

LUNA BUKET BUNGA

(Perencanaan Pendirian Usaha Luna Buket Bunga Kertas)

Asmarani

Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran Universitas Negeri Jakarta

Email: asmaraniran21@gmail.com

Ringkasan Eksekutif

Buket Bunga Kertas adalah sebuah bisnis dibidang industri kreatif yang memproduksi buket bunga yang berbahan dasar dari kertas, bisnis merupakan hasil kreatif yang terinspirasi dari buket bunga yang mempunyai bunga asli sebagai bahan dasarnya. Usaha ini berdiri di sebuah rumah di Srengseng, Jakarta Barat. Kami menggunakan media sosial untuk mempromosikan buket bunga ini seperti Line@, Instagram, Facebook, Shopee, Carousell. Kami memilih usaha ini dikarenakan kami telah melihat potensi didalam pasar, seperti wisuda yang selalu dilaksanakan di Universitas/kampus. Bisnis ini menyediakan jasa *free delivery* dengan jarak maksimum 5 km. Berdasarkan hasil dari analisis aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: *Buket Bunga*

Executive Summary

Buket Bunga Kertas is a creative industry business producing bouquet of flowers made from paper, business is a creative result inspired from bouquet of flowers that have original flowers as the base material. This business stands in a house in Srengseng, West Jakarta. We use social media to promote this bouquet of flowers like Line @, Instagram, Facebook, Shopee, Carousell. We chose this business because we have seen the potential in the market, such as graduation is always held at the University / campus. This business provides free delivery service with a maximum distance of 5 km. Based on the results of the financial aspect analysis, the business is feasible to run.

Keyword: Flower Bouquet

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Bisnis diartikan sebagai usaha untuk memperoleh keuntungan sesuai tujuan dan target dalam berbagai bidang, baik dilihat dari segi kuantitas, kualitas maupun waktunya. Keuntungan merupakan tujuan utama dalam dunia bisnis baik jangka pendek maupun jangka panjang. Keuntungan yang dimaksud adalah keuntungan finansial. Besarnya keuntungan ditetapkan sesuai target dan batas waktunya. (Purwana dan Hidayat, 2016:2)

Umumnya hadiah merupakan hal yang sangat diinginkan oleh setiap orang. Banyak bermacam-macam jenis hadiah yang ditawarkan sekarang ini, mulai dari jam, tas, baju, bunga dan sebagainya. Hadiah bunga contohnya, dapat diberikan pada saat ulang tahun, wisuda, *anniversary* dan lain-lain. Tapi bunga asli biasanya tidak bertahan lama, dan ketika sudah layu bunga tersebut akan dibuang. Bunga tersebut tidak dapat dipajang dan dijadikan kenang-kenangan. Hadiah tersebut lama kelamaan sudah dianggap biasa. Sekarang Orang-orang butuh hal kreatif yang dianggap beda dari yang lainnya. Oleh karena itu, orang-orang sekarang banyak mencari hal yang kreatif dan dapat bertahan lama. Disini kami membuat ide untuk menjual buket bunga yang menggantikan Bunga asli tersebut dengan bunga dari kertas karton, dengan begitu bunga yang dijadikan sebagai hadiah tersebut dapat bertahan lama.

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

1.2.1 Visi :

“Membuat usaha buket bunga kertas menjadi usaha yang terkenal dan populer untuk dijadikan kado dan memberikan pekerjaan serta meningkatkan kreatifitas dan inovasi dimkalangan anak-anak muda”

1.2.2 Misi :

Menawarkan produk bunga artifisial yang dibuat dengan penuh kecermatan dan ketelitian sehingga dapat menghasilkan produk kreativitas yang unik dan menarik.

1.2.3 Tujuan :

1. Melakukan inovasi pada bahan baku.
2. Memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan.
3. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang sekitar.

