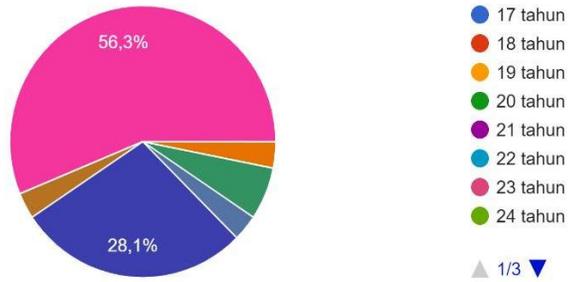


LAMPIRAN

Lampiran 1. JAWABAN KUESIONER

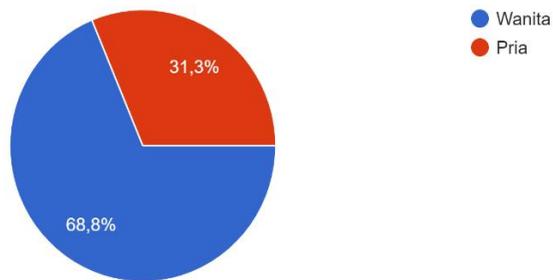
1. Berapa Usia Anda ?

32 jawaban



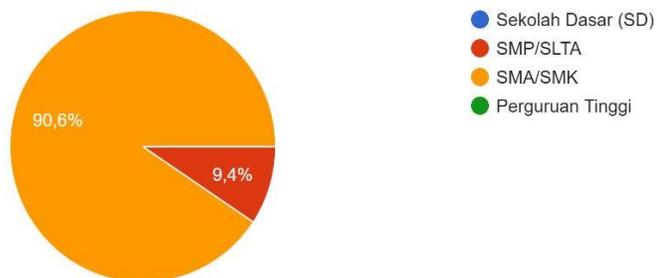
2. jenis kelamin

32 jawaban



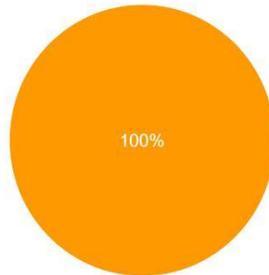
3. Pendidikan terakhir

32 jawaban



4. Pekerjaan selain Distributor

32 jawaban



- Pelajar/Mahasiswa
- Karyawan
- Wiraswasta
- Guru
- TNI/Polri
- Pensiunan

5. kepemilikan Usaha

32 jawaban

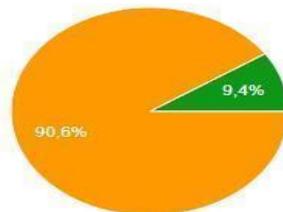


- Milik sendiri
- Kemitraan
- PT

6. Berapa pendapatan Anda ?

32 jawaban

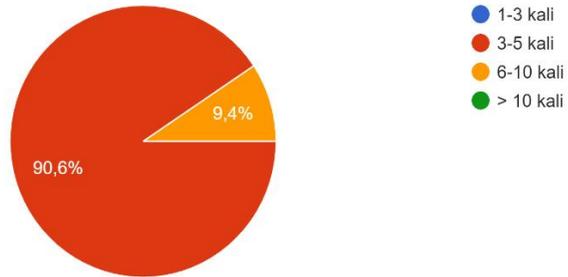
 Salin



- <1.000.000
- Rp 1.000.000 - Rp 5.000.000
- Rp 5.000.000 - Rp 10.000.000
- Rp 10.000.000 - Rp 15.000.000
- > 15.000.000

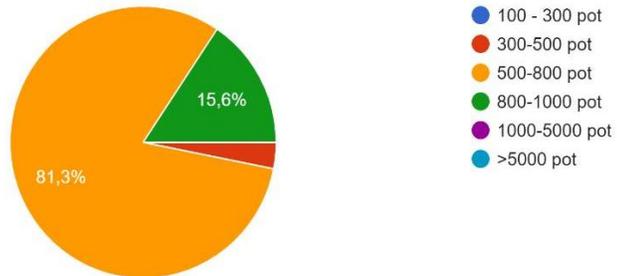
7. Berapa Kali frekuensi anda berbelanja dengan Di PT BUF dalam sebulan ?

32 jawaban



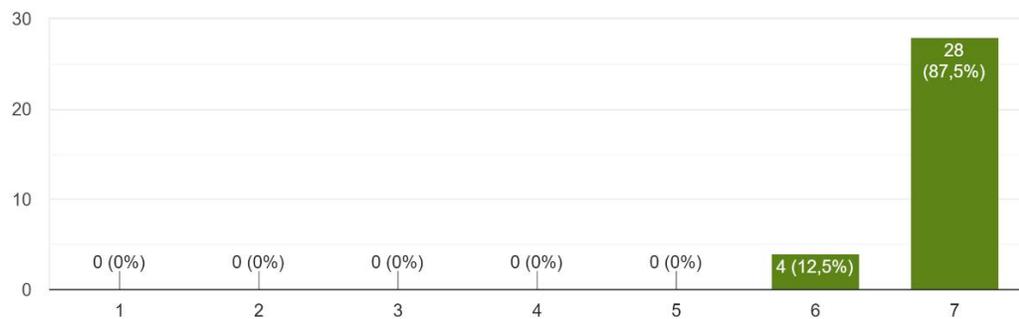
8. Berapa Banyak Jumlah Orderan Yang Anda Beli Setiap Bulannya

32 jawaban



9. Bagaimana Anda Menyukai Bunga Petunia

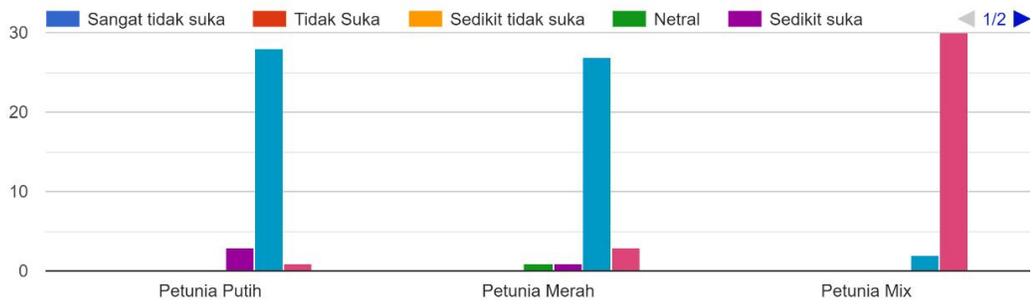
32 jawaban



10. Bagaimana pendapat anda tentang warna bunga petunia



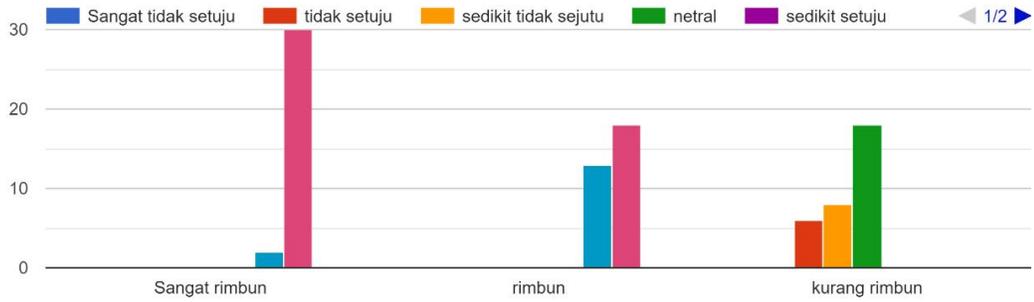
10. Bagaimana pendapat anda tentang warna bunga petunia



11. Bagaimana pendapat anda tentang keadaan bunga Petunia yang akan anda beli ?

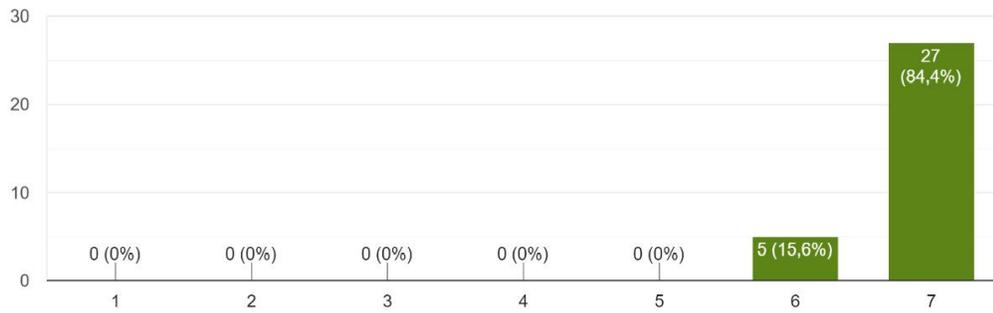


12. Bagaimana pendapat anda tentang kuntum bunga petunia yang di produksi BUF



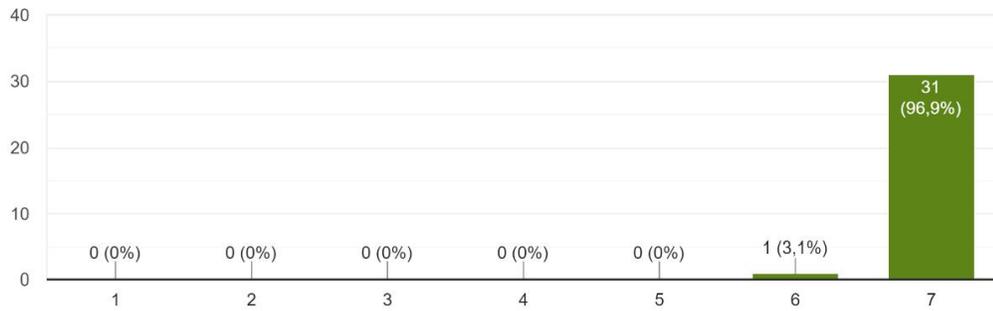
Bagaimana Anda Menyukai petunia dilihat dari rimbung kuntum bunganya

32 jawaban



13. Apa pendapat anda tentang ketersediaan Bunga petunia di Pt Buf ?

32 jawaban



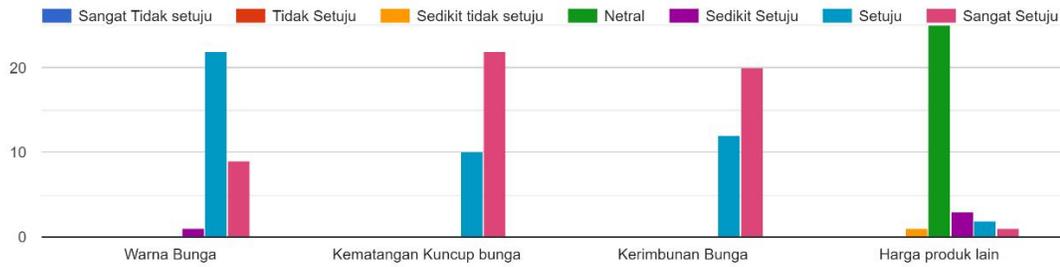
14. Bagaimana Pendapat anda tentang kemasan



