



RINGKASAN

NELA TRI ISTIANI. Pengembangan Pemasaran Digital pada Kebun Estie's Orchid Kota Depok. *Digital Marketing Development At Kebun Estie's Orchid Depok City*. Dibimbing oleh LENI LIDYA.

Masyarakat mulai melakukan kegiatan menanam tanaman hias di rumah terlebih setelah pandemi Covid-19 masuk ke Indonesia. Perubahan gaya hidup tersebut mempengaruhi permintaan tanaman hias di Indonesia. Anggrek merupakan salah satu tanaman hias yang memiliki banyak spesies *dendrobium*, bentuk dan warna. Kebun Estie's Orchid memiliki promosi dan pemasaran yang kurang optimal karena konsumen kurang yang mengetahui Kebun Estie's Orchid dan terdapat produk yang tidak terjual terlebih setelah pandemi Covid-19. Tujuan kajian pengembangan bisnis dilakukan untuk merumuskan ide pengembangan bisnis dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal menggunakan *Business Model Canvas* dan mengkaji ide pengembangan bisnis dari aspek non finansial dan finansial.

Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Metode analisis pada kajian pengembangan bisnis akan menggunakan metode kualitatif berdasarkan analisis *Business Model Canvas* dan analisis SWOT. Metode kuantitatif yang digunakan yaitu analisis laba rugi dan *R/C rasio*.

Kebun Estie's Orchid memiliki lingkungan dan sumberdaya yang mendukung untuk kegiatan usaha. Kajian pengembangan bisnis akan difokuskan pada unit budidaya pada Kebun Estie's Orchid. Pada kegiatan pemasarannya Kebun Estie's Orchid kurang dalam melakukan promosi secara *online* dan *offline*.

Business Model Canvas akan mengidentifikasi sembilan elemen pada Kebun Estie's Orchid. Elemen-elemen pada *Business Model Canvas* akan divalidasi dan dievaluasi dengan analisis SWOT. Matriks SWOT digunakan untuk menghasilkan formulasi strategi yang dapat mengembangkan usaha. Rumusan kajian pengembangan bisnis menggunakan strategi W-O yaitu pengembangan pemasaran digital pada Kebun Estie's Orchid. Rumusan ide pengembangan bisnis memanfaatkan pengembangan teknologi melalui *digital marketing*. Ide pengembangan bisnis akan dikembangkan dengan *Business Model Canvas* dan dianalisis finansialnya menggunakan analisis laba rugi dan *R/C rasio*.

Setelah ide pengembangan bisnis dikembangkan terdapat penambahan pada elemen *Business Model Canvas* yaitu *value propositions*, *channel*, *customer relationship*, *key activities*, *key resources*, dan *cost structure*. Berdasarkan aspek keuangan pada analisis laba rugi diperoleh laba bersih setelah pengembangan bisnis yaitu Rp 174.360.986 dan selisih penerimaan penjualan sebesar Rp 153.966.000. *R/C ratio* mengalami peningkatan dari 1,47 menjadi 1,51. *R/C ratio* >1 berarti usaha mendapatkan keuntungan. Analisis keuangan tersebut menunjukkan ide pengembangan bisnis layak untuk dijalankan oleh perusahaan.

Kata Kunci : Kebun Estie's Orchid, *digital marketing*, *Business Model Canvas*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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