

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SAYUR

IBU NASIATI



SKRIPSI

Oleh:

BAKHTIAR AGIK NAGIBULLAH

NIM. 202069070011

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN**

2024

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SAYUR IBU
NASIATI

Disusun oleh : Bakhtiar Agik Nagibullah

NIM : 202069070011

Program Studi : Agribisnis

Telah diperiksa dan disetujui

Pasuruan, 23 Juli 2024

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Kaprodi Agribisnis



(RR. Sri Karuniari N., SP., MMA.)
NIP.Y : 0691408033



(Desy Cahyaning Utami, SP., MP)
NIP.Y : 0691109026

TANDA PENGESAHAN

TELAH DIPERTAHANANKAN DI DEPAN MAJELIS PENGUJI SKRIPSI,
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN, PADA:

HARI : Senin

TANGGAL : 29 Juli 2024


JAM : 09.00 WIB

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS IBU NASIATI

DINYATAKAN LULUS

MAJELIS PENGUJI

Penguji I



Dr. Wenny Mamilianti, MP
NIP.Y : 0690202013

Penguji II



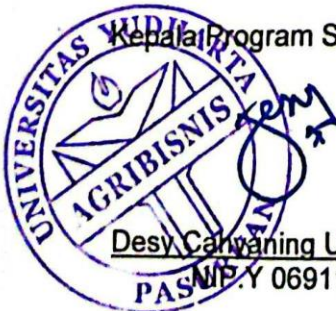
Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr
NIP.Y 0691109023

Dosen Pembimbing



(RR. Sri Karuniari N., SP., MMA.)
NIP.Y : 0691408033

Mengesahkan,



Kepala Program Studi Agribisnis

Desy Cahyaning Utami, SP., MP
NIP.Y 0691109026



Dekan Fakultas Pertanian

Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr
NIP.Y 0691109023

TANDA PENGESAHAN

TELAH DIPERTAHANANKAN DI DEPAN MAJELIS PENGUJI SKRIPSI,
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN, PADA:

HARI : Senin

TANGGAL : 29 Juli 2024

JAM : 09.00 WIB

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS IBU NASIATI

DINYATAKAN LULUS

MAJELIS PENGUJI

Penguji I

Penguji II



Dr. Wenny Mamilianti, MP
NIP.Y : 0690202013



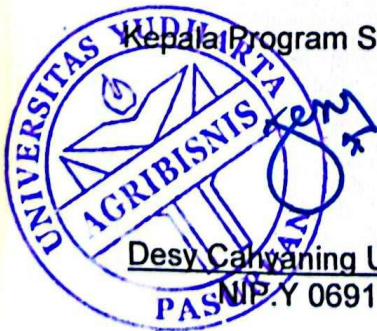
Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr
NIP.Y 0691109023

Dosen Pembimbing



(RR. Sri Karuniari N., SP., MMA.)
NIP.Y :0691408033

Mengesahkan,



Kepala Program Studi Agribisnis

Desy Cahyaning Utami, SP., MP
NIP.Y 0691109026



Dekan Fakultas Pertanian

Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr
NIP.Y 0691109023

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Bakhtiar Agik Nagibullah

NIM : 202069070011

Fakultas : Pertanian

Prodi : Agribisnis

Judul Skripsi : Peranan Sosial Media (WhatsApp) pada penjual sayur di Desa
Ngoro

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa, Skripsi yang saya tulis benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari diketahui dan dapat dibuktikan bahwa skripsi saya merupakan hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Pasuruan, 29 Juli 2021 .



Bakhtiar Agik Nagibullah

ABSTRAK

Bakhtiar Agik Nagibullah. 2024. Peran Sosial Media (*WhatsApp*) Pada Penjual Sayur Di Desa Ngoro. Di bawah Bimbingan RR. Sri Karuniari Nuswardhani, SP, M.MA

Penjualan menggunakan media sosial adalah hal yang lazim untuk zaman yang modern seperti sekarang, dengan adanya sosial media kita dipermudahkannya untuk berinteraksi dengan sesama menjadi lebih mudah dan cepat.

