



RINGKASAN

MUHAMMAD NAUVAL MAKARIM. Strategi Perluasan Pasar Sayuran Hidroponik pada IKIFarm Hydroponic Kabupaten Bogor. *Hydroponic Vegetable Market Expansion Strategy at IKIFarm Hydroponics Bogor Regency*. Dibimbing oleh AYUTYAS SAYEKTI.

Tingkat industrialisasi dan jumlah penduduk Indonesia semakin meningkat. Bertambahnya jumlah lahan untuk kegiatan industri atau alih fungsi lahan dan pemukiman masyarakat akibat pertumbuhan penduduk yang sangat cepat berimbas kepada berkurangnya lahan untuk kegiatan bercocok tanam. Hal tersebut berimbas ke sektor pertanian dimana lahan pertanian yang semakin berkurang dan tingkat kebutuhan pangan khususnya sayur-sayuran turut meningkat. IKIFarm merupakan perusahaan sayuran hidroponik yang terletak di Bogor. Penjualan sayuran pada IKIFarm selalu meningkat setiap bulannya. Namun, jumlah produksi cenderung lebih tinggi dibandingkan penjualan produk. Hal ini menyebabkan kondisi sayuran yang terlalu lama dalam penanaman atau melewati masa panen yang mengakibatkan menurunnya kualitas sayuran dan merugikan perusahaan. Oleh karena itu, perlu adanya pencarian pasar baru agar sayuran lebih terserap, memaksimalkan ruang produksi dan meningkatkan keuntungan bagi perusahaan.

Tujuan penulisan kajian bisnis ini untuk mengetahui kelayakan bisnis yang akan dijalankan dengan merumuskan ide pengembangan bisnis berupa perluasan pasar sayuran hidroponik pada IKIFarm. Adapun metode yang digunakan dalam penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah analisis SWOT dan analisis studi kelayakan bisnis, yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek kolaborasi dan aspek finansial menggunakan analisis laba rugi dan R/C *ratio*.

Rumusan ide pengembangan bisnis ini didasarkan pada identifikasi faktor eksternal kelemahan dan internal peluang pada perusahaan. Rumusan ide yang dihasilkan dari analisis faktor internal yaitu produk yang belum sepenuhnya terserap pasar dan pemasaran yang belum luas. Sedangkan untuk analisis faktor eksternal yaitu kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat, tingkat permintaan sayuran yang tinggi, meningkatnya jumlah masyarakat serta adanya teknologi. Rumusan dihasilkan alternatif strategi perluasan pasar sayuran hidroponik.

Pengembangan bisnis ini memiliki target pasar toko sayuran online yang berada di Jabodetabek dengan harga jual yang lebih tinggi dibandingkan *reseller*. Perluasan pasar ini membutuhkan penambahan satu tenaga kerja yaitu karyawan pemasaran. Keuntungan yang dihasilkan selama setahun berdasarkan analisis laba rugi sebesar Rp155.945.355 dengan R/C *ratio* sebesar 1,48.

IKIFarm dapat menggunakan ide pengembangan bisnis perluasan pasar sayuran hidroponik melalui saluran pemasaran toko sayuran hidroponik yang ada di Jabodetabek, karena layak secara finansial maupun finansial. Perluasan pasar ini dapat lebih memperserap pasar yang mengakibatkan penumpukan sayuran dan memaksimalkan pemasaran serta menambah pendapatan bagi perusahaan.

Kata kunci: Perluasan pasar, sayuran hidroponik, SWOT, toko sayuran online