16. Apakah Alasan Anda Membeli bunga petunia di PT BUF karena :

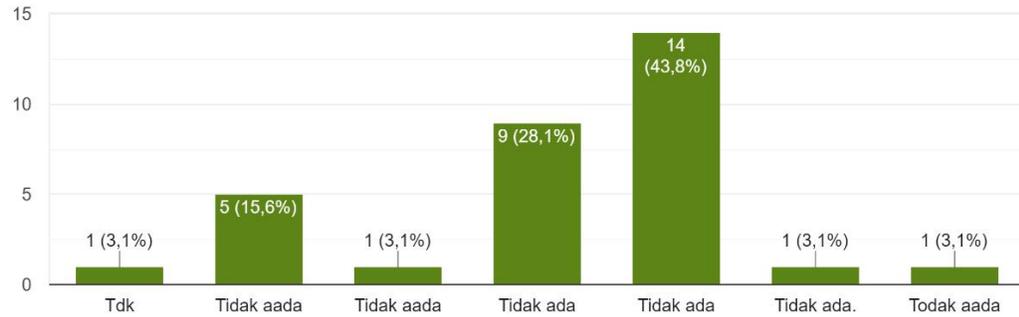


15. Apakah alasan Anda Membeli Petunia karena



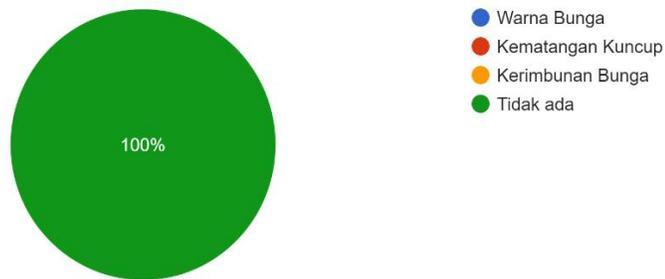
Apa Produk lain yang dapat menggantikan petuniaa ? jika ada/tidak ada sebutkan

32 jawaban



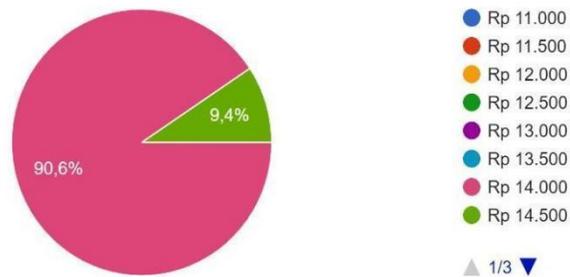
Apa alasan anda membeli produk pengganti petunia ?

32 jawaban



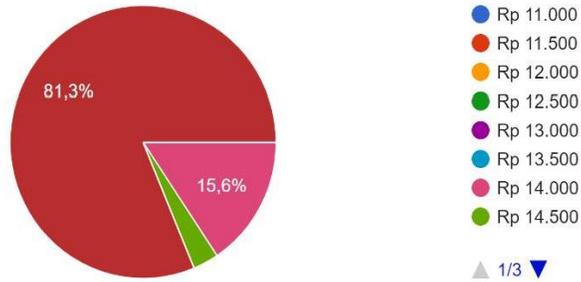
17. Harga Tertinggi yang bersedia anda bayar untuk produk petunia putih dalam pot

32 jawaban



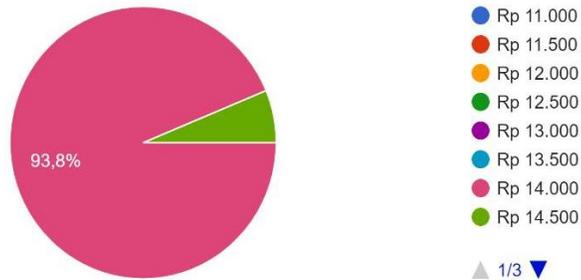
19. Harga tertinggi yang bersedia anda bayar untuk produk petunia mix dalam pot ?

