




Lampiran

Lampiran 1. Pertanyaan internal pemilik usaha dan karyawan



Nama :
Umur :
Pekerjaan :
1. Pada tahun berapa usaha ini didirikan ?
2. Apa saja bentuk pengemasan yang digunakan di ratu bunga farm ?
3. Apakah usaha ini memiliki struktur organisasi kerja ?
4. Ada berapa jumlah pekerjaan di ratu bunga farm ?
5. Berapa lama umur simpan tiap bunga potong di ratu bunga farm?
6. Berapa harga yang ditawarkan setiap bunga potong di ratu bunga farm ?
7. Apakah harga yang ditetapkan di ratu bunga farm dapat bersaing dengan kompetitor lain ?
8. Kegiatan promosi apa yang dilakukan di ratu bunga farm?
9. Darimana biasanya pelanggan melakukan pembelian bunga potong di ratu bunga farm ?
10. Apakah ada kegiatan promosi lain yang dilakukan?
11. Darimana saja pelanggan ratu bunga farm?
12. Apakah ratu bunga farm mudah di akses?
13. Bagaimana tanggapan masyarakat mengenai usaha ini ?

Pertanyaan internal B TO B (pelanggan RBF)

Variabel produk	Variabel Harga	Variabel Promosi	Variabel Place		
keanekaragaman produk	Harga perusahaan	Mouth to mouth	Keterjangkauan lokasi		
kemasan produk	Harga kompetitor	Media Sosial	Kelancaran akses		
kualitas produk					
Umur produk					
Pelayanan					
Nama :					
Umur :					
Pekerjaan					
Variabel Penelitian	Sangat setuju (5)	Setuju (4)	Netral (3)	Tidak setuju (2)	Sangat tidak setuju (1)
1. Menurut anda, apakah kemasan yang digunakan Ratu Bunga Farm sangat sederhana ?					

<p>2. Jika Benar, pengemasan yang bagaimana yang anda inginkan ?(pilih dibawah ini)</p> <p>a. Bunga dikemas dalam koran dan dibalut dalam karung</p> 					
<p>b. Bunga potong dikemas dalam koran dan disusun dalam kardus</p> 					
<p>c. Bunga potong dikemas dalam koran dan disusun dalam packing kayu</p> 					
<p>d. Apakah ada garansi jika bunga potong rusak dalam kemasan</p>					
	Sangat setuju (5)	setuju (4)	Cukup setuju (3)	Tidak setuju (2)	Sangat tidak setuju (1)
<p>3. Apakah benar, Ratu Bunga Farm memiliki banyak jenis dan warna pada produknya ?</p>					
	Sangat setuju (5)	Setuju (4)	Netral (3)	Tidak setuju (2)	Sangat tidak setuju (1)

4. pilih menurut anda tentang umur simpan bunga potong di ratu bunga farm					
a. apakah benar jika bunga potong anyelir di ratu bunga farm kisaran 7-10 hari					
c. apakah benar jika umur simpan bunga potong Mawar di ratu bunga farm kisaran 7-10 hari					
d. apakah benar jika umur simpan bunga potong krisan di ratu bunga farm berkisaran 7-10 hari					
e. apakah benar jika umur simpan bunga potong gerbera di ratu bunga farm berkisaran 7-10 hari					
	Sangat setuju (5)	Setuju (4)	Netral (3)	Tidak setuju (2)	Sangat tidak setuju (1)
5. pilihlah menurut anda apakah harga bunga potong di ratu bunga farm sesuai ?					
a. apakah anda setuju jika harga bunga mawar GRADE A Rp 90.000 per ikat (10 tangkai)					
b. apakah anda setuju jika harga bunga mawar GRADE B Rp 50.000 per ikat (10 tangkai)					
c. apakah anda setuju jika harga bunga krisan GRADE A Rp 30.000 per ikat (20 tangkai)					
d. apakah anda setuju jika harga bunga krisan GRADE B Rp 20.000 per ikat (20 tangkai)					
e. apakah anda setuju jika harga bunga gerbera GRADE A Rp 35.000 per ikat (20 tangkai)					
f. apakah anda setuju jika harga bunga gerbera GRADE A Rp 30.000 per ikat (20 tangkai)					
g. apakah anda setuju jika harga bunga anyelir Rp 30.000 per ikat (25					