Tak hanya digunakan sebagai alat komunikasi sosial media juga digunakan untuk tempat jual beli seperti market place, tokopedia, dan beberapa platform yang menyediakan bahan-bahan atau kebutuhan di jejaring internet. Tak hanya kebutuhan lifestyle saja olahan-olahan atau bahan baku pertanian juga terdapat di beberapa market place tersebut.

Oleh karena itu penelitian ini dibuat untuk mengetahui kekurangan dan juga kelebihan menggunakan kemajuan teknologi social media (*WhatsApp*) di bidang pertanian. Dan bagaimana cara mereka menyimpan dan mempertahankan kualitas produk yang mereka jual.

Kata kunci : Social Media
ABSTRACT

Bakhtiar Agik Nagibullah. 2024. The Role of Social Media (*WhatsApp*) for Vegetable Sellers in Ngoro Village. Under the Guidance of RR. Sri Karuniari Nuswardhani, SP, M.MA

Selling using social media is something that is common in modern times like now, with the existence of social media we make it easier to interact with others more easily and quickly.

Not only is it used as a social media communication tool, it is also used for buying and selling places such as market places, Tokopedia, and several platforms that provide materials or necessities on the internet network. Not only lifestyle needs, agricultural products or raw materials are also available in several of these market places.

Therefore, this research was created to determine the advantages and disadvantages of using advances in social media technology (*WhatsApp*) in the agricultural sector. And how do they store and maintain the quality of the products they sell.

Keywords: Social Media

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Pengaruh Sosial Media (*WhatsApp*) Terhadap Penjual Sayur di Kecamatan Ngoro". Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan study pada Fakultas Pertanian Universitas Yudharta Pasuruan.

Tujuan skripsi ini adalah untuk menambah wawasan terhadap sosial media dan juga tehnik marketing online dan juga sebagai contoh kepada para penjual sayur yang ada di indonesia memanfaatkan dengan baik social media.

Sehubungan dengan itu penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Selaku Rektor Universitas Yudharta Pasuruan
2. Ibu Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr. selaku Dekan Fakultas Pertanian
3. Ibu Desy Cahyaning Utami, SP., MP. selaku Kepala Program Studi Agribisnis.
4. Ibu RR Sri Karuniari N SP., MMA selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis skripsi.
5. Kedua Orang Tua Penulis, Yang selalu memberikan do'a dan dukungan kepada penulis agar selalu bersemangat dan juga bersabar dalam menjalani segala kegiatan.
6. Teman teman se angkatan Agribisnis tahun 2020

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tulisan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Pasuruan, April 2024

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	1
KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	3
DAFTAR TABEL	4
DAFTAR GAMBAR	5
DAFTAR LAMPIRAN	6
BAB 1 PENDAHULUAN	8
1.1 Latar Belakang	8
1.2 Perumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	11
2.1 TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1.1 Profil WhatsApp	11
2.2 Tinjauan Teori	12
2.2.1. Analisis SWOT	12
2.2.2. Pemasaran	17
2.2.2.1 Pengertian Pemasaran	17
2.2.2.2 Konsep Pemasaran	17
2.2.2.3 Fungsi Pemasaran	19
2.2.3 Online Marketing	20
2.2.4 Kemudahan Pengguna	21
2.2.5 Kualitas Produk	26
2.2.5.1 Pengertian Kualitas Produk	26
2.2.5.2 Indikator Kualitas Produk	28
2.3 Penelitian Terdahulu.....	29
2.4 Kerangka Pemikiran	29
BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1 Jenis Penelitian	31
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	31
3.3 Sumber Data	32
3.4 Teknik Pengumpulan Data	32
3.5 Instrumen Penelitian	36
3.6 Analisis Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN	39
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	39
4.2 Hasil Penelitian	39
4.2.1 SWOT yang di hadapi para penjual sayur di desa Ngoro	42
4.2.1.1 Strength	43
4.2.1.2 Weakness	44
4.2.1.3 Opportunities.....	45

4.2.1.4 Threats	45
4.3 Matrix SWOT Bisnis Ibu Nasiati	46
4.4 Perbandingan Penghasilan	51
BAB V PENUTUP	53
4.1 Kesimpulan	53
4.2 Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN LAMPIRAN	55

