



RINGKASAN

MUHAMMAAD ADHITYA. Penggunaan Sosial Media *Instagram* dalam Upaya Perluasan Pasar Komoditas Sayuran CV Bumi Agro Technology Bandung. *Utilization of Instagram Social Media in Efforts to Expand Vegetable Commodity Market CV Bumi Agro Technology Bandung*. Dibimbing oleh SANITIANING ANGGRAINI.

Seiring perkembangan teknologi, *Digital Marketing* sangat berkembang pesat, kebutuhan akan informasi memicu teknologi untuk terus ber-inovasi. Upaya perluasan pasar dapat dilakukan dengan *digital marketing* yaitu *Instagram*. Perluasan pasar adalah strategi pengembangan pasar yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk yang sudah ada pada pasar yang baru, salah satunya komoditas sayuran yang dapat dikembangkan. Usaha pertanian sayuran memiliki prospek yang menjanjikan karena dapat menghasilkan keuntungan yang sangat besar.

CV Bumi Agro Technology merupakan perusahaan yang bergerak di bidang budidaya sayuran. Saat ini, CV Bumi Agro Technology belum bisa menjual semua produknya. Karena hal itu, pengembangan harus dilakukan dengan cara perluasan pasar sayur menggunakan media sosial *Instagram*.

Tujuan dari pengembangan bisnis adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pada CV Bumi Agro Technology dengan menggunakan analisis SWOT, rencana pengembangan bisnis berupa perluasan pasar pada CV Bumi AgroTech menggunakan metode *Business Model Canvas* dan menganalisis laporan laba rugi dan *R/C ratio* dari unit bisnis CV Bumi AgroTech. Metode analisis yang digunakan secara kualitatif dan kuantitatif.

Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan pada CV Bumi Agro Technology terdapat kelemahan pada perusahaan yaitu promosi dan pemasaran. Kelemahan yang dimiliki perusahaan dapat diatasi dengan memanfaatkan *Instagram* sebagai sarana pemasaran dan promosi. Strategi yang diperoleh yaitu W-O perluasan pasar sayur menggunakan media sosial *Instagram*. BMC yang didapatkan setelah adanya pengembangan usaha ialah perbaikan *customer segments* yaitu perusahaan bisa menjangkau pelanggan yang berada di luar bandung, elemen *channels* perusahaan memanfaatkan *Instagram* sebagai pemasaran dan promosi, elemen *customer relationship* perusahaan memberikan layanan gratis ongkir, elemen *key activities* kegiatan pemasaran menggunakan *Instagram*, elemen *key resources* adanya penambahan 1 tenaga kerja, *key partnership* bekerjasama dengan ekspedisi JNE elemen *cost structure* berubah karena adanya penambahan tenaga kerja di perusahaan, dan elemen *revenue stream* pendapatan perusahaan meningkat setelah adanya pengembangan usaha.

Berdasarkan analisis finansial laba rugi, laba bersih yang diterima perusahaan meningkat sebesar Rp9.193.601 dengan telah dilakukannya perluasan pasar sayur perusahaan mengalami peningkatan pendapatan membuktikan bahwa strategi tersebut dapat dijalankan. Analisis *R/C ratio* mengalami peningkatan sebesar dari 1,06 menjadi 1,13, setelah adanya penambahan pada biaya tetap tidak berpengaruh dengan pendapatan perusahaan dan terus meningkat.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, *Instagram*, *SWOT*, Pasar, Sayuran.