

RINGKASAN

ANITA NUR KHOIDA. Perluasan Pasar Sayuran *Western* Melalui *E-commerce* di PT Semesta Cahaya Kemilau *Western Vegetable Market Expansion Via E-Commerce at PT Semesta Cahaya Kemilau*. Dibimbing oleh ANDRI LATIF.

Sektor pertanian di Indonesia merupakan sektor yang memberikan peluang besar dan menjanjikan hal ini dapat dilihat pada kuartal IV-2020 tumbuh sebesar 2,59. Sehingga dapat dikatakan bahwa sektor pertanian merupakan sektor yang tumbuh positif selama triwulan IV-2020 (BPS 2021). Sayuran merupakan komoditas pangan yang mempunyai manfaat yang besar pada kesehatan manusia. Sayuran hijau mengandung kandungan vitamin, mineral, serat, dan berbagai nutrisi yang dapat menghindarkan penyakit pada tubuh manusia. Perusahaan PT Semesta Cahaya Kemilau dengan *branding* Gadog Fresh adalah salah satu perusahaan di Kabupaten Bogor yang menjual sayuran selada yaitu selada *romaine*, *lolo rossa*, *green okleaf lettuce*, *red okleaf lettuce*, *buterhead*, dan selada keriting. Gadog Fresh mempunyai konsumen mulai dari restoran, café, pasar modern, pasar tradisional dan konsumen akhir. Seiring meningkatnya penularan virus *Covid-19* di Indonesia, pemerintah membuat kebijakan agar warga seluruh masyarakat Indonesia menerapkan untuk menjaga jarak atau *social distancing*. Hal tersebut membuat permintaan Gadog Fresh menurun karena banyaknya konsumen Gadog Fresh yang *off* operasioal sehingga permintaan berkurang dan hasil produksi tidak terjual. Tujuan dari penulisan Kajian Pengembangan Bisnis (KPB) ini adalah merumuskan rencana ide pengembangan bisnis dengan identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan serta menganalisis kelayakan rencana pengembangan aspek finansial dan non finansial.

Metode analisis non finansial menggunakan analisis sembilan blok *business model canvas* dan analisis SWOT, sedangkan metode analisis finansial menggunakan analisis laba rugi, *R/C Ratio*, dan analisis parsial. Kajian pengembangan ini berdasarkan wawancara, obersvasi dari pihak perusahaan Gadog Fresh dan studi literatur.

Perluasan pasar melalui *e-commerce* merupakan strategi pengembangan bisnis untuk memperluas pasar karena turunnya permintaan dan produksi yang tidak terjual akibat Pandemi yang ada di Gadog Fresh. Perencanaan ini didasarkan oleh sembilan blok yang ada di *business model canvas* yaitu *customer segment*, *value proposition*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activites*, *key partner*, *cost structure*. Pengembangan bisnis ini akan melakukan penjualan melalui *e-commerce* seperti shopee dan tokopedia. Berdasarkan analisis finansial total perolehan yang dihasilkan setelah adanya pengembangan yaitu sebesar Rp667.080.000. Nilai *R/C ratio* yang diperoleh setelah adanya pengembangan bisnis sebesar 1,23 yang artinya setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp1 maka akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1.23. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa kajian pengembangan bisnis tersebut dikatakan layak (menguntungkan) jika dibandingkan dengan nilai *R/C ratio* sebelumnya yaitu 1,10.

Kata kunci: *Covid-19*, *e-commerce*, *market place*