



RINGKASAN

ALEXANDER BUTARBUTAR. Pengembangan *Digital Marketing* melalui Analisis Strategi *Business Model Canvas* pada PT Villa Tani Indonesia. *Digital Marketing Development through Strategic Analysis of the Business Model Canvas at PT Villa Tani Indonesia*. Dibimbing oleh LENI LIDYA.

Pemasaran hasil pertanian berarti kegiatan bisnis dimana menjual produk berupa komoditas pertanian sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Namun produk pertanian memiliki banyak hambatan dalam proses tersebut salah satunya yaitu adanya produk yang tidak terjual sehingga terdapat hasil produksi yang terbuang. PT Villa Tani Indonesia adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang budidaya sayuran dan juga buah-buahan. PT Villa Tani Indonesia memiliki beberapa unit bisnis yang membantu perusahaan dalam meningkatkan pendapatannya baik dari segi produk pertanian maupun non pertanian. Salah Satu unit bisnis produk pertanian PT Villa Tani Indonesia yang dimanfaatkan sebagai media untuk memasarkan hasil kebun adalah Villa Mart. Penjualan produk yang sudah dilakukan secara *onlien* dan *offline* tetapi penjualan terhadap produk masih banyak yang belum terjual. Strategi pengembangan bisnis yang tepat perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan. Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis pada PT Villa Tani Indonesia dan menyusun kajian perencanaan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan finansial.

Metode kajian berdasarkan aspek non finansial meliputi analisis SWOT dan analisis *business model canvas* (BMC), serta aspek finansial meliputi laporan laba rugi, analisis *revenue cost ratio* (R/C ratio), dan *break even point* (BEP). *Business Model Canvas* akan mengidentifikasi sembilan elemen pada PT Villa Tani Indonesia. Elemen tersebut nantinya akan di validasi dan dievaluasi dengan analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk menghasilkan formulasi strategi yang dapat mengembangkan suatu usaha.

PT Villa Tani Indonesia memulai usahanya pada bidang pertanian dan roeduwisata yang berfokus pada penanaman komoditi sayuran dan buah sebagai sarana wisata pengunjung dan edukasi yang berdiri sejak tahun 2019. PT Villa Tani Indonesia yang beralamat di jalan SMP Negeri 8 Cilegon Link.Pasir Angin RT/RW 08/03 Kelurahan Cikerai, Kecamatan Cibeber, Cilegon, Banten

Setelah ide pengembangan bisnis dikembangkan terdapat penambahan maupun perubahan elemen pada *Business Model Canvas* yaitu *channel*, *customer segment*, *value propositions*, *customer relationship*, *key activities*, dan *cost structure*. Hasil dari analisis finansial yang didapatkan perusahaan mengalami peningkatan setelah pengembangan bisnis dari sebelumnya. Penjualan meningkat menjadi Rp 367.337.750 setelah *digital marketing* pada tahun pertama dan meningkat lagi menjadi Rp 385.704.638 pada tahun selanjutnya akibat adanya penambahan *platform* Tiktok. Pengembangan bisnis ini juga dikatakan layak karena R/C ratio yang dihasilkan lebih dari 1. R/C ratio yang dihasilkan mengalami peningkatan. Peningkatan pendapatan diperoleh PT Villa Tani Indonesia apabila menerapkan pengembangan bisnis ini.

Kata kunci : analisis SWOT, *business model canvas*, *digital marketing*, promosi.

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