

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Sejarah Perusahaan

CV. Spirit Wira Utama resmi berdiri pada tahun 2012, sebelumnya bernama PT. Tropical Rain yang bergerak dibidang perkebunan sayuran dengan sistem hidroponik. Perusahaan didirikan oleh Ir. Kunto Herwibowo. Dengan latar belakang pendidikan mekanisasi pertanian, beliau melanjutkan karirnya dengan bekerja di perusahaan yang bergerak dibidang perkebunan sayuran dengan sistem hidroponik bernama Better Life. Pihak perusahaan lebih memilih menggunakan staf ahli penasehat dari Newzealand, akan tetapi dikarenakan cuaca antara Indonesia dengan Newzealand berbeda maka perusahaan tersebut pailit. Lalu, pada tahun 2011 Ir. Kunto Herwibowo mempunyai inisiatif untuk membangun perusahaan serupa dari nol dengan nama PT. Tropical Rain Indonesia dengan memanfaatkan pasar yang dimiliki Better Life. Seiring perkembangan, pada tahun 2012 perusahaan berganti nama dengan CV. Spirit Wira Utama.

Uji coba di lahan kecil dengan ilmu yang ada, dilakukan oleh Ir. Kunto Herwibowo dengan melakukan *trial and error*. Pembuatan sistem hidroponik dengan menggunakan model *NFT (Nutrient Film Technique)*, yaitu dengan melakukan pengembangan nutrisi yang bernama *ABMix*. Hal tersebut terus dilakukan selama 2 tahun sejak tahun 2009.

CV. Spirit Wira Utama memberikan kontribusi di bidang pertanian modern dengan menciptakan kebun hidroponik yang bernama Kebun Hidroponik'koe. Kebun ini berlokasi di salah satu tempat yang merupakan kawasan padat penduduk di daerah Tengerang Selatan. Berdasarkan uji coba dan pengalaman, Kebun Hidroponik'koe ini terus berkembang dalam bidangnya dengan umur usaha yang telah mencapai 6 tahun.

Kebun Hidroponik'koe juga menjalin kemitraan dengan para plasma seperti sistem koperasi. Kebun Hidroponik'koe memiliki 3 plasma yang tersebar di beberapa kota yaitu Bogor, Rancamaya, dan Sukabumi untuk memenuhi kebutuhan pasar. Jalinan kerjasama itu berupa penyediaan benih, nutrisi, bahkan perakitan sarana produksi.

Gambar 1.1

Produk Kebun Hidroponik'koe



Sumber: CV. Spirit Wira Utama

Gambar 1.1 memperlihatkan salah satu jenis produk yang dihasilkan Kebun Hidroponik'koe, yaitu Romaine Papper dari jenis Lettuce. Selain Romaine Papper ada juga Lolorosa, Monday, Kristine, Butterhead, dan Lorenzo. Sedangkan untuk jenis oriental, yaitu Pagoda dan Pakcoy.

1.1.2 Logo Perusahaan

Gambar 1.2

Logo perusahaan



Sumber: CV. Spirit Wira Utama

Gambar 1.2 memperlihatkan logo dari CV. Spirit Wira Utama. Terdapat 3 goresan kuas berwarna merah, kuning, dan hijau yang terinspirasi dari pelangi dengan makna disetiap warnanya. Merah melambangkan keberanian serta kemandirian, kuning yang bersifat cerah dan menarik perhatian, serta hijau yang identik dengan pertanian. Logo didominasi dengan warna hijau sesuai dengan industry yang digelutinya.

1.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

Visi: Membangun pertanian modern yang berbudaya industri.

Misi: pemanfaatan sumber daya pertanian secara optimal, menciptakan kondisi yang menjamin pembangunan pertanian berkelanjutan, pendekatan agribisnis.

