

RINGKASAN

RIRI RAHMA PUTRI. Pengembangan Pasar melalui Perbaikan Strategi Promosi dan Distribusi pada Kelompok Tani Sekar Gunung Gede. *Market Development through Improvement of Promotion and Distribution Strategy at Kelompok Tani Sekar Gunung Gede*. Dibimbing oleh LENI LIDYA.

Pada tahun 2020 tepatnya bulan Maret terjadi wabah COVID-19 yang menyebabkan semua industri dan bisnis mengalami penurunan secara drastis, ditandai dengan adanya peraturan PSBB yang mengharuskan setiap orang berdiam diri di rumah atau biasa disebut *work from home* (WFH). Hal itu berdampak pada permintaan bunga krisan di Kelompok Tani Sekar Gunung Gede. Sebelum adanya pandemi, ketersediaan bunga krisan untuk pelanggan selalu tersedia dan pendistribusian pun lancar, namun saat terjadi pandemi, Kelompok Tani Sekar Gunung Gede mengalami kerugian akibat terhambatnya proses distribusi yang menyebabkan penurunan pelanggan. Pemasaran yang belum optimal tersebut, membuat penjualan menurun pada masa pandemi COVID-19 karena pada saat pandemi masyarakat cenderung lebih memilih menggunakan media sosial untuk melakukan transaksi jual beli. Di era digital ini, Kelompok Tani Sekar Gunung Gede perlu melakukan pengembangan pasar pada perusahaannya jika tidak ingin tertinggal oleh perusahaan lain yang terus berinovasi dengan teknologi untuk meningkatkan penerimaan perusahaan.

Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis pada Kelompok Tani Sekar Gunung Gede dan menyusun kajian perencanaan pengembangan bisnis pada Kelompok Tani Sekar Gunung Gede berdasarkan aspek non finansial dan finansial. Metode kajian yang digunakan dalam penulisan kajian pengembangan bisnis ini dilakukan berdasarkan aspek non finansial dan finansial. Aspek non finansial meliputi analisis SWOT dan analisis *business model canvas* (BMC), serta aspek finansial meliputi laporan laba rugi dan analisis *revenue cost ratio* (R/C Ratio). Pengembangan usaha pada Kelompok Tani Sekar Gunung Gede dirasa perlu dilakukan untuk membantu meningkatkan pemasaran, karena berdasarkan analisis non finansial dan finansial, ide pengembangan bisnis ini layak. Rumusan ide pengembangan bisnis pada Kelompok Tani Sekar Gunung Gede dilakukan berdasarkan analisis SWOT dan mendapatkan hasil berupa rumusan pengembangan bisnis yaitu pengembangan pasar melalui perbaikan strategi promosi dan distribusi. Pengembangan bisnis ini didapatkan berdasarkan analisis faktor internal kelemahan (*weakness*) dan faktor eksternal peluang (*opportunities*) yaitu kurang memaksimalkan teknologi informasi sehingga adanya peluang karena tersedianya media informasi yang semakin maju. Berdasarkan aspek finansial pada rencana pengembangan bisnis ini dapat dikatakan layak dengan menunjukkan penerimaan setelah pengembangan meningkat menjadi Rp538.650.000,00 dengan selisih sebesar Rp107.730.000,00 dari penerimaan pengembangan sebelumnya. R/C ratio mengalami peningkatan dari 1,58 menjadi 1,74, artinya setiap Rp1,00 yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1,74. Peningkatan pendapatan yang diperoleh Kelompok Tani Sekar Gunung Gede apabila menerapkan pengembangan bisnis ini adalah sebesar 25% dan bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: *business model canvas*, analisis SWOT, promosi, distribusi.

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 IPI.

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