

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2018. Panduan Penulisan Skripsi. Institut Pertanian STIPER. Yogyakarta.
- Boone, L. E., & David L. Kurtz. (2005). *Contemporary Marketing*. Thomson South-Western, [Mason, Ohio]. <https://www.worldcat.org/title/54509581>
- BPS. (2021). *Kecamatan Magelang Utara Dalam Angka* (I. Suprpto & S. A. Wardhani, Ed.). BPS Kota Magelang.
- BPS. (2022). Kota Magelang Dalam Angka. Dalam A. Purwaka (Ed.), 33710.2201. BPS Kota Magelang.
- Chandra, G. (2002). *Strategi dan Program Pemasaran*. ANDI.
- Febritania, G. R., & Sugeng, R. (2021). Penggunaan Instagram Sebagai Media Komunikasi Pemasaran Oleh Rasaki Hydrofarm. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(2), 230–240.
- Herwibowo, K., & Budiana, N. S. (2014). *Hidroponik Sayuran* (1 ed.). Penebar Swadaya.
- Hidayati, S. (2019). Teori Ekonomi Mikro. Dalam S. Anwar & U. al Faruq (Ed.), *Beaya Produksi* (Issue 1). Unpam Press.
- Istiqomah, S. (2007). *Menanam Hidroponik*. Azka Press.
- Kilmanun, J. C. (2018). Sistem pemasaran sayuran hidroponik di kalimantan barat. *Jurnal Pertanian Agros*, 20(2), 147–153. <http://e-journal.janabadra.ac.id/index.php/JA/article/view/609>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran* (A. Maulana, D. Barndai, & W. Hardani, Ed.; 12 ed.). ERLANGGA.
- Noviani, N., & Wahyuni, S. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik. *Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora*, 1(1), 29–43.
- Rabbani, L. R., Harisudin, M., & Qonita, A. (2017). Analisis Usaha dan Strategi Pemasaran Hidroponik pada UMKM Bakoel Sayur Kabupaten Karanganyar. *Agrista*, 5(1), 58–67.
- Rangkuti, F. (2016). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rosliani, R., & Sumarni, N. (2005). Budidaya Tanaman Sayuran dengan Sistem Hidroponik. Dalam *Monografi* (Issue 27). Balai Penelitian Tanaman Sayuran.

- Santi, Eva, D., & Imelda. (2018). Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Local Di Kota Pontianak. *Jurnal Agribisnis*.
- Setiawati, I., Retno, P., & Arini, N. (2016). Manajemen Dalam Pengembangan Proses Bisnis Dan Pemasaran Online Pada Usaha Mikro Tanaman Hydroponic. *RAKERNAS AIPKEMA*.
- Shinta, A. (2011). *Manajemen Pemasaran* (U. B. Press, Ed.; Vol. 3, Issue 1). Universitas Brawijawa Press. <https://doi.org/10.47467/elmal.v3i1.329>
- Sudiyono, A. (2002). *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. ALFABETA.
- Suhari, Y. (2008). Keputusan Membeli Secara Online dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya. *Jurnal Teknologi Informasi DINAMIK*, XIII(2), 140–146. [http://download.portalgaruda.org/article.php?article=7425&val=544&title=Keputusan Membeli Secara Online dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya](http://download.portalgaruda.org/article.php?article=7425&val=544&title=Keputusan%20Membeli%20Secara%20Online%20dan%20Faktor-Faktor%20yang%20Mempengaruhinya)
- Sukirno, S. (2005). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. PT Raja Grafindo Persada.
- Tandisau, P., & Herniwati. (2009). Prospek Pengembangan Pertanian Organik di Sulawesi Selatan. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sulawesi Selatan. *Seminar Nasional Serealia*.
- William, & Aripardono, H. W. (2020). Faktor Keputusan Pembelian Konsumen Online Marketplace Indonesia. *Teknika*, 9(1), 48–57. <https://doi.org/10.34148/teknika.v9i1.269>
- Yuliana, O. Y. (2000). Penggunaan Teknologi Internet Dalam Bisnis. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 2(1), 36–52.