1.1.4 Bidang Usaha dan Proses Bisnis

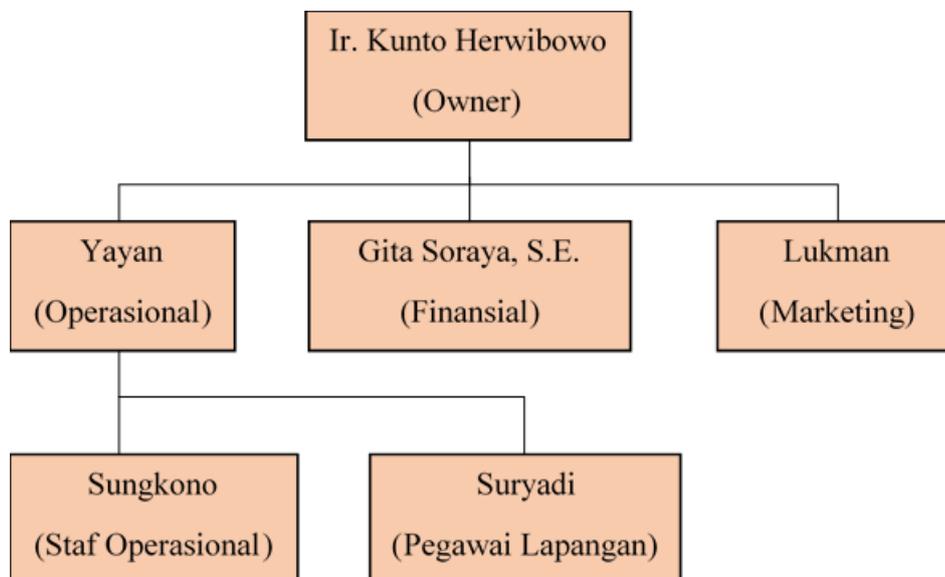
Bidang usaha yang dijalankan merupakan kategori agribisnis dengan konsep pertanian modern. Kebun Hidroponik'koe menanam sayur dengan sistem penanaman secara hidroponik yang merupakan suatu solusi yang tepat dalam bercocok tanam khususnya di kawasan perkotaan yang padat akan penduduk serta menjaga nutrisi sayur itu sendiri agar kualitas terjaga. Penanamannya

menggunakan suatu sistem perairan dengan *rockwool* sebagai media tanam yang kemudian dialiri air yang mengandung nutrisi yang dibutuhkan tanaman. Pada dasarnya hidroponik merupakan suatu rekayasa tanaman dimana segala sesuatunya (ukuran tanaman, rasa, warna) dapat diatur melalui nutrisi. Hidroponik tidak menggunakan pestisida karena lokasi sistem perairan dibuat tinggi dengan maksud memutuskan rantai makanan hama sehingga pestisida tidak dibutuhkan dalam pembudidayaannya. Dalam proses bisnisnya, produk dipasarkan ke restoran dan supermarket sesuai dengan segmen pasar yang telah ditentukan. Selain itu Hidroponik'koe juga mendorong masyarakat dengan melakukan *urban farming* dimana setiap orang dapat memanfaatkan fasilitas umum seperti taman juga tempat tinggalnya untuk ditanami, dan memenuhi kebutuhannya serta membuat pekarangan menjadi lebih asri.

1.1.5 Struktur Organisasi

Gambar 1.3

Struktur Organisasi



Sumber: CV. Spirit Wira Utama

Gambar 1.3 memperlihatkan struktur organisasi perusahaan saat ini. Ir. Kunto Herwibowo menjabat sebagai owner dari perusahaan dibawah oleh Gita Soraya, S.E. sebagai finansial dalam perusahaan, Lukman menjabat marketing dalam perusahaan, dan Yayan menjabat sebagai Operasional dibawah oleh Sungkono sebagai staf operasional dan Suryadi sebagai pegawai lapangan.

1.2 Latar Belakang

Gambar 1.4

Jumlah Penduduk DKI Jakarta



Sumber: www.bappedajakarta.go.id

Jumlah penduduk di kota-kota besar mengalami peningkatan ditiap tahunnya, khususnya di Kota DKI Jakarta. Pada tahun 2000, jumlah penduduk di DKI Jakarta tercatat mencapai angka 8.437.100 juta jiwa. Sepuluh tahun berikutnya yaitu pada tahun 2010, jumlah penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan hingga 9.607.800 juta jiwa. Kemudian di tahun berikutnya 2011 kembali mengalami peningkatan hingga 9.752.100 juta jiwa. Memasuki tahun 2012, lagi-lagi jumlah penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan hingga mencapai 9.862.100 juta jiwa. Peningkatan jumlah penduduk terus terjadi di tahun 2013 sebesar 9.969.900 juta jiwa dan hingga tahun 2014 peningkatan jumlah penduduk meningkat hingga mencapai 10.075.300 juta jiwa.

