

ABSTRAK

Seiring dengan berkembangnya zaman, jumlah penduduk di kota-kota besar mengalami peningkatan tiap tahunnya, khususnya di Kota Jakarta. Tercatat hingga tahun 2014, jumlah penduduk di DKI Jakarta sebesar 10.075.300 juta jiwa. Hal tersebut tentunya akan berdampak pada menyempitnya lahan khususnya lahan pertanian. Sepuluh tahun terakhir yaitu 2003 sampai 2013, lahan pertanian khususnya di kota Jakarta terus mengalami penyusutan akibat pembangunan infrastruktur seperti jalan dan perumahan. Hal ini makin dipersulit dengan tingginya permintaan sayur oleh masyarakat. Dengan memanfaatkan keterbatasan lahan yang ada, bercocok tanam dengan metode hidroponik dapat dijadikan solusi bagi ketahanan pangan dalam hal ini yaitu konsumsi sayur dan buah. Pasar sayuran dalam hal ini sayuran hidroponik terus mengalami pertumbuhan hingga 20% tiap tahunnya dengan pemain kunci yang bisa dikatakan masih sedikit. Hal ini merupakan sebuah peluang bisnis serta ancaman khususnya bagi Kebun Hidroponik'koe yang saat ini masih mengembangkan kegiatan bisnisnya dibidang hidroponik. Selain itu, masih banyak hal yang harus diperbaiki dan dibangun oleh Kebun Hidroponik'koe dalam melakukan pengembangan bisnisnya. Maka dari itu, perlu adanya formulasi strategi yang matang untuk mengatasi permasalahan serta dalam melakukan pengembangan. Dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* dan analisis SWOT dapat memberikan alternatif rancangan model bisnis yang baru untuk menghadapi pesaing dan memaksimalkan pendapatan.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu untuk memetakan model bisnis Kebun Hidroponik'koe saat ini dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*, untuk mengevaluasi model bisnis Kebun Hidroponik'koe saat ini dengan menggunakan analisis SWOT, dan untuk merekomendasikan rancangan *Business Model Canvas* baru bagi pihak Kebun Hidroponik'koe sebagai rekomendasi strategi dalam melakukan pengembangan bisnisnya.

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif berdasarkan tujuan deskriptif yang bersifat induktif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi yang ditujukan kepada empat narasumber sebagai informan, serta data sekunder.

Berdasarkan hasil wawancara, diperoleh gambaran Sembilan blok bangunan *Business Model Canvas* saat ini dari Kebun Hidroponik'koe. Evaluasi dari hasil wawancara yang dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT menunjukkan bahwa Kebun Hidroponik'koe memiliki kekuatan serta kelemahan. Selain itu, terdapat peluang dan ancaman didalamnya yang perlu dihadapi. Dari hasil evaluasi dengan analisis SWOT dapat disusun alternatif strategi sebagai penyempurnaan *Business Model Canvas* yang ada.

Secara garis besar, gambaran *Business Model Canvas* Kebun Hidroponik'koe saat ini cukup baik karena model bisnis yang sudah berjalan mampu memenuhi ke Sembilan elemen blok bangunan pada *Business Model Canvas*. Dari hasil evaluasi menghasilkan formulasi strategi yang dapat dijadikan rekomendasi bagi kebun Hidroponik'koe dalam melakukan pengembangan serta melakukan penyempurnaan rancangan *Business Model Canvas*. Penyempurnaan terjadi pada Sembilan blok bangunan, yaitu *Customer Segments*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure*.

Kata Kunci: Hidroponik; Strategi; Model Bisnis; SWOT; Model Bisnis Kanvas