

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian memiliki peran penting dalam perekonomian di Indonesia, khususnya di daerah yang sebagian besar masyarakatnya bekerja sebagai petani. Di wilayah Bojonegoro, aktivitas pertanian tergolong tinggi karena kondisi wilayah yang mendukung kegiatan budidaya berbagai komoditas pertanian. Hal tersebut menyebabkan kebutuhan terhadap sarana produksi pertanian seperti pupuk, pestisida, benih, serta alat pertanian terus meningkat seiring dengan berkembangnya aktivitas pertanian masyarakat.

Meningkatnya kebutuhan sarana produksi pertanian menuntut adanya penyedia layanan atau toko pertanian yang mampu menyediakan produk secara lengkap, mudah diakses, serta memberikan pelayanan yang cepat dan efisien kepada para petani. Namun pada kenyataannya, masih banyak toko pertanian yang dikelola secara konvensional, baik dari segi sistem penjualan maupun pengelolaan toko. Hal ini menyebabkan proses transaksi, pencatatan penjualan memakan waktu yang lama, serta pengelolaan stok barang menjadi kurang efektif dan berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan.

Selain itu, masih sedikit toko pertanian yang menerapkan konsep toko pertanian modern. Beberapa toko belum memanfaatkan teknologi seperti aplikasi *Point of Sale* (POS) untuk mendukung kegiatan transaksi dan pencatatan penjualan sehingga proses administrasi masih dilakukan secara manual. Kondisi tersebut dapat menghambat efisiensi operasional toko serta

menyulitkan pemilik usaha dalam melakukan pengelolaan data penjualan maupun persediaan barang.

Permasalahan lain yang sering ditemui adalah belum diterapkannya penataan produk atau tata letak barang yang terorganisir berdasarkan jenis produk. Produk pertanian seperti pupuk, pestisida, benih, dan alat pertanian seringkali ditempatkan tanpa pengelompokan yang jelas sehingga menyulitkan pelanggan dalam mencari produk yang dibutuhkan. Hal ini juga dapat memperlambat proses pelayanan kepada pelanggan dan mengurangi kenyamanan saat berbelanja.

Dalam konteks pertanian modern, petani membutuhkan akses yang terintegrasi untuk berbagai kebutuhan seperti pupuk, benih unggul, pestisida, hingga peralatan pertanian sederhana. Toko pertanian yang mampu menyediakan semua ini dalam satu tempat akan sangat diminati karena efisiensi waktu dan biaya." (Fauzi & Rahman, 2021).

Tabel 1.1
Data Input Pertanian Pendistribusian pupuk dan benih unggul di
Indonesia

Tahun	Pupuk Urea (Ton)	Pupuk NPK (Ton)	Benih Jagung Hibrida (Ton)	Benih Padi Unggul (Ton)
2020	3.971.397	2.681.266	50.006,89	112.300
2021	3.625.246	2.688.472	47.085,52	106,500
2022	3.970.411	2.911.636	46.737,17	92,400
2023	3.655.133	2.429.128	63.226,57	146.067
2024	3.010.106	2.790.109	54.185,65	-

Sumber : <https://lib.unm.ac.id/>, 2026

Tabel 1.1 menunjukkan data pendistribusian beberapa sarana produksi pertanian utama di Indonesia selama periode tahun 2020–2024. Data tersebut meliputi distribusi pupuk Urea, pupuk NPK, benih jagung hibrida, serta benih padi unggul yang merupakan komponen penting dalam mendukung kegiatan budidaya pertanian. Informasi ini menggambarkan dinamika ketersediaan dan penyaluran input pertanian dari tahun ke tahun yang berperan dalam memenuhi kebutuhan petani serta meningkatkan produktivitas sektor pertanian.

Penggunaan benih unggul mengalami peningkatan yang cukup signifikan, khususnya pada benih jagung hibrida yang menunjukkan lonjakan pada tahun 2023 dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Hal ini menandakan bahwa petani mulai beralih menggunakan varietas unggul untuk meningkatkan hasil panen dan efisiensi produksi. Tren positif tersebut memperlihatkan bahwa pertanian Indonesia bergerak menuju sistem produksi yang lebih modern dan berbasis teknologi, di mana input pertanian berkualitas menjadi faktor utama dalam mendukung keberhasilan usaha tani. Dengan demikian, peningkatan kebutuhan pupuk, pestisida, dan benih unggul menjadi peluang besar bagi pengembangan usaha ritel pertanian modern seperti AgriGo.mart, karena pasar input pertanian yang tiap tahun berdinamika namun mengalami tren yang tumbuh dari tahun ke tahun.

Prospek usaha toko pertanian di Indonesia tergolong cukup menjanjikan, mengingat sektor pertanian masih menjadi salah satu penopang utama perekonomian, terutama di daerah pedesaan. Tingginya kebutuhan petani terhadap sarana produksi seperti pupuk, benih, pestisida,

dan alat pertanian menjadikan toko pertanian sebagai usaha yang memiliki permintaan stabil dan berkelanjutan. Selain itu, adanya program pemerintah dalam mendukung ketahanan pangan juga turut mendorong pertumbuhan sektor ini.

