



RINGKASAN

NOVIA AYU RACHMADANI. Peningkatan Penjualan Produk Sapronak melalui Perluasan Pemasaran dengan *E-Commerce* pada PT Sapibagus Kota Depok. *The Increasing Sales of Livestock Product Facilities through Market Expansion using E-Commerce at PT Sapibagus Depok City*. Dibimbing oleh POPONG NURHAYATI.

Sub sektor peternakan sebagai bagian dari pertanian memberikan pengaruh dalam segi pemenuhan kebutuhan pangan masyarakat Indonesia khususnya kebutuhan protein hewani. Meningkatnya konsumsi daging sapi ditunjukkan oleh fluktuasi jumlah populasi sapi potong khususnya di wilayah Jawa Barat selama tiga tahun terakhir. Hal ini memberikan gambaran peluang bagi masyarakat untuk mendirikan usaha di bidang peternakan khususnya masyarakat wilayah Jawa Barat sebagai provinsi dengan jumlah perusahaan ternak tertinggi di Indonesia. Seiring dengan perkembangan teknologi di era digital saat ini, terjadi peningkatan pengguna internet di Indonesia yang dapat dimanfaatkan oleh para peternak untuk memperluas wilayah pemasaran. Perkembangan teknologi dan internet juga dapat dimanfaatkan sebagai media penjualan dan media dalam pemenuhan kebutuhan sarana produksi ternak dengan menggunakan media *e-commerce*.

PT Sapibagus merupakan perusahaan peternakan sapi potong yang juga melakukan penjualan produk sapronak seperti produk pakan ternak, obat-obatan, aksesoris dan molasses. PT Sapibagus memiliki konsumen dan mitra yang berada di berbagai wilayah di Indonesia sehingga memerlukan perluasan pemasaran untuk dapat menjangkau serta memenuhi permintaan terhadap produk sapronak. Perluasan pemasaran pada pengembangan bisnis ini dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan berupa peningkatan penjualan.

Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide rencana pengembangan bisnis pada PT Sapibagus berdasarkan hasil analisis *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *External Factor Evaluation* (EFE) yang dirumuskan melalui matriks IE serta menyusun dan mengkaji kelayakan rencana pengembangan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan finansial. Metode yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis yaitu menggunakan analisis IFE dan EFE yang dirumuskan melalui matriks IE, serta analisis aspek non finansial dan aspek finansial.

Berdasarkan hasil matriks IE menunjukkan posisi perusahaan berada pada kuadran I yaitu *grow and build* dengan penerapan strategi intensif berupa penetrasi pasar melalui penggunaan *e-commerce* untuk dapat memperluas wilayah pemasaran. Kegiatan perluasan pemasaran akan diintegrasikan dengan penerapan *digital marketing* PT Sapibagus sehingga pemasaran produk sapronak menjangkau konsumen secara luas. Berdasarkan analisis finansial pengembangan bisnis ini dikatakan layak melihat dari nilai *R/C ratio* setelah pengembangan bisnis yaitu 1,81 yang artinya setiap Rp1000 pengeluaran akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1.810. Berdasarkan analisis anggaran parsial didapatkan keuntungan tambahan sebesar Rp120.403.805

Kata kunci: *e-commerce*, pemasaran, peternakan sapi potong

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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