ABSTRAK

Willy Mully Farming atau WMF adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri sayuran hidroponik, yang merupakan salah satu perusahaan penyedia sayuran hidroponik di Kawasan Bandung, Jawa Barat. WMF menyediakan produk sayuran hidroponik berkualitas untuk para konsumen dengan memanfaatkan media sosial dan *marketplace*, sebagai salah satu platform pemasarannya. Meski demikian, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Willy Mully Farming. Yang pertama, seperti halnya petani lain, permasalahan yang dihadapi adalah fluktuasi permintaan dan harga. Kedua, WMF memiliki keterbatasan sumber daya, terutama lahan yang masih terbatas, sedangkan peluang usaha sayur hidroponik makin besar dan kompetisi semakin ketat. Hal-hal tersebut mendorong perlunya evaluasi model bisnis WMF. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan evaluasi atas model bisnis WMF dengan menggunakan *business model canvas*. Data yang perlu disediakan untuk melakukan evaluasi ini adalah model bisnis saat ini, *customer profile* dan peta lingkungan bisnis WMF. Model bisnis saat ini akan dipetakan dengan melakukan wawancara dengan pemilik perusahaan, sedangkan profil pelanggan diperoleh melalui wawancara dengan pelanggan individu sebanyak sepuluh orang. Data lingkungan bisnis diperoleh melalui studi literatur. Tahapan selanjutnya adalah melakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan, di mana hasilnya akan digunakan untuk merumuskan strategi, yang menjadi dasar pengembangan *value proposition* dan *business model canvas* yang lengkap. Usulan perbaikan yang utama yang dihasilkan dari evaluasi ini adalah menjual bibit dan paket berkebun hidroponik.

Kata Kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Sayur Hidroponik