



RINGKASAN

ARSYAD KAFFA MUHAMMMAD. Perluasan Pasar melalui *Direct Selling* dan *Car Advertising* Produk Kaleng pada CV Mitra Tani Farm Kabupaten Bogor *Market Expansion through Direct Selling and Car Advertising on Canned Products at CV Mitra Tani Farm Bogor Regency*. Dibimbing oleh MUH FATUROKHMAN.

Indonesia dikenal sebagai negara yang kaya akan sumberdaya alam, khususnya di sektor pertanian. Sektor pertanian Indonesia memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi negara. Saat ini populasi domba di Jawa Barat semakin berkembang. Hal ini menunjukkan bahwa salah satu jenis hewan sub sektor peternakan mendukung ekonomi negara.

CV Mitra Tani Farm mendirikan unit bisnis pengalengan sudah lebih dari 5 tahun. Tenaga kerja yang dimiliki oleh CV MT Farm adalah sebanyak 4 orang di unit bisnis pengalengan. Saat ini CV Mitra Tani Farm mengalami *excess supply* dimana suatu perusahaan kelebihan produk untuk dijual dan permintaan lebih sedikit. Perusahaan yang mengalami *excess supply* harus merumuskan strategi bagaimana untuk meningkatkan permintaan. Solusinya antara lain adalah dengan memperluas pasar produk kaleng tersebut.

Salah satu dari sekian banyak solusi untuk memperluas pasar adalah dengan cara *direct selling*. *Direct selling* merupakan suatu kegiatan pemasaran yang dilakukan suatu usaha dengan cara menjual produk pada konsumen secara langsung. Baik dilakukan secara *offline* maupun *online*. Penjualan dilakukan diluar lokasi unit bisnis seperti di sosial media, perumahan, perkantoran, dan sebagainya. Salah satu cara lain selain *direct selling* adalah *car advertising* yang merupakan iklan tertera pada mobil. Promosi tersebut merupakan cara efektif dengan minim biaya.

Metode analisis yang digunakan dalam penulisan kajian pengembangan bisnis adalah Business Model Canvas yang di dalamnya terdapat 9 elemen yaitu *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, key resources, key activities, key partners, revenue streams, cost structure*. Metode yang digunakan untuk menguji kelayakan pengembangan bisnis adalah analisis laba rugi, analisis parsial, dan *R/C ratio*.

Segala jenis usaha pasti memiliki suatu masalah yang membuat pendapatan tidak maksimal. Namun, suatu masalah bisa diselesaikan dengan solusi yang tepat. Saat ini unit bisnis pengalengan mengalami masalah pada penjualannya. Dimana produk lebih banyak daripada permintaan atau bisa disebut sebagai *excess supply*. Dari masalah tersebut didapat alternatif strategi yaitu dengan menerapkan *direct selling* dan *car advertising*. Ide pengembangan bisnis ini memiliki tujuan meminimalisir *excess supply* dan meningkatkan pendapatan pada unit bisnis tersebut. Kajian ini diperoleh dari analisis BMC dan analisis SWOT.

Berdasarkan hasil analisis finansial, unit bisnis pengalengan sebelum pengembangan memiliki *R/C ratio* sebesar 1,28. Setelah dilakukan pengembangan, *R/C ratio* unit bisnis pengalengan menjadi 1,36. Hal ini menunjukkan peningkatan sebesar 0,09. Disimpulkan bahwasannya pengembangan ide bisnis dikatakan layak karena *R/C ratio* > 1. Yang artinya, setiap biaya dikeluarkan sebesar Rp1, maka akan menerima pendapatan sebesar Rp1,36.

Kata kunci: CV Mitra Tani Farm, *direct selling, car advertising*