Seiring perkembangan zaman, lahan-lahan khususnya di perkotaan seperti Jakarta semakin sempit. Berikut pemaparannya pada gambar 1.5.

Gambar 1.5

Presentase Kurangnya Lahan Pertanian di Jakarta

Rata-rata Luas Lahan yang Dikuasai per Rumah Tangga Usaha Pertanian menurut Wilayah dan Jenis Lahan Tahun 2003 dan 2013 (m²)
 *) Pembagi adalah jumlah rumah tangga pertanian
 Provinsi DKI Jakarta

Tabel Grafik Peta

Nilai Absolut Persentase Kolom Print

Nama Kabupaten/Kota	Jenis Lahan										Satuan: m ²
	Lahan Bukan Pertanian		Lahan Pertanian (Sawah)		Lahan Pertanian (Bukan Sawah)		Jumlah Lahan Pertanian		Lahan yang Dikuasai		
	Tahun	2013	Tahun	2013	Tahun	2013	Tahun	2013	Tahun	2013	
01 Kepulauan Seribu	64,38	106,17	2,65	0,00	5,70	18,34	8,35	18,34	72,73	124,51	
71 Kodya Jakarta Selatan	116,57	193,00	0,00	107,59	7,79	1 738,75	7,79	1 846,34	124,36	2 039,34	
72 Kodya Jakarta Timur	91,64	181,76	15,96	769,90	10,01	1 010,24	25,97	1 780,15	117,61	1 961,91	
73 Kodya Jakarta Pusat	61,30	115,69	0,01	662,50	19,15	1 115,74	19,16	1 778,24	80,46	1 893,94	
74 Kodya Jakarta Barat	68,79	122,77	3,59	133,64	6,19	795,24	9,78	928,88	78,57	1 051,65	
75 Kodya Jakarta Utara	59,18	87,11	12,65	1 077,92	10,26	1 298,94	22,91	2 376,86	82,09	2 463,97	
Provinsi DKI Jakarta	81,95	135,98	7,09	499,00	9,41	1 025,47	16,49	1 524,46	98,44	1 660,44	

Sumber: www.bps.go.id

Sejak tahun 2003 sekitar 40 hektare (ha) lahan pertanian berubah fungsi. Sepuluh tahun terakhir yaitu pada tahun 2003 sampai 2013, penyusutan lahan pertanian mencapai 1.660,4 ha. Penyempitan paling parah terjadi pada lahan sawah tadah hujan, disusul dengan sawah irigasi sederhana sehingga lahan sawah tadah hujan dan sawah irigasi hanya tersisa 1.025,47 ha. Angka penyusutan ini akan terus bertambah seiring dengan pembangunan Kota Jakarta seperti pembangunan tol Depok - Antsari dan jalur lintasan MRT kereta bawah tanah Lebak Bulus - Bundaran HI.

Hal ini makin dipersulit dengan tingginya permintaan sayur oleh masyarakat. Menurut pakar nutrisi dari IPB, Prof Made Astawan dalam rubrik viva.go.id (diakses pada 25 Januari 2017) mengatakan konsumsi sayur dan buah masyarakat Indonesia jauh dibawah jumlah yg dianjurkan. Konsumsi rata – rata nasional hanya 10,5 gram perhari. Sedangkan jumlah asupan disarankan mencapai 25-30 gram perhari. Dengan keterbatasan lahan untuk bercocok tanam, metode

Hidroponik dapat dijadikan solusi bagi ketahanan pangan dengan memanfaatkan lahan yang sempit. Pasokan produksi sayur dengan metode penanaman konvensional dan organik masih sangat terbatas. Hal ini dikarenakan faktor cuaca dan penanganan tanaman terkait hama dan lain-lain yang menyebabkan gagalnya panen. Dengan penanaman menggunakan metode hidroponik, pasokan produksi sayur lebih stabil dan tentunya lebih higienis. Hal ini didukung dengan teknik penanaman serta nutrisi sehingga menghasilkan tanaman yang berkualitas dari segi kandungan vitamin dan terjaga kebersihannya.

