

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian di Indonesia sedang mengalami peningkatan signifikan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya ketahanan pangan dan penghijauan. Berdasarkan *databoks* (Monavia Ayu Rizaty) pada tahun 2024, sekitar 60% penduduk Indonesia tinggal di wilayah perkotaan, dan 40% di antaranya telah berpartisipasi dalam kegiatan *urban farming* baik di lingkungan rumah maupun komunitas. Pada masyarakat pedesaan, sektor pertanian masih menjadi tulang punggung ekonomi, menyerap sekitar 28,27% tenaga kerja nasional pada tahun 2024 [1]. Provinsi Sumatera Utara merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang menjadikan pertanian tempat strategis dalam perekonomian Sumatera Utara. Sektor pertanian merupakan sektor andalan sebagai penyumbang PDRB dan juga sebagai sektor yang menyerap tenaga kerja terbanyak dibandingkan sektor lain. Berdasarkan data BPS (Badan Pusat Statistik, 2022), sektor pertanian masih merupakan sektor tertinggi dalam penyumbang PDRB di Sumatera Utara[2].

Pada masyarakat perkotaan di Sumatera Utara mulai menunjukkan ketertarikan terhadap pertanian perkotaan (*urban farming*) sebagai respons atas keterbatasan lahan dan kebutuhan ketahanan pangan keluarga di tengah pesatnya urbanisasi. Praktik seperti hidroponik, akuaponik, vertikultur, dan kebun atap dipandang sebagai solusi inovatif yang dapat diterapkan pada lahan terbatas di kawasan padat penduduk, sekaligus membuka peluang usaha baru serta meningkatkan kemandirian pangan masyarakat kota. Tren ini juga selaras dengan kecenderungan generasi muda perkotaan yang lebih akrab dengan teknologi digital dan memanfaatkan media sosial maupun aplikasi belanja *online* untuk memperoleh bibit, pupuk, dan perlengkapan tanam, meskipun *platform* khusus yang mengintegrasikan layanan jual-beli dengan edukasi perawatan tanaman masih jarang ditemukan di wilayah ini[3].

Sedangkan masyarakat pedesaan menunjukkan bahwa hanya sebagian kecil petani yang telah memanfaatkan aplikasi pertanian digital, sementara keterbatasan infrastruktur internet, tingginya biaya investasi teknologi, dan resistensi terhadap perubahan masih menjadi penghambat utama, terutama di daerah dengan akses jaringan yang belum merata. Pola ini relevan dengan kondisi sebagian kabupaten di Sumatera Utara yang masih menghadapi keterbatasan jaringan internet, sehingga adopsi teknologi pertanian presisi

seperti sensor kelembapan tanah maupun aplikasi pemantauan cuaca digital belum berkembang secara merata antara desa dan kota. Di sisi lain, pertumbuhan *startup* berbasis teknologi pertanian (*agritech*) di Indonesia telah menunjukkan peran penting dalam mendukung keberlanjutan sektor pertanian, namun sebagian besar *startup* tersebut masih berfokus pada aspek distribusi dan rantai pasok, dan belum banyak menyentuh layanan perawatan pasca-penjualan bibit maupun edukasi perawatan tanaman secara berkelanjutan. Kondisi ini juga tercermin di Sumatera Utara, di mana layanan untuk bibit tanaman bagi petani kota maupun desa masih belum banyak tersedia secara digital[4]. Sementara itu, pada provinsi Sumatra Utara menghadapi tantangan pertanian yang kompleks mendorong kebutuhan inovasi dalam meningkatkan produktivitas. Ada beberapa faktor-faktor yang dapat menyebabkan penurunan sektor pertanian di Sumatera Utara seperti, alih fungsi lahan, perubahan iklim, kurangnya akses teknologi dan pengetahuan. Hal ini menyebabkan proses distribusi bibit, pengawasan tanaman, dan pemasaran hasil panen masih bersifat manual dan bergantung pada jaringan lokal. Masyarakat cenderung berfokus pada efisiensi hasil panen dan kestabilan harga, bukan pada inovasi digital[5].

