

ABSTRAK

JASNO SORMIN. *Penerapan Strategi Pengembangan Bisnis Selada PT Kebun Sayur Indonesia Dengan pendekatan BMC dan SWOT*. Dibimbing oleh Natalia Lusianingsih Sumanto, S.Si., M.Si. dan Amelira Haris Nasution, S.P., M.Si.

PT Kebun Sayur Indonesia merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi dan pemasaran sayur dan buah hidroponik. Selada keriting merupakan produk unggulan perusahaan ini karena memiliki potensi pasar yang baik, namun selada ini rentan mengalami kerusakan fisik akibat kegiatan pengiriman dari kebun ke gudang. Hal ini menyebabkan timbulnya selada keriting yang tidak layak jual (produk afkir). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui model dan strategi bisnis selada keriting hidroponik, mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis selada keriting, dan mengetahui strategi pengembangan bisnis baru untuk PT Kebun Sayur Indonesia. Dalam penelitian ini model bisnis disusun menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis IFAS-EFAS menggunakan SWOT. Hasil penelitian dengan BMC menunjukkan bahwa selada keriting PT Kebun Sayur Indonesia sudah memenuhi 9 aspek BMC, namun masih perlu dikembangkan untuk menunjang perkembangan bisnis yang lebih menguntungkan. Hasil analisis SWOT menunjukkan bisnis perusahaan berada di kuadran 1, yang berarti PT Kebun Sayur Indonesia memiliki karakter bisnis progresif dengan peluang dan kekuatan yang baik. Strategi yang ditetapkan dengan kondisi ini adalah mengotimalkan selada afkir dengan melakukan *grading* atau pengelompokan untuk meningkatkan pertumbuhan dan mengembangkan bisnis dengan pasar baru.

Kata kunci: Selada, BMC, SWOT, IFAS, EFAS

ABSTRACT

JASNO SORMIN. *Business Development Strategy in Lettuce Product of PT Kebun Sayur Indonesia with BMC and SWOT approaches.* Supervised by Natalia Lusianingsih Sumanto, S.Si., M.Si. and Amelira Haris Nasution, S.P., M.Si.

PT Kebun Sayur Indonesia is a business engaged in the production and marketing of hydroponic vegetables and fruits. Curly lettuce is the company's flagship product because it has good market potential, but this lettuce is prone to physical damage due to shipping activities from the garden to the warehouse. This causes the emergence of curly lettuce that is not suitable for sale (product afkir). This study aims to determine the business model and strategy of hydroponic curly lettuce, determine the internal and external factors that affect the curly lettuce business, and determine the new business development strategy for PT Kebun Sayur Indonesia. In this study, the business model was prepared using *Business Model Canvas* (BMC) and IFAS-EFAS analysis using SWOT. The results of research with BMC show that PT Kebun Sayur Indonesia's curly lettuce has fulfilled 9 aspects of BMC, but still needs to be developed to support more profitable business development. The results of the SWOT analysis show that the company's business is in quadrant 1, which means that PT Kebun Sayur Indonesia has a progressive business character with good opportunities and strengths. The strategy set with this condition is to maximize the afkir lettuce by *grading* or grouping to increase growth and develop business with new markets.

Keywords: Lettuce, BMC, SWOT, IFAS, EFAS.