

ABSTRAK

Diana Yanto / 73130195 / 2017 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha *KeiPaw Florist* di Kelapa Gading, Jakarta Utara / Pembimbing : Ibu Martha Ayerza Esra, S.E, M.M.

Rencana bisnis pendirian usaha *KeiPaw Florist* ada, dikarenakan bisnis bunga dari bahan tisu kertas menjadi satu hal yang menarik dan belum banyak di pasaran, sehingga rangkaian bunga tidak dapat layu. Selama ini bisnis bunga yang terdapat di pasaran hanya terdapat 2 macam yaitu bunga asli dan bunga palsu, tetapi *KeiPaw Florist* menyediakan bunga yang berbentuk karakter dari bahan tisu kertas tebal sehingga dapat disimpan dalam waktu yang lama. Pada saat musim tertentu seperti hari kelulusan, hari kasih sayang, resepsi pernikahan dan hari ulang tahun, banyak masyarakat yang memberikan bunga sebagai salah satu bentuk kasih sayang dan kejutan untuk orang yang dikasihinya. Hal ini merupakan salah satu pembuktian bahwa bisnis bunga akan terus ada. Semakin berkembangnya zaman, maka masyarakat tersebut akan semakin memperhatikan hadiah yang akan mereka berikan, tentunya mereka akan memberikan yang terbaik untuk orang yang dikasihinya. Contoh nyata dalam kehidupan sehari-hari adalah ketika seseorang yang sudah lulus sarjana mengikuti acara wisuda di universitasnya, banyak sahabat dan kekasih yang memberikan bunga sebagai hadiah dan kejutan untuk orang tersebut. Orang tersebut tentunya akan lebih senang diberikan sesuatu hadiah yang unik, menarik dan dapat disimpan dalam waktu yang lama.

KeiPaw Florist menawarkan rangkaian bunga yang berkarakter dengan 3 macam kemasan yaitu buket, karton box dan keranjang box. *KeiPaw Florist* memiliki fokus penjualan secara *online* dengan memilih *instagram* dan *facebook* sebagai media untuk melaksanakan tujuan tersebut. Selain itu *KeiPaw Florist* juga memilih *offline store* dengan mengikuti bazar yang diadakan oleh penyelenggara acara pada mal-mal besar di Jakarta, seperti Mal Kelapa Gading, Mal Grand Indonesia dan Pantai Indah Kapuk.

KeiPaw Florist akan dioperasikan dengan struktur sederhana yang terdiri dari seorang Manajer dan Keuangan yang membawahi dua divisi yaitu divisi penjualan dan pemasaran yang tergabung serta divisi produksi.

KeiPaw Florist membutuhkan dana awal sebesar Rp 190.000.000,-. Analisis keuangan dari *KeiPaw Florist* menunjukkan hasil yang positif dimana penjualan setiap tahun berada di atas *Break Even Point* dan menghasilkan NPV sebesar Rp 395.257.261,1 > 0. *Internal Rate of Return* sebesar 14.01% > 12.94%. *Payback Period* selama 2 tahun 7 hari dimana kurang dari 5 tahun. Berdasarkan berbagai analisis keuangan di atas dapat disimpulkan bahwa *KeiPaw Florist* layak untuk direalisasikan.



ABSTRACT

Diana Yanto / 73130195 / 2017 / Business Plan Establishing *KeiPaw Florist* in Kelapa Gading, Jakarta Utara / Mentor : Ibu Martha Ayerza Esra, S.E, M.M.

The Business Plan Establishing *KeiPaw Florist* because the floral business of paper tissue material is an interesting thing and not yet widely marketed, so the flower arrangement can not wither. During this flower business on the market there are only 2 kinds of genuine flowers and fake flowers, but *KeiPaw Florist* provides flowers that shaped the character of paper material thick paper so it can be stored for a long time. At certain seasons such as graduation days, Valentines Day, wedding receptions and birthdays, many people give flowers as a form of affection and surprise for their loved ones. This is one proof that flower business will continue to exist. Increasingly, the people will pay more attention to the prizes they will give, of course they will give the best to their loved ones. A real example in everyday life is when someone who has graduated attending graduation ceremony at his university, many friends and lovers who give flowers as gifts and surprises for the person. The person will certainly prefer to be given something unique gift, interesting and can be stored for a long time.

KeiPaw Florist offers flower arrangements with 3 types of packs: bouquet, carton box and rattan box. *KeiPaw Florist* has an online sales focus by choosing instagram and facebook as a medium to implement that goal. In addition *KeiPaw Florist* also chose offline store by following the bazaar organized by the event organizers at major malls in Jakarta such as Mal Kelapa Gading, Mal Grand Indonesia and Pantai Indah Kapuk.

KeiPaw Florist will be operated with a simple structure consisting of a Manager and Finance who oversees the two divisions of the merged sales and marketing division as well as the production division.

KeiPaw Florist requires an initial fund of Rp 190,000,000, -. Financial analysis from *KeiPaw Florist* shows positive result where sales every year are above Break Even Point and generate NPV equal to Rp 395.257.261,1 > 0. Internal Rate of Return equal to 14.01% > 12.94%. Payback Period for 2 years 7 days where less than 5 years. Based on various financial analysis above can be concluded that *KeiPaw Florist* feasible to be realized.