Di sisi lain, peluang pengembangan usaha toko pertanian semakin terbuka dengan adanya inovasi dan modernisasi di bidang agribisnis. Pelaku usaha dapat meningkatkan daya saing dengan menyediakan produk berkualitas, serta memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran dan manajemen stok. Dengan strategi yang tepat dan pemahaman terhadap kebutuhan petani, usaha toko pertanian memiliki potensi untuk berkembang dan memberikan keuntungan yang berkelanjutan.

Untuk mengetahui kondisi persaingan usaha di sekitar lokasi, perlu dilakukan identifikasi terhadap toko pertanian yang telah beroperasi di wilayah tersebut. Data mengenai nama toko, klasifikasi usaha, dan lokasi disajikan pada Tabel 1.2 berikut.

Tabel 1.2

Daftar Toko Pertanian di Sekitar Lokasi Usaha

No.	Nama Toko Pertanian	Klasifikasi	Lokasi
1.	Toko pertanian Srikandi Argotama	Konvensional	Toko pertanian di Kecamatan Gondang
2.	Toko BMT Pertanian	Konvensional	Toko pertanian di Kecamatan Gondang
3.	Toko pertanian "ANJAR"	Konvensional	Toko pertanian di Kec. Sekar (dekat Gondang).
4.	Toko pertanian Joyo tani	Konvensional	Toko pertanian di Kec. Sekar (dekat Gondang).

5.	Langgeng Surya Tani	Konvensional	Toko pertanian di Kec. Sekar (dekat Gondang).
6.	Toko Pertanian Madani Tani	Modern	Toko pertanian di Kec. Dander
7.	UD. Usaha Tani	Konvensional	Toko pertanian di Kec. Dander
8.	Toko Pertanian Agro lestari	Modern	Toko pertanian di Kec. Dander
9.	Toko pertanian Moro Rejo	Konvensional	Toko pertanian di Kec. Dander

Sumber : Google dan Survei Peneliti, 2025

Tabel 1.2 menunjukkan daftar beberapa toko pertanian yang berada di sekitar wilayah usaha AgriGo.Mart, khususnya di Kecamatan Gondang, Sekar dan Dander, Kabupaten Bojonegoro. Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa sebagian besar toko pertanian yang ada masih tergolong toko pertanian konvensional, baik dari segi sistem pengelolaan maupun pelayanan kepada pelanggan. Toko pertanian konvensional umumnya masih menggunakan sistem transaksi manual serta belum menerapkan penataan produk yang terorganisir secara optimal.

Sementara itu, jumlah toko pertanian yang telah menerapkan konsep toko modern masih relatif sedikit. Kondisi ini menunjukkan bahwa peluang untuk menghadirkan toko pertanian dengan konsep yang lebih modern, efisien, dan terorganisir masih terbuka. Oleh karena itu, kehadiran AgriGo.Mart diharapkan dapat menjadi alternatif bagi para petani dengan menyediakan layanan yang lebih baik melalui sistem transaksi berbasis teknologi serta tata letak produk yang lebih tertata sehingga memudahkan pelanggan dalam memperoleh kebutuhan pertanian.

Dalam situasi rivalitas tersebut, AgriGo.Mart hadir sebagai toko pertanian modern yang akan memfokuskan diri pada segmen petani menengah di Kecamatan Gondang, yang selama ini masih membutuhkan akses produk pertanian dengan harga terjangkau, ketersediaan stok yang stabil, serta pelayanan yang lebih mudah dan cepat. Melalui strategi diferensiasi berupa konsep toko pertanian yang lebih modern, produk lengkap (pupuk, benih, pestisida, alat pertanian), harga kompetitif, dan pelayanan yang lebih profesional, AgriGo.Mart diharapkan mampu menjadi alternatif utama bagi petani Gondang yang mengutamakan efisiensi biaya namun tetap membutuhkan kualitas input pertanian yang terjamin. Selain menyediakan produk pertanian secara langsung di toko, AgriGo.Mart juga memanfaatkan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar dan mendukung proses transaksi yang efisien melalui melalui ***Business Plan AgriGo Mart Di Bojonegoro : Studi Perencanaan Bisnis Toko Pertanian.***

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dalam penyusunan *business plan* ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis lingkungan usaha dan potensi pasar bagi AgriGo.Mart di Bojonegoro?
2. Bagaimana analisis kelayakan usaha dari aspek manajemen, pemasaran, operasional, dan keuangan pada AgriGo.Mart?
3. Bagaimana perencanaan *business plan* yang tepat untuk mendukung pengembangan dan keberlanjutan usaha AgriGo.Mart.

1.3 Tinjauan Pustaka

Tujuan dari penyusunan *business plan* ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis kondisi lingkungan bisnis dan peluang pasar toko pertanian AgriGo.Mart di wilayah Bojonegoro.
2. Menilai kelayakan usaha AgriGo.Mart dari aspek manajemen, pemasaran, keuangan, dan operasional.
3. Merancang *business plan* yang komprehensif sebagai pedoman pengembangan usaha toko pertanian AgriGo.Mart agar dapat beroperasi secara berkelanjutan dan menguntungkan.