



RINGKASAN

MELSYA AGNA FEBRIANA. Perluasan Pasar Sayuran Menggunakan Media Sosial pada Seruni Farm Kabupaten Bogor. The Expansion of the Vegetable Market Using Social Media at Seruni Farm in Bogor Regency. Dibimbing oleh MAYA DEWI DYAH MAHARANI.

Hortikultura merupakan salah satu cabang dari ilmu pertanian yang mempelajari budi daya buah-buahan, sayuran, dan tanaman hias. Saat ini, hortikultura menjadi usaha tani yang semakin berkembang dan meningkat jumlah permintaannya. Salah satu jenis tanaman hortikultura adalah sayuran. Seruni Farm memiliki unit bisnis yang bergerak dalam bidang pertanian, khususnya budi daya sayuran segar dengan kualitas produk yang baik. Hal tersebut membuat Seruni Farm dikenal sebagai pembudidaya sayuran yang berkualitas. Perusahaan mengalami *oversupply* produksi untuk beberapa komoditas sayuran sehingga perlu adanya perluasan pasar agar meningkatkan pendapatan dan menjangkau konsumen secara luas.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis pada Seruni Farm melalui analisis SWOT, membuat rencana pengembangan bisnis berupa perluasan pemasaran menggunakan media sosial di Seruni Farm dengan metode *Business Model Canvas* (BMC), dan menganalisis laporan laba rugi dan *R/C ratio* dari unit bisnis Seruni Farm. Metode analisis yang digunakan dalam perluasan pasar sayuran yaitu metode secara kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif menggunakan analisis SWOT dan *Business Model Canvas* (BMC). Sedangkan metode kuantitatif digunakan untuk menghitung keuntungan finansial menggunakan analisis laba rugi dan analisis *R/C ratio*.

Rumusan ide pengembangan bisnis berasal dari hasil identifikasi faktor internal dan eksternal pada Seruni Farm terdapat SWOT pada kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu promosi dan pemasaran yang belum maksimal. Hal tersebut dapat diatasi dengan adanya peluang yaitu berkembangnya *digital marketing* melalui media sosial. Media sosial yang digunakan dalam perluasan pasar yaitu *instagram*, *milkshake website*, dan *whatsapp*. *Instagram* digunakan untuk memberikan informasi bisnis dan katalog produk, *milkshake website* digunakan untuk memberikan *link* nomor *whatsapp*. *Whatsapp* digunakan untuk menerima pesanan dan transaksi pembayaran yang akan dipilih oleh konsumen. Dengan adanya penjualan *online* konsumen dapat lebih mudah untuk mendapatkan produk yang diinginkan. Seruni Farm memberikan gratis ongkir apabila memenuhi syarat minimal pembelian produk.

Berdasarkan analisis laporan laba rugi, pengembangan bisnis ini menghasilkan keuntungan sebesar Rp102.584.798,00 dan *R/C ratio* sebesar 1,87 yang artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp1,87. Hasil angka tersebut didapat dari penambahan sistem penjualan yaitu secara *online*.

Kata kunci : analisis SWOT, *Business Model Canvas*, perluasan pasar, media sosial, hortikultura