

RINGKASAN

AMIROH RAFIDAH AZHAR. Peningkatan Penjualan Sayuran Oriental dengan Optimalisasi Strategi Pemasaran *Social Media* pada PT Kebun Sayur Surabaya. *Increasing Sales of Oriental Vegetables by Optimizing Social Media Marketing Strategy at PT Kebun Sayur Surabaya*. Dibimbing oleh ANNISAA SOEYONO

Teknik menanam sayuran sudah banyak berkembang dikalangan masyarakat salah satunya yaitu menanam dengan teknik hidroponik. Tanaman yang dapat dibudidayakan dengan hidroponik sangat beragam mulai dari bermacam-macam jenis sayuran hingga buah-buahan. Salah satu sayuran yang banyak dibudidayakan dengan sistem hidroponik yaitu sayuran oriental. Sayuran oriental merupakan sayuran yang cocok ditanam di negara-negara Timur atau Asia. Sayuran oriental dapat dimanfaatkan sebagai sayuran yang mudah untuk diolah dan dicampur dengan bahan masakan lain seperti sayur kangkung, bayam hijau, bayam merah, pakcoy, dan kailan. Adanya produk sayuran oriental yang belum terserap seluruhnya oleh konsumen dan meningkatnya pertumbuhan masyarakat di Kota Surabaya menyebabkan PT Kebun Sayur Surabaya perlu melakukan beberapa pengembangan usaha pada strategi pemasaran *social media* Instagram untuk meningkatkan penjualan sayuran oriental sehingga pendapatan perusahaan bertambah.

Tujuan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah untuk memetakan *Business Model Canvas* PT Kebun Sayur Surabaya dengan melakukan analisis SWOT pada setiap blok, sehingga dapat merumuskan ide pengembangan bisnis optimalisasi strategi pemasaran *social media* untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Adapun metode yang digunakan untuk menganalisis aspek non finansial yaitu *Business Model Canvas* dan analisis SWOT. Selain itu diperlukan menganalisis pada aspek finansial dengan menggunakan metode analisis laba rugi, *R/C ratio*, dan analisis parsial.

Dalam mengidentifikasi sembilan elemen *Business Model Canvas* dapat dilihat bahwa setiap elemen tersebut terdapat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Setelah menganalisis kondisi model bisnis PT Kebun Sayur Surabaya saat ini dan mengelompokkan sembilan elemen *Business Model Canvas* ke dalam SWOT, kemudian menghasilkan satu alternatif strategi baru yaitu peningkatan penjualan sayuran oriental dengan optimalisasi strategi pemasaran *social media*. Setelah memperoleh alternatif strategi, langkah selanjutnya yaitu merancang *Business Model Canvas* yang baru. Berdasarkan analisis *Business Model Canvas* yang baru, terdapat elemen-elemen yang mengalami perbaikan atau perubahan. Elemen *Business Model Canvas* yang mengalami perbaikan diantaranya pada *customer segments*, *channel*, *revenue streams*, *key resources*, dan *cost structure*. Adapun elemen *Business Model Canvas* yang mengalami perubahan yaitu pada *value propositions*, *customer relationship*, *key activities*, dan *key partnership*.

Setelah melakukan pengembangan bisnis perlu dilakukan analisis finansial dengan menggunakan laporan laba rugi, *R/C ratio*, dan analisis parsial. Hal yang dilakukan pada pembuatan laporan laba rugi yaitu membandingkan pendapatan sebelum adanya pengembangan dengan sesudah pengembangan. Hasil *R/C ratio* dalam perencanaan pengembangan bisnis ini yaitu dapat dikatakan layak karena nilai *R/C ratio* lebih dari 1 yaitu 1,26. Adapun pada analisis parsial terlihat adanya

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



kenaikan keuntungan yang akan diperoleh PT Kebun Sayur Surabaya sebesar Rp 103.674.888,00,- per tahun.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, sayuran oriental, *social media*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

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