Menurut Kunto Herwibowo, tepatnya 5 tahun lalu produk-produk hidroponik termasuk kedalam *lifestyle*. Sedangkan sekarang ini, hidroponik sudah menjadi kebutuhan pokok. Hal ini dibuktikan dengan semakin agresifnya masyarakat mengkonsumsi sayur. Menurut Herwibowo dan Budiana (2014: 3) pasar sayuran terus tumbuh hingga mencapai angka 20%. Tentunya hal tersebut merupakan peluang bagi para calon pekebun baru melihat masih banyaknya permintaan sayuran hidroponik yang belum terpenuhi.

Menurut Taufan dalam Klojen (2016) pada rubriks malangkota.go.id (diakses pada 10 April 2016), gaya hidup masyarakat saat ini yang sudah mulai sadar untuk hidup sehat, sehingga pertanian hidroponik memiliki prospek yang cerah. Sistem pertanian hidroponik ini menurutnya bisa menghasilkan berbagai macam sayuran serta buah-buahan dengan kualitas bagus dan bergizi tinggi. Selain untuk dikonsumsi atau bercocok tanam, hidroponik juga berfungsi sebagai sarana penghijauan dan juga penghilang penat atau stress. Hal tersebut yang dinamakan sebagai *urban farming* atau cocok tanam rumahan. Masyarakat turut memenuhi pasokan ketahanan pangan mereka berupa sayur dengan menanamnya sendiri dengan memanfaatkan fasilitas umum seperti taman juga tempat tinggalnya yang dimiliki. Bagi masyarakat yang memahami hidroponik, hal ini merupakan peluang bisnis yang cukup menjanjikan.

Berdasarkan wawancara dengan Kunto Herwibowo tanggal 12 Januari 2016, terdapat beberapa pemain kunci hidroponik lain selain Hidroponik'koe,

yaitu Parung Farm, Amazing, dan Kebun Sayur. Masing - masing berlokasi di berbagai daerah yang juga menyasar pasar di Jakarta, serta masih banyak pemain lain yang akan bermunculan. Menurut Kunto Herwibowo peluang bisnis hidroponik masih sangat besar dikarenakan pemainnya yang masih terbilang sedikit sedangkan permintaan besar. Bisa kita lihat dari jumlah total penduduk pada sensus terakhir yaitu pada tahun 2014 tercatat terdapat 10.075.300 juta jiwa. Diasumsikan pemakan sayur dan buah dari total jumlah penduduk di Jakarta yaitu sebanyak 30% sehingga kita dapatkan angka 3.022.590 juta jiwa pemakan sayur dan buah di Jakarta. Anjuran makan sayur menurut pakar gizi adalah 25 gram sampai 30 gram perhari. Kita asumsikan 25 gram per hari sehingga didapat total kebutuhan akan sayur dan buah yaitu sebesar 75.564.750 gram perhari atau 75.57 ton perhari. Kita asumsikan peran hidroponik sebesar 10% dimana meningkatnya tren akan hidup sehat dan juga *lifestyle* sehingga didapatkan angka sebesar 7.56 ton perhari. Sedangkan para pemain kunci mampu memproduksi sayur dan buah sebesar 800 kg hingga 1 ton perhari. Kebun Hidroponik'koe dibantu dengan plasmanya hanya mampu memproduksi sebesar 200 kg hingga 250 kg perhari. Jika kita total supply yang tersedia dari para pemain hidroponik untuk pasar di Jakarta yaitu 3,2 ton perhari. Selisih permintan mencapai 4.36 ton perhari dari supply yang tersedia. Hal tersebut tentunya merupakan peluang bagi perusahaan untuk mengembangkan kebunnya agar memenuhi permintaan.

Informasi tentang hidroponik untuk ketahanan pangan dan peluang bisnis digagaskan oleh pemerintah di berbagai daerah di Indonesia. Walikota Bandung Ridwan Kamil berencana untuk melakukan pelatihan pada PNS sebagai bekal pensiunan untuk usaha sampingan (antaranews.com, diakses pada 24 Maret 2016).

