

## LAMPIRAN

IDENTITAS RESPONDEN						
Nama	:					
Alamat	:					
Usia	:	20 - 30 thn	31 - 40 thn	41 - 50 thn	51 - 60 thn	61 - 70 thn
Pekerjaan	:	Wiraswasta	Ibu Rumah Tangga	Penjual Bunga	Kantoran	PNS
Pertanyaan						
Daftar Pertanyaan	Pilihlah Satu Jawaban yang Tepat pada Skala Likert					
	(1) STS	(2) TS	(3) N	(4) S	(5) SS	
1. Apakah anda menyukai bunga anggrek dalam kemasan pot yang berisi satu tanaman?						
2. Apakah anda menyukai tanaman anggrek dengan kemasan tanpa Pot?						
3. Apakah anda menyukai tanaman anggrek dengan kemasan bucket tanaman anggrek dalam satu Pot?						
4. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan Kode 01 (Savin White)?						
5. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan kode 021 (Caesar red)?						
6. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan kode 207?						
7. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan kode 019 (Grand Asia)?						
8. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan kode 199 (Sakda Red)?						

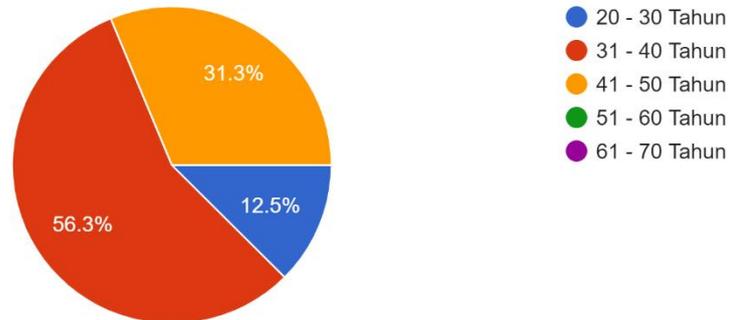
9. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek dengan usia Remaja?					
10. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek dengan usia Dewasa?					
12. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek yang tidak memiliki kuntuk bunga?					
13. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek dengan jumlah 3 batang dalam satu Pot?					
14. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek dengan jumlah 5 batang dalam satu Pot?					
15. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek Remaja dengan Harga Rp. 75.000?					
16. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek Dewasa dengan Harga Rp. 100.000?					
17. Apakah anda suka Jika di berikan potongan harga setiap pembelian 100 pot Tanaman Anggrek?					
18. Apakah anda suka dengan promo yang ditawarkan oleh Kebun Anggrek Jalan Pelajar?					
19. Apakah anda suka dengan Potongan Harga yang di berikan Kebun					

Anggrek Jalan Pelajar?						
20. Apakah anda suka Jika Kebun Anggrek Jalan Pelajar melakukan promosi dengan menggunakan media Sosial?						
21. Apakah anda menyukai membeli Tanaman Anggrek datang langsung ke tempat?						
22. Apakah anda suka berbelanja langsung karena Kebun Anggrek Jalan pelajar menyediakan tempat duduk?						
23. Apakah anda suka berbelanja langsung karena Kebun Anggrek Jalan pelajar menyediakan toilet?						
24. Apakah anda suka berbelanja langsung karena Kebun Anggrek Jalan pelajar memiliki Tempat yang nyaman dan bersih?						
25. Apakah anda suka jika pembelian dapat di lakukan melalui aplikasi seperti Shopee, Facebook, Instagram, maupun via Telepon?						

## Hasil Pada Responden

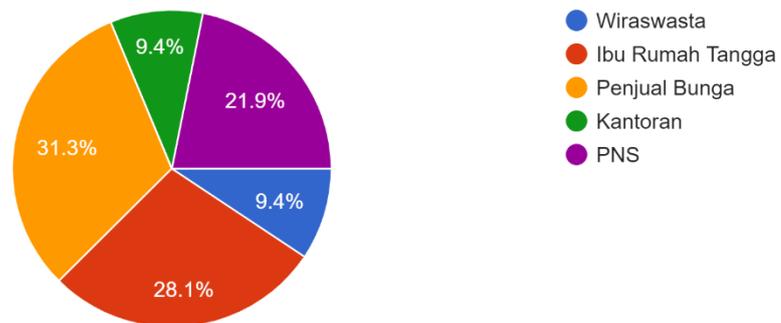
### Usia (Tahun)

32 responses



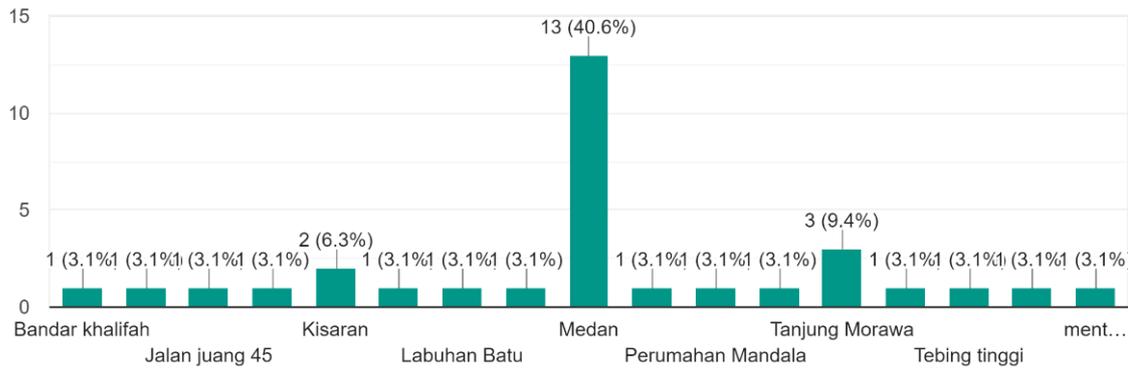
### Pekerjaan

32 responses



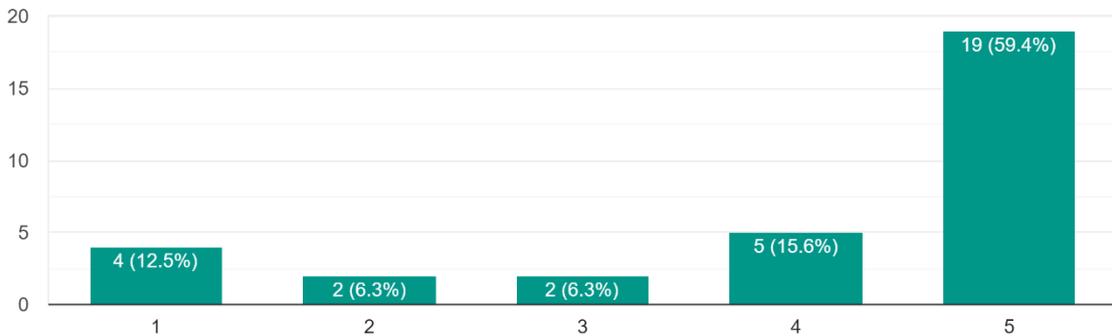
## Alamat

32 responses



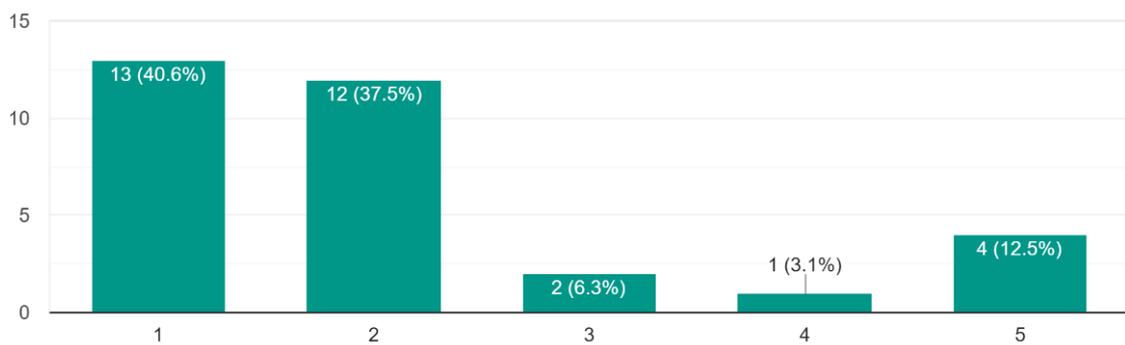
## 1. Apakah anda menyukai bunga angrek dalam kemasan pot yang berisi satu tanaman ?

32 responses



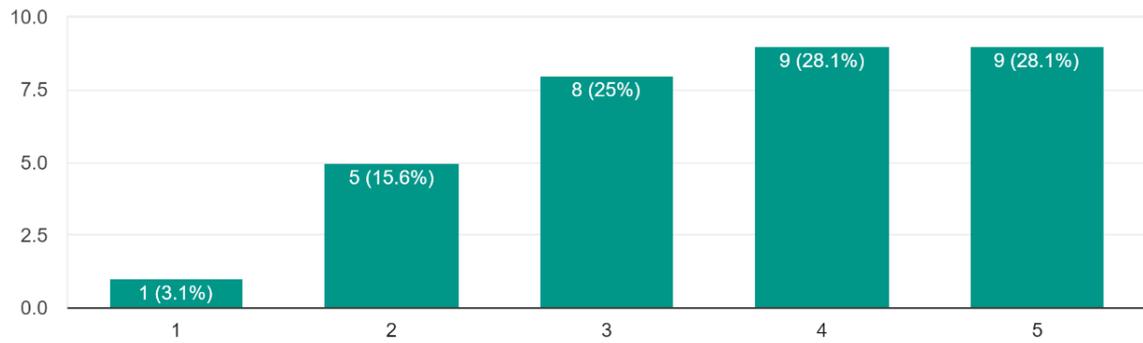
## 2. Apakah anda menyukai tanaman angrek dengan kemasan tanpa Pot?

32 responses



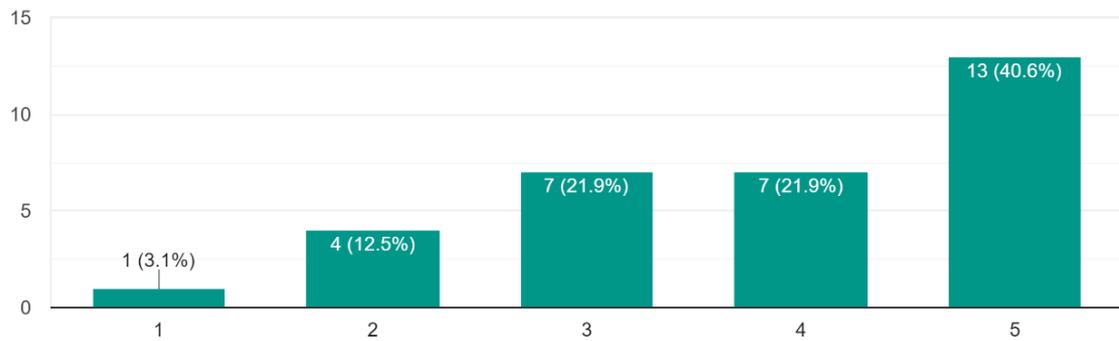
3. Apakah anda menyukai tanaman anggrek dengan kemasan bucket tanaman anggrek dalam satu Pot ?

32 responses



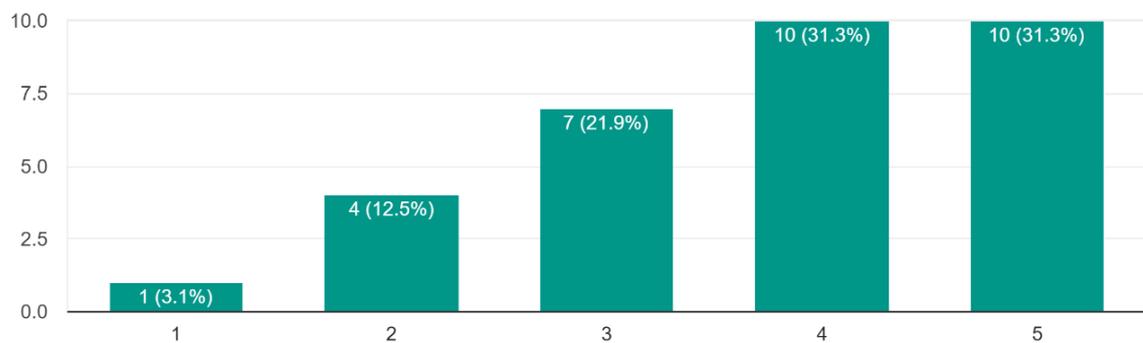
4. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan Kode 01 ?

32 responses



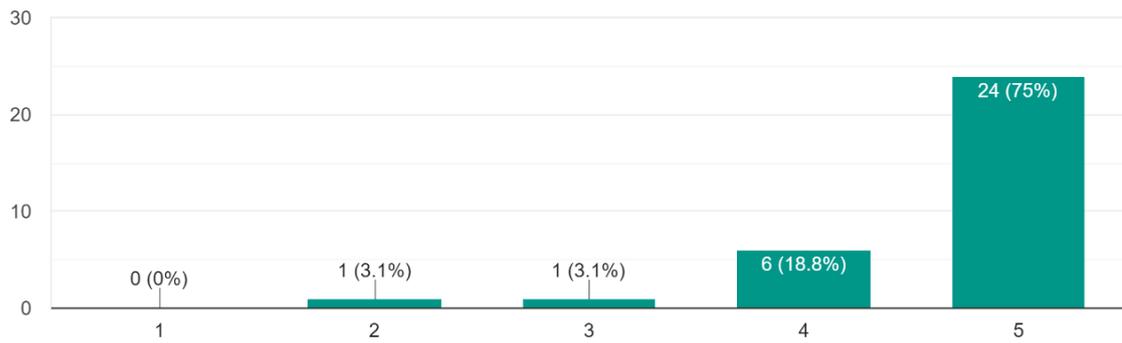
5. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan kode 021 ?

32 responses



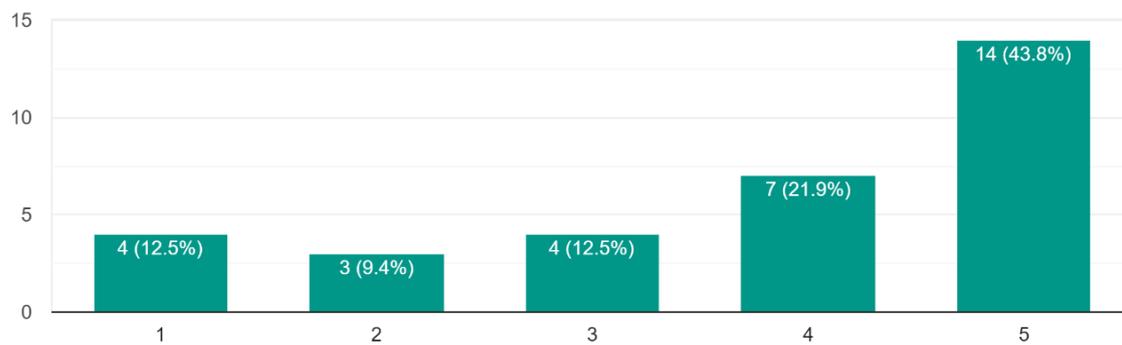
6. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan kode 207 ?

32 responses



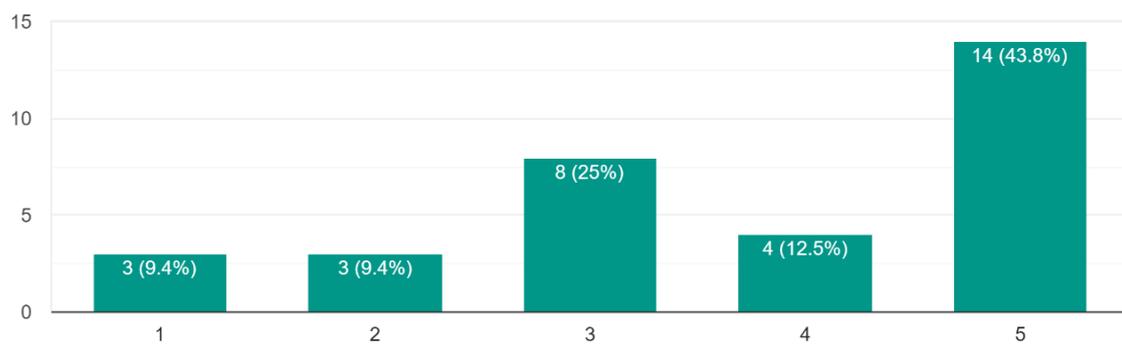
7. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan kode 019 ?

32 responses



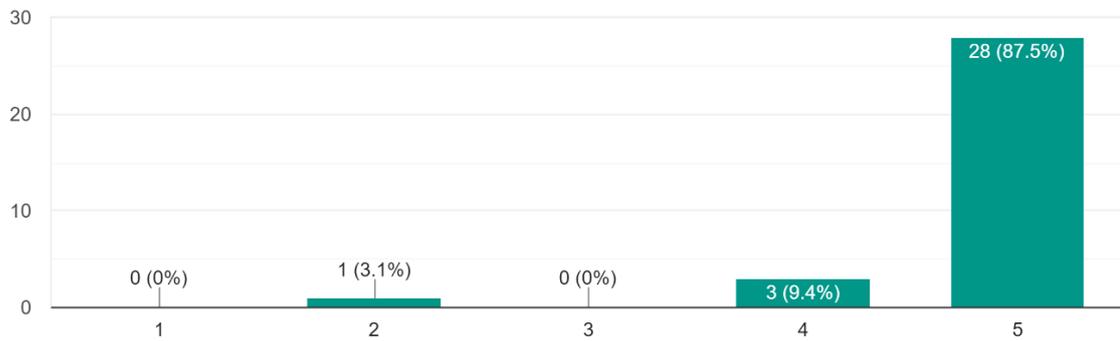
8. Apakah anda menyukai Tanaman anggrek dengan kode 199 ?

32 responses



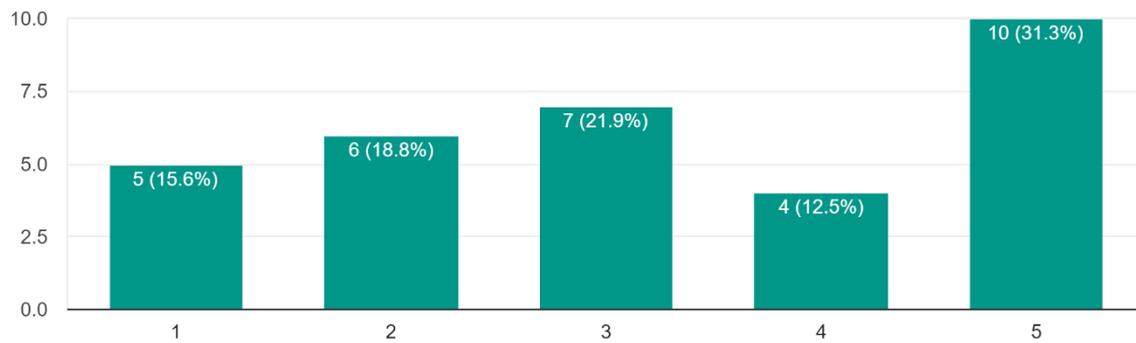
9. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek dengan usia Remaja ?

32 responses



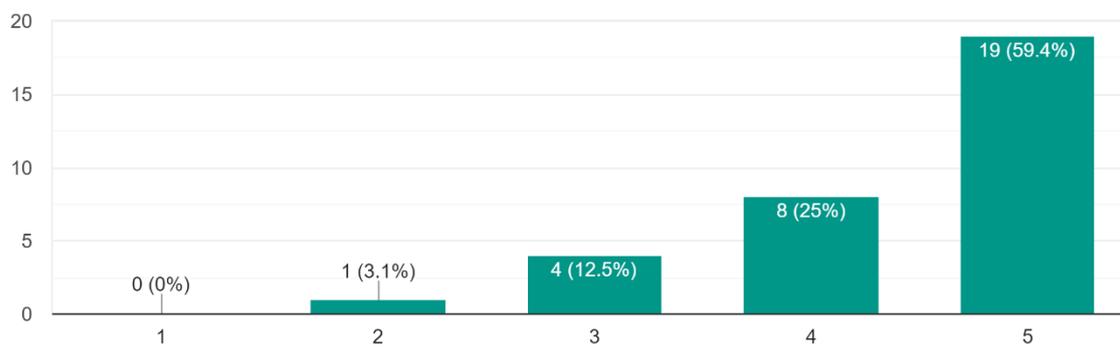
10. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek dengan usia Dewasa ?

32 responses



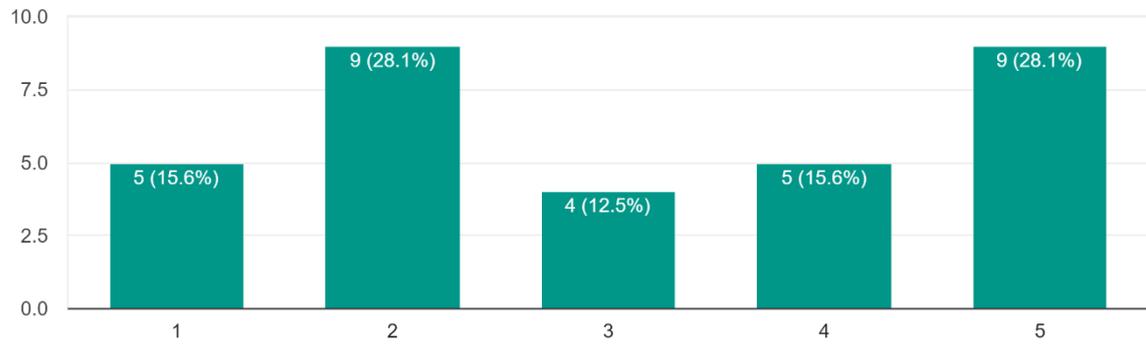
11. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek yang sudah memiliki kuntum bunga ?

32 responses



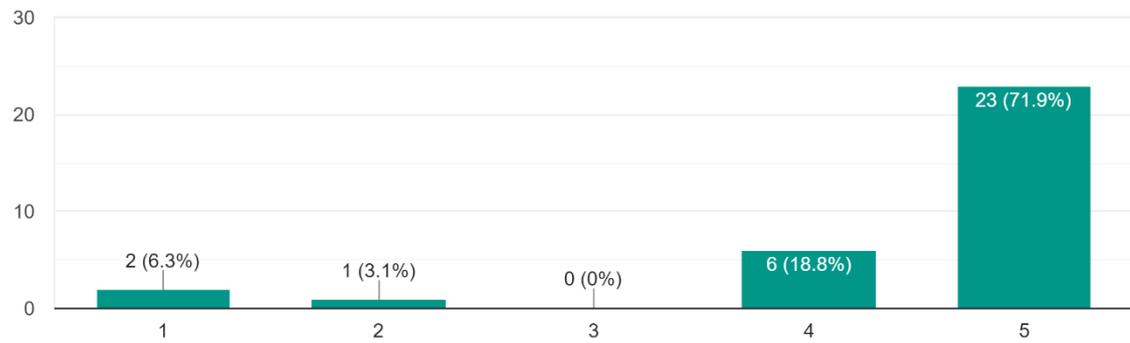
12. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek yang tidak memiliki kuntuk bunga ?

32 responses



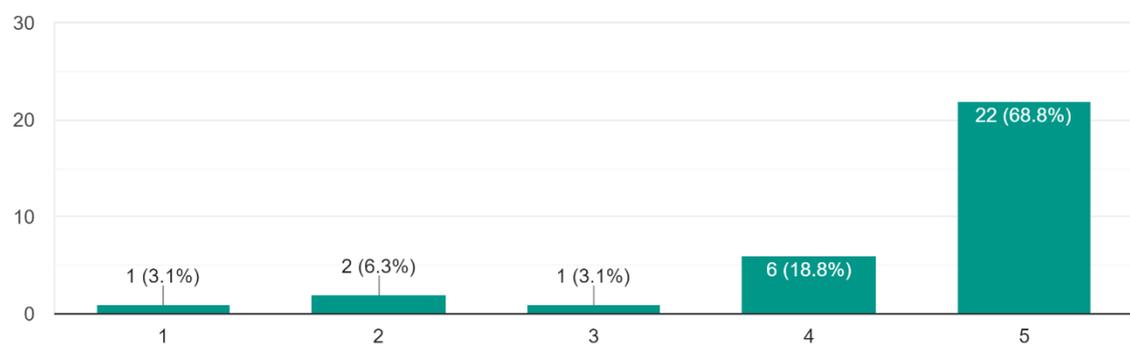
13. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek dengan jumlah 3 batang dalam satu Pot?

32 responses



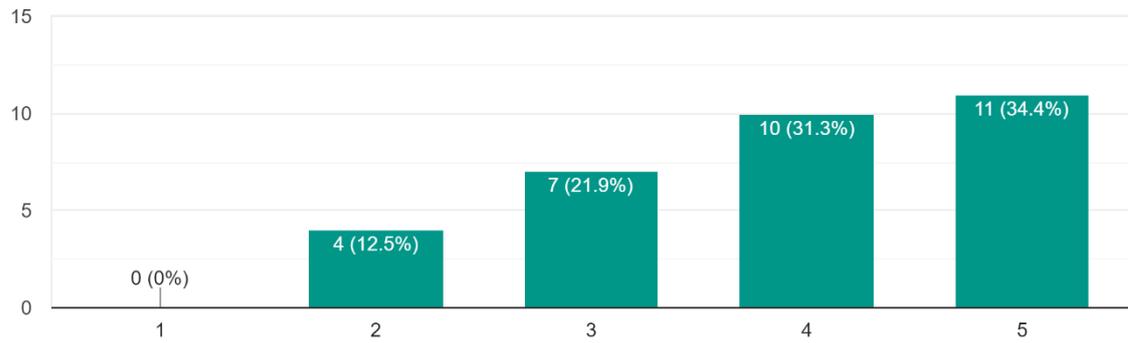
14. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek dengan jumlah 5 batang dalam satu Pot ?

32 responses



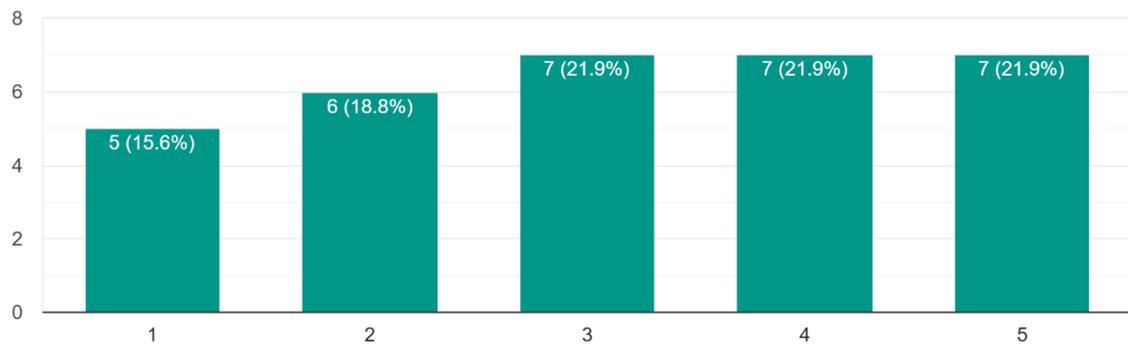
15. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek Remaja dengan Harga Rp. 75.000?

32 responses



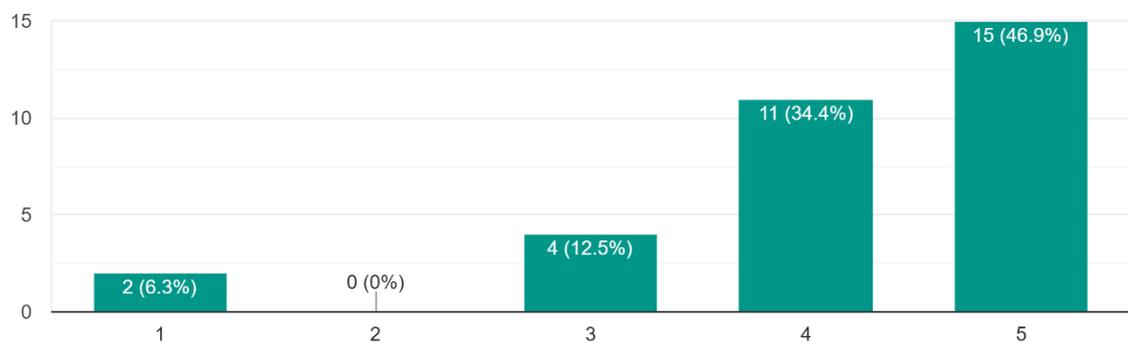
16. Apakah anda suka membeli Tanaman Anggrek Dewasa dengan Harga Rp. 100.000?