# LAMPIRAN

Lampiran Kuesioner



### KUESIONER PENELITIAN

#### **ANALISIS SWOT PEMASARAN ONLINE SAYURAN HIDROPONIK di KEBUN HIDROPONIK TIN KECAMATAN MAGELANG UTARA KOTA MAGELANG PROVINSI JAWA TENGAH**

---

#### Profil Responden

Nama Responden :

Umur :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

Email dan nomor HP :

Apakah anda bersedia dihubungi? (beri lingkaran pada salah satu jawaban)

(1) Ya (2) Tidak

Faktor Internal :

1. Kualitas produk yang dihasilkan oleh perusahaan sudah baik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
2. Lokasi perusahaan sudah strategis ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
3. Produk dapat dihasilkan sepanjang tahun tidak tergantung musim ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
4. Perkembangan perusahaan selama beroperasi terus meningkat ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
5. Sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan telah optimal ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
6. SOP telah terlaksana dengan baik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
7. Sistem pengelolaan dana pada perusahaan terkelola dengan baik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
8. Biaya produksi tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
9. Resiko gagal panen rendah ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
10. Pembuatan greenhouse sulit ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :

11. Biaya pembuatan greenhouse tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
12. Biaya perawatan greenhouse tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
13. Biaya pupuk tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
14. Penggunaan pupuk boros ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
15. Biaya pestisida, herbisida, dan fungisida tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
16. Penggunaan pestisida, herbisida, dan fungisida boros ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
17. Waktu pemanenan singkat ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
18. Masa tanam lebih cepat dibandingkan sayuran konvensional ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
19. Manajemen pengairan sulit ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
20. Kompetitor sudah banyak berkembang ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :

21. Iklim cuaca mendukung ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
22. Persaingan pasar semakin ketat ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
23. Biaya promosi tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
24. Memiliki banyak varian produk ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
25. Peralatan yang digunakan lebih modern ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
26. Teknik budidaya yang digunakan lebih efektif dan efisien ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
27. Menggunakan benih dengan kualitas terbaik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
28. Kualitas air yang digunakan telah ter uji klinis ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
29. Ketersediaan alat dan bahan hidroponik sulit didapat ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
30. Biaya maintenance peralatan tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :

31. Perawatan peralatan mudah ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
32. Lahan yang diperlukan untuk budidaya tidak terlalu luas ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
33. Atmosfer didalam perusahaan nyaman ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
34. Tingkat permintaan produk pada pasar tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
35. Distribusi produk mudah ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
36. Tingkat produktivitas produk tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
37. Ada kerjasama kelompok tani hidroponik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
38. Ada penyuluhan tentang hidroponik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
39. Ada kerjasama antar perusahaan hidroponik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
40. Promosi telah dilakukan dengan optimal ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :

41. Tenaga kerja pada perusahaan telah mencukupi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
42. Kualitas tenaga kerja yang ada pada perusahaan kompeten ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
43. Sumber daya yang ada telah dikelola dengan baik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
44. Tingkat kesulitan dalam menghasilkan produk tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
45. Sistem pendistribusian produk telah dijalankan dengan optimal ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
46. Izin pendirian usaha mudah ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
47. Kebijakan pemerintah dalam urusan pertanian mendukung ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
48. Modal usaha mudah didapat ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
49. Mendapat subsidi dari pemerintah ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
50. Tekanan dari konsumen tinggi ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :

Faktor Eksternal :

