



RINGKASAN

FANDY FIRMANSYAH. Perluasan Pasar Sayuran Selada Keriting Hijau dengan Metode *Canvassing* pada P4S Agrofarm Cianjur. *Market Expansion of Green Curly Lettuce Vegetable with Canvassing Method at P4S Agrofarm Cianjur*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

Sistem konvensional merupakan metode yang memanfaatkan suatu inovasi teknologi dan penggunaan input. Selada keriting hijau sebagai sayuran dengan permintaan dan nilai ekonomis tinggi yang digemari masyarakat karena manfaat dan kandungan gizinya beragam. Tujuan dari ide pengembangan bisnis yaitu (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan faktor eksternal dan faktor internal pada P4S Agrofarm Cianjur dan (2) Menyusun dan mengkaji ide pengembangan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial pada P4S Agrofarm Cianjur.

Penyusunan ide pengembangan bisnis menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, pengamatan lapang, hasil wawancara dengan pemilik, pembimbing lapangan, dan pekerja. Data sekunder diperoleh secara tidak langsung melalui sumber literatur seperti jurnal, buku, lembaga pemerintah, dan dokumen perusahaan. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis SWOT untuk menganalisis faktor eksternal dan faktor internal. Aspek non finansial yang digunakan yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Aspek finansial yang digunakan yaitu biaya bersama (*common cost*), laporan laba rugi, dan analisis *R/C ratio*. Pelaksanaan tahapan pengembangan bisnis dengan metode PERT/CPM.

P4S Agrofarm Cianjur merupakan perusahaan pertanian yang menerapkan sistem konvensional budi daya sayuran dari hulu hingga hilir. Perusahaan berdiri dan dikukuhkan oleh Dinas Pertanian Kabupaten Cianjur dan diketuai oleh bapak Santoso. Perusahaan didirikan sebagai media yang mengembangkan sumber daya manusia dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan pertanian, serta menyediakan sayuran yang segar dan berkualitas.

Hasil analisis aspek non finansial terdapat selisih penawaran dan permintaan sehingga P4S Agrofarm Cianjur memiliki peluang dalam perluasan pasar pada restoran, penambahan satu orang tenaga kerja bidang pemasaran, dan kolaborasi penyediaan input, peralatan produksi, dan pengemasan dari toko pertanian sekitar perusahaan. Hasil analisis aspek finansial terdapat peningkatan pada penerimaan sebesar Rp 19.992.000,00 serta mengalami peningkatan pada laba bersih setelah pajak (EAT) sebesar Rp 12.739.502,00. Analisis *R/C ratio* >1 yaitu sebesar 1,41 dari sebelumnya sebesar 1,15 yang berarti setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan perusahaan akan mendapatkan pendapatan sebesar Rp 1,41.

Ide pengembangan bisnis yang dilakukan pada P4S Agrofarm Cianjur dapat direalisasikan karena dikatakan layak dari aspek non finansial dan aspek finansial. Perusahaan dapat memerhatikan proses budi daya selada keriting hijau seperti pemeliharaan dan pencabutan sayuran yang terserang hama dan penyakit.

Kata kunci: *canvassing*, perluasan pasar, selada keriting hijau