



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Bogor Agricultural University

LAPORAN AKHIR KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI SISTEM *CANVASSING* PADA GERAI CEHA CILIMUS PT AS PUTRA SINERGI PERDANA KABUPATEN KUNINGAN

DEBIELVIAN RAMADAYANTI



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2021**



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 mengumumkannya dan memperbanyak 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 bahwa laporan akhir dengan judul “Peningkatan Penjualan melalui Sistem *Canvassing* pada Gerai Ceha Cilimus PT AS Putra Sinergi Perdana Kabupaten Kuningan” adalah karya saya dengan arahan dari dosen 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, Juli 2021

Debielvian Ramadayanti
J3J818352



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies



RINGKASAN

DEBIELVIAN RAMADAYANTI. Peningkatan Penjualan melalui Sistem *Canvassing* pada Gerai Ceha Cilimus PT AS Putra Sinergi Perdana Kabupaten Kuningan. *Increased Sales through Canvassing System at Ceha Cilimus Outlets PT AS Putra Sinergi Perdana Kabupaten District*. Dibimbing oleh WONNY AHMAD RIDWAN.

Ceha merupakan toko ritel milik PT AS Putra Sinergi Perdana. Ceha merupakan *special store* yang menjual daging ayam, telur ayam, dan juga *frozen food* (makanan beku) dengan kualitas baik dan harga yang terjangkau. PT AS Putra Sinergi Perdana memiliki enam ritel Ceha. Saat kondisi pandemi seperti ini, masyarakat lebih memilih berbelanja dengan mengurangi datang langsung ke toko atau pusat perbelanjaan lain. Salah satu cara agar bisnis ritel tetap berjalan adalah dengan mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen saat ini. Memperhatikan hasil survei konsumen yang telah dilakukan, pada konsumen daging dan telur ayam, sebagian besar responden memilih membeli kebutuhan daging dan telur kepada para pedagang keliling. Hal ini menjadi salah satu peluang untuk bisnis ritel mempertahankan konsumen. Selain adanya jasa *delivery order*, cara lain untuk mempertahankan konsumen dan untuk meningkatkan penjualan yaitu melakukan penjualan dengan cara *canvassing*.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis peningkatan penjualan melalui sistem *canvassing* pada gerai Ceha Cilimus, melakukan perencanaan serta mengkaji kelayakan pengembangan bisnis yang akan dilakukan. Kajian pengembangan bisnis ini dibuat berdasarkan studi literatur, observasi wawancara baik pada masyarakat wilayah Ceha Cilimus maupun pada internal perusahaan pada saat praktik kerja lapangan (PKL) yang dimulai pada tanggal 01 Februari s.d 26 April 2021. Metode analisis non finansial yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini adalah analisis faktor internal dan eksternal perusahaan berdasarkan analisis SWOT. Sedangkan metode finansial menggunakan analisis proyeksi laba rugi dan juga analisis R/C rasio.

Berdasarkan analisis SWOT diperoleh strategi S-T (*strengths – threats*) yaitu memanfaatkan kekuatan dalam perusahaan untuk mengatasi ancaman. Prioritas strategi yang didapat yaitu peningkatan penjualan melalui sistem *canvassing*. Hasil dari pengkajian menggunakan analisis finansial pengembangan bisnis ini dapat dikatakan layak yang berdasarkan perhitungan proyeksi laba rugi, perusahaan mengalami meningkatkan keuntungan penjualan karena adanya sistem *canvassing* yaitu sebesar Rp139.118.069,10 dari sebelumnya yaitu sebesar Rp101.291.570,14. Perhitungan hasil analisis R/C rasio sebelumnya yaitu sebesar 1,06 dan setelah pengembangan bisnis sebesar 1,07. Hasil dari nilai tersebut dikatakan layak karena nilai R/C rasio > 1 . Sehingga dapat disimpulkan rencana pengembangan bisnis ini dapat dijalankan.

Kata kunci : peningkatan penjualan, konsumen, *canvassing*



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

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

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2021
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 IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.



PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI SISTEM *CANVASSING* PADA GERAI CEHA CILIMUS PT AS PUTRA SINERGI PERDANA KABUPATEN KUNINGAN

DEBIELVIAN RAMADAYANTI



Laporan Akhir
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Ahli Madya pada
Program Studi Manajemen Agribisnis

**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2021**

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

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

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Penguji pada ujian Laporan Akhir: Ir. Murdianto, M.S.

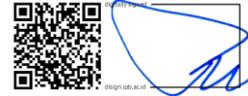


Judul Laporan Akhir : Peningkatan Penjualan melalui Sistem *Canvassing* pada Gerai Ceha Cilimus PT AS Putra Sinergi Kabupaten Kuningan

Nama : Debielvia Ramadayanti
NIM : J3J818352

Disetujui oleh

Pembimbing :
Dr. Wonny Ahmad Ridwan, M.M.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Dr. Ir. Anita Ristianingrum, M.Si.
NIP 196710241993022001

Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Arief Darjanto, M.Ec.
NIP 196106181986091001



Tanggal Ujian:
02/07/2021

Tanggal Lulus: