



## DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	3
II METODE KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS	4
2.1 Lokasi dan waktu PKL	4
2.2 Teknik Pengumpulan Data	4
2.3 Metode Kajian	4
2.3.1 Analisis SWOT	4
2.3.2 <i>Business Model Canvas</i>	5
2.3.3 Analisis Finansial	10
III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	12
3.1 Sejarah dan perkembangan perusahaan	12
3.2 Aspek organisasi dan manajemen	12
3.3 Aspek sumber daya perusahaan	14
3.3.1 Sumber daya fisik	14
3.3.2 Sumber daya manusia	17
3.3.3 Sumber daya finansial	17
3.4 Unit Bisnis	17
3.4.1 Pengadaan input	18
3.4.2 Proses produksi	19
3.4.3 Mekanisme Pemasaran	20
IV KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS	23
4.1 Potensi Usaha ( <i>Existing Condition</i> )	23
4.1.1 Analisis kekuatan dan kelemahan perusahaan	23
4.1.2 Jenis dan jumlah produk	24
4.1.3 Permintaan dan penjualan	24
4.1.4 Persaingan usaha	24
4.2 <i>Business Model Canvas</i> Perusahaan	24
4.2.1 <i>Customer Segment</i> (Segmen Pelanggan)	24
4.2.2 <i>Value Proposition</i> (Proposisi Nilai)	25
4.2.3 <i>Channels</i> (Saluran)	25
4.2.4 <i>Customer Relationship</i> (Hubungan Pelanggan)	25
4.2.5 <i>Revenue Stream</i> (Arus Pendapatan)	25
4.2.6 <i>Key Resources</i> (Sumber Daya Utama)	27
4.2.7 <i>Key Activities</i> (Aktivitas Kunci)	27
4.2.8 <i>Key Partnership</i> (Kemitraan Utama)	28
4.2.9 <i>Cost Structure</i> (Struktur Biaya)	28
4.3 Evaluasi Business Model Canvas dengan Analisis SWOT	29

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 atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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





4.4	Rumusan Ide Pengembangan Bisnis	31
4.5	Penerapan <i>Business Model Canvas</i> pada Ide Bisnis	32
4.5.1	<i>Customer Segment</i> (Segmen Pelanggan)	32
4.5.2	<i>Value Proposition</i> (Proposisi Nilai)	32
4.5.3	<i>Channels</i> (Saluran)	33
4.5.4	<i>Customer Relationship</i> (Hubungan Pelanggan)	33
4.5.5	<i>Revenue Stream</i> (Aliran Pendapatan)	33
4.5.6	<i>Key Resources</i> (Sumber Daya Utama)	35
4.5.7	<i>Key Activities</i> (Aktivitas Kunci)	35
4.5.8	<i>Key Partnership</i> (Kemitraan Utama)	36
4.5.9	<i>Cost Structure</i> (Struktur Biaya)	36
4.6	Analisis Finansial	37
4.7	Tahapan Pengembangan Bisnis	38
V	SIMPULAN DAN SARAN	42
5.1	Simpulan	38
5.2	Saran	42
	DAFTAR PUSTAKA	43
	LAMPIRAN	45
	Riwayat Hidup	53





## DAFTAR TABEL

1	Penjualan sayur CV Subur Indah Jaya	2
2	Matriks SWOT	5
3	Peralatan dan perlengkapan CV Subur Indah Jaya	16
4	Sumber Daya Manusia CV Subur Indah Jaya	17
5	Pendapatan CV Subur Indah Jaya sebelum pengembangan bisnis pada penjualan outlet	26
6	Pendapatan CV Subur Indah Jaya sebelum pengembangan bisnis pada penjualan pasar curah	26
7	Biaya tetap CV Subur Indah Jaya sebelum pengembangan bisnis	28
8	Biaya variabel CV Subur Indah Jaya sebelum pengembangan bisnis	29
9	Pendapatan CV Subur Indah Jaya setelah pengembangan bisnis pada penjualan outlet	34
10	Pendapatan CV Subur Indah Jaya setelah pengembangan bisnis pada penjualan pasar curah	34
11	Rincian biaya tetap CV Subur Indah Jaya setelah pengembangan bisnis	36
12	Rincian biaya variabel CV Subur Indah Jaya setelah pengembangan bisnis	37
13	Laporan laba rugi sebelum dan sesudah pengembangan bisnis	38
14	Analisis R/C <i>ratio</i> sebelum dan sesudah pengembangan bisnis	38
15	Tahapan pengembangan bisnis	39
16	Hasil perhitungan CPM	39

## DAFTAR GAMBAR

1	Peningkatan produksi komoditas sayur	1
2	<i>Business model canvas</i>	6
3	Logo CV Subur Indah Jaya	12
4	Struktur organisasi CV Subur Indah Jaya	13
5	<i>Greenhouse</i> CV Subur Indah Jaya	14
6	Gudang peralatan dan perlengkapan	15
7	<i>Mess</i> karyawan	15
8	Tempat sortasi dan <i>packing</i>	16
9	<i>Merk</i> benih	18
10	Proses semai	19
11	Talang pembesaran	20
12	Sortasi sayuran	20
13	Saluran Pemasaran	22
14	Alur ide pengembangan bisnis	32
15	<i>Precedence graph</i> pada pengembangan bisnis	40

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 atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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



## DAFTAR LAMPIRAN

1	Matriks SWOT	46
2	<i>Business model canvas</i> sebelum pengembangan bisnis	47
3	<i>Business model canvas</i> setelah pengembangan bisnis	48
4	Daftar harga sayur CV Subur Indah Jaya	49
5	Kapasitas <i>greenhouse</i>	50
6	Masa panen sayur hidroponik	50
7	Media sosial CV Subur Indah Jaya	51
8	Konten media sosial	52
9	Proses order sayur	52

Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Bogor Agricultural University

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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