32 jawaban



18. Harga Tertinggi yang bersedia anda bayar untuk produk petunia merah dalam pot

32 jawaban

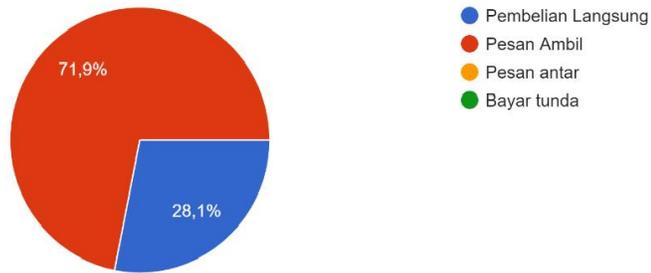


20. Bagaimana Pendapat anda tentang sistem pembayaran ?



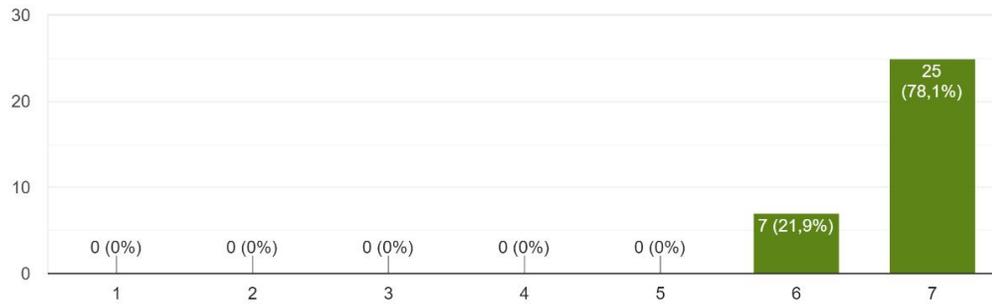
21. Bagaimana anda memperoleh produk petunia BUF

32 jawaban



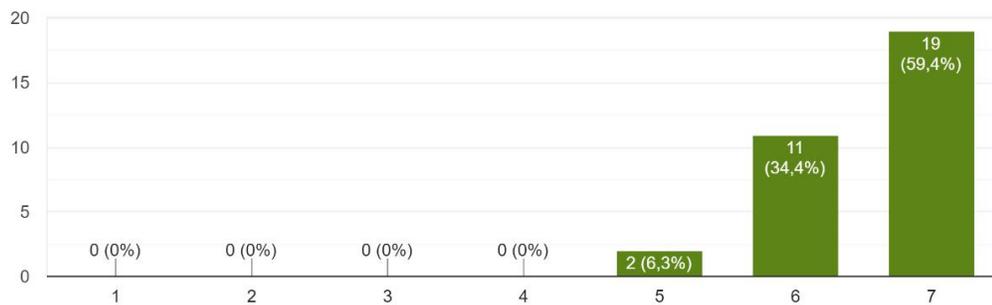
22. jika diberikan keringanan melakukan pre order dengan penetapan nilai yang dibayar ditentukan BUF anda tetap akan melakukan pembelian

32 jawaban



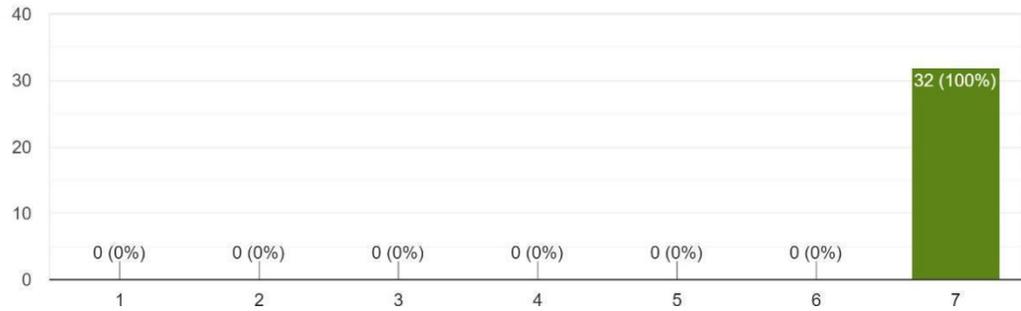
23. Bagaimana pendapat anda tentang Dp hangus jika melakukan keterlambatan pengambilan pesanan ?

32 jawaban



24. Jika diberikan keringanan keterlambatan pengambilan apakah anda bersedia dikenakan denda dan DP tidak hangus dengan tetap dapat mengambil produk anda ?

32 jawaban



25. Dimana Saja Anda membeli petunia di lokasi tertentu ?



Lampiran 2. Gambar Bunga Petunia

Petunia putih



Petunia Merah



Petunia Mix



PETUNIA

MARKETING

PLAN



RINGKASAN EKSEKUTIF

PT.Bina Usaha Flora merupakan salah satu perusahaan swasta yang bergerak di bidang Pertanian khususnya budidaya berbagai macam varietas tanaman hias semusim maupun tahunan yang berkelanjutan. Jenis tanaman yang diproduksi oleh PT.Bina Usaha Flora tersedia dalam bentuk bibit siap tanam dalam tray(plugs). Tanaman hamparan (bedding plants). Dan tanaman pot (potted plants). Salah satu tanaman pot yang diproduksi dalam jumlah yang besar di PT BUF adalah tanaman petunia. Konsumen petunia ini adalah distributor yang membeli petunia sebagai kebutuhan bisnis ,mayoritas wanita di umur 40 tahun keatas berprofesi sebagai wiraswasta dengan penghasilan Rp5.000.000-10.000.000. Adapun bunga petunia yang diproduksi BUF terbagi menjadi 3 jenis yaitu petunia putih, merah dan mix dengan keadaan kuntum bunga yang tersedia dalam keadaan kuncup, setengah mekar, dan mekar. Petunia dikemas dengan diberi kawat gantung di kedua sisi pot dan diberikan kertas koran sebagai pelindung kuntum bunga. Petunia putih dan merah dibandrol dengan harga Rp14.000 dan petunia mix seharga Rp15.000. Untuk meningkatkan penjualan dan menjaga konsisten diproduksi petunia BUF mempertahankan. Kualitas dari bunga petunia (layanan, warna, bentuk, dan juga kemasan) yang diberikan oleh konsumen. Kualitas Pelayanan yang diberikan BUF mencakup menerapkan sistem DP tidak hangus namun dikenakan denda oleh BUF.Layanan tersebut berlaku saat terjadi.

Keunggulan Petunia di PT BUF

- a. Tanaman petunia merupakan tanaman hias yang berkualitas dapat dilihat dari keadaan tanaman seperti keadaan warna bunga, daun, dan keadaan batang serta atribut yang menyertainya.
- b. *Layout* atau tata letak perusahaan yang mempermudah konsumen yang datang ke lokasi untuk melihat tanaman petunia.
- c. Kualitas layanan yang mempermudah konsumen untuk memperoleh informasi tentang petunia dan juga membantu dalam memilih petunia yang diinginkan.
- d. Harga petunia terjangkau atau dapat diterima oleh konsumen.

Target Pasar

- a. Konsumen petunia ini di dominasi oleh wanita dengan umur 40 tahun keatas dengan Pendidikan terakhir Sekolah Menengah Atas dan berprofesi sebagai wiraswasta dengan pendapatan Rp5.000.000 - 10.000.000.
- b. Konsumen membeli petunia untuk kebutuhan bisnis dimana produk petunia akan dijual Kembali.
- c. Adapun konsumen dapat memperoleh informasi terkait bunga petunia dapat mengunjungi instagram perusahaan @ptbinausahaflora apabila berminat , terdapat nomor telepon yang sudah tersedia di bio instagram dan alamat perusahaan sehingga konsumen bisa mengunjungi dan melakukan pembeli.

PESAN MEREK

a. Visi

Ingin menguasai pasar tanaman hias dengan jumlah produksi yang tinggi

b. Pernyataan Misi

Visi PT Bina Usaha Flora yaitu menjadi perusahaan profesional lintas generasi dan bagi tolak ukur industri hortikultura khususnya florikultura di Indonesia.

