

RINGKASAN

ERDI AGUSTIN. Peningkatan Penjualan dengan Optimalisasi Toko Online pada Negri Kopi Cianjur. *Increased Sales by Optimizing the Online Store at Negri Kopi*. Dibimbing oleh ELANG ILIK MARTAWIJAYA.

Kopi merupakan salah satu tanaman penting bagi beberapa negara di dunia termasuk Indonesia, secara ekonomi maupun lingkungan. Penanaman kopi memiliki peranan dalam menyediakan ekosistem yang penting pada daerah penanaman, salah satunya adalah pengendalian erosi tanah. Komoditas kopi di Indonesia hingga saat ini tetap menjadi salah satu andalan penghasil devisa dan sumber mata pencaharian sebagian masyarakat. Sajian kopi pada zaman dulu identik dengan orang tua, namun sekarang kopi bisa disajikan dimana saja, bukan hanya disajikan dirumah, warung kopi ataupun di kedai/*cafe* juga sudah banyak tersedia. Kedai/*cafe* sekarang sudah memasarkan produknya dengan cara memanfaatkan teknologi informasi yang berkembang. Adanya perkembangan *internet* saat ini yang semakin pesat mendukung kegiatan pemasaran pada saat ini. Hal ini adalah peluang untuk sebagian perusahaan memasarkan produknya melalui internet secara optimal dan terstruktur dengan menggunakan fasilitas yang diberikan pada *Market place* Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak dengan membuat konten yang menarik disertai sistem periklanan yang digunakan yang dapat menarik minat konsumen.

Negri Kopi yang didirikan oleh Bapak Tosca Santoso pada tahun 2017, terletak di Jl. Pasir Sarongge Ciputri, Kec Pacet, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat 4325. Usaha ini didirikan bertujuan untuk menampung hasil panen petani kopi yang berada di Desa Sarongge, karena sebelumnya petani kebingungan untuk menjual hasil panen yang diperoleh.

Tujuan dari studi kajian pengembangan bisnis ini untuk merumuskan ide yaitu Meningkatkan penjualan produk kopi melalui optimalisasi toko *online* sebagai media pemasaran produk kopi 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*.

Aspek non-finansial yang digunakan melalui rancangan sembilan blok *business model canvas*, pengembangan bisnis optimalisasi toko *online* sebagai media pemasaran produk kopi pada Negri Kopi memberikan manfaat terhadap perusahaan dan dinilai layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan analisis aspek finansial pengembangan bisnis ini dapat dikatakan layak, hal ini dapat dilihat dari perhitungan analisis laba rugi yaitu sebelum pengembangan perusahaan menghasilkan penerimaan sebesar Rp290.271.100,00 dan setelah pengembangan penerimaan perusahaan mengalami peningkatan menjadi Rp376.671.100,00. Analisis R/C *ratio* > 1 yaitu sebesar 1,6. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa pengembangan bisnis dengan optimalisasi toko *online* ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci : *Bussines Model Canvas*, Negri Kopi, toko online.