



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Ide pembuatan bisnis Hana *Florist* terinspirasi dari trend penjualan bunga yang terus meningkat, serta luasnya kegunaan atau manfaat dari bunga dalam banyak kegiatan yang dilakukan. Selain itu, alasan mengapa Hana *Florist* didirikan di Harapan Indah adalah karena jumlah penduduk di kawasan Bekasi diperkirakan menyentuh 10 juta jiwa pada tahun 2021, yang berarti pangsa pasar dari Hana *Florist* dapat dikatakan cukup besar dan berpotensi.

2. Visi dan Misi

Visi dari Hana *Florist* :

“Menjadi penjual rangkaian bunga terbaik berbasis budaya jepang yang terbesar di Indonesia serta menjangkau semua kalangan”.

Misi dari Hana Florist:

- 1) Menyediakan berbagai rangkaian bunga yang unik.
- 2) Selalu memberikan pelayanan atau service yang terbaik bagi konsumen.
- 3) Menjunjung tinggi kualitas dalam bekerja.

3. Produk / Jasa

Produk yang dijual oleh Hana *Florist* merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang florist yang memproduksi berbagai buket bunga untuk dibeli pada konsumen akhir. Pembelian dapat dilakukan secara langsung, online atau secara *delivery*.



4. Persaingan

C Hana *Florist* memiliki banyak pesaing, tetapi ada 2 contoh terdekat dan tepat yaitu Bellva Florist dan The A Team Florist. Menurut *Competitive Profile Matrix* (CPM) Hana Florist mendapatkan skor 3,27 pada saat akan memulai usahanya. Sementara The A Team Florist menempati peringkat kedua dengan skor 3,18 dan pada urutan ketiga ada Bellva Florist dengan skor 2,7. Angka tersebut berdasarkan penjelasan kelebihan dan kelemahan dari masing masing perusahaan pada faktor yang ada.

5. Target dan Ukuran Usaha

Segmentasi geografis mengambil target pasar di Bekasi Barat dan akan memanfaatkan tempat yang padat penduduk. Segmentasi demografis bisnis Hana *Florist* akan mengambil target pasar 12-65 tahun yang memiliki berbagai kebutuhan dalam memberikan buket bunga atau produk produk dari Hana *Florist*, jenis kelamin laki-laki dan perempuan dengan penghasilan minimal dibawah satu juta rupiah per bulan, pekerjaan sebagai pelajar, mahasiswa, karyawan, wirausaha, rumah tangga, guru dan pensiunan guru dengan latar belakang semua ras dan agama yang ada di Indonesia. Terutama generasi milenial.

6. Strategi Pemasaran

Berdasarkan penjelasan tentang pemasaran diatas, maka strategi yang akan digunakan oleh Hana *Florist* adalah *Earned Media* dan *Point Of Purchase*. Dimana sifat-sifat penjualan ini dan fungsi-fungsinya sejalan dengan bagaimana Hana *Florist* menjalankan bisnisnya. Earned Media yang dilakukan Hana *Florist* yaitu membangun hubungan dan kepercayaan dengan masyarakat, sehingga membangun brand yang baik

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



baik secara langsung maupun media sosial. Sedangkan menurut penelitian yang dilakukan oleh penulis, sekitar 64% orang yang datang ke toko bunga masih ragu untuk menentukan produk apa yang dibelinya. Dengan mengerahkan Product Knowledge dan kemampuan komunikasi Heart to Heart (konsultasi) maka akan meyakinkan konsumen untuk tertarik dan membeli produk. Cara yang dilakukan oleh Hana *Florist* salah satunya adalah dengan memajang display yang menarik yang dirancang sedemikian rupa untuk menarik konsumen.

7 Tim Manajemen

Rencana jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan Hana *Florist* dalam melakukan kegiatan adalah sebanyak 5 orang tenaga kerja, yang terdiri dari 1 Manajer, 2 perangkai Full Timer dan 1 perangkai Part Timer serta 1 Kasir. Dalam sehari terdapat 8 jam kerja (12 siang- 8 malam) dengan waktu istirahat 2x30 menit istirahat pertama pada pukul 14.30 dan istirahat kedua pada pukul 17.30. tutup gerai pada pukul 8 malam. Pada saat weekend terdapat penambahan karyawan yaitu perangkai bunga Part Timer dimana waktu istirahat dan kerja mengikuti ketentuan yang sudah dijelaskan diatas.

8 Kelayakan Keuangan

a. Kelayakan Internal

Hasil analisis kelayakan investasi Hana *Florist* dengan analisis *Net Present Value*, dapat dinyatakan bahwa bisnis Hana *florist* layak untuk dijalankan karena nilai *Net Present Value* lebih besar dari 0 (Nol), yaitu sebesar Rp 736.217.269 . selain itu nilai PI atau *Profitability Index* dari Hana *Florist* sebesar 4.68 yang berarti nilai Profitabilty Index lebih besar dari 1 sehingga layak. Dari perhitungan *Payback Period*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



yang berjalan selama 5 tahun didapat bahwa angka *Payback Period* dari Hana Florist adalah 1 Tahun 7 Bulan 12 Hari.

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

b. Kelayakan Usaha

Analisa Kelayakan Usaha dari Hana Florist dihitung menggunakan metode BEP (Break Event Point). BEP dari Hana Florist tahun 2022 sebesar Rp 426.033.234. Pada tahun 2023 Hana Florist memerlukan sekitar Rp 434.666.746. untuk tahun 2024 Hana Florist memerlukan sebesar Rp 445.639.182. Pada tahun 2025 Hana Florist memerlukan sekitar Rp 466.051.756. dan pada tahun terakhir 2026 Hana Florist membutuhkan sekitar Rp 487.488.106 untuk break event.

9. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Tabel 9.1

Total BEP Rekomendasi Visibilitas Usaha Hana Florist (Dalam Rupiah)

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	BEP
2022	562.483.750	96.533.000	352.917.760	426.033.234
2023	645.558.250	101.359.650	366.419.350	434.666.746
2024	736.232.413	106.427.633	381.218.868	445.636.182
2025	784.992.221	111.749.016	400.126.012	466.051.756
2026	844.242.625	117.336.466	419.734.916	487.488.106

Sumber : Hana Florist

Tabel 9.2

Total Rekomendasi Visibilitas Usaha Hana Florist (Dalam Rupiah)

Analisis	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
NPV	Rp 736.217.269	>0	Layak
PP	1 Tahun 7 Bulan 18 Hari	< 5 Tahun	Layak
PI	4.8	>1	Layak
Kesimpulan			Layak Dijalankan

Sumber : Hana Florist

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 dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.