tangkai)					
6. Menurut anda apakah harga kompetitor lebih terjangkau dibandingkan ratu bunga farm ?					
	Sangat setuju (5)	Setuju (4)	Cukup setuju (3)	Tidak setuju (2)	Sangat tidak setuju (1)
7. pilih menurut anda alat promosi yang anda sukai untuk mendapatkan informasi mengenai bunga di ratu bunga farm .					
a. Menurut anda apakah promosi yang dilakukan ratu bunga farm sudah cukup ?					
b. Menurut anda apakah promosi melalui whatsapp saja sudah efektif ? 					
c. Menurut anda apakah promosi dengan pemberian diskon harga cukup efektif ? 					
d. Menurut anda apakah promosi melalui mulut ke mulut saja cukup efektif digunakan ?					
e. Menurut anda apakah di ratu bunga farm ada garansi kerusakan pada bunga potong ?					
	Sangat setuju (5)	Setuju (4)	Cukup setuju (3)	Tidak setuju (2)	Sangat tidak setuju (1)

8. Pilih menurut anda mengenai lokasi di ratu bunga farm					
a. Apakah menurut anda bahwa lokasi ratu bunga farm mudah dijangkau ?					
b. Apakah menurut anda akses lokasi lancar ke ratu bunga farm (jalannya bagus) ?					
c. Apakah menurut anda lokasi akses dekat keluar atau masuk ke ratu bunga farm ?					

Pertanyaan eksternal (pemilik dan karyawan)

Elemen	Faktor Eksternal
Aspek Sosial	Menurut Bapak, apakah gaya hidup mempengaruhi perkembangan usaha Ratu Bunga Farm ?
	Menurut Bapak, apakah usaha Ratu Bunga Farm banyak dikenal oleh masyarakat ? jika benar, apa pengaruhnya terhadap usaha Ratu Bunga Farm ?
Aspek operasi	Menurut Bapak, apakah loyalitas pelanggan dapat meningkatkan penjualan terhadap produk yang dimiliki ? jika iya, bagaimana bapak mempengaruhi konsumen tersebut ?
Aspek Ekonomi	Menurut Bapak, apakah semakin besarnya pendapatan masyarakat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan produk yang dimiliki ?
	Menurut Bapak, apakah destinasi yang banyak dikunjungi di sekitaran lokasi tersebut, memiliki dampak terhadap Ratu Bunga Farm ?
Aspek industri	Menurut bapak, apakah munculnya kompetitor usaha sejenis menjadi ancaman terhadap Ratu Bunga Farm ?
	Menurut bapak, apakah dalam Ratu Bunga Farm jika tidak ada pembaharuan yang dibuat terhadap kegiatan pemasaran, akan menjadi ancaman terhadap Ratu Bunga Farm ?
Aspek Teknologi	Menurut bapak, apakah teknologi sangat penting terhadap perkembangan usaha ? jika iya, apakah Ratu Bunga Farm sudah menggunakan teknologi untuk membantu dalam meningkatkan dan mengembangkan Ratu Bunga Farm ?

MARKETING PLAN

ALTERNATIF STRATEGI PEMASARAN TANAMAN HIAS BUNGA POTONG

RATU BUNGA FARM

CARYSMA TAMBUNAN
1803010046

PROGRAM STUDI AGRBISNIS HORTIKULTURA
POLITEKNIK WILMAR BISNIS INDONESIA
2023

Usaha Ratu Bunga Farm adalah usaha yang bergerak pada budidaya tanaman hias bunga potong. Ratu Bunga Farm didirikan oleh Bapak Efendi Sinukaban bersama istrinya Ibu Sonita Br. Sembiring dari tahun 2010. Usaha ini berlokasi di Daerah Berastagi, Kec. Kabanjahe, Jl. Tropis, Sumber Mufakat. Awal mula usaha ini berdiri karena hobi Bapak Efendi Sinukaban pada tanaman hias.

