



RINGKASAN

FANIA CYNTIA DEWI. Perluasan Pasar Sayur Hidroponik Melalui Media Sosial Pada CV Subur Indah Jaya. *Expansion of the Hydroponic Vegetable Market through Social Media at CV Subur Indah Jaya*. Dibimbing oleh HERMAWAN WANA.

Hortikultura merupakan budidaya tanaman yang dapat dilakukan di kebun dan halaman rumah. Tanaman hortikultura memiliki beberapa golongan yaitu tanaman hias, buah-buahan, tanaman obat, dan sayuran. Dengan adanya perkembangan zaman yang semakin modern sistem bercocok tanam pun ikut berkembang salah satunya menggunakan media hidroponik yang dapat digunakan untuk membudidayakan sayuran. Adanya pandemi Covid-19 serta kebijakan PPKM yang diberlakukan di Indonesia membuat CV Subur Indah Jaya mengalami dampak dari Pandemi Covid-19 tersebut yang mengakibatkan terjadinya penurunan pendapatan serta *oversupply* pada beberapa komoditas sayur sehingga perlu adanya perluasan pemasaran untuk meningkatkan pendapatan.

Tujuan dari pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis pada CV Subur Indah Jaya melalui analisis SWOT dan *business model canvas*. Mengevaluasi *business model canvas* dengan menggunakan analisis SWOT pada setiap blok pada *business model canvas*. Menganalisis penerimaan yang didapat CV Subur Indah Jaya menggunakan laporan laba rugi dan menghitung kelayakan pengembangan bisnis menggunakan *R/C ratio*.

Ide pengembangan bisnis ini diperoleh dari analisis faktor internal dan faktor eksternal perusahaan yang kemudian disusun dalam bentuk analisis SWOT lalu didapat strategi yaitu WO (*Weakness-Opportunities*). Adanya kelemahan yang dimiliki yaitu pasar yang belum luas serta promosi yang belum maksimal. Serta adanya peluang bagi perusahaan yaitu meningkatnya kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat, pasar yang masih luas serta adanya perkembangan teknologi digital marketing. Dengan melihat kelemahan yang ada pada perusahaan serta adanya peluang untuk mengatasi kelemahan tersebut maka dirumuskan ide pengembangan bisnis yaitu perluasan pemasaran sayuran hidroponik melalui media sosial. Media sosial yang digunakan yaitu Instagram dan Facebook. Dengan adanya perluasan pasar melalui media sosial konsumen dapat lebih mudah untuk mengakses informasi produk.

Berdasarkan aspek finansial ide pengembangan bisnis ini layak dan dapat dijalankan serta memberikan keuntungan kepada perusahaan. Dari hasil perhitungan laba rugi, laba bersih yang diterima perusahaan meningkat sebesar Rp 169.938.378. pada analisis *R/C ratio* mengalami peningkatan dari 0,72 menjadi 1,21 yang artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 1,21. Karena hasil *R/C ratio* lebih dari 1 maka bisnis ini layak untuk dijalankan. Dengan adanya pengembangan bisnis ini disarankan perusahaan dapat menjalankannya secara maksimal agar dapat meningkatkan penerimaan dan memperluas jangkauan pasar.

Kata Kunci : analisis finansial, analisis SWOT, *business model canvas*, media sosial