



RINGKASAN

WARISTA YESSY SAKINAH. Perluasan Pangsa Pasar Minyak Serai Wangi Melalui Pemasaran Digital pada PT Musim Panen Harmonis. *Market Expansion of Citronella Oil Using Digital Marketing at PT Musim Panen Harmonis*. Dibimbing oleh SAFIRA FATHIN.

Tanaman serai wangi merupakan salah satu tumbuhan aromatik yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi. PT Musim Panen Harmonis telah mengembangkan tanaman serai wangi melalui pemberdayaan masyarakat atau petani di beberapa daerah di Indonesia guna meningkatkan produksi minyak serai wangi, sehingga perluasan pangsa pasar minyak serai wangi dapat dilakukan karena adanya potensi pasar dan permintaan minyak serai wangi yang dapat menjadi peluang bagi perusahaan dengan menambah volume dan menambah target pasar atau pelanggan baru serta tidak menjual minyak serai wangi ke konsumen akhir atau yang disebut *business to business* (B2B). Perluasan pangsa pasar juga dapat memanfaatkan pemasaran digital karena pengguna internet yang semakin meningkat, sehingga hal itu juga dapat menjadi peluang bagi PT Musim Panen Harmonis untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Tujuan pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis menggunakan analisis SWOT pada *business model canvas* yang sudah ada dan mengkaji kelayakan pengembangan bisnis berdasarkan analisis finansial dan non finansial.

Jenis data yang digunakan pada kajian pengembangan bisnis ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui pengamatan, wawancara dan diskusi *online*, penugasan, *survey* dan olah data. Data sekunder menggunakan data yang sudah ada berupa literatur seperti buku, internet, dan sebagainya. Metode yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini meliputi metode kualitatif melalui perancangan *Business Model Canvas* perusahaan dengan analisis SWOT dan metode kuantitatif menggunakan laporan laba/rugi dan R/C ratio untuk menilai dan mengetahui secara finansial. Rumusan ide pengembangan bisnis ini didapat dari hasil analisis SWOT yaitu strategi S-O *Strength-Opportunity*. Kekuatan yang dimiliki perusahaan, seperti lahan mitra produksi yang tersebar di beberapa wilayah di Indonesia, dan memiliki media sosial serta *website* yang dapat diakses. Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh PT Musim Panen Harmonis yaitu peningkatan pengguna internet di Indonesia, permintaan minyak serai wangi dari UMKM, luasnya segmen pasar minyak serai wangi, dan adanya kebiasaan penggunaan aromaterapi untuk relaksasi. Pengembangan bisnis ini telah mengubah komponen elemen model bisnis, seperti mengubah *customer segment* menjadi *segmented* dan pada *key activities* juga terdapat penambahan kegiatan produksi dan pemasaran digital yang disesuaikan dengan konsep B2B menggunakan pendekatan *smart insight* yang terdiri dari *reach, act, covert, dan engage*. Pengembangan bisnis ini dapat menghasilkan laba bersih sebesar Rp Rp82.651.765 dan R/C ratio meningkat juga sebesar 0,2. Artinya, setiap Rp1,00 yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1,30. Berdasarkan analisis finansial dan non finansial, perluasan pangsa pasar melalui pemasaran digital layak untuk dijalankan.

Kata kunci : *business to business*, minyak serai wangi, pemasaran digital

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.