Tanaman hias bunga potong merupakan jenis tanaman yang dibudidayakan untuk dinikmati keindahannya dari bentuk, warna, dan aromanya. Tanaman hias bunga potong dibudidayakan atas enam tahapan yang dimulai dari penyemaian, olah lahan atau persiapan media tanam, penanaman, pemeliharaan, pemanenan dan pasca panen. Tanaman hias bunga potong banyak dijadikan sebagai bisnis karena permintaan terhadap tanaman hias tersebut tinggi. Biasanya tanaman hias banyak digunakan sebagai acara pernikahan, acara adat istiadat, kematian, acara wisuda, valentine dan kegiatan lainnya.

Ratu Bunga Farm adalah usaha yang sudah lama berdiri, memiliki kualitas terbaik dan juga cukup terkenal dikalangan masyarakat atau pengepul. Menetapkan strategi pemasaran berdasarkan bauran pemasaran dan lingkungan jauh, lingkungan industri, dan lingkungan operasi.

❖ Analisis Situasi

❖ Target pasar

Produk yang dijual di Ratu Bunga Farm adalah tanaman hias bunga potong yang memiliki beberapa jenis bunga, ukuran dan varian warna yang banyak. Konsumen yang membeli di Usaha tersebut berjenis kelamin perempuan dan laki-laki. Rata-rata konsumen yang membeli dari umur 21-47 tahun dan bekerja sebagai pengepul, toko bunga, dan WO (*wedding organizer*). Alasan yang melatarbelakangi para konsumen dalam membeli tanaman hias bunga potong yaitu untuk dijual kembali kepada orang lain, atau dimodifikasi kembali untuk menghasilkan nilai jual yang lebih tinggi. Pendidikan terakhir konsumen Ratu Bunga Farm adalah SMA/Sarjana. Penghasilan konsumen Ratu Bunga berkisar dari Rp 5.000,000-Rp 10.000,000 per bulan dan tergolong masyarakat menengah ke atas.

❖ Pesaing

Pesaing adalah orang yang bergerak pada bidang yang sama dan target pasar konsumen serupa. Pesaing Ratu Bunga Farm banyak di sekitar lokasi yang sama-sama menjual jenis tanaman hias bunga potong. Jenis bunga yang mereka tawarkan adalah jenis bunga lokal dan ukuran bunga potong yang sama baik panjang tangkai atau ukuran bunga. Pesaing ketika memberikan harga kepada konsumen sedikit lebih murah, karena sistem yang mereka terapkan yaitu bunga potong habis terjual setiap siklusnya tanpa ada bunga yang terbuang, namun keuntungan yang dihasilkan sedikit. Saat menangani konsumen yang datang berkunjung, pelayanan yang diberikan sama seperti pesaing-pesaing lainnya yaitu memberikan kenyamanan, fasilitas tempat duduk, dan respon yang baik.

- ❖ Tren pasar terkini
 - pemilihan tren pada jenis bunga potong dari ukuran tangkai, warna bunga, kualitas bunga dan harga sangat dibutuhkan
 - Penggunaan media sosial dan belanja online merupakan tren yang sering dikunjungi konsumen, karena banyak dari mereka sering melihat inspirasi yang berasal dari media sosial.
 - Penggunaan tanaman hias bunga potong sebagai gaya hidup dan bermanfaat bagi kesehatan.
 - penggunaan bunga potong pada daerah sendiri cenderung mendukung ekonomi masyarakat.

- ❖ Tujuan strategi pemasaran tanaman hias bunga potong
 - Memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan yang stagnan
 - Memperbaharui strategi pemasaran dengan membuat target pelanggan dengan cara membuat promosi atau pembaharuan terhadap produk.

Visi dan Misi Usaha Ratu Bunga Farm

- ❖ **Visi**
 - Menjadi perusahaan bunga yang tangguh, unggulan bunga Sumatera Utara dan pilihan utama konsumen.

