

RINGKASAN

DINA PUTRI YUANDA. Pengembangan Unit Bisnis Pelatihan Hidroponik pada PT Fajar Sejati Sukses Kota Bandung Jawa Barat. *Hydroponic Training Business Development Unit at PT Fajar Sejati Sukses Bandung City West Java*. Dibimbing oleh DONI SAHAT TUA MANALU.

Ketersediaan lahan di Indonesia yang semakin mengecil, membuat masyarakat mulai tertarik dengan hidroponik, karena teknik budidaya hidroponik dapat dilakukan diluas lahan yang kecil dan juga dapat membudidayakan tanaman disuatu tempat yang dianggap tidak cocok untuk bercocok tanam. Perkembangan metode bercocok tanaman dengan hidroponik di Indonesia semakin terkenal. Karena hal tersebut maka tercipta pelatihan mengenai hidroponik. Pelatihan mengenai hidroponik pun telah banyak dibuka oleh perusahaan yang bergerak dibidang agribisnis dan menyediakan jasa pelatihan, individu dapat mempelajari hidroponik dengan mendaftarkan dirinya untuk mengikuti program pelatihan.

PT Fajar Sejati Sukses (PT FSS) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang agribisnis yang didirikan pada tahun 2013. PT FSS memiliki unit bisnis seperti pengadaan input, pengadaan nutrisi, penjualan peralatan budidaya, pengolahan, dan jasa berupa pelatihan hidroponik. PT FSS berlokasi di Jalan Cipaku Indah 2 Blok D No. 4B, Kecamatan Cidap, Kota Bandung, Jawa Barat. Berdirinya PT FSS berawal dari hobi pemilik perusahaan yang gemar bercocok tanam dengan menggunakan teknik hidroponik. Dari hobi tersebut pemilik menjadikannya sebagai peluang bisnis karena pada saat itu sayuran hidroponik masih jarang yang membudidayakannya. Semakin berkembangnya zaman semakin banyak peminat hidroponik dan pada tahun 2014 PT FSS membuka unit bisnis pelatihan hidroponik yang masih berjalan sampai sekarang.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu merumuskan ide berupa strategi pengembangan unit bisnis pelatihan hidroponik dengan menganalisis kelayakan rencana pengembangan bisnis baik secara non finansial dan finansial. Metode yang digunakan untuk menganalisis kelayakan non finansial yaitu *business model canvas* dan analisis SWOT. *Business model canvas* merupakan sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Metode yang digunakan untuk menganalisis kelayakan finansial yaitu laporan laba rugi, R/C ratio, dan analisis anggaran parsial.

Berdasarkan analisis non finansial unit bisnis pelatihan perlu mengembangkan beberapa blok model bisnis seperti *value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key activity, key resource, key partner, cost structure*. Hasil analisis finansial setelah melakukan pengembangan dapat dikatakan layak karena terjadi peningkatan sebesar Rp26.970.669,00 dan peningkatan nilai R/C ratio. Nilai R/C ratio sebelum pengembangan sebesar 1,6 dan setelah pengembangan nilai R/C ratio sebesar 2,2

Kata Kunci : *business model canvas*, hidroponik, pelatihan