



## LAPORAN AKHIR KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

### PENINGKATAN PENJUALAN DENGAN OPTIMALISASI STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI DIGITAL PADA PT FAJAR SEJATI SUKSES

GAEA SAVANNA



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS  
SEKOLAH VOKASI  
INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2020**

© 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 mengumumkan 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 laporan akhir “Peningkatan Penjualan dengan Optimalisasi Strategi Pemasaran Menggunakan Teknologi Digital pada PT Fajar Sejati Sukses” 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.

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

Bogor, September 2020



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Gaea Savanna  
NIM J3J117125

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

## RINGKASAN

GAEA SAVANNA. Peningkatan Penjualan dengan Optimalisasi Strategi Pemasaran Menggunakan Teknologi Digital pada PT Fajar Sejati Sukses. *The Increase of Sales by Optimizing Marketing Strategies Using Digital Technology at PT Fajar Sejati Sukses*. Dibimbing oleh DONI SAHAT TUA MANALU.

Salah satu metode bercocok tanam yang sedang digemari oleh masyarakat saat ini yaitu hidroponik. Terdapat berbagai kelebihan yang diperoleh dengan budidaya hidroponik, sehingga metode ini digemari baik oleh petani maupun masyarakat umum yang ingin mencoba bercocok tanam sendiri. Permintaan kebutuhan produk hidroponik maupun peralatan hidroponik yang semakin meningkat merupakan peluang bagi PT Fajar Sejati Sukses (FSS) untuk memasarkan produknya.

PT FSS merupakan perusahaan hidroponik yang berada di Kota Bandung, Jawa Barat. Unit bisnis yang dimiliki oleh perusahaan diantaranya yaitu produk primer, produk olahan, sarana produksi hidroponik, hingga jasa berupa pelatihan hidroponik. PT FSS memiliki unit bisnis yang beragam, tetapi dalam proses pemasaran produknya memiliki kelemahan dimana belum dapat dilakukan secara optimal. Adanya kelebihan produksi yang ditawarkan, maka membuat perusahaan harus melakukan peningkatan penjualan dengan mengoptimalkan strategi pemasaran. Dalam rencana pengembangan bisnis ini yang diperoleh berdasarkan strategi WO-1 yaitu optimalisasi pemasaran dengan menggunakan teknologi digital dianggap mampu meningkatkan penjualan produk PT FSS.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini yaitu untuk memetakan *business model canvas* PT FSS dengan melakukan analisis SWOT pada setiap blok, sehingga dapat merumuskan ide pengembangan bisnis optimalisasi strategi pemasaran dengan menggunakan teknologi digital. Adapun metode yang digunakan untuk menganalisis aspek non finansial diantaranya yaitu *business model canvas* dan analisis SWOT. Selain menganalisis aspek non finansial, pengkajian laporan juga dilakukan berdasarkan aspek finansial. Perhitungan finansial dari pengembangan bisnis menggunakan analisis laba rugi, analisis parsial, dan analisis R/C Ratio.

Pengoptimalan kegiatan pemasaran menggunakan teknologi digital membuat penambahan pada sejumlah elemen seperti *channels*, *value propositions*, *revenue streams*, *key activities*, *key resources*, *key partners*, dan *cost structure*. Kegiatan pemasaran dilakukan dengan memanfaatkan *platform* pada *social media* dan *marketplace*. Berdasarkan analisis pada aspek finansial, perencanaan pengembangan bisnis dikatakan layak. Hal ini dikarenakan terjadi peningkatan keuntungan sebesar Rp 181.450.000,00 dan analisis R/C Ratio yang diperoleh > 1 dari sebelumnya 1,44 menjadi 1,47. Analisis tersebut menunjukkan bahwa pengembangan bisnis pemanfaatan teknologi digital dalam kegiatan pemasaran untuk meningkatkan penjualan layak untuk dijalankan.

Kata kunci: *business model canvas*, pemasaran, *social media*, *marketplace*

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



© Hak Cipta milik IPB, tahun 2020  
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 yang wajar IPB.*

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



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies



# **PENINGKATAN PENJUALAN DENGAN OPTIMALISASI STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI DIGITAL PADA PT FAJAR SEJATI SUKSES**

**GAEA SAVANNA**



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Laporan Akhir  
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Ahli Madya pada  
Program Studi Manajemen Agribisnis

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS  
SEKOLAH VOKASI  
INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
BOGOR  
2020**

© 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 mengumumkan 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

Penguji pada ujian laporan akhir: Ir. Leni Lidya, 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.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Judul Laporan Akhir : Peningkatan Penjualan dengan Optimalisasi Strategi  
Pemasaran Menggunakan Teknologi Digital pada PT  
Fajar Sejati Sukses  
Nama : Gaea Savanna  
NIM : J3J117125

Disetujui oleh  
Pembimbing

Pembimbing : Dr. Doni Sahat Tua Manalu, S.E., M.Si.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies  
Diketahui oleh

Ketua Program Studi : Dr. Ir. Anita Ristianingrum, M.Si.  
NIP. 196710241993022001

Dekan : Dr. Ir. Arief Darjanto, Dip.Ag.Ec., M.Ec.  
NIP. 196106181986091001



Tanggal Ujian: 03 Agustus 2020

Tanggal Lulus: 10 September 2020

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