- ❖ **Misi**
 - Menjadi salah satu leader di bidang agribisnis bunga dengan menerapkan teknologi tepat guna untuk menjamin kebutuhan bunga yang berkualitas tinggi di Sumatera Utara.
 - Berkontribusi dan berpartisipasi dalam pergerakan, kegiatan dalam pelayanan rohani.
 - Memberi kontribusi bagi Negara, dan angkatan kerja serta berperan di dalam pembangunan lingkungan Indonesia yang indah.
 - Meningkatkan nilai existensi perusahaan melalui kreativitas, inovasi, dan pengembangan kompetensi sumber daya manusia.
 - Menjalankan usaha dengan integritas tinggi dan memperhatikan manfaat bagi semua pihak yang terlibat (stakeholders), dan menerapkan prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG).

❖ Posisi usaha Ratu Bunga Farm

Ratu Bunga memposisikan usahanya di daerah Kabanjahe sebagai salah satu bisnis yang telah lama berdiri dan terkenal akan kualitas produknya yang bagus. Pada posisi ini Ratu Bunga terkenal akan jenis-jenis bunganya yang beraneka ragam dan juga warna bunga yang begitu lengkap. Dari segi harga, Ratu Bunga Farm memberikan tawaran yang cukup terjangkau bagi pelanggan atau calon pelanggannya.

❖ Proses Produksi Usaha Ratu Bunga Farm

Usaha Ratu Bunga Farm ketika melakukan proses budidaya pada tanaman hias bunga potong tersebut melakukan beberapa tahapan yaitu dimulai dari proses pembibitan, pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan, pemanenan dan pasca panen. Proses ini dilakukan dengan menggunakan peralatan tradisional dan tenaga kerja yang cukup banyak, walaupun dilakukan secara tradisional bunga yang dihasilkan oleh Ratu Bunga Farm ini diyakini oleh para pelanggan mereka memiliki bunga yang terjamin kualitasnya.

STRATEGI PEMASARAN TANAMAN HIAS BUNGA POTONG

- ❖ Strategi Penetrasi Pasar merupakan strategi yang digunakan untuk membantu dalam meningkatkan pangsa pasar pada produk atau jasa yang telah ada dipasar saat sekarang. Berikut dibawah ini strategi penetrasi pasar yang dapat diterapkan :
 - Meningkatkan jumlah pembelian dengan menambah varian harga bunga potong berdasarkan kemasan, ukuran, jenis bunga, dan warna bunga.
 - Kemasan Ratu Bunga Farm bisa mencoba perubahan atau penambahan model kemasan untuk luar daerah atau dalam daerah. Berikut dibawah ini model kemasan yang dapat ditambahkan :



Kemasan pertama seperti ini dapat digunakan untuk sekitaran lokasi Berastagi, karena tingkat kerusakan yang dialami sangat kecil.



Kemasan kedua seperti gambar tersebut menggunakan kardus yang dapat digunakan untuk keluar daerah seperti Kota Medan. Kemasan ini dapat meminimalisasi kerusakan yang terjadi saat perjalanan.



Kemasan ketiga seperti gambar tersebut dengan menggunakan packingan berbahan kayu bisa digunakan untuk perjalanan yang cukup memakan waktu yang lama, seperti keluar kota Sumatera Utara, dan juga kerusakan untuk bunga potong tersebut sangat kecil karena telah dikemas dengan cukup aman. Untuk menghindari tanaman layu, dilakukan penambahan bahan pengawet untuk membuat bunga tetap dalam keadaan segar.

