

RINGKASAN

MAHARANI PUSPITA SARI. Peningkatan Pemasaran *Online* melalui *E-commerce* pada Hidroponik Alley Jakarta Selatan. *The Enhancement of Online Marketing through E-commerce at Hydroponic Alley in South Jakarta*. Dibimbing oleh LIISA FIRHANI RAHMASARI.

Hidroponik Alley merupakan perusahaan milik pribadi yang bergerak pada bidang agribisnis khususnya budidaya tanaman hidroponik seperti sayuran daun dan sayuran buah. Hidroponik Alley didirikan oleh Bapak Satria pada tahun 2016. Perusahaan ini telah menjalankan kerja sama dengan beberapa restoran di wilayah Jakarta Selatan. Perusahaan ini berada di Jalan Pelita Dalam No 7 RT 07 RW 11 Cilandak Barat, Jakarta Selatan.

Selain budidaya sayuran daun dan sayuran buah, perusahaan juga mengembangkan usaha dengan mengadakan kegiatan *workshop* mengenai tanaman hidroponik, agro edukasi, pengolahan produk, penjualan sistem hidroponik serta perbaikan dan konsultan sistem hidroponik. Hidroponik Alley juga mengembangkan usaha dengan melakukan budidaya perikanan dan memasarkan hasil panen ikan lele yang sudah siap dikonsumsi. Promosi yang dilakukan perusahaan belum maksimal sehingga sayuran yang diproduksi belum terjual sepenuhnya. Dengan memanfaatkan penjualan *online* melalui *e-commerce*, perusahaan memiliki peluang untuk memasarkan sayuran yang maksimal. Selain itu, dengan melakukan pemasaran *online* akan menjadi mudah dan efektif. Hal ini akan meningkatkan penjualan sayuran yang dihasilkan oleh perusahaan.

Metode analisis yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini yaitu analisis SWOT dan analisis finansial. Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategi yang digunakan untuk menganalisis kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) yang ada pada perusahaan. Analisis finansial dilakukan untuk memperhitungkan biaya dalam suatu ide pengembangan layak atau tidak layak untuk dilakukan.

Kajian pengembangan bisnis ini didapatkan berdasarkan hasil analisis strategi kelemahan dan peluang yang dimiliki perusahaan. Ide pengembangan yang akan diterapkan perusahaan ialah peningkatan pemasaran *online* melalui *e-commerce* yang akan meningkatkan penjualan sayuran dan bertambahnya keuntungan bagi perusahaan. Proses pengembangan bisnis ini yaitu pemasaran secara *online*, pengemasan produk sayuran, serta pengiriman yang dilakukan oleh jasa pengiriman.

Hasil analisis finansial pada peningkatan pemasaran *online* dikatakan layak. Berdasarkan hasil analisis anggaran parsial sesudah adanya pengembangan bisnis dapat meningkatkan keuntungan sebesar Rp27.461.360,00, nilai R/C *ratio* setelah adanya pengembangan bisnis juga meningkat menjadi 1,25 yang artinya setiap Rp1 yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,25.

Kata kunci: *e-commerce*, hidroponik, pemasaran *online*.

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