



## RINGKASAN

INGGIT TRIBUANA SAPUTRI. Pengembangan Bisnis Melalui Perluasan Pasar pada PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa Kota Batu. *Business Development Through Market Expansion at PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa Batu City*. Dibimbing oleh TINTIN SARIANTI.

Jawa Timur merupakan salah satu provinsi yang memiliki komoditas hortikultura melimpah. Hortikultura sayuran termasuk tanaman potensial yang memiliki permintaan dan nilai ekonomi yang tinggi, sehingga memiliki prospektif untuk dikembangkan. Namun dengan adanya kebijakan PSBB akibat pandemi Covid-19, permintaan akan sayuran mengalami penurunan. Apabila dilihat cara pandang yang berbeda muncul peluang untuk melakukan perluasan pasar ke institusi kesehatan (rumah sakit), mengingat banyaknya jumlah pasien yang dirawat di rumah sakit. Tujuan kajian pengembangan bisnis ini untuk merumuskan kajian pengembangan bisnis dengan analisis SWOT serta menyusun dan mengkaji rencana kajian pengembangan bisnis melalui perluasan pasar menggunakan pendekatan sembilan blok *business model canvas* dan analisis finansial (laporan laba/rugi dan analisis R/C ratio).

PT. Kusumasatria Agrobio Taniperkasa merupakan salah satu perusahaan berbentuk PT yang bergerak di bidang pertanian khususnya budidaya sayuran (hidroponik dan organik) dari hulu hingga hilir. Perusahaan ini berada di Jalan Abdul Gani Atas PO BOX 36 Ngaglik, Kota Batu. Perusahaan ini memiliki luas lahan seluas 4 Ha dengan 55 orang tenaga kerja yang terbagi menjadi lima divisi yaitu *accounting, marketing, HRD, BTS & kompos* serta terakhir *trading & fresh market*.

Hasil dari pemetaan analisis SWOT pada sembilan blok *business model canvas*, menghasilkan alternatif strategi W-O yaitu pengembangan bisnis melalui perluasan pasar dengan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang secara optimal. Kajian pengembangan bisnis ini memanfaatkan dan memaksimalkan sembilan blok *business model canvas*. Berdasarkan analisis finansial dapat dilihat terjadinya peningkatan laba bersih. Laba bersih sebelum pengembangan sebesar Rp308.847.745,95 dan setelah pengembangan laba bersih menjadi Rp542.112.497,10. Analisis R/C ratio  $> 1$  yaitu sebesar 1,30 dari sebelumnya sebesar 1,18, dapat diartikan bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat menghasilkan keuntungan sebesar 1,30.

Berdasarkan pembahasan yang telah dijabarkan, rumusan ide kajian pengembangan bisnis berasal dari alternatif strategi W-O menggunakan analisis SWOT. Kajian ide pengembangan bisnis ini layak baik dari pendekatan *business model canvas* ataupun analisis finansial. Pada *business model canvas* dikatakan layak karena adanya potensi pasar yang baik pada segmen pelanggan baru yang dituju, kesesuaian nilai yang ditawarkan perusahaan, aktivitas perluasan pasar dapat dijalankan serta menghasilkan keuntungan. Pada analisis finansial setelah pengembangan diperoleh nilai R/C ratio  $> 1$  yaitu sebesar 1,30, sehingga kajian pengembangan bisnis ini layak dijalankan. Namun diperlukannya *action* yang sesuai serta konsistensi yang tinggi agar ide bisnis ini dapat berjalan dengan baik.

Kata kunci: *business model canvas*, perluasan pasar

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPI.

2. Dilarang meminumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPI.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Institut Perikanan Bogor  
Sekolah Vokasi  
College of Vocational Studies  
Bogor Agricultural University