



## RINGKASAN

EKA PUTRI SEPTIANI LUBIS. Pengembangan Bisnis *Bucket* Sayuran Hidroponik Pada Forest House Bekasi. Business Development of Hidroponic Vegetable *Bucket* at Forest House Bekasi. Dibimbing oleh VERALIANTA BR. SEBAYANG.

Pertanian merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki prospek dan nilai komersial yang cukup baik. Salah satu subsektor pertanian yang potensial dalam memberikan kontribusi besar terhadap pembangunan ekonomi adalah tanaman hortikultura. Lahan pertanian kini semakin berkurang dan pemenuhan kebutuhan masyarakat semakin meningkat, sehingga mendorong sektor pertanian untuk meningkatkan penerapan pertanian lahan sempit. Penerapan pertanian lahan sempit ini salah satunya adalah sistem budi daya secara hidroponik.

Forest House Bekasi merupakan salah satu perusahaan di bidang pertanian yang mengusahakan sayuran hidroponik dari hulu hingga hilir. Saat ini produksi komoditas sayuran yang dibudi dayakan oleh perusahaan belum optimal. Hal tersebut menyebabkan perusahaan belum mampu memenuhi permintaan pasar dengan baik. Namun, perusahaan tetap berusaha memberikan kualitas produk sayuran yang baik dan sampai saat ini perusahaan tetap memiliki pelanggan tetap. Hal ini dijadikan peluang bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualannya.

Tujuan dari penulisan Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis pada Forest House Bekasi melalui metode kualitatif dengan analisis SWOT, pemetaan setiap elemen pada *Business Model Canvas* perusahaan, serta menyusun dan mengkaji dengan menggunakan metode kualitatif untuk menganalisis laporan laba rugi, analisis *R/C ratio*, dan analisis anggaran parsial dari hasil penjualan sayuran hidroponik di Forest House Bekasi.

Dalam mengidentifikasi sembilan elemen *Business Model Canvas* dapat diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancamannya masing-masing. Setelah menganalisis kondisi model bisnis Forest House Bekasi dan mengelompokkan sembilan elemen *Business Model Canvas* ke dalam analisis SWOT didapatkan alternatif strategi baru yaitu pengembangan bisnis *bucket* sayuran hidroponik. Kemudian merancang kanvas model bisnis baru dan mengkaji elemen-elemen yang mengalami perbaikan atau perubahan.

Setelah melakukan pengembangan bisnis, ada beberapa elemen *Business Model Canvas* yang mengalami perubahan yaitu Customer Segment, Value propositions, Channels, Key Partnerships, Revenue Streams, Key Resources, Cost Structure. Selanjutnya melakukan analisis finansial menggunakan laporan laba rugi, analisis *R/C ratio*, dan analisis anggaran parsial. Dalam perencanaan pengembangan bisnis ini dapat dikatakan layak karena nilai *R/C ratio*  $> 1$  yaitu 1,26 sesuai dengan standar kelayakan usaha berdasarkan *R/C ratio*  $> 1$  artinya usahatani menguntungkan. Berdasarkan analisis anggaran parsial, total perolehan yang didapatkan setelah pengembangan bisnis meningkat sebesar Rp20.238.300.

Kata kunci: *bucket*, *Business Model Canvas*, hidroponik, sayuran

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 meminumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.