



RINGKASAN

APRILIA. Pemanfaatan *Marketplace* Bagi Penjualan Sayuran Hidroponik pada Puspa Agro Farm Hidroponik Sukabumi. *Utilization of Marketplace for Hydroponic Vegetables Sales at Puspa Agro Farm Hidroponik Sukabumi*. Dibimbing oleh WIEN KUNTARI.

Komoditas hortikultura merupakan salah satu komoditas yang berpotensi untuk dikembangkan. Salah satu komoditas hortikultura adalah sayuran. Teknik menanam sayuran banyak dilakukan salah satunya adalah teknik menanam sayuran hidroponik. Masyarakat Indonesia dalam melakukan belanja sayuran banyak dilakukan dengan mendatanginya langsung ke pasar atau membeli sayuran di penjual sayuran keliling. Keadaan pandemi mengharuskan masyarakat untuk lebih banyak tinggal di rumah, sehingga kegiatan yang biasa dilakukan oleh masyarakat sangat terbatas, dan banyak kegiatan yang dilakukan beralih ke belanja secara *online*. Perkembangan teknologi informasi dapat memudahkan segala aktivitas salah satunya penjualan menggunakan *marketplace*. *Marketplace* yang digunakan untuk memasarkan produk sayuran adalah Shopee dan Tokopedia. Puspa Agro Farm Hidroponik merupakan perusahaan yang bergerak di bidang sayuran hidroponik. Puspa Agro Farm Hidroponik menjual hasil produksi kepada *supplier* sayuran yang berada di daerah Cipanas dan masyarakat umum Sukabumi. Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis pada Puspa Agro Farm Hidroponik adalah:

- 1) Merumuskan ide pengembangan bisnis pada usaha sayuran hidroponik Puspa Agro Farm dengan pemanfaatan *marketplace* bagi penjualan sayuran hidroponik,
- 2) Mengkaji pemanfaatan *marketplace* pada Puspa Agro Farm Hidroponik berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial.

Data yang digunakan menggunakan data primer dan data sekunder. Metode kajian yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis yaitu menggunakan analisis metode kualitatif dan analisis metode kuantitatif. Metode kualitatif adalah metode yang menganalisis aspek non finansial yaitu analisis SWOT, aspek produk, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi sedangkan metode kuantitatif yang digunakan meliputi aspek finansial yang meliputi analisis laba rugi, analisis parsial, dan analisis R/C *ratio*.

Puspa Agro Farm Hidroponik merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pertanian dan didirikan pada tahun 2018 oleh Bapak Deden Setiawan. Puspa Agro Farm Hidroponik melakukan budi daya sayuran dengan teknik hidroponik sistem *Deep Flow Technique* (DFT) dan *Nutrient Film Technique* (NFT). Puspa Agro Farm Hidroponik yang berada di Goalpara lebih banyak mengutamakan sayuran hidroponik seperti kangkung, pakcoy,caisim, selada, bayam, romain, kale, dan kailan sebagai bisnisnya-

Kajian pengembangan bisnis ini diperoleh berdasarkan peluang untuk mengatasi kelemahan yang terdapat pada perusahaan. Perkembangan teknologi informasi dan kemudahan pemasaran menggunakan *marketplace* dapat menjadi peluang untuk meningkatkan penjualan sayuran dalam mengatasi kelemahan Puspa Agro Farm Hidroponik yaitu penjualan masih dilakukan secara *offline*. Rencana pengembangan bisnis ini menguntungkan untuk dijalankan berdasarkan aspek non

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

© Institut Pertanian Bogor | Sekolah Vokasi | College of Vocational Studies | Bogor Agricultural University



finansial dan aspek finansial. Aspek non finansial yang dianalisis meliputi aspek produk didasarkan pada konten yang diunggah pada *marketplace* dengan informasi lengkap terkait produk, aspek pemasaran didasarkan pada STP dan *marketing mix* 7P, aspek produksi didasarkan pada langkah-langkah yang dilakukan untuk melakukan pemasaran *online*, aspek organisasi dan manajemen didasarkan pada admin pemasaran *online* yang berada di bawah tanggung jawab manajer pemasaran, aspek sumber daya manusia didasarkan pada kualifikasi admin pemasaran *online*, aspek kolaborasi didasarkan pada kerja sama yang dilakukan dengan Shopee, Tokopedia dan toko kemasan serta toko *tote bag* yang menyediakan sablon. Aspek finansial yang dianalisis meliputi analisis laba/rugi yang diperoleh laba bersih setelah pengembangan bisnis sebesar Rp774.106.849,00 , dari sisi analisis parsial diperoleh keuntungan tambahan sebesar Rp259.373.333,00 , dan analisis R/C *ratio* setelah dilakukan pengembangan bisnis yaitu Rp2,1. Nilai R/C *ratio* yang dihasilkan setelah pengembangan bisnis ini lebih besar dari 1 (satu) sehingga bisnis ini menguntungkan untuk dijalankan.

Kata Kunci : analisis parsial, analisis SWOT, hidroponik, *marketplace*.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies