



RINGKASAN

ANJANI RAHMATIKA. Perluasan Pasar Lengkuas Melalui *E-Commerce* Sayurbox Pada Kelompok Tani Subur Jaya Kabupaten Bekasi. *Expansion of The Galangal Market Via Sayurbox E-Commerce at Subur Jaya Farmer Group in Bekasi Regency*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

Lengkuas atau biasa disebut *Alpinia galanga (L.)* dalam istilah latin merupakan salah satu tanaman biofarmaka atau biasa dikenal tanaman rempah. Kelompok Tani Subur Jaya merupakan organisasi dari sekumpulan petani biofarmaka di Setu, Kabupaten Bekasi. Dengan memanfaatkan lahan seluas 8 ha Kelompok Tani Subur Jaya dapat memproduksi lengkuas sebanyak 400 ton/musim tanam. Namun Kelompok Tani Subur Jaya mengalami kelebihan penawaran sebesar 49,6 ton/tahunnya karena, kurangnya pangsa pasar. Di era digital saat ini, berbagai produk pertanian sudah mulai dipasarkan melalui *e-commerce*. Namun minimnya pengetahuan teknologi digital petani menjadi salah satu kendala pemasaran melalui *e-commerce*. Kondisi perusahaan yang dialami saat ini dapat diatasi dengan melakukan perluasan pasar dengan menjalin kemitraan sebagai pemasok. Tujuan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis dengan metode analisis SWOT, *Business Model Canvas* dan analisis kelayakan usaha (R/C Ratio dan analisis anggaran parsial). Penulisan kajian bisnis diperoleh dari dua jenis data yaitu data primer dan sekunder.

Metode yang digunakan untuk mengkaji pengembangan bisnis ini menggunakan analisis matriks SWOT. Dipilih alternatif strategi WO (*Weakness-Opportunities*) yaitu Perusahaan akan melakukan perluasan pasar lengkuas melalui kemitraan dengan Sayurbox sebagai pemasok rempah-rempah. Dan perencanaan ide bisnis disusun menggunakan 9 elemen blok *Business Model Canvas*.

Berdasarkan analisis finansial menggunakan analisis laporan laba rugi, laba bersih yang diperoleh perusahaan meningkat sebesar Rp866.180.653,00. Analisis R/C ratio yang didapatkan mengalami peningkatan dari yang sebelumnya 2,00 meningkat sebesar 2,20. Berdasarkan analisis anggaran parsial, pengembangan bisnis ini akan mendapatkan keuntungan tambahan sebesar Rp172.880.000,00.

Minimnya pengetahuan teknologi digital petani dapat diatasi dengan adanya pelatihan digital marketing. Dengan adanya pemberian pelatihan, diharapkan produk para petani biofarmaka ini dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan berujung pada meningkatnya penjualan produk.

Kata kunci: *Business Model Canvas, E-Commerce, Lengkuas, Sayurbox*

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.