



RINGKASAN

SITI ROHAINDAH. Perluasan Pemasaran Sayuran Organik melalui Aplikasi Shopee pada Rosy's Veggies Farm Kabupaten Sukabumi. *Marketing Expansion of Organically Vegetables through the Shopee Application at Rosy's Veggies Farm Sukabumi Regency*. Dibimbing oleh DAHRI.

Sayuran organik adalah sayuran yang dibudidayakan dengan memperhatikan lingkungan dan konsep menanam dengan menggunakan seminimal mungkin pupuk dan pestisida kimia. Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang organik yaitu Rosy's Veggies Farm berlokasi di Jalan Sukamaju RT 10/RW 02, Desa Sukamaju, Kecamatan Sukalarang, Kabupaten Sukabumi, membudidayakan sayuran organik dan buah-buahan organik. Dalam proses budidayanya menggunakan pestisida alami dan pupuk alami yang diproduksi sendiri. Rosy's Veggies Farm tidak hanya melakukan penjualan secara langsung melalui toko, tetapi melakukan penjualan secara tidak langsung (*online*). Penjualan secara *online* melalui *marketplace* Tokopedia dan Grabmart. Penjualan sayuran organik secara *online* menurun, hal ini perlu ada tindakan lanjutan agar penjualan secara *online* bisa meningkat. Caranya yaitu dengan memanfaatkan secara optimal *digital marketing* dengan pembukaan toko di *marketplace* lain selain Tokopedia seperti Shopee untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan faktor internal dan eksternal serta mengkaji kelayakan pembukaan toko di aplikasi Shopee untuk perluasan pemasaran sayuran organik pada Rosy's Veggies Farm dengan aspek non finansial dan aspek finansial. Kajian pengembangan bisnis ini dianalisis menggunakan analisis SWOT, aspek finansial dan non finansial. Aspek non finansial meliputi aspek pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Aspek finansial meliputi laporan laba rugi, analisis R/C *ratio* dan analisis anggaran parsial. Tahapan pengembangan bisnis menggunakan metode PERT/CPM.

Berdasarkan analisis SWOT didapatkan dari strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*) yang memunculkan ide pengembangan bisnis yaitu, perluasan pemasaran sayuran organik melalui aplikasi Shopee pada Rosy's Veggies Farm. Rencana ide pengembangan bisnis dikaji secara non finansial dikatakan layak. Kelayakan tersebut dapat dilihat dari perencanaan produksi yaitu adanya jadwal pola tanam sayuran daun secara umum, sudah memiliki target pasar, perencanaan organisasi dan manajemen yaitu adanya bagian yang bertanggung jawab dalam pemasaran digital dan jadwal kegiatan pemasaran melalui *marketplace* Shopee, perencanaan penambahan tenaga kerja baru bagian pemasaran sebagai *sales admin*, bekerja sama dengan jasa pengiriman, *marketplace* Shopee dan industri kemasan. Berdasarkan analisis non finansial pengembangan bisnis ini layak dijalankan. Berdasarkan analisis finansial pengembangan bisnis ini layak dijalankan. Penerimaan perusahaan meningkat 58% sebesar Rp18.034.250 dari penjualan sayuran organik melalui Shopee. Dari hasil perhitungan laba rugi, laba bersih yang diterima perusahaan meningkat 70% sebesar Rp15.776.844. Analisis R/C *ratio* mengalami peningkatan menjadi 4,55, maka layak untuk dijalankan.

Kata kunci: sayuran organik, shopee, *digital marketing*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.