

RINGKASAN

SHAFIRA EKAFIANA. Aplikasi Instagram sebagai Media Pemasaran Produk Kopi Bubuk pada Perusahaan Negri Kopi Cianjur. *Instagram as a Marketing Media of Coffee Powder at Negri Kopi Cianjur*. Dibimbing oleh ELANG ILIK MARTAWIJAYA.

Kopi merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki peran penting dalam kegiatan ekonomi di Indonesia, karena merupakan salah satu komoditas ekspor utama penghasil devisa Indonesia. Kopi merupakan salah satu komoditas penting dunia yang secara komersial hanya bersumber dari dua spesies utama, yaitu kopi arabika (*Coffe arabica L*) dan kopi robusta (*C. canephora Pierre ex A. Froenher*). Sekarang kopi bisa disajikan dimana saja, bukan hanya di warung kopi, kedai/*caffé* tetapi sekarang kopi bisa disajikan dirumah, karena memang kedai/*caffé* sekarang sudah memasarkan produknya dengan cara memanfaatkan teknologi informasi yang berkembang. Membeli kopi sekarang tidak perlu ke luar rumah. Didukung dengan adanya perkembangan internet saat ini yang semakin pesat. Ini adalah peluang untuk sebagian perusahaan memasarkan produknya melalui internet secara optimal dan terstruktur dengan menggunakan fasilitas yang diberikan pada aplikasi Instagram dan membuat konten yang dapat menarik perhatian konsumen.

Tujuan dari studi kajiian pengembangan bisnis ini untuk merumuskan ide yaitu mengoptimalkan pemasaran dengan menggunakan aplikasi Instagram sebagai media pemasaran produk kopi bubuk melalui pendekatan rancangan sembilan blok *business model canvas*. Pengkajian laporan ini juga dilakukan dari segi finansial. Analisis finansial tersebut dikaji menggunakan analisis laba rugi dan analisis R/C *ratio*.

Berdasarkan hasil dari analisis aspek *non-finansial* melalui rancangan sembilan blok *business model canvas*, pengembangan bisnis aplikasi Instagram sebagai media pemasaran produk kopi bubuk pada Negri Kopi memberikan manfaat terhadap perusahaan dan dinilai layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan analisis aspek finansial pengembangan bisnis ini juga dikatakan layak, hal ini berdasarkan perhitungan analisis laba rugi yaitu sebelum pengembangan perusahaan menghasilkan penerimaan sebesar Rp259.335.250,00 dan setelah pengembangan penerimaan perusahaan mengalami peningkatan menjadi Rp409.335.250,00. Analisis R/C *ratio* > 1 yaitu sebesar 2. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa pengembangan bisnis dengan melakukan pemasaran melalui aplikasi Instagram ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: *business model canvas*, kopi, pemasaran

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.