



## RINGKASAN

BERNADET WINANDA N. Pengembangan Strategi Promosi *Digital Marketing* pada Perusahaan Rumah Jahe Merah Kota Bandung. (*Promotion Strategy Digital Marketing Development at Rumah Jahe Merah Company Bandung*). Dibimbing oleh AYUTYAS SAYEKTI.

Rumah Jahe Merah merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pertanian yang berfokus pada kegiatan bisnis produksi dan pemasaran rempah-rempah terutama jahe merah. Rumah Jahe Merah memiliki permintaan dan penawaran yang memiliki selisih dari hasil sisa penjualan. Pada sektor pemasarannya, Rumah Jahe Merah telah melakukan pemasaran secara *offline* dan secara *online*. Namun, saat ini pelaksanaan pemasaran melalui *online* belum maksimal karena penjualan secara *online* hanya untuk produk jahe merah saja sedangkan produk rempah lain masih dipasarkan secara *offline* serta kurangnya sumber daya manusia yang dimiliki.

Rencana kajian pengembangan bisnis yang akan dilakukan adalah pengembangan strategi promosi *digital marketing* pada perusahaan Rumah Jahe Merah. Rumusan ide pengembangan strategi promosi *digital marketing* dilakukan melalui pemetaan *business model canvas* dan analisis pengembangan berupa analisis gap antara potensi usaha dan prospek usaha. Analisis gap atau analisis kesenjangan dapat dikombinasikan dengan *Business Model Canvas* agar kemampuan mengevaluasi model bisnis akan lebih terfokus dan lebih akurat. Potensi bisnis berisi mengenai hal-hal yang dapat dikembangkan dan diperbaiki pada masa yang akan datang serta mengenai perkembangan dari waktu ke waktu dan kegiatan bisnis yang dijalankan saat ini.

Perencanaan pengembangan bisnis yang akan dibuat yaitu pengembangan strategi promosi *digital marketing* dari media sosial Facebook dan WhatsApp yang sudah dimiliki perusahaan dan menambah media sosial Instagram serta *marketplace* berupa Shopee. Setelah ide pengembangan bisnis dikembangkan terdapat penambahan pada beberapa elemen *business model canvas* terutama *customer segment*, *channels*, *key activities*, dan *key resources*. Berdasarkan aspek keuangan terjadi peningkatan hasil penjualan yang didapatkan dengan *digital marketing* menggunakan analisis laba rugi parsial dengan jumlah peningkatan sebesar Rp69.646.500, dan R/C *ratio* sebesar 1,99. R/C *ratio* >1 berarti usaha mendapatkan keuntungan. Analisis keuangan tersebut menunjukkan ide pengembangan bisnis layak untuk dijalankan oleh perusahaan.

Kata kunci: Analisis Gap, *Business Model Canvas*, *Digital Marketing*, Rumah Jahe Merah

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 IPB.

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

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Bogor Agricultural University