



RINGKASAN

AKBAR FAUZI. Pendirian Unit Bisnis *Website Barada Fresh* Melalui *Business Model Canvas* pada PT Masada Organik Indonesia. *Establishment of the Barada Fresh Website Business Unit through the Business Model Canvas at PT Masada Organik Indonesia*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI

Perkembangan teknologi yang semakin pesat saat ini membawa banyak perubahan dalam hidup manusia. Saat ini informasi telah menyebar melalui berbagai media, baik media cetak maupun media elektronik. Teknologi informasi adalah suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam berbagai cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu yang digunakan untuk keperluan bisnis dan merupakan informasi strategis untuk mengambil keputusan. Maka penerapan teknologi e-commerce merupakan salah satu yang penting untuk menunjang keberhasilan suatu produk dari sebuah perusahaan. Dengan adanya layanan electronic commerce (e-commerce) ini maka pelanggan dapat mengakses serta melakukan pesanan dari berbagai tempat.

PT Masada Organik Indonesia merupakan suatu unit usaha yang bergerak di bidang agribisnis tanaman sayuran organik yang dimiliki oleh Bapak Hidayat Aprilianto. Memiliki kebun sendiri dengan luas 9.20 Ha yang menghasilkan jumlah 46 komoditas untuk pelanggan jaringan pasar retail dan agen di area Jabodetabek. Perusahaan ini memiliki 58 tenaga kerja yang terdiri dari bagian kemitraan, packaging, marketing, administrasi, distribusi dan kebun inti. Pemasaran *online* pada PT Masada Organik Indonesia belum dilakukan maksimal dikarenakan tidak adanya tenaga ahli pada bidang tersebut.

Tujuan dari Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah merumuskan ide bisnis yaitu pendirian unit bisnis melalui *website* dengan pendekatan *business model canvass* serta menganalisis kelayakan rencana pengembangan bisnis secara finansial dan non finansial. Metode analisis finansial adalah menggunakan analisis laba rugi, R/C ratio dan anggaran parsial, sedangkan analisis non finansial yang digunakan adalah *business model canvas* dan analisis SWOT. Kajian pengembangan bisnis ini dibuat berdasarkan studi literatur, wawancara dan obsevasi yang dilakukan ketika Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Masada Organik Indonesia.

Pengembangan bisnis ini dapat meningkatkan profit dengan keuntungan tambahan sebesar Rp346.840.138,00 atau selisih R/C ratio sebesar 0.06 dari model bisnis sebelumnya. Analisis laba rugi setelah pengembangan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 1.434.286.956,00 dengan R/C ratio 1,30 yang berarti setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1,11.

Kata kunci: *business model canvas*, *website*, sayuran organik

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