

## RINGKASAN

ADAM FAJAR ARMANI. Peningkatan Pendapatan melalui Perbaikan Kemasan pada Perusahaan Pojok Hydroponik. *Increased in Revenue through Improved Packaging at Pojok Hydroponik*. Dibimbing oleh ANNISA SOEYONO.

Pertanian moderen hidroponik merupakan pertanian yang memanfaatkan lahan sempit dengan menggunakan media tanam berupa *rockwool* yang disangga menggunakan *net pot*. Keunggulan berbudidaya hidroponik ini yaitu memanfaatkan lahan sempit yang memaksimalkan produksi tanaman sehingga menghasilkan profit atau keuntungan dalam berbudidaya. Sayuran memiliki sifat yang mudah rusak, memiliki daya simpan yang tidak lama serta mudah rusak, maka terdapat perlakuan dari perusahaan yang mengurangi resiko tersebut yaitu melakukan perbaikan kemasan. Pojok Hydroponik memiliki kualitas sayur *grade* bagus tetapi dari model serta desain kemasan masih kurang aman ketika dibawa perjalanan oleh karena itu pengembangan ide perubahan kemasan ini dilakukan. Tujuan dari penulisan kajian ini adalah untuk merumuskan masalah berdasarkan internal dan eksternal perusahaan dan menyusun perumusan ide pengembangan bisnis pada perusahaan.

Pengembangan ide bisnis menggunakan metode analisis non finansial dan finansial. Analisis non finansial yang digunakan yaitu analisis SWOT dan *Business Model Canvas* serta aspek finansialnya menggunakan analisis laba rugi dan *R/C ratio*. Analisis SWOT melihat internal dan eksternal perusahaan yang diperinci menggunakan *Business Model Canvas* yang terdiri dari 9 block yaitu *customer segment, value propositions, channels, customer relationships, key activities, key partners, key resources, cost structure dan revenue stream*. Analisis penjadwalan yang digunakan dalam pengembangan bisnis adalah analisis PERT/CPM.

Perusahaan Pojok Hydroponik ini merupakan salah satu perusahaan yang menjual produk hidroponik mulai dari tahun 2016. Perusahaan ini cukup terkenal di wilayah Kabupaten Tulungagung karena beliau juga memegang dan ikut serta dalam komunitas hidroponik yang berada di wilayah Kabupaten Tulungagung. Pengembangan ide bisnis yang dilakukan untuk perusahaan yaitu peningkatan pendapatan melalui perbaikan kemasan pada perusahaan Pojok Hydroponik.

Perusahaan Pojok Hydroponik sebelum melakukan pengembangan harga yang dipasarkan oleh perusahaan yaitu Rp21.000,00 setelah dilakukan pengembangan ide bisnis perusahaan terdapat peningkatan sebesar Rp24.000,00 dengan adanya peningkatan pasar yaitu ke daerah Solo. Pengembangan bisnis ini dilihat dari analisis non finansial dikatakan layak dijalankan karena terdapat perbaikan blok yang meningkat pendapatan perusahaan. Analisis finansial yang didapatkan sebelum pengembangan terdapat penerimaan sebesar Rp84.000.000,00 untuk perusahaan. terdapat laba bersih setelah pajak yaitu sebesar Rp52.401.294,00 dengan nilai *R/C ratio* sebelum dilakukan pengembangan bisnis Rp2,19 setelah dilakukan pengembangan didapatkan nilai *R/C ratio* sebesar 2,68. Kenaikan yang didapat dari *R/C ratio* ini sebesar 0,49. Pengembangan bisnis dilakukan pengerjaan selama 52 hari setelah menggunakan metode PERT/CPM diperoleh penghematan waktu pengerjaan *project* selama 50 hari. Pojok Hydroponik dengan pengembangan kajian ide bisnis ini menguntungkan untuk dijalankan oleh perusahaan.

Kata kunci: hidroponik, kemasan, organik, perbaikan, pojok hydroponik, sayur

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 IPI.

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