1. Apakah anda mengenal tentang sayuran hidroponik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
2. Apakah anda pernah mendapat informasi seputar hidroponik di media sosial seperti instagram, whatsapp, twitter, tiktok, ataupun youtube ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
3. Apakah anda mengenal kebun hidroponik TIN magelang ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
4. Apakah anda tau lokasi kebun hidroponik TIN ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
5. Apakah sudah banyak yang menjual sayuran hidroponik di dekat lokasi anda ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
6. Apakah anda pernah membeli sayuran hidroponik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
7. Apakah anda sering mengkonsumsi sayuran hidroponik ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
8. Apakah menurut anda sayuran hidroponik lebih baik dibandingkan dengan sayuran konvensional ?  
A. Ya B. Tidak  
Alasannya :
9. Apakah sayuran hidroponik sedang tren sebagai salah satu bagian dari pola hidup sehat ?  
A. Ya B. Tidak

Alasannya :

10. Apakah sayuran hidroponik cocok untuk semua kalangan ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

11. Apakah sayuran hidroponik lebih sehat ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

12. Apakah sayuran hidroponik cocok untuk dikonsumsi secara berkala ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

13. Apakah sayuran hidroponik mudah untuk anda dapatkan ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

14. Apakah anda lebih memilih membeli sayuran hidroponik melalui media online ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

15. Apakah anda lebih memilih membeli sayuran hidroponik secara langsung ke toko ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

16. Apakah harga sayuran hidroponik tergolong mahal ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

17. Apakah harga sayuran hidroponik sesuai dengan kualitas sayuran tersebut ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

18. Apakah respon pemesanan produk pada kebun hidroponik TIN cepat tanggap ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

19. Apakah kebun hidroponik TIN memberikan promo yang menarik ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

20. Apakah kebun hidroponik TIN memberikan harga yang terjangkau ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

21. Apakah pelayanan yang diberikan kebun hidroponik TIN memuaskan ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

22. Apakah anda akan merekomendasikan kebun hidroponik TIN sebagai penyedia sayuran hidroponik yang berkualitas ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

23. Apakah packaging sayuran hidroponik dari kebun hidroponik TIN menarik dan rapi ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

24. Apakah sayuran hidroponik kebun hidroponik TIN memiliki banyak varian jenis ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

25. Apakah anda akan beralih ke sayuran hidroponik di masa mendatang ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

26. Apakah peluang hidroponik dimasa mendatang akan meningkat ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

27. Apakah ada keluhan dengan sayuran hidroponik yang pernah anda beli ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

28. Apakah anda lebih memilih sayuran yang telah memiliki brand ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

29. Apakah sayuran hidroponik cocok untuk dijadikan peluang bisnis ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

30. Apakah promosi secara online harus dilakukan penjual ?

A. Ya B. Tidak

Alasannya :

## Lampiran Tabulasi

PERTANYAAN RESPONDEN	Peluang					Ancaman		
	1	2	3	4	5	1	2	3
1	2	2	1	1	2	2	2	2
2	2	2	1	2	2	1	1	2
3	2	1	1	1	1	1	1	2
4	2	2	1	1	1	1	1	2
5	2	1	1	1	1	1	1	2
6	1	1	1	1	2	1	1	2
7	2	2	1	1	1	1	1	2
8	2	2	1	1	1	2	1	2
9	2	2	1	1	2	1	1	2
10	2	2	1	2	2	1	1	2
11	2	1	1	2	2	1	1	2
12	2	2	1	1	2	1	1	2
13	2	2	2	1	2	1	1	1
14	1	1	1	1	1	1	1	2
15	2	2	2	1	2	1	2	2
16	2	2	1	2	2	1	1	1
17	2	1	1	1	2	2	1	2
18	2	1	1	2	2	1	2	1
19	2	1	2	1	2	2	2	1
20	1	1	1	1	2	1	2	1
21	2	2	1	2	2	2	1	2

22	2	2	2	2	2	1	2	2
23	2	2	1	1	2	2	2	2
24	2	2	1	1	1	1	1	2
25	2	2	1	1	1	1	1	2
26	2	2	1	1	2	1	1	1
27	2	2	1	1	1	1	1	2
28	1	1	1	1	1	1	1	2
29	2	2	1	1	2	1	1	2
30	1	1	1	1	1	1	1	2
31	2	2	1	1	2	2	1	2
32	2	2	2	1	2	1	2	2
33	2	2	1	1	2	1	1	2
34	2	2	1	1	2	1	1	2
35	1	1	1	1	1	1	1	2
36	2	2	2	1	2	1	1	2
Total	66	60	42	43	60	43	44	66