32 responses



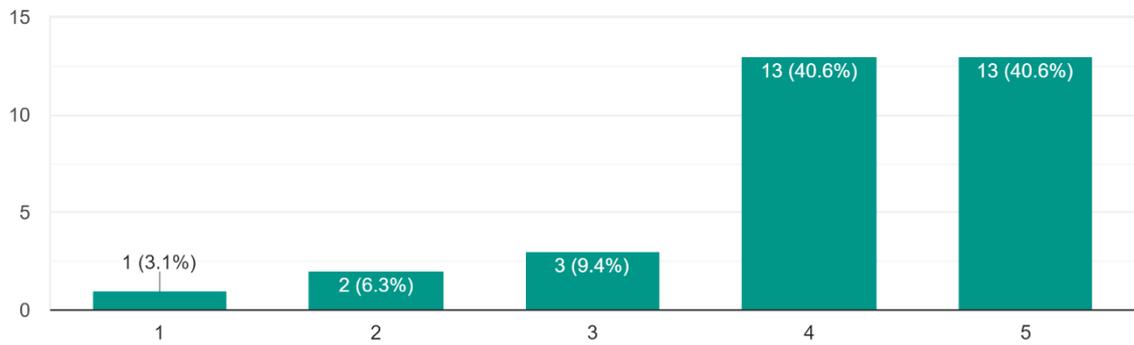
17. Apakah anda suka Jika di berikan potongan harga setiap pembelian 100 pot Tanaman Anggrek ?

32 responses



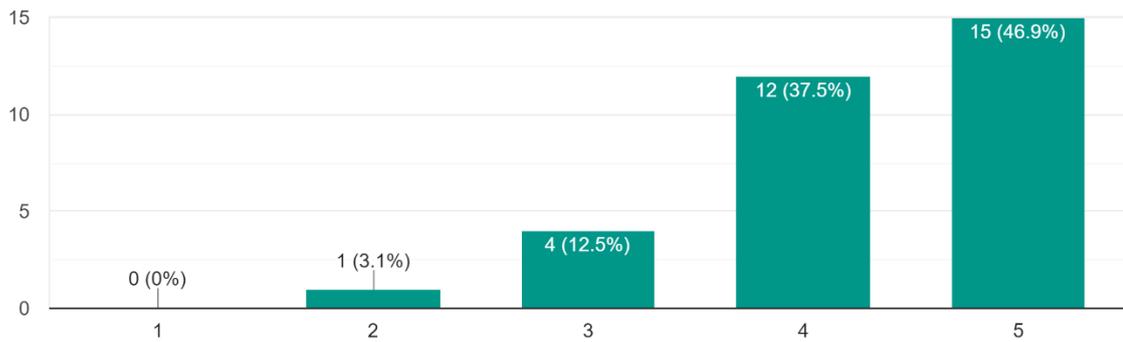
18. Apakah anda suka dengan promo yang ditawarkan oleh Kebun Anggrek Jalan Pelajar ?

32 responses



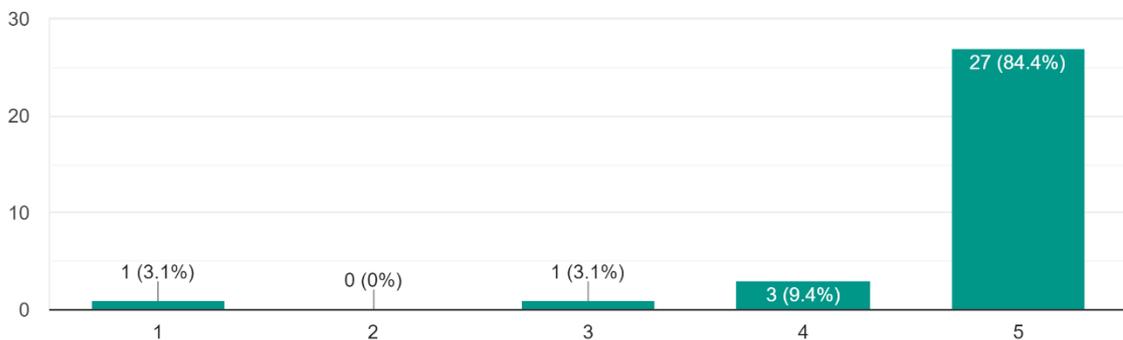
19. Apakah anda suka dengan Potongan Harga yang di berikan Kebun Anggrek Jalan Pelajar?

32 responses



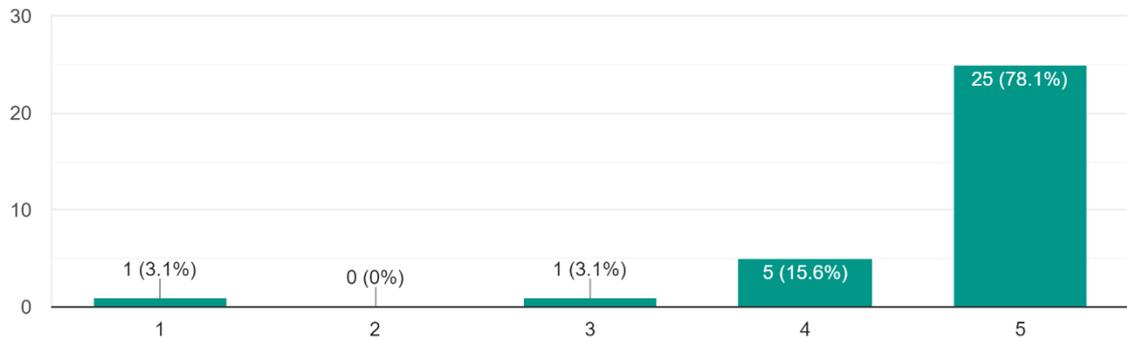
20. Apakah anda suka Jika Kebun Anggrek Jalan Pelajar melakukan promosi dengan menggunakan media Sosial?

32 responses



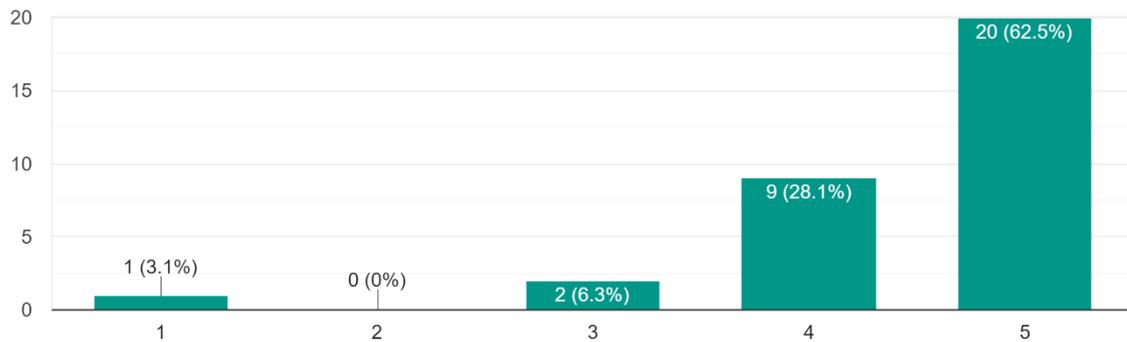
21. Apakah anda menyukai membeli Tanaman Anggrek datang langsung ke tempat ?

