

RINGKASAN

MEGA INTANA LIDYA. Perluasan Pasar Bunga Pot dengan Pemasaran Digital pada PT Kebun Ciputri Molek Kabupaten Cianjur. *Expansion The Pot Flower Market with Digital Marketing at PT Kebun Ciputri Molek Cianjur Regency*. Dibimbing oleh SAFIRA FATHIN.

Tanaman hias adalah tanaman yang fungsi utamanya adalah sebagai penghias. Kebutuhan tanaman hias adalah kebutuhan sekunder, tetapi telah memasyarakat. Tanaman hias dalam pot saat ini banyak diminati oleh masyarakat. Hal ini terbukti bahwa hampir semua perkantoran dan hotel serta pusat pembelanjaan di kota-kota besar menghias tempatnya dengan menggunakan tanaman hias dalam pot. Jumlah produksi PT Kebun Ciputri Molek pada tahun 2019 mencapai kurang lebih 288.802 pot. Bunga pot kastuba merupakan komoditas unggulan perusahaan. Berdasarkan data produksi dan penjualan bunga pot PT Kebun Ciputri Molek diketahui bahwa terdapat selisih antara jumlah produksi dan penjualan bunga pot krisan, *impatiens* dan kalandiva sebesar 6577 pot dalam satu tahun. Pada bunga pot kastuba tidak terdapat selisih, disebabkan bunga pot kastuba merupakan produk unggulan PT Kebun Ciputri Molek. Terdapatnya selisih tersebut disebabkan karena perusahaan belum melakukan pemasaran yang optimal. Selisih produksi dan penjualan tersebut dapat dijadikan peluang dalam memperbaiki pemasaran pada bunga pot, dengan memanfaatkan pemasaran digital dalam memperluas pemasarannya. Pemasaran digital yang dapat digunakan yaitu situ *e-commerce* dan media sosial.

Tujuan dari Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah: (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis PT Kebun Ciputri Molek melalui analisis SWOT, (2) Merancang rencana pengembangan bisnis pada PT Kebun Ciputri Molek dengan menggunakan metode *Business Model Canvas*, dan (3) Menganalisis penerimaan dan pendapatan PT Kebun Ciputri Molek melalui analisis laba rugi dan analisis R/C rasio. Metode analisis yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini adalah dengan menggunakan analisis SWOT (*strengths, weakness, opportunities, threats*) dan *Business Model Canvas* (*customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key activities, key resources, key partnership, dan cost structure*). Sedangkan metode kajian yang digunakan untuk mengkaji kelayakan pengembangan bisnis ini yaitu menggunakan analisis finansial laporan laba rugi dan analisis R/C rasio.

PT Kebun Ciputri Molek akan memasarkan bunga pot menggunakan situs *e-commerce* (*Shopee, Tokopedia dan Bukalapak*) dan media sosial (*Instagram*). Adanya pemasaran menggunakan digital, sehingga perusahaan memiliki segmen baru yaitu konsumen yang memiliki ketertarikan terhadap bunga pot yang berlokasi diluar daerah Jakarta dan Cianjur. Penjualan dilakukan pada selisih antara produksi dan penjualan bunga pot, sehingga dapat meningkatkan pendapatan sebesar 2%. PT Kebun Ciputri Molek akan membuat katalog digital, untuk mempermudah konsumen dalam pencarian informasi mengenai produk, harga dan pemesanan. Pembuatan konten dimedia sosial juga dilakukan, dalam menambah pengetahuan konsumen mengenai tanaman hias.

PT Kebun Ciputri Molek merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang budidaya tanaman hias pada bunga pot dan bunga potong. Bunga pot yang



dibudidayakan adalah kastuba, kalandiva, krisan, *impatiens*, sedangkan bunga potong adalah krisan, gerbera, snapdragon, hortensia, *carnation* dan *celosia*.

Berdasarkan hasil analisis finansial menggunakan analisis laba rugi setelah adanya pengembangan, didapatkan margin sebesar Rp1.433.688.546,94. Pada analisis R/C rasio didapatkan hasil 1,59 yang artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan perusahaan akan mendapat penerimaan sebesar Rp1,59. Berdasarkan hasil perbandingan antara kedua laporan laba rugi, didapatkan bahwa setelah adanya pengembangan pemasaran terjadi kenaikan keuntungan penjualan yang diperoleh perusahaan sebesar Rp78.984.500,00. Kenaikan keuntungan tersebut apabila dipersentasekan sebesar 2%. Oleh sebab itu, perluasan pasar PT Kebun Cipuri Molek disarankan untuk dilaksanakan.

Kata kunci: pemasaran digital, *e-commerce*, *business moel canvas*, perluasan pasar



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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.