## Lampiran Analisis Data

$$\text{Bobot} = \frac{\text{Penilaian}}{\text{Total Penilaian}} \times 1$$

Berikut ini adalah penjumlahan bobot untuk faktor kekuatan :

1. Bobot untuk uraian nomor 1

$$= \frac{2}{22} \times 1 = 0,09$$

2. Bobot untuk uraian nomor 2

$$= \frac{2}{22} \times 1 = 0,09$$

3. Bobot untuk uraian nomor 3

$$= \frac{2}{22} \times 1 = 0,09$$

4. Bobot untuk uraian nomor 4

$$= \frac{1}{22} \times 1 = 0,05$$

5. Bobot untuk uraian nomor 5

$$= \frac{2}{22} \times 1 = 0,09$$

6. Bobot untuk uraian nomor 6

$$= \frac{1}{22} \times 1 = 0,05$$

7. Bobot untuk uraian nomor 7

$$= \frac{1}{22} \times 1 = 0,05$$

8. Bobot untuk uraian nomor 8

$$= \frac{2}{22} \times 1 = 0,09$$

Adapun pemberian bobot untuk faktor kelemahan adalah sebagai berikut :

1. Bobot untuk uraian nomor 1

$$= \frac{2}{22} \times 1 = 0,09$$

2. Bobot untuk uraian nomor 2

$$= \frac{1}{22} \times 1 = 0,05$$

3. Bobot untuk uraian nomor 3

$$= \frac{2}{22} \times 1 = 0,09$$

4. Bobot untuk uraian nomor 4

$$= \frac{2}{22} \times 1 = 0,09$$

5. Bobot untuk uraian nomor 5

$$= \frac{1}{22} \times 1 = 0,05$$

6. Bobot untuk uraian nomor 6

$$= \frac{1}{22} \times 1 = 0,05$$

Untuk dapat menentukan jumlah rating digunakan rumus sebagai berikut :

$$Rating = \frac{Jumlah\ Jawaban\ \mu\ Responden}{Jumlah\ Responden}$$

1. Rating untuk uraian nomor 1

$$= \frac{2}{1} = 2$$

2. Rating untuk uraian nomor 2

$$= \frac{2}{1} = 2$$

3. Rating untuk uraian nomor 3

$$= \frac{2}{1} = 2$$

4. Rating untuk uraian nomor 4

$$= \frac{1}{1} = 1$$

5. Rating untuk uraian nomor 5

$$= \frac{2}{1} = 2$$

6. Rating untuk uraian nomor 6

$$= \frac{1}{1} = 1$$

7. Rating untuk uraian nomor 7

$$= \frac{1}{1} = 1$$

8. Rating untuk uraian nomor 8

$$= \frac{2}{1} = 2$$

Adapun pemberian Rating untuk faktor kelemahan adalah sebagai berikut :

1. Rating untuk uraian nomor 1

$$= \frac{2}{1} = 2$$

2. Rating untuk uraian nomor 2

$$= \frac{1}{1} = 1$$

3. Rating untuk uraian nomor 3

$$= \frac{2}{1} = 2$$

4. Rating untuk uraian nomor 4

$$= \frac{2}{1} = 2$$

5. Rating untuk uraian nomor 5

$$= \frac{1}{1} = 1$$

6. Rating untuk uraian nomor 6

$$= \frac{1}{1} = 1$$

$$\text{Bobot} = \frac{\text{Penilaian}}{\text{Total Penilaian}} \times 1$$

Berikut ini adalah penjumlahan bobot untuk faktor peluang :