32 responses



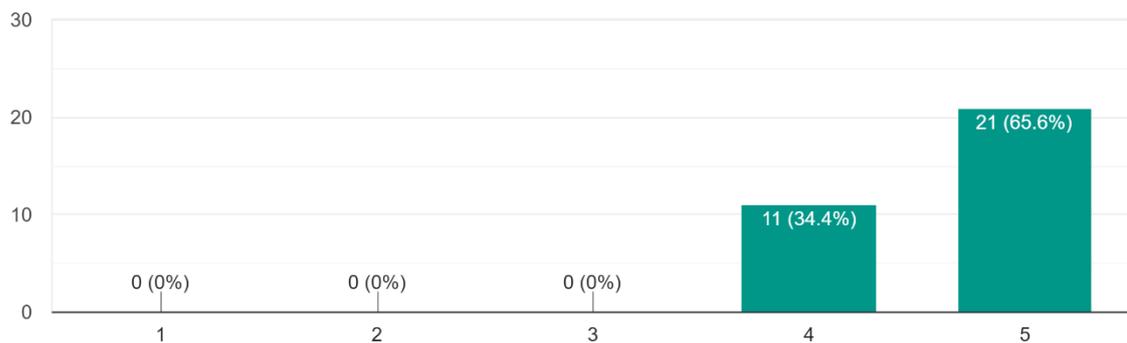
22. Apakah anda suka berbelanja langsung karena Kebun Anggrek Jalan pelajar menyediakan tempat duduk ?

32 responses



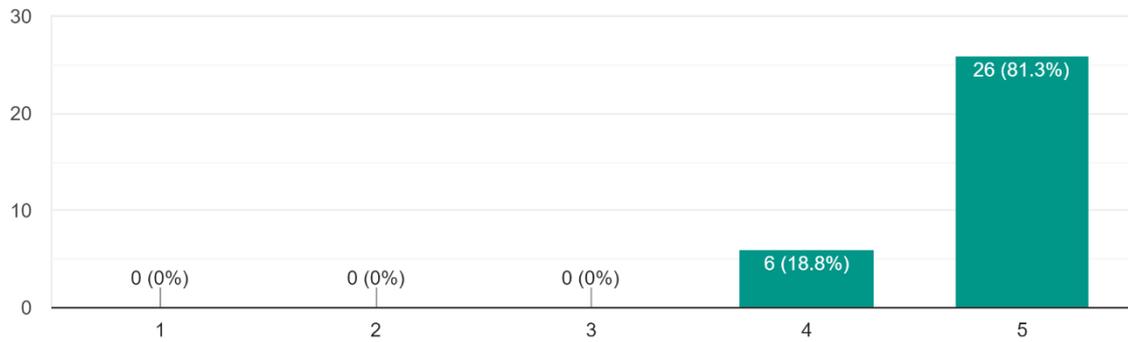
23. Apakah anda suka berbelanja langsung karena Kebun Anggrek Jalan pelajar menyediakan toilet ?

32 responses



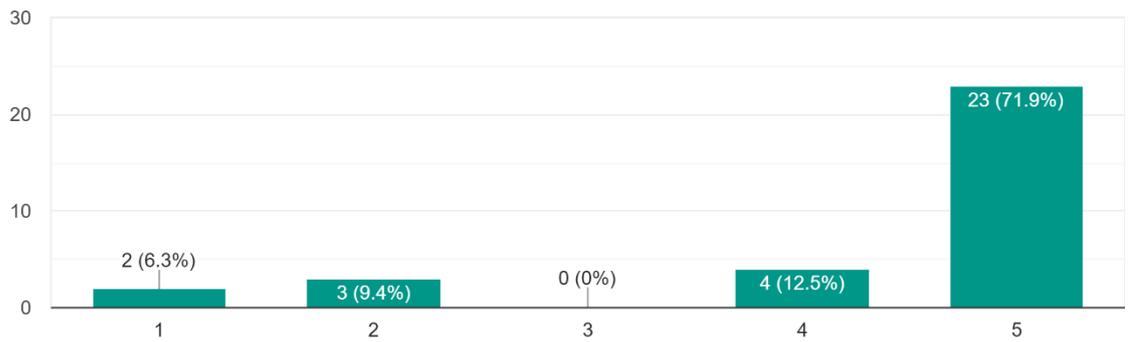
24. Apakah anda suka berbelanja langsung karena Kebun Anggrek Jalan pelajar memiliki Tempat yang nyaman dan bersih ?

32 responses



25. Apakah anda suka jika pembelian dapat di lakukan melalui aplikasi seperti Shopee, Facebook, Instagram, maupun via Telepon ?

32 responses



## STRATEGI PEMASARAN ANGGREK DENDROBIUM

### **Deskripsi Perusahaan**

Kebun Anggrek Pelajar merupakan usaha tanaman hias anggrek, dan Kebun Anggrek Pelajar merupakan distributor terbesar yang ada di Kota Medan, Sumatera Utara. Kebun Anggrek Pelajar terletak di Jalan Pelajar, Binjai, Kec. Medan Denai, Kota Medan, Sumatera Utara. Kebun Anggrek ini juga dikenal sebagai Kebun Anggrek Imelda Florist. Kebun Anggrek ini memiliki cabang yang berada di Tiga Dolok. Kebun Anggrek Pelajar didirikan pada tahun 1980-an oleh Bapak Pandapotan Pane.

### **Ringkasan Eksekutif**

Kebun Anggrek Pelajar merupakan perusahaan yang bergerak dibidang tanaman hias, yang menyediakan dan menjual anggrek dendrobium dan anggrek bulan, tetapi tanaman yang utama dijual oleh Kebun Anggrek Pelajar yaitu anggrek dendrobium. Kebun Anggrek Pelajar menawarkan tanaman anggrek dendrobium dalam 2 ukuran (umur), yaitu tanaman anggrek remaja dan tanaman anggrek dewasa. Sementara itu, Kebun Anggrek Tiga Dolok menyediakan dan memproduksi tanaman anggrek dendrobium mulai dari tanaman anggrek semai, tanaman anggrek remaja hingga tanaman anggrek dewasa.

Seiring berkembangnya zaman Kebun Anggrek Pelajar dan Kebun Anggrek Tiga Dolok mulai melakukan pembudidayaan anggrek dendrobium sekitar 300 varietas tanaman anggrek dendrobium. Kebun Anggrek Pelajar juga melakukan pemasaran, dimana pemasaran yang dilakukan belum kondusif untuk diterapkan. Pemasaran yang dilakukan hanya menggunakan Instagram, WhatsApp, dan mulut-ke mulut (*word of mouth marketing*). Maka dari itu perlu dalam memperbaiki strategi pemasaran yang baik pada Kebun Anggrek Pelajar, supaya dapat mencapai tujuan dari Kebun Anggrek Pelajar. Tujuan tersebut adalah meningkatkan penjualan pada anggrek dendrobium di Kebun Anggrek Pelajar.

Strategi pemasaran anggrek dendrobium yang dirancang dengan baik dan disertai dengan komponen yang penting agar strategi pemasaran sukses dan sesuai yang diinginkan Kebun Anggrek Pelajar. Dengan adanya strategi pemasaran anggrek dendrobium akan membantu Kebun Anggrek Pelajar memahami situasi sebenarnya dari strategi penetrasi pasar, serta mampu mengidentifikasi target pelanggan dan memahami tujuan bisnis di pasar. Strategi pemasaran yang baik akan menjadi salah satu cara untuk menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan keberhasilan perusahaan.

