

RINGKASAN

ANANDA FATKHULIATUL FATIKHA. Penggunaan *E-commerce* sebagai Media Pemasaran Pupuk Bokashi pada Poktan Tani Mulya Kabupaten Malang. *The Use of E-commerce as Marketing Medium for Bokashi Fertilizer in Poktan Tani Mulya Malang*. Dibimbing oleh KHOIRUL AZIZ HUSYAIRI.

Kelompok Tani (poktan) Tani Mulya merupakan kelompok tani yang bergerak di bidang hortikultura. Pada tahun 2012, poktan mendapat bantuan pemerintah berupa satu unit pengelolaan pupuk organik (UPPO). Pemerintah berharap kebutuhan pupuk anggota poktan dapat terpenuhi secara mandiri serta menambah pendapatan poktan apabila pupuk dijual secara komersial. Poktan dapat memproduksi pupuk bokashi organik sebanyak 24 ton per tahun, namun penjualan rata-rata hanya 15-20 ton per tahun. Hal itu dikarenakan permintaan pasar yang ada sudah terpenuhi sehingga poktan perlu mencari pasar baru dengan menjangkau pasar yang lebih luas. Poktan dapat memanfaatkan perkembangan teknologi informasi saat ini dengan melakukan pemasaran *online* sebagai sistem pemasaran baru untuk meningkatkan penjualan pupuk bokashi.

Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis pada Poktan Tani Mulya adalah: (1) merumuskan rencana pengembangan bisnis berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal pada Poktan Tani Mulya, (2) menyusun dan mengkaji rencana kelayakan rencana pengembangan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial. Metode yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini yaitu analisis SWOT, analisis aspek non finansial, dan analisis aspek finansial. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor eksternal dan faktor internal pada poktan. Analisis aspek non finansial dan aspek finansial digunakan untuk mengkaji kelayakan pengembangan bisnis secara kualitatif dan kuantitatif.

Kajian pengembangan bisnis diperoleh dengan memanfaatkan faktor peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada pada perusahaan. Adanya perkembangan teknologi informasi dan berkembangnya pola pertanian organik dapat menjadi peluang untuk meningkatkan penjualan pupuk bokashi dengan sistem pemasaran yang lebih baik untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Pengembangan bisnis yang akan dilakukan adalah penggunaan *e-commerce* sebagai media pemasaran pupuk bokashi pada Poktan Tani Mulya. Kegiatan yang dilakukan dalam pengembangan bisnis ini yaitu pemasaran produk secara *online*, pengemasan produk, dan pengiriman produk melalui jasa pengiriman.

Rencana pengembangan bisnis ini layak untuk dilakukan berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial. Aspek non finansial yang dianalisis meliputi aspek produksi, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumberdaya manusia, dan aspek kolaborasi. Metode analisis yang digunakan dalam aspek finansial yaitu analisis *R/C ratio*. Nilai *R/C ratio* yang didapatkan setelah pengembangan bisnis yaitu 1,76 yang artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,76. Nilai *R/C ratio* lebih dari 1 sehingga pengembangan bisnis layak untuk dijalankan.

Poktan Tani Mulya dapat merealisasikan ide pengembangan bisnis penggunaan *e-commerce* sebagai media pemasaran pupuk bokashi karena

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPI.

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



pengembangan tersebut layak untuk dijalankan berdasarkan aspek non finansial maupun aspek finansial. Di era teknologi yang semakin canggih saat ini, Poktan Tani Mulya sebaiknya dapat memanfaatkan sistem pemasaran *online* untuk memasarkan produknya dan meningkatkan penjualan pupuk bokashi. Selain itu, kondisi pandemi saat ini membentuk tren baru masyarakat yang lebih menyukai berbelanja *online* karena adanya pembatasan aktivitas sosial. Hal tersebut dapat dimanfaatkan poktan dengan melakukan pemasaran pupuk melalui *e-commerce* untuk mencakup pasar yang lebih luas sehingga dapat meningkatkan penjualan secara efektif dan efisien. Poktan juga dapat melakukan interaksi dua arah dengan cepat dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.

Kata kunci: analisis R/C *ratio*, analisis SWOT, *e-commerce*, pupuk bokashi

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

Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies