



LAPORAN AKHIR KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

UPAYA PERLUASAN PASAR PRODUK SAYURAN HIDROPONIK DENGAN METODE *DIRECT SELLING* PADA SUFI AGRIFARM

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

MOHAMMAD ARIEF ARRAHIEM



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2022**

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.



PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan akhir dengan judul “Upaya Perluasann Pasar Sayuran Hidroponik dengan Metode Direct Selling Pada Sufi Agrifarm” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2022

Mohammad Arief Arrahiem
J3J218419



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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.

RINGKASAN

MOHAMMAD ARIEF ARRAHIEM. Upaya Perluasan Pasar Sayuran Hidroponik Dengan Metode Direct Selling Pada Sufi Agrifarm. (*Effort to Expand Hydroponic Vegetable Market Using Direct Selling Method at Sufi Agrifarm*). Dibimbing oleh ALMASRIL SEMBIRING

Sufi Agrifarm merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang pertanian yaitu sayuran hidroponik. Saat ini Sufi Agrifarm hanya memasarkan produk sayurannya kepada Supermarket Smarco dan pengepul. Oleh karena itu, perusahaan berupaya untuk melakukan perluasan pemasarannya. Kajian pengembangan bisnis ini bertujuan untuk mengidentifikasi model bisnis saat ini, mengevaluasi dan merancang perbaikan model bisnis baru yaitu dengan *Business Model Canvas*. Menyusun kelayakan rencana pengembangan bisnis berdasarkan analisis laba rugi dan R/C Ratio.

Tujuan dari Kajian Pengembangan Bisnis ini diantaranya adalah merumuskan ide pengembangan bisnis dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan metode *Business Model Canvas* dengan menguji kelayakan pengembangan bisnis ini melalui metode Laba rugi dan R/C Ratio.

Jumlah hotel dan restoran yang ada disekitar Sufi Agrifarm sebanyak 34 hotel dan 398 restoran dengan radius 10 km. Jarak antara *green house* Sufi Agrifarm ke hotel dan restoran tersebut dapat di tempuh dengan waktu 1 sampai 2 jam. Hal tersebut memungkinkan bagi Sufi Agrifarm untuk menjangkau hotel dan restoran sebagai calon pasar baru guna memasarkan hasil overproduksi dari sayuran yang dihasilkan.

Berdasarkan analisis non finansial menggunakan metode *Business Model Canvas*, pengembangan ide bisnis ini menghasilkan beberapa perubahan pada setiap blok *business model canvas* seperti adanya penambahan pasar baru yaitu hotel dan restoran pada *key partners, channels, dan customer segment*. Adanya perluasan pasar pada *key activities*, memberikan layanan *recall* produk, diskon dan menerima keluhan *customer* pada *value propositions* dan *customer relationships*, penambahan satu orang tenaga kerja pemasaran pada *key resources*, penambahan biaya tetap dan biaya variabel pada *cost structures* serta adanya peningkatan penjualan pada *revenue streams*. Selain itu, analisis finansial yang dilakukan menggunakan laporan laba rugi dan R/C ratio juga menunjukkan perubahan pada laba bersih perusahaan yang sebelumnya sebesar Rp79.369.143 meningkat menjadi Rp108.107,644. Pada analisis R/C ratio juga mengalami peningkatan dari 1,36 menjadi 1,42, yang artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1,42. Berdasarkan analisis non finansial dan finansial, ide pengembangan bisnis ini dikatakan layak untuk dijalankan.

Kata kunci : analisis R/C Ratio, *business model canvas*, *direct selling*, laba rugi, Sufi Agrifarm



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2022
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

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



UPAYA PERLUASAN PASAR PRODUK SAYURAN HIDROPONIK DENGAN METODE *DIRECT SELLING* PADA SUFI AGRIFARM

MOHAMMAD ARIEF ARRAHIEM



Laporan Akhir

sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar

Ahli Madya pada

Program Studi Manajemen Agribisnis

Sekolah Vokasi
Vocational Studies

**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2022**

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Pengantar pada ujian Laporan Akhir: Sanitarianing Anggraini, S.P., M.M.

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



Judul Laporan Akhir : Upaya Perluasan Pasar Sayuran Hidroponik dengan Metode Direct Selling Pada Sufi Agrifarm

Nama : Mohammad Arief Arrahiem
NIM : J3J218419

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

Disetujui oleh

Pembimbing:
Ir. Almasril Sembiring, M.Si

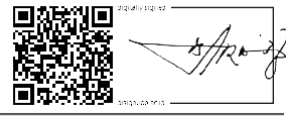
Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Dr. Ir. Anita Ristianingrum, M.Si
NIP. 19670241993022001

Dekan Sekolah Vokasi:
Prof. Dr. Ir. Arief Darjanto, M.Ec.
NIP. 196106181986091001



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies



Tanggal Ujian:
(05 Juli 2022)

Tanggal Lulus:
(05 Juli 2022)