- Disarankan kepada Ratu Bunga Farm memberikan varian Ukuran panjang tangkai dan ukuran bentuk bunga dengan membuat katalog, hal ini sangat disukai konsumen untuk mempermudah pemilihan varian bunga yang diinginkan oleh konsumen. Beberapa hal yang harus ada di dalam katalog bunga, seperti warna bunga, bentuk bunga, jenis bunga, panjang tangkai bunga dan menyertakan harga setiap ukuran yang tersedia. Berikut dibawah ini contoh katalog yang dapat dijadikan sebagai referensi :

❖ Cover depan katalog usaha Ratu Bunga Farm



CATALOG TANAMAN HIAS BUNGA POTONG

Ratu Bunga Farm


**RATU
BUNGA FARM**

Tanaman Bunga Potong
Ratu Bunga Farm



❖ Contoh pembuatan isi dalam katalog



HARGA JUAL

KRISAN BESAR : Rp 30.000 (10 tangkai)
KRISAN SEDANG : Rp 20.000 (10 tangkai)



HARGA JUAL

MAWAR BESAR : Rp 90.000 (tangkai)
MAWAR SEDANG : Rp 50.000 (tangkai)



HARGA JUAL

ANYELIR BESAR : Rp 30.000
(25 tangkai)



HARGA JUAL

GERBERA BESAR : Rp 35.000
GERBERA SEDANG : Rp 30.000
(10 tangkai)

- Ratu Bunga Farm disarankan untuk membuat opsi pengiriman cepat, untuk luar kota berastagi sekitaran Sumatera Utara setiap melakukan pembelian di atas Rp 3.000,000 produk di packing sesuai prosedur yang ditetapkan dan diantarkan langsung ke loket pengiriman barang yang dituju. Untuk pembelian di sekitaran berastagi dengan nominal pembelian yang sama produk akan diantarkan langsung ke tempat yang dituju dengan menggunakan pengantaran milik Ratu Bunga Farm.
- Disarankan Ratu Bunga Farm memiliki jadwal promosi yang terstruktur berbentuk potongan harga atau diskon yang disampaikan jauh sebelum event diskon dilakukan. Melakukan update terhadap akun-akun yang dimiliki agar dapat meningkatkan jangkauan pasar peminat dari bunga potong. Membuat akun-akun yang dapat membantu meningkatkan penjualan terhadap produk Ratu Bunga Farm. Seperti shoppe, instagram, facebook, whatsapp dan tiktok.
- Disarankan Ratu Bunga Farm mencari rekan bisnis atau mitra yang dapat menjadi penadah atas produk yang dihasilkan oleh Ratu Bunga Farm, sehingga dapat memperluas jangkauan konsumen untuk dapat membeli produk bunga potong yang dihasilkan oleh Ratu Bunga Farm dengan mudah.
- Diharapkan Ratu Bunga Farm menyediakan admin yang dapat membantu konsumen menjawab ketidaktahuan terhadap segala hal yang berkaitan dengan produk Ratu Bunga Farm dengan mudah dan Ratu Bunga Farm bersedia menerima saran yang diberikan konsumen agar dapat membangun bisnis yang lebih tangguh.
- Pengembangan produk merupakan metode strategi yang dapat diterapkan dengan membuat penambahan fitur-fitur terhadap perubahan produk bunga potong.
- Disarankan Ratu Bunga Farm menambah karyawan bagian rangkai bunga untuk dapat mendorong pembuatan inovasi varian produk berupa buket bunga potong segar atau rangkaian papan bunga dari bunga potong segar agar dapat memberikan kesan mendalam terhadap pesanan yang dipesan oleh konsumen. Konsumen dapat memilih bunga apa yang akan dirangkai dan digunakan dalam pembuatan bucket dan papan bunga segar serta memberikan rekomendasi buket bunga atau papan bunga yang sesuai untuk acara

atau kegiatan yang akan dilakukan konsumen. berikut dibawah ini penampilan bentuk buket bunga dan papan bunga potong segar :



- Disarankan Ratu Bunga Farm memberikan edukasi tentang merawat ketahanan bunga potong serta menyediakan bahan untuk menambah ketahanan bunga dari bunga potong yang dibeli, adapun nama bahan tersebut adalah gliserin yang berbentuk cairan untuk memperpanjang usia bunga potong.
- Disarankan Ratu Bunga Farm meningkatkan penggunaan pupuk organik agar dapat menjaga lingkungan dari bahaya penggunaan pupuk kimia yang berlebihan.