DAFTAR TABEL

Tabel	Keterangan	Hal
1.	Ringkasan Penelitian Terdahulu	26
2.	Matrix SWOT Bisnis Ibu Nasiati	44
3.	Tabel Perbedaan Penghasilan	48

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Keterangan	Hal
1.	Kerangka Pemikiran	30
2.	Lokasi Tempat Penjualan Sayur	31
3.	Lokasi Tempat Penjualan sayur	31

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Keterangan	Hal
1.	Pengisian ulang / Restock jualan bisnis Ibu Nasiati	56
2.	Pemilihan Kualitas pada tengkulak	57
3.	Tekmik penjualan menggunakan WhatsApp	60

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara agraris yang maksud nya

Indonesia mempunyai kawasan pertanian yang sudah dijelaskan Mentan, dari total luas lahan pertanian saat ini seluas 70 juta Ha, yang efektif untuk produksi pertanian hanya 45 juta Ha. "Luas lahan sawah cenderung menurun sebagai akibat alih fungsi lahan sawah menjadi lahan non pertanian yang mencapai 50 - 70 ribu Ha per tahun. Dengan luas lahan pertanian tersebut Indonesia mempunyai banyak sekali hasil pertanian seperti sawi, kangkung, wortel, kentang dan berbagai macam hasil ladang pertanian lainnya.

Dengan cuaca yang tidak teratur / cuaca yang sangat ekstrim banyak ladang petani yang mengalami gagal panen dan penurunan kualitas produk pada hasil ladang mereka. Dengan tidak teraturnya cuaca banyak dari mereka yang menggunakan sosial media WA (*whatsapp*) untuk menjadi lapak mereka dalam menjajahkan hasil ladang mereka. Dengan penggunaan sosial media ini mereka menjadi sedikit lebih mudah untuk menjajahkan hasil ladang mereka dengan mempostingnya di story WA mereka.

Dengan adanya sosial media kita dapat mengakses berbagai macam hal seperti tehnik marketing secara online, menyesuaikan barang di e-comers, belajar tata cara marketing online yang baik dan benar, dan masih banyak lagi pembelajaran pembelajaran yang kita dapat melalui jejaring sosial media.

Oleh karena itu beberapa pedagang di Desa ngoro mulai

menggunakan sosial media sebagai tempat berjualan mereka seperti market place di *Facebook*, *story WhatsApp*, Aplikasi *Go-jek* (*Go-Food*). Dan berbagai macammarket place yang lain. Dengan berbagai macam market place itu banyak juga ide dan tempat para penjual untuk menjajahkan barang dagangan mereka. Ada beberapa yang menarik perhatian penulis untuk meneliti masalah pejualan secara online di *WhatsApp* ini yaitu berjualan sayur dengan menggunakan *Media Story WhatsApp*. Mengingat bahwa *Story WhatsApp* Hanya Bisa di lihat oleh orang tertentu yang menyimpan nomor kita. Teknik marketing ini sudah di terapkan oleh beberapa orangb penjual sayur di Desa Ngoro. Berdasarkan paparan yang telah dikemukakan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS SAYUR IBU NASIATI**".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Apa keunggulan bisnis ibu Nasiati menurut matrix SWOT ?

2. Apa saja cara untuk mengembangkan bisnis ibu Nasiati ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat oleh peneliti, maka tujuan dari penelitian ini Untuk membandingkan keefektifan dan juga seberapa kekurangan dan juga kelebihan ketika menggunakan sosial media menjadi tempat berdagang online.

1.4 Manfaat Penelitian

Apabila telah tercapai penelitian diatas, akan diperoleh manfaat penelitian sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam sosial media marketing dan kualitas produk.
2. Penelitian ini dapat memperkaya literatur tentang konsep sosial media marketing Instagram dan kualitas produk, dan memberikan wawasan baru tentang bagaimana keduanya mempengaruhi keputusan konsumen.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi penjual sayur lain di Desa Ngoro

Penelitian ini diharapkan memberikan informasi yang berguna mengenai penjualan sayur secara online dan juga di harapkan menjadi acuan pembangkit bagi penjual sayur yang lain di Desa Ngoro.