“Hidroponik bisa juga jadi ajang pelatihan bagi para PNS untuk mempersiapkan masa pensiun sehingga ada usaha tambahan yang bisa dilakukan PNS.”

Hal ini menunjukkan bahwa bisnis hidroponik semakin kompetitif. Para pemain harus menciptakan *competitive advantage* mereka sehingga mampu

bersaing satu sama lain agar tetap bertahan. Selain itu, Taufan dalam Klojen (2016) pada rubrik malangkota.go.id (diakses pada 10 April 2016) mengatakan bahwa untuk lahan perkotaan, hidroponik merupakan solusi terbaik untuk bisa bertani di lahan yang sempit dengan hasil yang menggembirakan.

Menurut Kunto Herwibowo pemilik dari Kebun Hidroponik'koe harga menjadi pertimbangan utama bagi konsumen melihat produk yang ditawarkan tergolong sayur eksklusif dengan alasan produk berkualitas yaitu menggunakan bibit unggulan yang di import dari belanda. Mutu dari sayur lebih terjamin karena menggunakan teknologi sebagai teknik budidayanya serta nutrisi yang tepat tentu Kebun Hidroponik'koe memang layak jika membandrol harga tinggi. Oleh karena itu, Kebun Hidroponik'koe menyasar kelas premium yaitu kelas *middle up*. Selain itu, Kunto Herwibowo menyatakan bahwa minat masyarakat terhadap hidroponik terus mengalami peningkatan karena berbagai perkenalan melalui pelatihan hidroponik kepada masyarakat serta kesadaran masyarakat akan hidup sehat dan makan makanan berserat tanpa pestisida seperti halnya sayur dan buah. Hal tersebut merupakan peluang besar bagi Kebun Hidroponik'koe.

Setiap perusahaan tentu mengalami kendala, menurut Kunto Herwibowo perusahaan masih dalam tahap berkembang, sehingga masih banyak ditemukan kendala yang harus dibenahi. Pada kondisi sekarang, Kebun Hidroponik'koe hanya mampu menyasar kelas premium dikarenakan bandrol harga produk yang tinggi yaitu antara kisaran Rp. 50.000 hingga Rp. 60.000 per kilo sedangkan masih banyak segmen potensial yang belum tercakup. Selain itu, kurangnya varietas produk yang dihasilkan terkait keterbatasan lahan dimana pada kondisi sekarang perusahaan hanya memproduksi beragam jenis selada dan beberapa varietas buah. Masih banyak varietas produk yang bisa ditanam untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam hal ini dengan adanya lahan yang memadai sehingga produk siap jual dengan kuantitas yang mencukupi serta mutu kualitas yang unggul. Pada aspek ketenaga kerjaan, perusahaan masih belum mencukupi secara keahlian, jumlah, dan loyalitas. Hal ini terbukti dengan kurangnya pengetahuan masyarakatan tentang hidroponik sehingga peminat untuk bekerja dibidang

perkebunan hidroponik masih kecil ditambah tingkat kejenuhan yang tinggi. Selain itu, terdapat beberapa plasma atau mitra yang keluar dari kemitraannya. Kurangnya loyalitas dalam hal ini dapat mempengaruhi kegiatan bisnis yang berlangsung terutama dalam kegiatan produksi untuk memenuhi ketersediaan stok atau produk.

Pada aspek kegiatan bisnis, perusahaan masih belum memenuhi permintaan. Seperti yang dipaparkan diatas bahwa diasumsikan permintaan akan sayur hidroponik yaitu berkisar antara 7.56 ton perhari untuk wilayah Jakarta. Sedangkan Kebun Hidroponik'koe hanya mampu memproduksi sayur sekitar 200 kg hingga 250 kg. hal ini tentu menjadi peluang bagi Kebun Hidroponik'koe untuk mengembangkan kebunnya agar memenuhi permintaan. Selain itu, produksi terhambat karena tidak menggunakan *greenhouse* sehingga tidak kebal cuaca terutama saat hujan yang menyebabkan tanaman tidak tumbuh dengan kualitas yang optimal. Menurut Kunto Herwibowo system penanaman tanpa menggunakan *greenhouse* memang lebih hemat biaya, akan tetapi pada saat cuaca ekstrim seperti hujan atau panas yang ekstrim dapat menghambat kegiatan produksi antara 30% hingga 40%. Pada saat musim hujan selain tanaman akan tumbuh kerdil akibat kurang cahaya matahari, sistem irigasi dapat tercemar oleh air hujan yang belakangan ini air hujan mengandung asam sehingga dapat mengganggu bertumbuhnya tanaman. Pada saat cuaca panas ekstrim, produksi dapat terhambat akibat tanaman terbakar oleh panasnya matahari. Semua hal tersebut harus disiasati agar tidak membawa pengaruh buruk pada produksi. Pada aspek kemitraan, dimana mitra atau plasma yang memutuskan hubungan dengan perusahaan dan menjadi kompetitor. Hal ini menyebabkan meningkatnya persaingan pada bisnis hidroponik.