2. GAMBARAN USAHA

Bentuk usaha dari bisnis kami adalah usaha kecil mandiri dimana modal untuk usaha berasal dari kami sendiri. Usaha kami bergerak dalam bidang florist yang menjual buket bunga yang berbahan kertas. Bisnis kami ini nantinya akan kami promosikan melalui media online sehingga dapat memudahkan pelanggan dari daerah lain yang ingin membeli buket bunga kami.

Sekarang ini melakukan bisnis buket bunga merupakan kegiatan bisnis yang menjanjikan. Hal ini di karenakan kebiasaan masyarakat yang selalu memberi bunga di beberapa kegiatan seperti wisuda, *anniversary*, pernikahan dan sebagainya. Dari kebiasaan tersebut maka munculah berbagai macam jenis buket bunga dengan berbagai kreasi . Pada umumnya buket bunga yang di jual oleh kebanyakan orang berasal dari bunga asli yang di petik dari kebun. Namun sangat disayangkan buket bunga tersebut tidak biasa bertahan lama Karena bunga asli lama kelamaan akan layu dan kalau sudah layu maka bunga tersebut nantinya akan dibuang .

Dari masalah tersebut kami membuat inovasi agar bunga tersebut tidak layu dan dibuang. Kami akan membuat buket bunga yang berbahan dasar kertas karton. Dengan begitu Buket bunga dapat disimpan selamanya tanpa merasa takut nantinya bunga akan layu.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi, Targetting, dan Positioning

3.1.1 Segmentasi

Segmentasi adalah pembagian pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Segmentasi pasar bertujuan agar segmentasi yang telah dilakukan tepat sasaran. Segmentasi pasar perlu diperhatikan beberapa variabel, yaitu :

1. Segmentasi demografis Luna Buket Bunga lebih kepada remaja, pelajar/mahasiswa yang memberi buket bunga sebagai hadiah ulang tahun, *graduation*, dan *anniversary*.
2. Segmentasi geografis Luna Buket Bunga berada di daerah yang cukup strategis dimana terdapat banyak sekolah dan kampus yang berdekatan sehingga akan mudah dalam menarik target pasar dikarenakan lokasi yang sangat berdekatan.
3. Segmentasi psikografis adalah masyarakat (pelajar/mahasiswa) yang memiliki tren untuk memberi bunga dalam acara atau situasi tertentu.
4. Dan pada segmentasi perilaku adalah masyarakat yang memberi apresiasi positif karena buket bunga ini tidak akan pernah layu.

3.1.2 Targetting

Luna Buket Bunga menargetkan produknya kepada pelajar/mahasiswa yang sedang mengikuti tren untuk memberi buket bunga saat acara tertentu dari usia 16 – 25 tahun serta penduduk sekitar yang menginginkan bunga sebagai dekorasi rumah. Lokasi yang dipilih yaitu di sebuah rumah di Srengseng, Kembangan, Jakarta Barat yang merupakan lokasi yang strategis diantara sekolah dan tidak jauh dari berbagai kampus.

3.1.3 Positioning

Positioning dari Luna Buket Bunga adalah menjadikan buket bunga yang berkualitas dan lebih unggul dari buket bunga asli yang dapat layu dan membusuk dengan mengunggulkan kreatifitas yang dapat dirasakan manfaatnya untuk jangka panjang.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

a) Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. (Rahardja dan Manurung, 2010:20)

Tabel 1. Jumlah Pasar Potensial di daerah Srengseng, Kembangan, Jakarta Barat

Nama Sample	Jumlah
SMK SATRIA	350 orang
SMAN 85 JKT	200 orang
MAN 10 JKT	160 orang
Total	610 orang

Perkiraan pada permintaan potensial Luna Buket Bunga ini adalah dengan membagikan kuisisioner secara acak kepada konsumen. Dengan membagikan 20 kuisisioner secara acak yang menghasilkan 19 menyukai bunga kertas dan 1 orang tidak terlalu menyukai bunga kertas atau setara dengan 95% menyukai bunga kertas dan 5% tidak terlalu menyukai bunga kertas. Penulis mengambil sebesar 95% dari total populasi yang ada di tabel 1 sebesar 578 orang.

