



## RINGKASAN

UMI UMAYAH. Pendirian Unit Bisnis Pengolahan Pakcoy menjadi *Swiss Roll* pada Greenville Farm Jakarta Barat. *The Establishment of Pakcoy Processing Business Unit into Swiss Roll at Greenville Farm West Jakarta*. Dibimbing oleh ALMASRIL SEMBIRING.

Hidroponik merupakan sebuah sistem pertanian modern yang tidak menggunakan tanah sebagai media utamanya, tetapi dapat menggunakan media lain yang mengandung larutan mineral bernutrisi atau mengandung unsur hara sebagai pengganti tanah. Salah satu tanaman hidroponik yang banyak diminati oleh masyarakat pada zaman sekarang adalah tanaman pakcoy. Greenville Farm menjadi salah satu tempat budidaya hidroponik terbesar di Jakarta Barat. Akan tetapi, ketersediaan pakcoy terlalu banyak untuk memenuhi kebutuhan pembeli sehingga pakcoy yang tidak terjual masih tersisa banyak. Berada di wilayah yang strategis dan memiliki banyak pengunjung menjadi peluang usaha bagi perusahaan untuk mengembangkan unit bisnis baru berupa olahan pakcoy menjadi *swiss roll* atau bolu gulung. Usaha ini diharapkan dapat menambah keuntungan dan memperkuat daya saing bagi perusahaan. Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu merumuskan ide pengembangan bisnis Greenville Farm melalui analisis SWOT untuk merancang rencana pengembangan bisnis pada Greenville Farm dengan menggunakan *Business Model Canvas* dan menganalisis pendapatan perusahaan melalui analisis laba rugi dan analisis *R/C Ratio*.

Greenville Farm berlokasi usaha di dalam sebuah Tangkas Sport Centre yang berada di komplek perumahan menengah ke atas tepatnya di Komplek Greenville, Jalan Tanjung Duren Barat 11, RT 11 RW 9, Duri Kepa, Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Melalui analisis SWOT yang mencakup faktor internal dan eksternal dari perusahaan, didapatkan strategi yang berasal dari W-O (*Weaknesses-Opportunities*) yaitu pendirian unit bisnis pengolahan pakcoy menjadi *swiss roll* yang dapat memperbaiki kelemahan pada perusahaan dengan cara memanfaatkan peluang. Kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu adanya sayuran yang tidak terjual dan masih tersisa banyak sedangkan peluang yang dimiliki oleh perusahaan yaitu semakin meningkatnya kesadaran masyarakat dalam mengonsumsi makanan yang sehat dan bergizi.

Berdasarkan analisis melalui rancangan sembilan blok *Business Model Canvas*, produk *Swiss Roll* Pakcoy direncanakan akan dijual dengan harga Rp55.000,00/box yang dipasarkan di sekitar wilayah Jabodetabek melalui media sosial, *marketplace* dan penjualan langsung. Dari perhitungan analisis laba rugi, laba bersih yang diperoleh perusahaan setelah adanya pengembangan bisnis terjadi peningkatan sebesar Rp43.134.577,00 dari tahun pertama ke tahun kedua hingga kelima. Peningkatan tersebut ditandai dengan meningkatnya *R/C Ratio* perusahaan dari 1,55 menjadi 1,66.

Kata kunci : *Business Model Canvas*, pakcoy, *swiss roll*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.