang dibutuhkan sudah dirangkum dengan kebutuhan dana adalah sebesar **Rp 279.063.952**.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.