



## LAPORAN AKHIR KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

### PENGEMBANGAN *DIGITAL MARKETING* PADA PT SAYURAN SIAP SAJI DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL* CANVAS

SANDI HAIKAL MUSTHOFA



**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 memperbarainya 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 berjudul Pengembangan *Digital Marketing* PT Sayuran Siap Saji dengan Pendekatan *Business Model Canvas* benar karya saya dengan arahan dari komisi 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 ini.

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

Bogor, Agustus 2020



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

Sandi Haikal Musthofa  
J3J117142

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 mengurnikan dan memperjualnya sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



## RINGKASAN

SANDI HAIKAL MUSTHOFA. Pengembangan *Digital Marketing* pada PT Sayuran Siap Saji dengan Pendekatan *Business Model Canvas*. *Digital Marketing Development at PT Sayuran Siap Saji with a Business Model Canvas Approach*. Dibimbing oleh HERMAWAN WANA.

PT Sayuran Siap Saji merupakan salah satu perusahaan sayuran *fresh cut* (potong) yang mengolah sayuran dan mengirim hasil produksinya ke restoran-restoran besar khususnya daerah Jabodetabek. Saat ini perusahaan hanya terpaku pada segmen *business to business* (produk dijual dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya). Pada tahun 2020 ini, PT Sayuran Siap Saji mencoba memperluas pemasarannya dengan target konsumen akhir. PT Sayuran Siap Saji mencoba memasarkan produknya lewat salahsatu *e-commerce* (perdagangan elektronik) yaitu Blibli.com. Namun, sampai saat ini belum dilaksanakan secara maksimal, karena *e-commerce* yang digunakan hanya di Blibli.com, serta belum ada promosi terkait pemasaran ini. Oleh karena itu perusahaan berupaya untuk melakukan pengembangan pemasarannya.

Kajian pengembangan bisnis ini bertujuan untuk mengidentifikasi model saat ini, mengevaluasi dan merancang perbaikan model bisnis baru yaitu dengan memperluas pemasaran *digital marketing*. Menyusun dan mengkaji kelayakan rencana pengembangan bisnis berdasarkan analisis *business model canvas* dan analisis pengembangan berupa analisis GAP antara potensi usaha dan prospek usaha dan analisis akar masalah. Analisis GAP menjelaskan mengenai kesenjangan antara kondisi potensi dan prospek perusahaan. Analisis akar masalah menjelaskan mengenai faktor penyebab yang terjadi pada perusahaan untuk melakukan perbaikan atau pengembangan bisnis.

Perencanaan pengembangan bisnis yang akan dibuat yaitu perluasan pasar dengan *digital marketing* dengan menggunakan *e-commerce* selain Blibli.com yang mempunyai jumlah pengunjung lebih banyak, seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak dan Lazada. Perencanaan finansial yang direncanakan meliputi perencanaan biaya, penerimaan, dan peningkatan hasil penjualan. Peningkatan hasil penjualan yang didapatkan dengan *digital marketing* menggunakan analisis parsial dengan jumlah peningkatan sebesar Rp.1.299.688.088, dan R/C ratio sebesar 2,13.

Kata kunci: analisis GAP, *business model canvas*, *digital marketing*, PT Sayuran Siap Saji.

- 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 memurnikan dan 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.*

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)  
*Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.*



**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.



# **PENGEMBANGAN *DIGITAL MARKETING* PADA PT SAYURAN SIAP SAJI DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL* CANVAS**

**SANDI HAIKAL MUSTHOFA**



**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 memperbarinya 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: Dr. Ir. Wawan Oktariza, M.Si.

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



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

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Judul Laporan Akhir : Pengembangan *Digital Marketing* pada PT Sayuran Siap Saji dengan Pendekatan *Business Model Canvas*  
Nama : Sandi Haikal Musthofa  
NIM : J3J117142

Disetujui oleh

Pembimbing : Ir. Hermawan Wana, 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. 19610618186091001



Tanggal Ujian: 03 Agustus 2020

Tanggal Lulus: 24 Agustus 2020