



RINGKASAN

METTA PERMATA SARI. Perbaikan Kualitas Sayur Pakcoy untuk Meningkatkan *Revenue* pada Puspa Agro Farm Hidroponik di Kabupaten Sukabumi. *Improving the Quality of Pakcoy Vegetables to Increase Revenue at Puspa Agro Farm Hidroponik Sukabumi Regency*. Dibimbing oleh UDING SASTRAWAN.

Tanaman hidroponik merupakan tanaman yang menggunakan larutan nutrisi di dalam air. Metode tanaman hidroponik yaitu metode yang ramah lingkungan karena tanaman hidroponik tidak menggunakan pestisida. Tanaman hidroponik dapat tumbuh dengan cepat karena banyak kelebihan yaitu tanaman dapat tumbuh dan menghasilkan yang lebih baik dibandingkan dengan teknik penanaman tradisional.

Pada kajian pengembangan bisnis ini, rumusan ide pengembangan didasarkan pada hasil analisis SWOT dan menganalisis ide pengembangan bisnis dengan *Business Model Canvas*. Tingkat kepuasan konsumen dinilai dari atribut-atribut oleh konsumen Puspa Agro Farm. Atribut yang dinilai yaitu fisik sayur pakcoy, rasa sayur pakcoy, daya tahan sayur pakcoy, kesegaran sayur pakcoy, kebersihan sayur pakcoy, manfaat sayur pakcoy, harga, diskon, kerapian kemasan dan kualitas pelayanan.

Kajian ini menggunakan metode analisis untuk memperoleh informasi tentang karakteristik dan sikap konsumen. Untuk mengetahui karakteristik dan sikap konsumen akan dilakukan tabulasi deskriptif yaitu pengelompokan hasil kuesioner kemudian jawaban yang paling banyak yaitu jawaban paling dominan atau sudah sesuai dengan keinginan konsumen, sikap konsumen dapat diketahui dengan melakukan analisis *Fishbein*. Oleh karena itu dengan adanya analisis *Fishbein* perusahaan dapat memperbaiki atribut terhadap daun pakcoy. Dari hasil yang telah didapatkan dari hasil analisis *Fishbein* maka selanjutnya dapat melakukan rencana untuk pengembangan bisnis dengan dilakukannya perbaikan menggunakan metode *Business Model Canvas*.

Hasil dari perhitungan nilai sikap konsumen (Ao) yang perlu ditingkatkan atau diperbaiki yaitu atribut diskon dalam pembelian sayur pakcoy dengan skor (9,25) dan daya tahan sayur pakcoy dengan skor (9,76). Konsumen menilai bahwa diskon pada pembelian sayur pakcoy dan ketahanan pada sayur pakcoy ini belum memenuhi dengan keinginan konsumen maka perlu dilakukan perbaikan. Setelah dilakukan pengembangan bisnis dengan melakukan perbaikan terhadap kualitas sayur pakcoy dengan memperbaiki cara budidaya dengan baik sehingga menghasilkan sayur yang berkualitas dan memberi diskon sebesar kepada konsumen yang membeli produk sayur pakcoy banyak. Berdasarkan perhitungan finansial terjadi peningkatan setelah dilakukan perbaikan, penghasilan bersih sebelum dilakukan perbaikan Rp 61.936.694 sedangkan penghasilan bersih setelah pengembangan yaitu Rp 97.032.334 sehingga pendapatan bersih setelah perubahan mengalami peningkatan sebesar Rp 35.095.640.

Kata kunci : Sayur pakcoy, analisis BMC dan SWOT.