

RINGKASAN

HANIFAH AULIA. Perluasan Pemasaran di Perusahaan Hortimart Agro Center Melalui Media Sosial. *Marketing Expansion in Hortimart Agro Center Company Through Social Media*. Dibimbing oleh ANNISA SOEYONO.

Hortimart Agro Center memiliki unit bisnis yang bergerak dalam bidang pertanian, khususnya budidaya tanaman hortikultura. Dalam melakukan budidaya tanaman hortikultura, Hortimart Agro Center memiliki standar operasional prosedur yang baik dan mementingkan kualitas tanamannya. Hal tersebut membuat Hortimart menjadi pusat sentra Hortikultura berkualitas di Semarang. Meningkatnya konsumsi buah dan sayur pada tahun 2018 memberikan kesempatan kepada perusahaan Hortimart dalam memenuhi permintaan tersebut. Untuk memenuhi permintaan, perlu dilakukan perluasan pemasaran agar produk dari perusahaan Hortimart Agro Center semakin dikenal luas.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide berupa perluasan pemasaran menggunakan media sosial di Perusahaan Hortimart Agro Center. Ide pengembangan bisnis ini diperoleh berdasarkan literatur, observasi dan wawancara yang dilakukan saat Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Perusahaan Hortimart Agro Center. Analisis pengembangan bisnis ini ditinjau berdasarkan analisis non finansial dan analisis finansial. Metode analisis non finansial yang digunakan adalah *business model canvas* dan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunities, threats*). Sedangkan metode analisis finansial yang digunakan adalah analisis laporan laba rugi dan analisis *R/C ratio*.

Media sosial yang digunakan dalam pengembangan bisnis ini adalah *linktree, instagram* dan *whatsapp*. *Linktree* digunakan untuk menggabungkan katalog produk, *instagram* digunakan sebagai media informasi dan komunikasi mengenai produk yang dijual, *whatsapp* digunakan dalam menerima pesanan konsumen. Sebelum adanya penjualan secara *online*, konsumen harus datang langsung ke Hortimart untuk membeli produk, sekarang hanya melalui komunikasi jarak jauh konsumen dapat membeli produk. Hortimart Agro Center memberlakukan sistem gratis ongkos pengiriman apabila memenuhi minimal pembelian produk.

Berdasarkan analisis laporan laba rugi, pengembangan bisnis ini menghasilkan keuntungan sebesar Rp784.067.396,00 dan *R/C ratio* sebesar 1,46 yang artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1,46. Angka tersebut didapat dari penambahan sistem penjualan yaitu secara *online*.

Kata kunci : *business model canvas*, hortikultura, media sosial

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