### **Analisis Situasi**

#### **1. Target Pasar**

Konsumen pada Kebun Anggrek Pelajar adalah umumnya perempuan yang menyukai tanaman hias anggrek dendrobium, konsumen memiliki sebaran usia 31-40 tahun (generasi Y) yang sering disebut generasi milenial yang akrab dengan informasi dan termasuk dalam menguasai gadget. Pekerjaan yang paling banyak dari konsumen adalah penjual bunga. Alasan dalam membeli tanaman hias anggrek dendrobium adalah untuk dilakukan penjualan kembali. Orang yang membeli tanaman hias anggrek dendrobium memiliki pendapatan yang menengah keatas

## 2. Faktor Pasar dan Tren

Ada beberapa faktor pasar dan tren yang terjadi dalam Kebun Anggrek Pelajar:

- Memanfaatkan media sosial
- Mempromosikan melalui situs web
- Berkolaborasi dengan toko bunga
- Mengatur promosi
- Berkolaborasi dengan influencer
- Tren interior
- Tren outdoor
- Tren kultur jaringan

## 3. Kompetitor dan Pesaing

Pesaing dalam penelitian ini adalah usaha yang bergerak di bidang sejenis (bisnis anggrek) dan memiliki target konsumen yang sama. Pesaing Kebun Anggrek Pelajar yaitu Yusra Florist dimana menawarkan tanaman anggrek dendrobium di Jln. H Adam Malik No.83, Glugur By Pass, Medan Sumatera Utara.

## 4. Tujuan Strategi Pemasaran anggrek dendrobium

Kebun Anggrek Pelajar belum memiliki visi dan misi terhadap bisnis mereka, tetapi Kebun Anggrek Pelajar memiliki tujuan yaitu meningkatkan penjualan anggrek dendrobium.

## CUSTOMER KEBUN ANGGREK PELAJAR

### **Profil Customer**

#### 1. Jenis Kelamin

Jenis kelamin adalah salah satu cara dalam mengkatagorikan konsumen berdasarkan perbedaan biologis antara laki-laki dan Perempuan. Meskipun itu hanya salah-satu aspek profil konsumen, dari jenis kelamin dapat wawasan dalam preferensi konsumen terhadap kebiasaan berbelanja dan terhadap perilaku konsumen. Tetapi perlu diingat bahwa jenis kelamin hanyalah salah satu variabel yang tidak boleh digunakan sebagai salah-satu faktor dalam memahami konsumen.

Konsumen Kebun Anggrek Pelajar berjenis kelamin perempuan dan laki-laki, tetapi jenis kelamin perempuan lebih dominan dan promosi yang ditawarkan lebih banyak pada jenis kelamin perempuan. Banyak memanfaatkan anggrek dendrobium sebagai hobby dalam mengisi waktu kekosongan, dan sebagai hiasan dalam rumah, ruangan kerja. Sebagian orang juga memanfaatkan tanaman anggrek sebagai pelaku dalam menjalankan bisnis tanaman hias (penjual bunga).

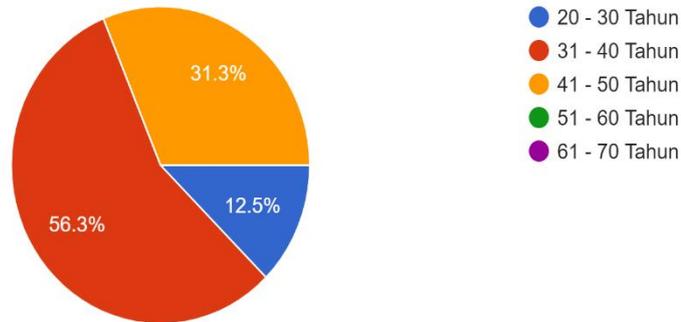
#### 2. Umur

Hasil dari responden menunjukkan bahwa konsumen pada Kebun Anggrek Pelajar memiliki sebaran usia 31-40 tahun (Generasi Y). Besaran usia tersebut termasuk dalam generasi milenial, yang memiliki karakter yang dekat dengan informasi. Dalam (Generasi Y) sangat memerlukan informasi-informasi yang lebih banyak lagi terhadap tanaman anggrek dendrobium, generasi ini juga memiliki tingkat potensial yang sangat tinggi. Sehingga (Generasi Y) juga mengharapkan lebih banyak menerima informasi tersebut baik di dalam pekerjaan, rumah, dan tempat bermain. Biasanya informasi yang diharapkan oleh generasi ini yaitu melalui konten digital, kesesuaian dengan gaya hidup, konten yang pendek dan cepat, transparansi dan kejujuran.

Oleh sebab itu Kebun Anggrek Pelajar perlu melakukan pendekatan atau berinteraksi melalui media sosial, seperti Facebook, Instagram, WhatsApp dan juga toko online seperti (shoppe, lazada, Tokopedia) dalam mempromosikan produk Kebun Anggrek Pelajar. Kebun Anggrek Pelajar harus memastikan layanan yang ditawarkan harus yang terbaik serta menangani konsumen dengan cepat. Kebun Anggrek Pelajar juga harus lebih tanggap dengan keluhan kesah konsumen terhadap promosi dan tempat yang ditawarkan kepada konsumen, juga Kebun Anggrek Pelajar harus lebih update dapat memberi informasi serta update terhadap promosi yang dilakukan.

### Usia (Tahun)

32 responses

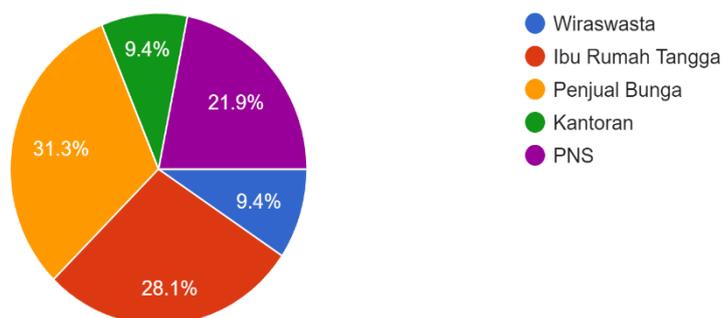


### 3. Pekerjaan

Dari hasil responden konsumen kebun Anggrek Pelajar yang lebih banyak memiliki pekerjaan penjual bunga, ibu rumah tangga, pegawai negeri, kantoran, wiraswasta. Pekerjaan yang memiliki nilai yang berpotensi adalah pekerjaan penjual bunga dan disusul dengan ibu rumah tangga. Ada beberapa alasan ketika membeli tanaman anggrek dendrobium yaitu karena keindahan terhadap tanaman anggrek sehingga dapat memberi nilai ke estetika terhadap ruangan kerja, rumah, lingkungan outdoor. Oleh sebab itu Kebun Anggrek Pelajar perlu melakukan pendekatan informasi yang berhubungan dengan tanaman hias anggrek untuk menambah keindahan rumah, tempat kerja, ruang keluarga serta manfaat terhadap tanaman anggrek.

### Pekerjaan

32 responses



## SASARAN DAN TUJUAN PEMASARAN

Sasaran pemasaran dan penjualan Kebun Anggrek Pelajar ke depan yaitu perkantoran, hotel, gedung pertemuan dan orang – orang yang menyukai tanaman hias anggrek, sasaran tersebut (spesifik, terukur dapat dicapai, relevan, dan puas). Untuk meliputi informasi sasaran penjualan siapa target pasarnya, tolak ukur pemasaran dan rencana Kebun Anggrek Pelajar yang ingin dijangkau, sehingga pertumbuhan pasar pada Kebun Anggrek Pelajar dapat teratasi dengan cara memperluas pasar Kebun Anggrek Pelajar melalui promosi dan tempat.

