

## ABSTRAK

**LAURA NOVE SITORUS. *Perencanaan Pemasaran Tanaman Hias Petunia (Petunia hybrid) Berbasis Bauran Produk dan Harga Pada PT. Bina Usaha Flora Cianjur Jawa Barat.* Dimbing oleh AMELIRA HARIS NASUTION dan ALBERT SEMBIRING**

Tanaman hias termasuk salah satu komoditas hortikultura yang perkembangannya termasuk cepat karena memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi. Salah satu jenis tanaman hias yang banyak diminati terutama di PT. Bina Usaha Flora (PT. BUF) adalah petunia (*Petunia hybrid*). Produksi dan penjualan petunia di PT. BUF cukup banyak, namun penjualannya tergolong tidak stabil atau tidak banyak berkembang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor bauran pemasaran dan menghasilkan desain pemasaran yang diperlukan dalam meningkatkan penjualan petunia di PT. BUF. Penelitian dilakukan di PT. Bina Usaha Flora Cianjur, Jawa Barat selama 3 bulan dari bulan April sampai Juni 2021. Tipe penelitian ini adalah penelitian deskriptif, dimana penelitian ini menganalisis data dengan cara mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, dokumentasi dan kuesioner. Teknik analisis data dengan penyajian data, reduksi data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa warna yang paling disukai konsumen adalah petunia mix disusul petunia putih dan merah. Bentuk bunga paling disukai adalah saat kuncup dan rimbun. Kemasan yang paling disukai adalah diberi kawat penggantung. PT. BUF memproduksi bunga petunia dalam jumlah besar dengan ketahanan produk juga baik. Untuk harga tertinggi yang dapat dibayarkan oleh konsumen Rp. 14.000 sampai dengan Rp. 15.000 dengan persaingan menurunkan harga jual tidak dapat dilakukan PT. BUF dikarenakan menjaga kualitas barang sangat penting untuk menjaga selera konsumen terhadap produk bunga petunia.

**Kata Kunci :** *pemasaran, perencanaan, petunia hybrid, tanaman hias.*

## **ABSTRACT**

**LAURA NOVE SITORUS. *Marketing Planning for Petunia Ornamental Plants (Petunia hybrid) Based on Product and Price mix at PT. Business Development Flora Cianjur, West Java.* Supervised by AMELIRA HARIS NASUTION and ALBERT SEMBIRING**

Ornamental plants are one of the horticultural commodities whose development is fast because they have high economic value. One type of ornamental plant that is in great demand, especially at PT.Bina Usaha Flora (PT.BUF) is petunia (Petunia hybrid). There are quite a lot of petunia production and sales at PT BUF, but sales are classified as unstable or not growing much. The purpose of this study was to determine the factors of the marketing mix and produce a marketing design needed to increase petunia sales at PT BUF. Research conducted at PT. Flora Cianjur Business Development, West Java for 3 months from April to June 2021. This type of research is descriptive research, where this research analyzes data by describing the data that has been collected as it is. Data collection techniques using observation, documentation and questionnaires. Data analysis techniques by presenting data, reducing data and drawing conclusions. The results showed that the most preferred color by consumers was petunia mix, followed by white and red petunias. The most preferred form of flowers is when the buds and lush. The most preferred packaging is given a hanging wire. PT BUF produces petunia flowers in large quantities with good product durability. For the highest price that can be paid by consumers Rp.14,000 to Rp. 15,000 with competition to lower the selling price PT BUF cannot do it because maintaining the quality of the goods is very important to maintain consumer appetite for petunia flower products.

**Keywords: *marketing, planning, petunia hybrid, ornamental plants.***