



DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN	iv
1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	3
2 METODE KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS	3
2.1 Lokasi dan Waktu	3
2.2 Metode Pengumpulan Data	3
2.3 Metode Kajian	4
2.3.1 <i>Business Model Canvas</i>	4
2.3.2 Analisis SWOT	10
2.3.3 Evaluasi <i>Business Model Canvas</i> dengan Analisis SWOT	11
2.3.4 Metode Jalur Kritis (<i>Critical Path Method</i>)	11
2.3.5 Aspek Keuangan	11
3 KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	13
3.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	13
3.2 Organisasi dan Manajemen Perusahaan	14
3.3 Sumber Daya Perusahaan	15
3.3.1 Sumber Daya Fisik	15
3.3.2 Sumber Daya Keuangan	16
3.4 Unit Bisnis	16
3.4.1 Pengadaan Input	16
3.4.2 Pengolahan	17
3.4.3 Pelatihan Hidroponik	18
3.4.4 Mekanisme Pemasaran	18
4 KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS	20
4.1 Analisis Lingkungan Internal	20
4.1.1 Visi dan Misi Perusahaan	20
4.1.2 Jenis dan Jumlah Produk	20
4.1.3 Pemetaan <i>Business Model Canvas</i>	21
4.2 Analisis Lingkungan Eksternal	27
4.2.1 Demografi	28
4.2.2 Aspek sosial dan budaya	28
4.2.3 Aspek teknologi	28
4.2.4 Aspek politik dan hukum	29
4.3 Evaluasi <i>Business Model Canvas</i> dengan Analisis SWOT	29
4.3.1 Kekuatan	29
4.3.2 Kelemahan	29
4.3.3 Peluang	30

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.

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



4.3.4 Ancaman	
4.4 Alternatif Strategi pada <i>Business Model Canvas</i>	30
4.5 Rumusan Ide Pengembangan Bisnis	31
4.6 Penerapan Strategi Pada <i>Business Model Canvas</i>	32
4.6.1 <i>Customer Segments</i>	32
4.6.2 <i>Value Propositions</i>	32
4.6.3 <i>Channels</i>	33
4.6.4 <i>Customer Relationships</i>	34
4.6.5 <i>Revenue Streams</i>	36
4.6.6 <i>Key Resources</i>	36
4.6.7 <i>Key Activities</i>	38
4.6.8 <i>Key Partners</i>	39
4.6.9 <i>Cost Structure</i>	39
4.7 Perencanaan Finansial	42
5 SIMPULAN DAN SARAN	45
5.1 Simpulan	45
5.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN	48



DAFTAR TABEL

Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

1 Luas lahan pertanian di Indonesia	2
2 Jumlah permintaan pelatihan hidroponik di PT FSS tahun 2018-2020	2
3 Sumber dan metode pengumpulan data	4
4 Identifikasi SWOT terhadap blok model bisnis	10
5 Matriks SWOT	10
6 Divisi dan jumlah tenaga kerja PT Fajar Sejati Sukses	16
7 Daftar program pelatihan PT Fajar Sejati Sukses	18
8 <i>Customer segments</i> unit bisnis pelatihan hidroponik PT FSS	22
9 Penerimaan pelatihan sebelum adanya pengembangan di PT FSS	24
10 Biaya tetap unit bisnis pelatihan	26
11 Biaya variabel unit bisnis pelatihan hidroponik	27
12 Angkatan kerja menurut golongan umur	30
13 Penerimaan pelatihan hidroponik setelah pengembangan	36
14 Divisi unit bisnis pelatihan hidroponik PT FSS	37
15 Biaya tetap pelatihan hidroponik setelah pengembangan	39
16 Biaya variabel setelah pengembangan	40
17 Laporan laba rugi unit bisnis pelatihan hidroponik PT FSS	42
18 Analisis parsial unit bisnis pelatihan hidroponik PT FSS	42
19 Tahapan pengembangan bisnis pelatihan hidroponik	43
20 List aktivitas kritis di dalam jalur	43

DAFTAR GAMBAR

1	Sembilan blok model bisnis	9
2	Struktur organisasi PT Fajar Sejati Sukses	14
3	Benih <i>Johnny's Seed</i>	16
5	Sistem hidroponik	17
4	Peralatan budidaya hidroponik	17
6	Produk primer PT Fajar Sejati Sukses	20
7	Produk olahan pangan (a) ; olahan non pangan (b)	21
8	Kartu nama PT Fajar Sejati Sukses	23
9	BMC unit bisnis pelatihan hidroponik	27
10	Perangka ide pengembangan bisnis	31
11	Saluran pemasaran unit bisnis pelatihan hidroponik	33
12	Video edukasi di <i>youtube</i> (a) Poster pelatihan hidroponik (b)	33
13	Sampilan pembuatan <i>google form</i>	35
14	<i>google form</i> evaluasi pelatihan hidroponik	35
15	Konfirmasi dan pemberitahuan jadwal pelatihan	38
16	<i>business model canvas</i> unit bisnis pelatihan setelah pengembangan	41
17	Grafik tahapan pengembangan bisnis	44



1	Daftar fasilitas yang dimiliki PT FSS	49
2	Pelaksanaan pelatihan hidroponik	50
3	Harga produk dan jasa PT Fajar Sejati Sukses	51
4	Biaya investasi unit bisnis pelatihan hidroponik	52
5	Rincian biaya variabel per jenis pelatihan sebelum pengembangan	52
6	Evaluasi SWOT pada BMC unit bisnis pelatihan hidroponik	53
7	Matriks SWOT setelah evaluasi BMC	54
8	Sertifikat pelatihan hidroponik	56
9	Formulir evaluasi yang berupa <i>print out</i>	57
10	Rincian biaya variabel per jenis pelatihan setelah pengembangan	58
11	Kuisisioner validasi <i>business model canvas</i>	60