Tabel 2 Jumlah Perkiraan Potensial Luna Buket Bunga Per Tahun

Tahun	Permintaan Potensial / tahun (unit)
2019	1100
2019	1380
2020	1950

b) Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu. (Rahardja dan Manurung 2010:28)

Tabel 3 Jumlah Penawaran Pesaing Luna
Buket Bunga di Rawa Belong, Jakarta Barat

Nama Pesaing	Kapasitas Produksi/hari	Kapasitas Produksi/bulan	Kapasitas Produksi/tahun	
Bunga Asli	100	3000	36000	
Bunga Plastik	50	1500	18000	
Total	150	4500	54000	
Rata-rata	75	2250	27000	

Sumber : Survei Tempat dan Wawancara 2018

Penawaran dari pesaing cukup berpeluang untuk pemula, dapat dilihat dari tabel 3 di atas bahwa permintaan perhari mencapai 75, perbulan mencapai 2.250 unit, dan pertahun 27.000 unit.

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tabel 3 Prediksi Rencana Penjualan Luna Buket Bunga Per Tahun

Tahun	Permintaan	Penawaran	Peluang	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
2018	1100	560	540	927	81%
2019	1380	720	660	1047	89%

2020	1950	950	1000	1720	94%
------	------	-----	------	------	-----

Sumber :Penulis, 2018

Untuk rencana penjualan Luna Buket Bunga seperti yang dilihat pada tabel di atas. Rencana penjualan sebesar 927 unit di tahun pertama atau sebesar 81 %, sedangkan pada tahun 2019 rencana penjualan sebesar 1047 atau sebesar 89 % dan terus meningkat pada tahun 2020 sebesar 1720 atau sebesar 94 %.

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.4.1 Product

Produk (product) adalah barang fisik atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan (Madura, 2007:646). Produk Luna Buket Bunga dibuat dengan kertas karton dan dengan bermacam warna.



Logo Luna Buket Bunga ini merupakan gambar bunga-bunga yang cantik seperti produknya dan gambar bulan sabit yang mencirikan dari brand buket bunga ini sendiri yaitu Luna atau Bulan.

Warna-warna pastel yang akan mengingatkan tentang kemanisan dari bunga-bunga itu sendiri, dengan harapan para konsumen juga bahagia dengan adanya buket bunga manis ini.

3.4.2 Harga

Untuk buket bunga sedang sebesar Rp. 60.000,.

3.4.3 Promotion

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru. Promosi dilakukan berbagai cara dalam usaha meningkatkan penjualan (Purwana dan Hidayat, 2016:93). Berikut ini contoh promosi yang akan Luna Buket Bunga lakukan demi meningkatkan penjualan yaitu :

a) Social Media

Adalah suatu metode penjualan melalui dunia maya atau yang biasa disebut internet. Dengan menggunakan akun dan pengemasan yang menarik dan inovatif agar dapat menarik pelanggan. Luna Buket Bunga akan memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, Twitter, dan Line sebagai media promosi dan media pemberian testimoni mengenai produk untuk membangkitkan jumlah permintaan terhadap produk.

b) Personal Selling

Penjualan yang dilakukan sendiri oleh pemilik dengan cara menawarkan langsung kepada kerabat, teman dan masyarakat sekitar.

c) Event

Luna Buket Bunga akan mengikuti event-event yang ada di kota Jakarta seperti bazaar dan pentas seni yang biasanya diadakan sekolah dan kampus agar dapat lebih dikenal masyarakat khususnya target utama penulis yaitu, pelajar dan mahasiswa.

3.4.4 Placement

Penempatan Luna Buket Bunga akan ditempatkan disebuah rumah di Srengseng, Kembangan, Jakarta Barat.

3.4.5 Analisis SWOT

1. Faktor Internal

a. Strength (Kekuatan)

1) Keunggulan produk

dari produk adalah bunga dapat disimpan lama dan juga harga yang lebih murah di bandingkan dengan buket bunga yang menggunakan bunga asli.