Tujuan pemasaran Kebun Anggrek Pelajar adalah untuk mendorong kontinuitas dan keberlanjutan dalam penjualan produk Kebun Anggrek Pelajar melalui penetrasi pasar. Hal ini dikarenakan Kebun Anggrek Pelajar masih memiliki kendala dalam hal penjualan yaitu kurangnya minat untuk melakukan pembelian ulang pada produk Kebun Anggrek Pelajar, dan penjualan yang tidak stabil mengakibatkan banyak produk yang tidak terjual. Kebun Anggrek Pelajar berharap dapat dikenal oleh masyarakat luas melalui promosi dan tempat yang ditawarkan Kebun Anggrek Pelajar, serta dapat meningkatkan penjualan pada Kebun Anggrek Pelajar melalui penetrasi pasar yang akan digunakan Kebun Anggrek Pelajar.

## STRATEGI PEMASARAN ANGGREK DENDROBIUM BERDASARKAN BAURAN PEMASARAN 2P (PROMOSI DAN TEMPAT)

Penetrasi pasar merupakan upaya untuk meningkatkan pangsa pasar suatu produk atau jasa pada pasar yang sudah ada. Ini dilakukan dengan menghasilkan penjualan tambahan dari pelanggan yang sudah ada atau menarik pelanggan baru dari pesaing. Penetrasi pasar dapat melibatkan berbagai strategi, termasuk meningkatkan iklan, pengurangan biaya, meningkatkan kualitas produk atau layanan, dan mengembangkan produk baru. Tujuan utama penetrasi pasar adalah untuk meningkatkan penjualan dan pangsa pasar perusahaan. Dalam strategi pemasaran anggrek dendrobium pada Kebun Anggrek Pelajar akan merencanakan bagaimana promosi yang akan dilakukan kedepannya. Kebun Anggrek Pelajar juga harus dapat merencanakan bagaimana agar metode penetrasi pasar dapat mencapai tujuan yang diinginkan yaitu meningkatkan penjualan anggrek dendrobium yang melalui promosi dan tempat. Di dalam memenuhi tujuan yang diinginkan, pastikan untuk menyertakan bagaimana cara khusus untuk memenuhi setiap tujuan yang dapat diuraikan secara efisien.

Ada beberapa ide yang dapat dipertimbangkan termasuk yaitu:

### 1. Strategi Promosi

Strategi promosi merupakan cara dalam menjangkau pelanggan baru dan memberi rasa puas terhadap konsumen tetap. Dalam strategi promosi ada beberapa media promosi untuk mendapatkan informasi terhadap produk anggrek yang perlu disediakan.

#### a. Memaksimalkan penggunaan media sosial:

Dalam memaksimalkan media sosial Kebun Anggrek Pelajar harus melakukan pembagian dalam setiap kegiatan, dengan dilakukannya pembagian kegiatan dapat memaksimalkan penggunaan media sosial Kebun Anggrek Pelajar. Ada beberapa yang perlu dilakukan ketika meningkatkan sumber daya manusia pada Kebun Anggrek Pelajar yaitu melakukan pelatihan setiap bagian pekerjaan dan pengembangan keterampilan dalam meningkatkan penggunaan sosial media (Ahluwalia et al., 2021).

Perusahaan bisa memaksimalkan media sosial untuk melakukan promosi produk anggrek dendrobium, dengan menggunakan platform seperti Instagram atau Facebook untuk memamerkan foto produk dengan detail yang menarik serta memberikan informasi yang lengkap tentang produk tersebut. Perusahaan dapat melakukan kegiatan promosi dengan jadwal yang terstruktur (Elvina et al., 2023). Adapun jadwal promosi yang dapat dilakukan untuk dapat menarik minat pembeli baru sebaiknya dilakukan secara terus menerus diwaktu yang konsisten dilakukan. Seperti untuk penguploadan story dilakukan setiap hari sebanyak  $\pm 10$  konten perhari, untuk penguploadan postingan dilakukan tiga hari sekali pada hari Senin, Rabu dan Jum'at serta hari wajib upload dihari Sabtu dan Minggu (Muhammad & Yulianti, 2023).



Gambar 1. Promosi Yang Dilakukan Dengan Menggunakan Media Sosial

b. Menawarkan diskon atau hadiah menarik:

Dalam penawaran diskon atau hadiah menarik yang diberikan oleh Kebun Anggrek Pelajar ada dua bagian yaitu yang tertuju pada konsumen persorangan dan konsumen penjual bunga.

- Menawarkan claim voucher potongan harga dan hadiah menarik pada konsumen persorangan

Kebun Anggrek Pelajar bisa menawarkan hadiah menarik seperti memberikan pupuk tanaman anggrek dendrobium pada konsumen setiap melakukan pembelian 10 tanaman anggrek juga memberikan claim voucher sebesar Rp. 5.000/ tanaman setiap melakukan pembelian anggrek dendrobium sebanyak 50 pot. Hal tersebut mendorong agar konsumen dapat melakukan pembelian ulang pada Kebun Anggrek Pelajar, dan penawaran yang diberikan Kebun Anggrek Pelajar bisa menarik perhatian konsumen



Gambar 2. Penawaran Hadiah Menarik Yang Diberikan Pada Konsumen Persorangan

- Penawaran diskon potongan harga yang diberikan pada konsumen penjual bunga Kebun Anggrek Pelajar memberikan diskon untuk customer penjual bunga yang telah melakukan pembelian produk anggrek dendrobium sebanyak 20 pot dengan potongan harga Rp. 1.000/ tanaman. Dengan memberikan klaim voucher pada konsumen penjual bunga dapat meningkatkan kembali penjualan.



Gambar 3. Penawaran Diskon Potongan Harga Yang Diberikan Pada Konsumen Penjual Bunga

## 2. Strategi Tempat

### a. Mengikuti event khusus:

Kebun Anggrek Pelajar bisa mengadakan pameran atau event khusus untuk mempromosikan produk anggrek dendrobium, seperti pertunjukan bunga atau acara khusus di tempat yang banyak dikunjungi oleh orang-orang yang menyukai tanaman hias. Selain itu Kebun Anggrek Pelajar juga dapat ikut serta dalam *event* pengembangan produk-produk UMKM yang setiap tahunnya yang dilaksanakan di Kota Medan dan serta event lainnya, guna mengenalkan produk Kebun Anggrek Pelajar secara luas.

### b. Memperbaiki bentuk cafe

Kebun Anggrek Pelajar dapat merubah sedikit bentukan café yang disediakan, berdasarkan dari hasil responden bahwa umur yang sering berkunjung pada Kebun Anggrek Pelajar memiliki usia 31-40. Dengan usia tersebut lebih tertarik dengan tempat yang tenang, klasik, dan tidak terlalu ramai, lagu yang diinginkan juga lebih sedikit melow. Bentuk café yang klasik dengan hamparan bunga anggrek juga dapat meningkatkan kesan baik pada Kebun Anggrek Pelajar. Hal tersebut dapat mendorong Kebun Anggrek Pelajar dalam memahami konsumen yang berpotensi, maka dari itu Kebun Anggrek Pelajar dapat menarik minat beli konsumen agar kembali melakukan pembelian ulang terhadap produk Kebun Anggrek Pelajar.