



## RINGKASAN

NATASYA APRILIA. Perluasan Pemasaran Obat Herbal Melalui *Digital Marketing* di Taman Sringanis. *Marketing Expansion of Herbal Medicines Through Digital Marketing at Taman Sringanis*. Dibimbing oleh YUSALINA

Taman Sringanis merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan tanaman obat yang berlokasi di Jl. Cimanengah No.29 Kelurahan Cipaku Kecamatan Bogor Selatan, Kota Bogor, Jawa Barat. Selain mengolah tanaman obat menjadi obat-obatan herbal, Taman Sringanis juga melakukan pembibitan tanaman obat. Meningkatnya konsumsi obat herbal selama pandemi covid-19 memberikan kesempatan kepada Taman Sringanis untuk memperluas pemasarannya. Dalam mekanisme pemasarannya Taman Sringanis hanya mendistribusikan produknya secara langsung di toko jamu milik perusahaan. Hal tersebut menjadi kelemahan perusahaan karena pemasarannya yang masih terbatas sehingga konsumen sulit untuk memperoleh produk. Di samping itu terdapat peluang yang dapat di manfaatkan oleh perusahaan yaitu perkembangan teknologi informasi khususnya dibidang *digital marketing*.

Tujuan dari perencanaan ide bisnis ini adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis melalui faktor internal dan eksternal perusahaan dengan analisis SWOT dan menyusun rencana kajian pengembangan bisnis secara finansial dan non finansial. Metode analisis yang digunakan pada kajian pengembangan bisnis ini adalah metode kualitatif menggunakan *business model canvas* dan metode kuantitatif menggunakan analisis laporan laba rugi dan analisis *R/C ratio*.

Rumusan ide pengembangan bisnis ini yaitu menggunakan strategi *weakness-opportunity* (W-O) dengan cara meminimalisir kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Kelemahan yang dimiliki perusahaan yaitu pemasaran perusahaan yang masih terbatas dan kegiatan promosi yang belum maksimal. Adapun peluang yang dimiliki yaitu perkembangan teknologi dan informasi.

Berdasarkan aspek non-finansial menggunakan *business model canvas*, pengembangan bisnis perluasan pemasaran menggunakan *digital advertising* memberikan manfaat kepada perusahaan dan dinilai menguntungkan untuk dijalankan. Berdasarkan aspek finansial analisis laporan laba rugi dan analisis *R/C ratio*, pengembangan bisnis ini juga dapat dikatakan menguntungkan karena dapat meningkatkan keuntungan sebesar Rp878.880.00,00 dengan nilai *R/C ratio* > 1 yaitu sebesar 1,4 yang artinya setiap Rp1,00 yang dikeluarkan menghasilkan pendapatan sebesar Rp1,4. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa pengembangan bisnis perluasan pemasaran obat herbal melalui *digital marketing* dapat dijalankan dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan.

Kata kunci: *business model canvas*, obat herbal, *digital marketing*

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 IPB.

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