2) Kreativitas

Kreativitas produk terdapat pada jenis bahan yang digunakan untuk membuat bunga yaitu kertas karton.

3) Tahan Lama

Buket bunga ini dapat bertahan lama Karena bahan baku yang digunakan yaitu kain flannel dan kertas origami.

4) Bahan baku mudah di dapat

Bahan baku utama pembuatan buket bunga ini adalah kertas karton. Bahan – bahan tersebut sangat mudah di dapatkan di toko alat tulis

b. Weakness (Kelemahan)

- Belum memiliki cukup pengalaman
- Pengalaman untuk memulai usaha yang masih sangat minim merupakan suatu kelemahan yang harus diatasi.

2. Faktor Eksternal

a. Opportunities (Peluang)

- Sistem pemasaran
Pemasaran yang akan kami lakukan cukup mudah. Kami akan memasarkannya dilingkungan kampus dan tempat tinggal.
- Kreativitas
Dengan banyaknya variasi bunga yang kami buat nantinya akan menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan untuk membeli buket bunga kami.

b. Threats (Ancaman)

Bentuk ancaman untuk bisnis kami adalah semakin banyaknya orang yang membuka bisnis seperti ini, Karena untuk membuat sebuah buket bunga dapat di pelajari dengan mudah di internet. Maka dari itu kami harus meningkatkan kreativitas agar dapat bersaing dengan pebisnis lainnya.

4. ASPEK ORGANISASI

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Berikut ini merupakan struktur organisasi yang direncanakan oleh Luna Buket Bunga

1. Nama Usaha : Luna Buket Bunga
2. Jenis Usaha : Kado, Asesoris
3. Alamat Usaha : Srengseng, Kembangan, Jakarta Barat
4. Nama Pemilik : Asmarani
5. Status Pemilik di Usaha : Pemilik Usaha

4.2 Perijinan

Usaha ini termasuk usaha rumah tangga maka izin usaha yang dilakukan adalah melalui rukun tangga setempat apabila berkembang dan maju maka usaha ini akan membuka sebuah gerai yang memerlukan izin usaha.

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Sebelum memulai sebuah kegiatan usaha, maka diperlukan riset dan survei pasar yang dilakukan untuk melihat sebuah peluang, kebutuhan, dan keinginan konsumen.

No.	Kegiatan	Uraian Usaha	Jadwal
1.	Survei pasar	1. Melakukan survei lokasi. 2. Membagikan kuisisioner kepada masyarakat sekitar daerah	3minggu
2.	Menyusun konsep dan rencana	1. Membuat konsep desain produk dan tempat produksi.	2 minggu
3.	Mencari pemasok bahan baku	1. Mencari pemasok bahan baku dengan melakukan survei ke beberapa tempat.	1 minggu

4.	Perijinan	1. Mengurus Perizinan di RT/RW setempat 2. Mengurus berkas berkas yang diperkukan untuk pembuatan surat izin	2minggu
5.	Menyediakan peralatan dan perlengkapan serta bahan baku.	1. Membeli bahan baku 2. Membeli dan menyediakan peralatan serta perlengkapan yang menunjang kegiatan usaha.	2 minggu
6.	Menata barang	1. Menyusun peralatan dan perlengkapan serta bahan baku.	1 minggu
7.	Uji coba produksi	1. Membuat produk yang akan dipasarkan.	4 minggu
8	Promosi	1. Melakukan promosi di instagram.	3 minggu

Usaha ini adalah usaha kecil yang bergerak dibidang accessories dan hadiah, dalam proses penjualannya usaha ini mekayani konsumennya baik *offline* maupun *online*. Pemesanan dapat memesan langsung maupun menghubungi kontak yang tersedia. Jasa pengiriman gratis ini hanya akan berlaku dalam radius 5 km, selebihnya akan dikenakan tarif ongkos kirim. Konsumen yang datang langsung akan disambut dengan hangat dan dilayani dengan sopan sehingga akan membuat konsumen menjadi nyaman dan membuat nilai tambah tersendiri untuk usaha ini.