Sehingga untuk mengatasi masalah diatas diperlukan sebuah layanan Penjualan dan perawatan bibit tanaman untuk membantu para petani kota dan desa melakukan pembelian dan perawatan bibit tanaman. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis memutuskan untuk membuat **“Perencanaan Bisnis *Startup* Penjualan Dan Perawatan Bibit Tanaman “BibitMart”**” sebagai topik tugas akhir.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, beberapa permasalahan yang menjadi minat penulis untuk mengembangkan *start-up* baru ini adalah sebagai berikut:

1. Banyak petani kesulitan mendapatkan bibit unggul karena distribusi terbatas, harga tinggi, atau lokasi pembelian jauh.
2. Kurangnya pengetahuan petani terutama petani pemula tentang cara menanam dan merawat bibit dengan benar.
3. Pemantauan pertumbuhan tanaman masih dilakukan secara manual dan tidak terstruktur.
4. Minimnya tempat untuk mencari konsultasi tentang perawatan bibit tanaman.

1.3 Tujuan

Tujuan dari tugas akhir ini adalah membuat perencanaan bisnis *startup* layanan pembelian dan perawatan bibit tanaman “BibitMart”.

1.4 Manfaat

Manfaat dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk menghasilkan rencana bisnis yang dapat digunakan sebagai panduan awal perencanaan bisnis *startup* “BibitMart” ini:

1. Menyediakan *marketplace* bibit sayuran, Pupuk dan Peralatan tanaman yang bisa dipesan secara *online*
2. Petani dapat melihat edukasi Menanam dan perawatan bibit berbasis teks atau video
3. Petani dapat mengelola dan memantau perawatan tanaman secara digital dengan melihat indikator visual *progress* 100%
4. Petani dapat melakukan konsultasi bibit secara *online* untuk mendapatkan tips dan membantu menyelesaikan masalah

1.5 Ruang Lingkup

Penulisan Tugas Akhir ini akan membuat sebuah rencana bisnis *start-up* layanan pembelian dan perawatan bibit yang bernama “BibitMart” dengan menyediakan beberapa fitur seperti berikut:

Beberapa fitur dari sisi pengguna:

1. Memiliki layanan utama berupa *Marketplace*
Petani dapat membeli bibit sayuran, pupuk dan alat tanaman secara *online* melalui *Marketplace*
2. Rekomendasi Bibit
Sistem memberikan saran bibit yang cocok berdasarkan lokasi pengguna seperti suhu, kelembapan dan kondisi tanah.
3. Edukasi Menanam dan perawatan bibit
Menyediakan fitur Tutorial menanam dan perawatan bibit berbasis teks dan video langkah demi langkah
4. Jadwal Perawatan & Reminder Otomatis
Menyediakan fitur pengingat kapan harus menyiram dan memberi pupuk dengan indikator visual *progress* 100%.
5. Paket Bibit + Pupuk Terintegrasi

Menyediakan pembelian paket bibit berupa pupuk, media tanam, atau pot yang sesuai.

6. Konsultasi Ahli Pertanian *Online*

Menyediakan sistem komunikasi *chat* atau *call* dengan pakar pertanian untuk konsultasi masalah hama, pupuk, atau perawatan bibit.

Beberapa fitur dari sisi penjual:

1. *Dashboard* toko

Menyediakan fitur manajemen toko yang menyajikan ringkasan performa toko berupa total produk, total pesanan, total pendapatan dan hasil penilaian toko.

2. Kelola produk

Penjual dapat menambahkan beberapa produk yang akan dijual serta mengelola produk yang sedang dijual seperti edit produk, lihat produk dan hapus produk.

3. Kelola pesanan

Penjual dapat melihat beberapa pesanan masuk dari pembeli serta dapat mengelola dan memproses pengiriman pesanan.

4. Ulasan produk

Penjual dapat melihat semua rating penilai produk yang dijual dari pembeli.

5. Analitik dan laporan

Penjual dapat melihat total hasil pendapatan dari setiap periode dengan total transaksi terbanyak dan produk terjual.

Beberapa fitur dari sisi mitra:

1. *Dashboard* mitra

Menyediakan fitur manajemen yang menyajikan ringkasan performa mitra berupa total konsultasi, total permintaan masuk konsultasi, total pengguna yang aktif dan total hasil pendapatan mitra.

2. Kelola Konsultasi

Mitra dapat melihat beberapa permintaan masuk dari pengguna serta dapat mengelola dan memulai konsultasi kepada pengguna.

3. Kelola Jadwal

Mitra dapat menambahkan beberapa jadwal ketersediaan untuk memulai waktu konsultasi disetiap harinya.

4. Edukasi tanaman mitra

Mitra dapat membuat edukasi berupa teks atau video untuk membagikan pengetahuan perawatan tanaman kepada pengguna.