

## RINGKASAN

SHEILA LAYYINATUS SHIFAH, Peningkatan Daya Jual Pupuk Organik Bokashi Berbasis *Digital Marketing* pada Kurnia Kitri Ayu Farm. *Increasee Selling Power of Organic Bokashi Fertilizer based on Digital Marketing at Kurnia Kitri Ayu Farm*. Dibimbing oleh DAHRI.

Sistem pertanian organik atau dapat disebut pertanian tradisional merupakan salah satu cara melestarikan lingkungan (*back to nature*) karena proses budi daya yang tanpa melibatkan bahan-bahan kimia atau proses produksinya mengandalkan bahan-bahan alami. Dalam hal ini sarana *input* yang diperlukan untuk menunjang sistem pertanian organik salah satunya penggunaan pupuk organik.

Perusahaan Kurnia Kitri Ayu Farm merupakan perusahaan yang bergerak disektor pertanian yang memiliki beberapa unit usaha yang menawarkan produk dari penyediaan *input* hingga pemasaran sayuran dan pupuk. Salah satu produk yang ditawarkan yaitu pupuk organik bokashi. Kegiatan pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan hanya melalui *word to mouth* (WOM) dan *personal selling* atau secara *offline*.

Penerapan *digital marketing* berpeluang membantu perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasaran yang lebih efektif serta dapat meningkatkan penjualan produk. *Website* dan sosial media *instagram* akan dipadukan dengan *personal selling* sehingga akan memudahkan pelanggan untuk memperoleh informasi mengenai rincian produk dan harga. Strategi pemasaran ini tepat untuk diterapkan dalam pengembangan bisnis karena memudahkan calon pelanggan dalam mengakses kedua *platform* di tempat mana pun untuk mengetahui informasi produk dengan syarat melalui konektivitas internet.

Tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis ini adalah (1) Merumuskan ide pengembangan bisnis pada Kurnia Kitri Ayu Farm berdasarkan faktor internal dan eksternal berupa *digital marketing*. (2) Menganalisis rencana pengembangan bisnis berupa *digital marketing* pada Kurnia Kitri Ayu Farm berdasarkan aspek finansial dan non finansial. Data yang digunakan untuk kajian pengembangan bisnis ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui kegiatan wawancara dan pengamatan sedangkan data sekunder diperoleh dari data instansi pemerintah, artikel internet, jurnal, Badan Pusat Statistika (BPS).

Metode yang digunakan pada pengembangan bisnis ini adalah analisis non finansial yang terdiri dari perencanaan produksi, perencanaan pemasaran, perencanaan organisasi dan manajemen, perencanaan sumberdaya manusia dan perencanaan kolaborasi serta perencanaan finansial yang menggunakan analisis total biaya, total penerimaan, analisis laba rugi dan analisis R/C *ratio*.

Rumusan ide pengembangan bisnis ini diperoleh berdasarkan analisis SWOT yang mengkombinasikan antara kelemahan (*weaknesses*) dan peluang (*opportunities*) dari perusahaan. Adanya faktor kelemahan yaitu kurang penggunaan sosial media dalam kegiatan pemasaran, kurang luasnya jangkauan pemasaran terhadap produk pupuk dan pemasaran belum optimal. Hal ini dapat diatasi dengan adanya faktor peluang dari bisnis ini adalah teknologi informasi dan komunikasi semakin berkembang serta adanya perilaku masyarakat yang menyukai berbelanja *online*.



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.

Perencanaan produk yang ditawarkan yakni pembuatan *website* dan *instagram* dalam mendukung kegiatan promosi untuk perluasan pasar dan meningkatkan penjualan pupuk bokashi. Berdasarkan perencanaan pemasaran produk target pasar yang dituju adalah pelaku *urban farming* serta masyarakat gemar berbelanja *online* dan hobi bekebun. Berdasarkan perencanaan produksi, pertama mempersiapkan peralatan sebelum kegiatan produksi *website* dan *instagram* yang terdiri dari *laptop*, *wifi*, *software design*, aplikasi program, *hosting* dan domain. Perencanaan organisasi dan manajemen memerlukan 2 orang tenaga kerja untuk mendukung pengembangan bisnis ini. Terdapat spesifikasi tertentu pada setiap sumberdaya yang dibutuhkan. Perencanaan kolaborasi pada pengembangan bisnis ini meliputi aspek produksi, pemasaran, pengiriman dan percontakan.

Berdasarkan analisis finansial yaitu analisis penerimaan, laporan laba rugi dan R/C rasio analisis pengembangan bisnis ini memberikan keuntungan pada perencanaan dengan R/C *ratio* sebesar 1.69, sehingga pengembangan bisnis ini dikatakan layak karena R/C rasio  $> 1$ .

Kata kunci : pupuk, *digital marketing*, Kurma Kiwi Ayu Farm



Sekolah Vokasi  
College of Vocational Studies