Berdasarkan paparan tersebut, penting untuk Kebun Hidroponik'koe mengetahui formulasi model bisnis yang tepat agar dapat bersaing menguasai pasar sehingga menghasilkan peningkatan profit. Selain itu, belum ada penelitian sebelumnya tentang bagaimana merumuskan model bisnis dengan menghadapi ancaman dan memaksimalkan peluang yang ada untuk meningkatkan pendapatan

pada kebun Hidroponik'koe atau bisnis serupa dengan pendekatan *Business Model Canvas*. Kebun Hidroponik'koe juga mempunyai keinginan untuk unggul dalam persaingan. Oleh karena itu, diperlukan formulasi model bisnis yang cocok untuk menjadi unggul. Kebun Hidroponik'koe mengharapkan ada respon positif atas penelitian ini yang dapat menjadikan perusahaan menjadi lebih kompetitif.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan model bisnis dengan pendekatan *business model canvas* dari Kebun Hidroponik'koe dengan menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*). Menurut Osterwalder dan Pigneur (2012: 14) model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. *Business Model Canvas* (Osterwalder dan Pigneur, 2012: 12) adalah Bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis, dan merupakan metode yang cepat serta efektif untuk memahami dan mengembangkan seluruh model bisnis. Model bisnis ini berhasil mengubah konsep model bisnis yang rumit menjadi sederhana. Dengan pendekatan kanvas, model bisnis ditampilkan dalam lembar kanvas berisi Sembilan komponen blok sehingga dapat mendorong sebanyak mungkin karyawan terlibat dalam pengembangan model bisnis organisasinya (Tim PPM Manajemen, 2012: v-vi). Elemen dalam *Business Model Canvas* mencakup sembilan *building blocks*, yang terdiri dari *customer segments, value proposition, channel, customer relations, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure*. Dengan *Business Model Canvas* dapat memberikan alternatif rancangan model bisnis yang baru untuk menghadapi pesaing dan memaksimalkan pendapatan.

Analisis SWOT adalah alat evaluasi yang digunakan untuk mendeteksi lingkungan internal dan eksternal dari perusahaan tersebut. Hal ini juga digunakan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan yang akhirnya diharapkan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada (Magfirah *et al*, 2014: 529). Dalam hal ini, analisis SWOT merupakan penunjang *Business Model Canvas* untuk melakukan evaluasi terhadap model bisnis yang

kini dimiliki oleh suatu perusahaan. Model bisnis kanvas tidak hanya dapat digunakan untuk menggambarkan model bisnis saat ini, tetapi juga digunakan untuk menunjukkan rencana model bisnis baru (Magfirah *et al*, 2014: 529).

Dari uraian di atas maka kami sebagai penulis akan mengadakan penelitian dengan mengambil judul: “Evaluasi Model Bisnis Pada CV. Spirit Wira Utama dengan Pendekatan Business Model Canvas”.

1.3 Perumusan Masalah

Henry dalam Wongkar (2015) mengatakan bahwa organisasi tidak hanya ingin bertahan, namun bertumbuh di lingkungan yang kompetitif. Strategi kompetitif adalah proses memilih berbagai aktivitas yang berbeda untuk menyampaikan perpaduan unik dari *value*. Menurut Teece dalam Wongkar (2015), *value* tersebut dapat diberikan kepada pelanggan melalui model bisnis yang benar. Kebun Hidroponik’koe masih dalam fase berkembang dan masih menemui banyak kendala dalam aktivitas bisnisnya. Selain itu, munculnya kompetitor baru membuat persaingan semakin ketat. Sehingga, Kebun Hidroponik’koe harus menyesuaikan strategi kompetitifnya dengan lingkungan bisnis melalui inovasi model bisnis.

