

**PERANCANGAN IDE BISNIS PRODUK HORTIKULTURA  
PADA REGUTANI.ID  
UNTUK MENCAPAI *PROBLEM-SOLUTION FIT***

**TUGAS AKHIR**



Oleh:

**MARSHA M HAFIZHA**  
**1910932011**

Pembimbing:

**Dr. Eng. Ardhian Agung Yulianto, S.Kom., M.T**

**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG**

**2023**

## ABSTRAK

Sektor pertanian di Indonesia adalah sektor yang berkontribusi terhadap perekonomian nasional sebesar 13,28% pada Tahun 2021. Provinsi Sumatera Barat merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang turut menyumbang perekonomian nasional. Tahun 2022 Pendapatan Asli Daerah (PAD) Sumatera Barat sebesar 24% berjumlah Rp 296,31% merupakan pendapatan dari sektor pertanian. Tanaman hortikultura merupakan salah satu sektor pertanian yang memberikan kontribusi besar bagi perekonomian Sumbar, yaitu terlihat dari laju kenaikan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) pada tahun 2020 sebesar 4,25% (BPS Sumbar, 2021).

Regutani.id merupakan salah satu usaha pertanian subsektor hortikultura di Kabupaten Solok, Sumatera Barat. Berdasarkan wawancara dengan pemilik Regutani.id yaitu bapak Ahmad Irvan secara langsung permasalahan yang sedang dihadapi oleh Regutani.id saat ini adalah ketatnya persaingan penjualan produk hortikultura terutama produk bawang merah, cabai merah dan kentang serta tidak memiliki *channel* penjualan selain pengepul. Berdasarkan permasalahan tersebut penelitian ini bertujuan untuk mencapai *problem-solution fit* dalam mengembangkan ide bisnis produk hortikultura pada Regutani.id.

Tahapan dalam penelitian pengembangan ide bisnis Regutani.id ini menggunakan metode *Continuous Innovation Framework* (CIF) dan *Lean Canvas* untuk mencapai *problem-solution fit* dengan 3 langkah dimulai dari memodelkan hipotesis ide bisnis dengan *lean canvas* pada tahap *modeling* dan menentukan prioritas model *lean canvas* pada tahap *prioritizing*. Selanjutnya dilakukan pengujian melalui serangkaian langkah *problem discovery*, *solution design*, dan *offer delivery* pada tahap *testing*. Hasil pengembangan ide bisnis Regutani.id untuk mencapai *problem-solution fit* adalah dengan merancang *channel* penjualan berupa Aplikasi *Mobile* Regutani.id. Calon *customer* Regutani.id 7 diantara 3 nya mengatakan berminat menggunakannya jika rancangan sudah selesai. Rancangan fitur solusi yang dihadirkan oleh Regutani.id memiliki nilai rata-rata 81% pada perhitungan Skala Likert yang menunjukkan bahwa calon *customer* “Sangat Setuju” dengan fitur solusi yang dirancang oleh Regutani.id ini.

**Kata Kunci:** *Continuous Innovation Framework* (CIF), Hortikultura, *Lean Canvas*, *Problem-Solution Fit*

## ***ABSTRACT***

The agricultural sector in Indonesia is a sector that contributes to the national economy by 13.28% in 2021. West Sumatra Province is one of the provinces in Indonesia that also contributes to the national economy. In 2022, West Sumatra's *Pendapatan Asli Daerah* (PAD) will be 24%, amounting to IDR 296.31%, which is income from the agricultural sector. Horticultural crops are one of the agricultural sectors that make a big contribution to the economy of West Sumatra, which can be seen from the rate of increase in Gross Regional Domestic Product (GRDP) in 2020 of 4.25% (BPS West Sumatra, 2021).

Regutani.id is one of the agricultural businesses in the horticulture subsector in Solok Regency, West Sumatra. Based on an interview with the owner of Regutani.id, namely Mr. Ahmad Irvan, directly the problem currently being faced by Regutani.id is the tight competition in sales of horticultural products, especially shallots, red chilies and potatoes and it does not have a sales channel other than collectors. Based on these problems, this research aims to achieve problem-solution fit in developing horticultural product business ideas on Regutani.id.

The stages in the research on developing Regutani.id business ideas use the Continuous Innovation Framework (CIF) and Lean Canvas methods to achieve problem-solution fit with 3 steps starting from modeling the business idea hypothesis with a lean canvas at the modeling stage and determining the priority of the lean canvas model at the prioritizing. Next, testing is carried out through a series of steps of problem discovery, solution design, and offer delivery at the testing stage. The result of developing the Regutani.id business idea to achieve problem-solution fit is by designing a sales channel in the form of the Regutani.id Mobile Application. 7 of the 3 prospective Regutani.id customers said they would be interested in using it if the design was complete. The solution feature design presented by Regutani.id has an average score of 81% on the Likert Scale calculation which shows that prospective customers "Strongly Agree" with the solution feature designed by Regutani.id.

**Keywords:** Continuous Innovation Framework (CIF), Horticulture, Lean Canvas, Problem-Solution Fit