1. Bobot untuk uraian nomor 1

$$= \frac{66}{424} \times 1 = 0,16$$

2. Bobot untuk uraian nomor 2

$$= \frac{60}{424} \times 1 = 0,14$$

3. Bobot untuk uraian nomor 3

$$= \frac{42}{424} \times 1 = 0,10$$

4. Bobot untuk uraian nomor 4

$$= \frac{43}{424} \times 1 = 0,10$$

5. Bobot untuk uraian nomor 5

$$= \frac{60}{424} \times 1 = 0,14$$

Adapun pemberian bobot untuk faktor ancaman adalah sebagai berikut :

1. Bobot untuk uraian nomor 1

$$= \frac{43}{424} \times 1 = 0,10$$

2. Bobot untuk uraian nomor 2

$$= \frac{44}{424} \times 1 = 0,10$$

3. Bobot untuk uraian nomor 3

$$= \frac{66}{424} \times 1 = 0,16$$

Untuk dapat menentukan jumlah rating digunakan rumus pengukuran interval sebagai berikut :

$$\text{Rating} = \frac{\text{Jumlah Jawaban } \mu \text{ Responden}}{\text{Jumlah Responden}}$$

Berikut ini adalah penjumlahan bobot untuk faktor peluang :

1. Rating untuk uraian nomor 1

$$= \frac{66}{36} = 1,83 \approx 2$$

2. Rating untuk uraian nomor 2

$$= \frac{60}{36} = 1,67 \approx 2$$

3. Rating untuk uraian nomor 3

$$= \frac{42}{36} = 1,17 \approx 1$$

4. Rating untuk uraian nomor 4

$$= \frac{43}{36} = 1,19 \approx 1$$

5. Rating untuk uraian nomor 5

$$= \frac{60}{36} = 1,67 \approx 2$$

Adapun pemberian bobot untuk faktor ancaman adalah sebagai berikut :

1. Rating untuk uraian nomor 1

$$= \frac{43}{36} = 1,19 \approx 1$$

2. Rating untuk uraian nomor 2

$$= \frac{44}{36} = 1,23 \approx 1$$

3. Rating untuk uraian nomor 3

$$= \frac{66}{36} = 1,83 \approx 2$$

Lampiran Foto Responden

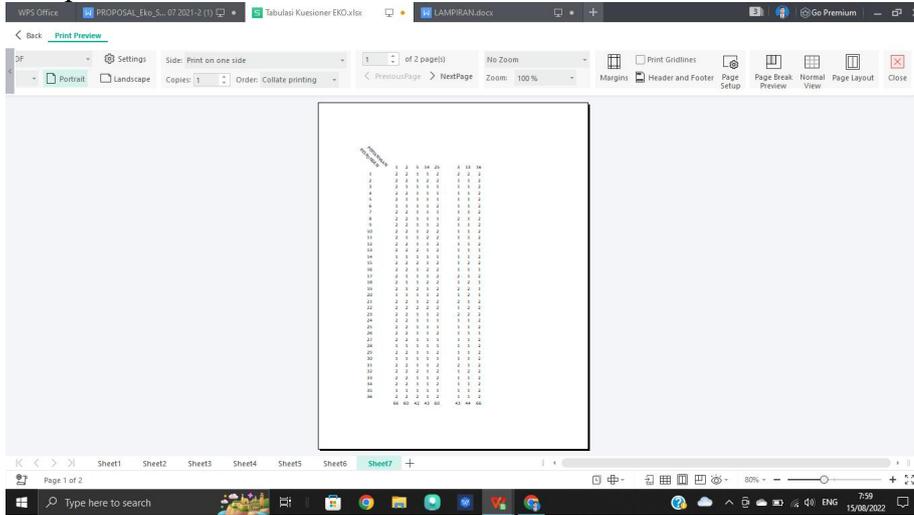




Lampiran Foto Pemilik Kebun Hidroponik TIN



### Lampiran Tabulasi Data Kuesioner



### Lampiran Perhitungan Bobot dan Rating

