

RINGKASAN

GERALDY SAMUEL IVAN. Perluasan Pemasaran Sayur Hidroponik dan Jus Olahan melalui Aplikasi Shopee di Kebun Bilabong Kabupaten Bogor. *Marketing Expansion of Hydroponic Vegetables and Processed Juices through the Shopee Application at Kebun Bilabong Bogor District*. Dibimbing oleh YUSALINA.

Kebun Bilabong merupakan perusahaan yang bergerak di bidang tanaman hidroponik dan didirikan pada awal tahun 2018 bekerja sama dengan Serua Farm. Kerja sama berlangsung selama 1 tahun hingga awal tahun 2019, selanjutnya Kebun Bilabong memutuskan untuk melanjutkan usaha secara mandiri. Pemasaran yang dilakukan Kebun Bilabong melalui *whatsapp*, sehingga produk dari Kebun Bilabong belum dikenal luas oleh masyarakat. Potensi *marketplace* yang terus berkembang dapat dimanfaatkan oleh Kebun Bilabong untuk melakukan perluasan pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk Kebun Bilabong dan memperkenalkan produk Kebun Bilabong ke masyarakat.

Tujuan penulisan kajian pengembangan adalah merumuskan ide pengembangan bisnis melalui faktor internal dan eksternal perusahaan dengan analisis SWOT dan menyusun rencana kajian pengembangan bisnis secara finansial dan non finansial yang digunakan untuk menganalisis apakah pengembangan bisnis layak dijalankan. Kajian pengembangan bisnis ini disusun berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Kebun Bilabong yang bertempat di Villa Bilabong, Blok G3, No.25, Kecamatan Bojonggede, Bojong Gede, Bogor, Jawa Barat 16920.

Kajian pengembangan bisnis diperoleh dengan memanfaatkan faktor peluang untuk mengatasi faktor kelemahan yang ada pada perusahaan sesuai dengan SWOT. Perkembangan teknologi informasi dan potensi *marketplace* yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan sayur hidroponik dan jus olahan dengan penggunaan aplikasi *marketplace* sebagai media pemasaran sayur hidroponik dan jus olahan Kebun Bilabong. Kegiatan yang dilakukan pada pengembangan bisnis ini yaitu pemasaran produk secara *online* melalui Shopee dan pembuatan konten video Instagram. Rencana pengembangan bisnis ini menguntungkan untuk dijalankan berdasarkan aspek finansial dan non finansial. Aspek finansial yang digunakan adalah laba rugi dan *r/c ratio*. Nilai *r/c ratio* yang didapatkan setelah pengembangan bisnis yaitu 1,5, artinya pengembangan bisnis ini menguntungkan untuk dijalankan. Pengembangan bisnis ini dapat menjalankan hasil pengembangan bisnis menggunakan Shopee sebagai media pemasaran sayur hidroponik dan jus olahan, karena pengembangan tersebut menguntungkan untuk dijalankan berdasarkan aspek finansial dan non-finansial. Era teknologi yang semakin berkembang harus dapat dimanfaatkan sistem pemasaran *online* untuk memasarkan produk Kebun Bilabong dan meningkatkan penjualan sayur hidroponik dan jus olahan. Kondisi pandemi seperti saat ini membuat tren baru masyarakat yaitu tren gaya hidup sehat serta tren belanja *online*, karena adanya imbauan pemerintah yaitu PSBB.

Kata Kunci : analisis SWOT, hidroponik, shopee