Ada pun misi PT Bina Usaha Flora :

- Menjadi trendsetter penghasil bunga potong semusim, lanskap (bedding plants, pot plants, hanging pot, dan ornamental).
- Menjalankan proses trensetting secara berkesinambungan dan terjadwal.
- Networking yang aktif dan progresif.
- Menjalankan proses regenerasi dan kepemimpinan yang andal.
- Menjadi green company.

c. Nilai inti perusahaan

Kualitas pelayanan seperti dapat melakukan pengambilan pesanan dengan uang muka (DP) tidak hangus namun dikenakan denda oleh pihak BUF, kemudian melakukan pre-order dengan penetapan harga ditentukan oleh pihak BUF dan juga melakukan pembayaran di awal untuk pre-order dengan syarat jika melakukan keterlambatan pengambilan uang muka akan hangus adalah nilai inti perusahaan yang dapat memenuhi kepuasan konsumen sehingga produk petunia dapat bersaing di pasar.

Kualitas warna juga merupakan salah satu bagian penting yang haru dijaga oleh PT BUF dengan memproduksi petunia mix dengan jumlah yang lebih tinggi dibanding petunia putih dan merah kebutuhan konsumen akan bunga petunia akan terpenuhi.

Begitu juga dengan kualitas bentuk bunga petunia yang dijaga oleh BUF dalam keadaan setengah mekar dapat memenuhi kebutuhan konsumen dalam mengkonsumsi bunga petunia yang akan dijual kembali.

Kualitas kemasan yang dilakukan BUF yakni memberikan kawat gantung di kedua sisi pot petunia dan membungkus bunga dengan kertas Koran agar melindungi kesegaran bunga dan kerusakan fisik.

d. Unique selling proposition (USP).

1. Kualitas layanan dengan mempermudah konsumen dalam pembelian seperti memperbolehkan melakukan pengambilan pesanan dengan DP tidak hangus namun diberikan denda dengan tarif ditentukan oleh BUF. Dengan warna petunia yang diproduksi beragam jenis mulai dari warna bunga petunia putih. Merah dan juga mix serta tersedia dalam keadaan bentuk yang kuncup. Setengah mekar dan mekar sehingga memudahkan konsumen dalam memilih sesuai kebutuhan.
2. Petunia diproduksi dalam jumlah yang besar
3. Harga petunia dapat bersaing di konsumen
4. Kemudahan memperoleh produk yaitu konsumen dapat memperoleh bunga petunia dengan cara pre-order, pesanan diantar dan juga dapat berkunjung lanjut ke greenhouse PT BUF.

KONSUMEN PETUNIA

Jenis Kelamin

Responden petunia merupakan pelanggan yang terdiri dari laki-laki dan perempuan. Pada segmentasi pasar, pelanggan yang lebih banyak menyukai petunia adalah perempuan. Pada umumnya perempuan lebih menyukai keindahan tanaman dibandingkan dengan laki-laki. Sehingga dapat dikatakan bahwa perempuan lebih banyak membeli tanaman hias termasuk petunia dibandingkan dengan laki-laki.

Usia

Responden petunia terdiri dari berbagai *range* usia yang dimulai dari usia 17 tahun. Pada segmentasi pasar, usia pelanggan yang lebih banyak adalah usia berumur >40 tahun lebih banyak dari pada kelompok lainnya yaitu 37 tahun, namun pada penelitian ini dapat dilihat bahwa pembeli tanaman hias adalah mereka yang berada pada usia produktif atau sudah memiliki penghasilan.

Pendidikan

Pendidikan responden petunia kebanyakan merupakan lulusan SMA/SMK dan juga lulusan dari S1. Tingkat pendidikan pelanggan berpengaruh terhadap karakteristik pelanggan tersebut ketika akan membeli tanaman hias.

Pekerjaan

Kebanyakan pekerjaan responden petunia adalah karyawan dan wiraswasta. Pekerjaan tersebut sesuai dengan pelanggan petunia selama ini yaitu mereka yang kebanyakan akan menjual kembali tanaman petunia ke konsumen berikutnya.