



## RINGKASAN

MAUDY WULAN ANGELIA. Perluasan Pasar *Red Oakleaf* ke B'Steak pada PT Kebun Sayuran Pagi Kota Depok. *Market Expansion of Red Oakleaf to B'Steak at PT Kebun Sayuran Pagi Depok City*. Dibimbing oleh PRIMA GANDHI.

Indonesia merupakan negara agraris dimana sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani. Adanya inovasi di bidang pertanian berupa sistem budidaya tanaman dengan media tanam air atau hidroponik. Budidaya tanaman yang dapat dilakukan dengan menggunakan sistem hidroponik salah satunya adalah sayuran. Sayuran hidroponik adalah sayuran yang ditanam tanpa menggunakan media tanam dari tanah melainkan menggunakan media tanam air yang mengandung campuran hara. PT Kebun Sayuran Pagi salah satu produsen sayuran hidroponik yang ada di Kota Depok. Jumlah produksi dan penjualan *red oakleaf* per bulannya pada PT Kebun Sayuran Pagi memiliki besaran yang sama, artinya PT Kebun Sayuran Pagi mampu memenuhi kebutuhan konsumennya. Namun, pada produk *red oakleaf* ini masih sedikit dibanding dengan produk lainnya. Perluasan pasar ini dilakukan untuk menjangkau konsumen jangka panjang dengan beberapa restoran sehingga produk dari *red oakleaf* merek PT Kebun Sayuran Pagi ini akan dikenal lebih luas oleh calon konsumen baru.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis eksternal dan analisis internal. Metode yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini yaitu analisis SWOT dan membuat rencana pengembangan bisnis berupa perluasan pasar secara langsung dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC), dan menganalisis laporan laba rugi dan *R/C ratio*.

Perluasan pasar secara *personal selling* merupakan strategi pengembangan bisnis untuk memperluas pasar karena terdapatnya produk yang pemasarannya masih sedikit dibandingkan dengan produk lainnya. Perencanaan ini didasarkan pada sembilan blok yang ada di *business model canvas*. Berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, sehingga dapat disusun dengan matriks SWOT dan memperoleh penyusunan alternatif strategi, berupa strategi W-O dimana perusahaan akan menggunakan kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada.

Pengembangan bisnis ini akan melakukan penjualan melalui perluasan pasar secara langsung atau *personal selling*. Berdasarkan analisis finansial total perolehan yang dihasilkan setelah adanya pengembangan bisnis sebesar Rp54.684.000,00. Nilai *R/C ratio* yang diperoleh setelah adanya pengembangan bisnis ini sebesar 1,02 yang artinya setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp1 maka akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1,02. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa kajian pengembangan bisnis tersebut dikatakan menguntungkan jika dibandingkan dengan nilai *R/C ratio* sebelumnya yaitu 1,00.

Kata kunci : *business model canvas*, perluasan pasar, *red oakleaf*

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