2. Bagi Dunia Akademik

Penelitian ini dapat menjadi sumber referensi dan dapat dijadikan salah satu sarana untuk memperluas wawasan, demi pengembangan ilmu pengetahuan umumnya manajemen pemasaran khususnya.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti lain dalam melakukan penelitian terhadap objek atau masalah sama dimasa yang akan

datang. Demi mengembangkan ilmu pengetahuan umumnya dan manajemen pemasaran khususnya

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang sudah penulis teliti yang berjudul peran sosial media (WhatsApp) pada penjual sayur di Desa Ngoro, maka penulis menyimpulkan bahwa :

Ada beberapa keunggulan dalam bisnis ibu Nasiati dalam matrix SWOT seperti adanya sistem penjualan secara online. Dan juga memiliki waktu pengantaran yang cukup cepat, memiliki kualitas barang yang bagus. Dengan ini maka ada beberapa cara untuk mengembangkan bisnis ibu Nasiati seperti memperluas pangsa pasar dan juga mencoba untuk menggunakan platform lain seperti market place, Go-jek, dan beberapa platform sosial media lain.

Perbedaan laba dan juga penghasilan penjualan secara online dan offline sangat jauh berbeda karena penjualan secara online mendapatkan tips atau imbalan ketika menggunakan jasa yang sudah disediakan oleh pembisnis. Jual beli secara online ini dikatakan lebih efektif dibandingkan dengan jualan secara offline.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan, maka saran-saran yang dapat penulis berikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Untuk meningkatkan daya saing perusahaan, perusahaan harus memaksimalkan strategi bersaing perusahaan dari hasil analisis SWOT dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada, yakni loyalitas pelanggan terhadap perusahaan, kebutuhan masyarakat yang semakin berkembang dan keinginan masyarakat yang tidak pernah puas

Pengusaha harus bisa memanfaatkan kekuatannya seperti kualitas yang bagus dan juga pengiriman yang cepat. Sehingga para konsumen atau pembeli mau kembali lagi ke tempat kita.

DAFTAR PUSTAKA

- , 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Deni, Muhammad. 2022. Analisis marketing strategy sayur online di masa new normal COVID-19. *Jurnal EK&BI*. Volume 5 Nomor 1.
- Eni Karsiningsih, S. P., Bahari, D. I., SP, M., Lestari, S. U., SP, M. S., Aji, T. S., ... & Deli, I. A. (2025). *Pemasaran dalam Agribisnis: Prinsip dan Kasus*. Azzia Karya Bersama.
- Nisa, Fitratin. (2022). *Peluang Bisnis jual Beli Sayur Online Di Kota Palangka Raya*. Skripsi ini di terbitkan. Palangka Raya. Institut Agama Islam Palangka Raya.
- Putri, Vanya. (2024). *Definisi marekting online menurut para ahli*.
<https://www.kompas.com/skola/read/2024/01/29/080000169/5-definisimarketing-online-menurut-ahli>. Di kunjungi pada 16 Mei 2024.
- Salma. 2023. *Pengertian pendekatan kualitatif*.
<https://penerbitdeepublish.com/metode-penelitian-kualitatif/>. Di kunjungi pada 10 Mei 2024
- Selvia. 2017. *Sistem Infromasi penjualan sayur online berbasis web dan android*. Skripsi ini di terbitkan. Palembang. Universitas Islam Negeri Raden Fattah Palembang.
- Sugiono. 2009. *Metodologi Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syafnidawaty. 2020. *Pengertian data drimer*. <https://raharja.ac.id/2020/11/08/data-primer/>. Di kunjungi pada tanggal 15 Mei 2024.
- Budiman, Tri. *Analisis swot pada usaha kecil dan menengah*. Skripsi diterbitkan. Institut agama islam negeri (iain) metro lampung. <https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/2607/1/TRI%20BUDIMAN%20-%201062864.pdf>. Dikunjungi pada tanggal 17 Mei 2024