



RINGKASAN

NAUFAL MUDRIK. Pengembangan Pemasaran *Digital* Sayuran Pakcoy Menggunakan *Google Business* pada Kelompok Tani Cemerlang Kabupaten Cianjur. *Digital Marketing Development of Vegetable Pakcoy using Google Business at Cemerlang Farmers Group Cianjur Regency*. Dibimbing oleh KHOIRUL AZIZ HUSYAIRI.

Pakcoy atau sawi huma (*Brassica rapa L.*) merupakan salah satu jenis sawi yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Hal ini dikarenakan jangka waktu panen yang relatif singkat serta ketahanan tanaman pakcoy yang cukup baik sehingga dapat ditanam sepanjang musim. Kelompok Tani Cemerlang merupakan salah satu kelompok tani yang berada di Kabupaten Cianjur dengan komoditas utama yang dibudayakan oleh Kelompok Tani Cemerlang adalah seledri dan pakcoy.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu merumuskan ide pengembangan bisnis pada Kelompok Tani Cemerlang melalui analisis SWOT dan *Business Model Canvas* (BMC). Mengevaluasi BMC menggunakan analisis SWOT pada setiap elemen BMC. Menganalisis kelayakan ide bisnis melalui analisis laba rugi dan analisis *R/C ratio*. Metode Analisis yang digunakan dalam penyusunan kajian bisnis ini yaitu menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*) dan BMC serta analisis finansial menggunakan laporan laba rugi dan analisis *R/C ratio* untuk menilai kelayakan pengembangan bisnis.

Ide pengembangan bisnis diperoleh dari hasil identifikasi analisis SWOT perusahaan, sehingga didapatkan alternatif strategi W-O (*Weakness-Opportunities*) yaitu pengembangan pemasaran *digital* sayuran pakcoy pada Kelompok Tani Cemerlang menggunakan *google business*. Hasil dari rencana pengembangan berupa pengembangan pemasaran *digital* pada *customer segments* sehingga dapat menjangkau konsumen di seluruh Indonesia dengan memfokuskan *business to business*. Memudahkan konsumen dalam mengakses informasi dan melakukan pemesanan pada *value propositions*. Penambahan saluran pemasaran melalui *google business* pada *channels*. Penggunaan fitur pada *google business* dalam meningkatkan pelayanan pada *customer relationships*. Peningkatan penjualan sayuran pakcoy pada *revenue streams*. Penambahan aktivitas pemasaran *digital* pada *key activities*. Penambahan sumberdaya ponsel, kuota internet, dan insentif admin pada *key resources*. Bekerjasama dengan *google* selaku penyedia *platform* pada *key partnerships*. Serta penambahan biaya tetap dan biaya variabel pada *cost structure*.

Berdasarkan hasil analisis laporan laba rugi menunjukkan bahwa pendapatan Kelompok Tani Cemerlang bertambah dari yang semula Rp416.640.000 menjadi Rp456.600.000 dengan peningkatan pendapatan Kelompok Tani Cemerlang sebesar Rp39.960.000. Pada analisis *R/C ratio* setelah adanya pengembangan bisnis, nilai *R/C ratio* pada Kelompok Tani Cemerlang meningkat dari 1,46 menjadi 1,53 yang artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,53. Maka dapat disimpulkan bahwa ide pengembangan bisnis pengembangan pemasaran *digital* sayuran pakcoy menggunakan *google business* pada Kelompok Tani Cemerlang layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: *business model canvas, google business, pakcoy, pemasaran.*