



## RINGKASAN

SELMA FADHILA. Perluasan Pemasaran Produk Salad Sayur *Cup* pada PT Sayuran Siap Saji dengan Pendekatan *Business Model Canvas. Market Expansion of Salad Cup Vegetable Product of 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* yang mengolah sayuran dan mengirim hasil produksinya ke restoran-restoran besar khususnya daerah Jabodetabek. Saat ini terkhusus produk Salad Sayur *Cup* PT Sayuran Siap Saji hanya mendistribusikan ke Supermarket Lawson, Hoka Hoka Bento dan *Family Mart*. Oleh karena itu, perusahaan berupaya untuk melakukan perluasan pemasarannya. Kajian pengembangan bisnis ini bertujuan untuk mengidentifikasi model saat ini, mengevaluasi dan merancang perbaikan model bisnis baru yaitu dengan *Business Model Canvas*. Menyusun dan mengkaji kelayakan rencana pengembangan bisnis berdasarkan analisis laba rugi dan *R/C Ratio*.

Tujuan dari Kajian Pengembangan Bisnis ini di antaranya adalah merumuskan ide pengembangan bisnis dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan metode *Business Model Canvas* dengan menguji kelayakan pengembangan bisnis ini melalui metode Laba rugi dan *R/C Ratio*.

Pengembangan bisnis ini dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp3.960.000.000,00/tahun dan mendapat selisih *R/C Ratio* sebesar 0,56 yang artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan perusahaan akan mendapat penerimaan sebesar Rp2.80. Angka tersebut hadir dari adanya ide yang mengefisienkan biaya dan menambah alternatif program usaha sehingga ide bisnis tersebut memberikan keuntungan yang lebih.

Dari kajian pengembangan bisnis ini dapat diterapkan ide perluasan pasar terhadap perusahaan ditujukan agar perusahaan mampu menerima pendapatan dan meningkatkan pelayanan serta meningkatkan profit dengan bertambahnya *customer* Lotte Mart pada PT Sayuran Siap Saji dengan cara meningkatkan strategi S-O berupa mempertahankan dan meningkatkan loyalitas konsumen dengan menambah logo pada kemasan dan *label* komposisi pada produk, dengan ini strategi perluasan pasar dan tujuan untuk mempertahankan loyalitas konsumen dapat terpenuhi.

Kata kunci: Analisis *R/C Ratio*, *business model canvas*, *laba rugi*, PT Sayuran Siap Saji.