

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

RINGKASAN

FIRMAN NUR QOIS. Perluasan Pemasaran Maggfeed Melalui *Digital Marketing* pada PT. Biomagg Sinergi International Kota Depok. *Maggfeed Marketing Expansion with Digital Marketing at PT. Biomagg Sinergi International in Depok City*. Dibimbing oleh MUH. FATUROKHMAN dan PRIMA GANDHI.

Jumlah penduduk Indonesia semakin meningkat dari tahun ke tahun dan saat ini menempati urutan nomor empat sebagai negara terpadat di dunia. Peningkatan jumlah penduduk ini juga diiringi dengan adanya peningkatan sampah yang dihasilkan. Sehingga banyak perusahaan-perusahaan yang ikut turut serta memanfaatkan sampah menjadi produk yang bernilai, salah satu contohnya yaitu pemanfaatan larva lalat *black soldier fly* (BSF) yang dimasukkan dalam formulasi pakan sebagai salah satu sumber protein pakan ikan. Yang diharapkan menjadi alternatif pengganti tepung ikan. Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis ini yaitu untuk merumuskan ide pengembangan bisnis pada PT. Biomagg Sinergi International melalui analisis SWOT, membuat rencana pengembangan bisnis berupa perluasan pemasaran pada PT. Biomagg Sinergi International menggunakan *Business Model Canvas* dan menganalisis laporan laba rugi serta R/C ratio pada PT. Biomagg Sinergi International.

Kajian pengembangan bisnis ini disusun berdasarkan hasil kegiatan PKL pada perusahaan PT. Biomagg Sinergi International yang berlokasi di Kota Depok, Jawa Barat. Saat ini perusahaan memiliki peluang untuk mengoptimalkan *platform digital marketing*. Dengan peluang tersebut membuat perusahaan belum mampu mengoptimalkan pemasaran produk Maggfeed lebih luas ke masyarakat. Kajian pengembangan bisnis yang akan dilakukan pada PT. Biomagg Sinergi International didapatkan strategi S-O (*Strength - Opportunities*). Kekuatan yang dimiliki yaitu PT. Biomagg Sinergi International memiliki *website* yang *professional* dan *friendly*, jangkauan distribusi penjualan Maggfeed yang luas, kualitas produk Maggfeed yang terjamin, kemasan produk Maggfeed yang menarik, memiliki legalitas usaha, dan memiliki jaringan kerja yang luas. Sedangkan peluang yang dimanfaatkan yaitu PT. Biomagg memiliki citra yang baik di mata pelanggan, permintaan pasar yang terus menerus ada, semakin banyak sarana online yang bisa membantu dalam memasarkan produk, sehingga dipercaya konsumen, adanya permintaan produk dari luar negeri. Dari kekuatan dan peluang menghasilkan rancangan strategi dengan menggunakan *Business Model Canvas* yaitu perluasan pemasaran Maggfeed pada PT. Biomagg Sinergi International dengan pemanfaatan *digital marketing*. Dalam perencanaan pengembangan bisnis, perusahaan menggunakan saluran *digital marketing* seperti *website*, sosial media dan *marketplace* sesuai dengan *tools-tools* yang telah disediakan pada masing-masing saluran. Elemen kunci pada pengembangan bisnis PT. Biomagg Sinergi International yaitu *key activities*, *channels* dan *cost structure*. Berdasarkan analisis finansial menggunakan laba rugi, laba bersih yang diperoleh sebesar Rp269.887.326,00 dan analisis R/C ratio yang didapat mengalami peningkatan sebesar 1,12 yang artinya pengembangan bisnis perluasan pemasaran Maggfeed pada PT. Biomagg Sinergi International disarankan untuk dilaksanakan karena layak untuk dijalankan.

Kata kunci: *business model canvas*, *digital marketing*, dan *maggfeed*