



RINGKASAN

YUSI WARDATINNISA. Perluasan Pemasaran Sayuran Jepang ke AEON pada Gapoktan Mujagi Kabupaten Cianjur. *Marketing Expantion of Japanese Vegetables to AEON at Gapoktan Mujagi Cianjur Regency*. Dibimbing oleh ANNISAA SOEYONO.

Gapoktan Multi Tani Jaya Giri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pertanian khususnya budidaya tanaman hortikultura di Kabupaten Cianjur. Produk hortikultura merupakan komoditi pertanian yang mempunyai potensi serta peluang untuk dikembangkan. Salah satu produk hortikultura yaitu komoditi sayuran Jepang yang pada saat ini kebutuhannya semakin meningkat dengan maraknya *supermarket* dan resto yang membutuhkan sayuran Jepang. Dilihat dari hal tersebut muncul peluang untuk melakukan perluasan pasar ke *supermarket* AEON, mengingat banyaknya konsumen yang mencari makanan Jepang dan restoran Jepang.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini untuk merumuskan ide pengembangan bisnis dengan analisis SWOT serta Menyusun dan mengkaji rencana kajian pengembangan bisnis melalui perluasan pasar menggunakan pendekatan sembilan blok *business model canvas* dan analisis finansial (laporan laba/rugi dan analisis R/C ratio).

Metode untuk merumuskan ide pengembangan bisnis diperoleh dari hasil identifikasi analisis SWOT perusahaan yang kemudian didapatkan alternatif strategi W-O (*Weakness-Opportunities*) untuk memperluas pemasaran dan meningkatkan penjualan produk sayuran Jepang. Metode analisis dalam ide pengembangan bisnis menggunakan analisis aspek finansial dan non finansial. Analisis finansial meliputi analisis laba rugi dan R/C ratio, sedangkan untuk analisis non finansial melalui pendekatan sembilan blok *business model canvas*.

Hasil dari rencana pengembangan berupa perluasan *customer segments* perusahaan dapat menambah segmen supermarket yaitu ke AEON. Kesesuaian nilai yang ditawarkan perusahaan pada *value propositions*. Kegiatan pemasaran langsung melalui pameran pada *channels*. Menggunakan media sosial seperti *whatsapp* dan *e-mail* pada *customer relationships*. Sumber penerimaan berasal dari penjualan produk sayuran Jepang pada *revenue streams*. Penambahan aktivitas kegiatan penjadwalan kegiatan perluasan pemasaran pada *key activities*. Penambahan tenaga kerja sebagai karyawan *packing* pada *key resources*. Bekerja sama dengan lembaga *Japan International Cooperation Agency* sebagai lembaga penunjang pada *key partnership*. Selanjutnya menambah biaya tetap dan biaya variabel pada *cost structure*.

Berdasarkan analisis *business model canvas* yang terdiri dari 9 blok elemen, ide bisnis ini memiliki prospek usaha yang cukup baik. Secara aspek analisis finansial ide pengembangan bisnis perluasan ini dikatakan layak karena dapat memberikan keuntungan. Dilihat dari adanya peningkatan laba bersih sebelum pengembangan sebesar Rp 142.973.610,42 dan setelah pengembangan sebesar Rp 307.210.610,42. Pada analisis R/C ratio > 1 yaitu sebesar 1,38 dari sebelumnya 1,24 dapat diartikan bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat menghasilkan keuntungan sebesar 1,38 karena nilai R/C ratio



lebih dari 1. Diharapkan Gapoktan Mujagi dapat merealisasikan ide pengembangan bisnis ini karena sudah dikatakan layak dari segi perencanaan *business model canvas* dan analisis finansial.

Kata kunci: AEON, BMC, Jepang, pemasaran, sayuran.

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Bogor Agricultural University

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