Wongkar (2015) menyatakan bahwa inovasi terhadap model bisnis perlu dilakukan untuk membuat perusahaan menjadi berbeda dan selalu tampil unggul diantara pesaing. Oleh karena itu, perlu bagi Kebun Hidroponik’koe untuk mengetahui model bisnis perusahaan yang sedang diterapkan dan bagaimana model bisnis baru yang dapat meningkatkan *value*.

1.4 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan deskripsi perumusan masalah yang sudah dipaparkan diatas, maka peneliti merumuskan pertanyaan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran model bisnis Kebun Hidroponik'koe saat ini jika ditinjau dengan pendekatan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana evaluasi model bisnis Kebun Hidroponik'koe dengan menggunakan analisis SWOT?
3. Bagaimana model bisnis baru yang sesuai dan disarankan untuk diterapkan dengan pendekatan *Business Model Canvas* sehingga dapat meningkatkan *value* pada Kebun Hidroponik'koe?

1.5 Tujuan Penelitian

Penelitian dilaksanakan dengan maksud untuk memperoleh data dan informasi yang bermanfaat guna menjawab permasalahan dan fenomena yang akan timbul. Adapun tujuan penelitian yang akan dicapai ialah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui gambaran model bisnis Kebun Hidroponik'koe saat ini jika ditinjau dengan pendekatan *Business model Canvas*.
2. Untuk mengevaluasi model bisnis Kebun Hidroponik'koe dengan menggunakan analisis SWOT.
3. Untuk mengetahui model bisnis baru yang dapat meningkatkan *value* pada Kebun Hidroponik'koe.

1.6 Kegunaan Penelitian

A. Aspek teoritis

Penelitian ini sebagai bentuk aplikasi ilmu dan teori yang dijelaskan dalam kurikulum prodi S-1 Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika sehingga dapat digunakan sebagai bahan pembelajaran mengenai strategi bisnis pada Kebun Hidroponik'koe.

B. Aspek Praktis

1. Sebagai sarana untuk melatih kemampuan analisis fenomena dan kasus yang terjadi di lingkungan sekitar
2. Sebagai sarana untuk menambah wawasan mengenai strategi bisnis yang dilakukan oleh Kebun Hidroponik'koe
3. Sebagai referensi bagi para penulis, pihak perusahaan dan calon peneliti selanjutnya

1.7 Ruang Lingkup Penelitian

Pembatasan masalah dilakukan untuk merincikan masalah pada focus tertentu sehingga memungkinkan untuk dapat dikaji dan diteliti lebih mendalam tentang permasalahan tertentu. Penelitian ini mencangkup tentang bagaimana meningkatkan kekuatan perusahaan dalam sembilan *building blocks* dengan membentuk alternatif formulasi strategi baru yang sesuai dengan kondisi perusahaan saat ini atas penilaian kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain yang serupa dengan bisnisnya.

Dalam penelitian ini lokasi dan objek penelitian yang diteliti adalah perusahaan Hidroponik'koe yaitu CV. Spirit Wira Utama yang bergerak di bidang agribisnis dengan konsep pertanian perkotaan. Waktu dan periode penelitian dimulai dari november 2016 sampai pada bulan mei 2017.

1.8 Sistematika Penelitian

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang penelitian, objek studi, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi tentang uraian umum tentang teori yang digunakan dan literatur-literatur yang berkaitan dengan penelitian sebagai acuan perbandingan

dalam masalah yang terjadi sehingga akan diperoleh gambaran yang cukup jelas, dan kerangka pemikiran.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian, variabel penelitian, variabel operasional, teknik pengumpulan data, teknik sampling dan teknik analisa data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari karakteristik informan, hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan menjelaskan mengenai kesimpulan dari hasil pembahasan yang disertai dengan saran atau rekomendasi bagi objek yang diteliti, pengguna hasil penelitian, maupun kepada peneliti yang berminat untuk melakukan penelitian selanjutnya.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN