

RINGKASAN

DAMALIA AFIANI. Perluasan Pemasaran Produk Olahan menggunakan *Marketplace* Shopee pada Sweetberry Agrowisata. *Market Expansion of Processed Product use Marketplace Shopee at Sweetberry Agrowisata*. Dibimbing oleh KHOIRUL AZIZ HUSYAIRI.

Kabupaten Cianjur didominasi daerah dataran tinggi dengan kondisi udara sejuk. Wilayah ini sangat cocok untuk ditanami tanaman hortikultura sayuran dan buah-buahan salah satunya yaitu tanaman stroberi. Perusahaan di Kabupaten Cianjur yang bergerak pada sektor tanaman hortikultura stroberi adalah Sweetberry Agrowisata. Sweetberry Agrowisata merupakan salah satu tempat wisata terluas di Kabupaten Cianjur yang menawarkan wisata petik buah stroberi secara langsung dan menawarkan berbagai olahan stroberi.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis Sweetberry Agrowisata melalui analisis SWOT dan *Business Model Canvas*. Mengevaluasi *Business Model Canvas* menggunakan analisis SWOT pada setiap elemen *Business Model Canvas*. Menganalisis pendapatan Sweetberry Agrowisata melalui analisis laba rugi dan analisis R/C ratio. Metode analisis yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini dengan menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*) dan *Business Model Canvas*. Sedangkan metode kajian yang digunakan untuk mengkaji kelayakan pengembangan bisnis ini yaitu menggunakan analisis finansial laporan laba rugi dan analisis R/C ratio.

Ide pengembangan bisnis ini diperoleh dari hasil identifikasi analisis SWOT perusahaan. Setelah mengidentifikasi, maka didapatkan alternatif strategi W-O (*Weakness-Opportunities*) dengan memanfaatkan *platform marketplace* untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan produk perusahaan. Hasil dari rencana pengembangan berupa perluasan *customer segments* perusahaan dapat menjangkau konsumen di seluruh Indonesia dengan memfokuskan pada ibu rumah tangga yang menyukai produk olahan stroberi. Kemudahan bagi konsumen mengakses informasi produk pada *value propositions*. Penggunaan *platform marketplace* pada *channels*. Menggunakan berbagai fitur yang disediakan Shopee pada *customer relationships*. Sumber penerimaan berasal dari penjualan produk olahan pada *revenue streams*. Penambahan aktivitas kegiatan pemasaran *digital* pada *key activities*. Menambah pekerjaan karyawan sebagai admin pada *key resources*. Bekerjasama dengan penyedia *platform marketplace* dengan mengikuti ketentuan yang berlaku pada *key partnership*. Selanjutnya penambahan biaya tetap dan biaya variabel pada *cost structure*.

Berdasarkan aspek finansial ide pengembangan bisnis ini dapat memberikan keuntungan. Dari hasil perhitungan laporan laba rugi, laba bersih yang diterima perusahaan meningkat sebesar Rp1.787.005,00. Pada analisis R/C Ratio mengalami peningkatan dari 1,18 menjadi 1,48 yang artinya setiap biaya Rp1 yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,48. Karena nilai R/C ratio lebih dari 1 maka bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: *business model canvas, marketplace, pemasaran*