



RINGKASAN

ALFIA DJASMIN. Pendirian Unit Bisnis Pelatihan Hidroponik pada Forest Farm Bogor. *Establishment of Hydroponic Training Business Unit at Forest Farm Bogor*. Dibimbing oleh ELANG ILIK MARTAWIJAYA.

Pelatihan hidroponik adalah salah satu wadah yang tepat bagi masyarakat, pelajar, institusi dan perusahaan yang tertarik untuk bekerjasama dan belajar hidroponik lebih dalam lagi bersama Forest Farm yang dapat digunakan sebagai tempat pengenalan dan pembelajaran terkait hidroponik secara langsung. Pelatihan hidroponik juga dapat memudahkan masyarakat dalam hal bertanya ataupun mendapatkan informasi secara langsung tentang masalah yang ditemui dilapangan.

Metode yang digunakan dalam penulisan kajian pengembangan bisnis pada perusahaan Forest Farm berupa analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Metode kualitatif dilakukan dengan analisis SWOT dan sembilan elemen *Business Model Canvas*, kemudian secara kuantitatif menggunakan proyeksi laporan laba rugi dan *R/C ratio*. Kajian pengembangan bisnis ini dibuat berdasarkan studi literatur, wawancara dan observasi yang dilakukan ketika Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Forest Farm.

Forest Farm merupakan usaha yang bergerak dibidang pertanian dan menjual produk sayuran hidroponik dan aquaponik seperti selada, pakcoy, kangkung, bayam dan juga menjual tanaman konvensional. Forest Farm dimiliki oleh Bapak Idham Rahmi dengan kebun yang memiliki luas tanah 2300 m² yang berlokasi di Pondok Karadenan Asri Blok U No.4, Karadenan, Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor, Jawa Barat.

Pendirian unit bisnis baru pada kebun Forest Farm berdasarkan dari perumusan menggunakan analisis SWOT. Alternatif strategi yang dipilih yaitu S-O, dimana Forest Farm Bogor memanfaatkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*). Ide pengembangan bisnis ini kemudian disusun melalui sembilan elemen *Business Model Canvas* serta di analisis menggunakan perhitungan analisis finansial yaitu laporan laba rugi dan *R/C ratio*.

Hasil kajian pengembangan bisnis yang telah dilakukan dengan memperhatikan aspek non finansial dengan indikator *customer segment, value proposition, channel, customer relationship, key activities, key resource, key partner, revenue streams, dan cost structure* serta menganalisis aspek finansial dengan laporan laba rugi diperoleh laba bersih sebesar Rp39.579.973,00 pertahun, serta hasil analisis *R/C ratio* yang didapatkan sebesar 1,5 artinya, setiap Rp1 dikeluarkan oleh perusahaan akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp1,5. Berdasarkan aspek non finansial dan finansial ide pengembangan bisnis ini dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan, pendirian unit bisnis pelatihan hidroponik dapat diterapkan untuk meningkatkan penerimaan pada perusahaan.

Kata kunci: *business model canvas*, hidroponik, pelatihan.

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.

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang (Institut Pertanian Bogor) Bogor Agricultural University

Bogor Agricultural University