4.4 Inventaris dan Supply Kantor

a) Inventaris Kantor

Inventaris kantor dari usaha Luna Buket Bunga adalah lem tembak, kawat, pita, kertas tisu atau bisa diganti dengan kertas krep, serta plastik hias.

b) Supply Kantor

Supply kantor dari usaha ini adalah nota, pena, buku catatan. Nota berfungsi untuk mencatat penjualan yang dilakukan konsumen. Sedangkan buku catatan untuk merekap semua pemesanan.

5. Aspek Produksi

5.1 Pemilihan Lokasi

Pemilihan usaha yang dipilih yaitu berada di Srengseng, Kembangan, Jakarta Barat yang dikelilingi oleh sekolah dan tidak jauh dari kampus-kampus. Sehingga dapat lebih mudah mencapai target dari Luna Buket Bunga dan kami memilih usaha ini dikarenakan kami melihat potensi yang besar dan usaha di bidang kreatif ini masih terbilang cukup jarang.

5.2 Tenaga Produksi

Usaha yang kami rilis ini akan dimulai dengan memiliki 1 orang yang akan menyiapkan peralatan dari awal hingga memproduksi buket bunga.

Berikut ini merupakan kriteria yang harus dipenuhi calon karyawan Luna Buket Bunga:

1. Usia 17 – 35 tahun
2. Giat, jujur, disiplin dan bertanggung jawab dalam bekerja
3. Komunikatif
4. Kreatif dan terampil

5.3 Bahan Baku

1. Kertas karton

2. Plastik hias
3. Kawat
4. Gunting
5. Pita

5.4 Mesin dan Peralatan

Luna Buket Bunga menggunakan lem tembak untuk merekatkan bunga dan tangkainya yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan produksi sesuai dengan kebutuhan dan keefisienan kinerja perusahaan yang akan kami rilis untuk jangka waktu 3 tahun ke depan.

6. ASPEK KEUANGAN

1. Biaya Tetap (Fixed cost)

Berikut adalah alat yang dibutuhkan untuk memproduksi bouquet bunga:

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Gunting	2 buah	Rp.5.000	Rp.10.000
2	Alat lem tembak	1 buah	Rp.30.000	Rp.30.000
3	Pemotong Kertas	1 buah	Rp.200.000	Rp.200.000
4	Penggaris	2 buah	Rp.2.500	Rp.5.000
TOTAL				Rp.245.000

2. Biaya Variabel (Variable cost) - Per Produksi

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Premium Paper	1 Rim	Rp.60.000	Rp.10.000
2	Tangkai lidi	3 Pack	Rp.8.000	Rp.24.000

3	Pita	1 rol	Rp.15.000	Rp.15.000
4	Refil lem tembak	4 buah	Rp.1.500	Rp.6.000
5	Permata plastik	5 Pack	Rp.10.000	Rp.50.000
6	Kertas Tisu	1 lusin	Rp.30.000	Rp.30.000
7	Lem fox	1 Botol	Rp.16.000	Rp.16.000
8	Pita Perekat	3 rol	Rp.3000	Rp.9.000
TOTAL				Rp.160.000

3. *Biaya Total*

$$\begin{aligned}
 \clubsuit \text{ Biaya total} &= \text{Fixed cost} + \text{Variable cost} \\
 &= \text{Rp.245.000} + \text{Rp.160.000} \\
 &= \text{Rp. 405.000}
 \end{aligned}$$

Biaya dan Harga Per Unit

- a. Biaya tetap yang dibutuhkan untuk 1 kali produksi adalah

$$. 245.000 : 10 \text{ Kali} = \text{Rp. 24.500}$$
- b. Total biaya produksi yang dikeluarkan per produksi

$$= \text{Rp 24.500} + \text{Rp 160.000} = \text{Rp 184.500}$$
- c. Biaya per unit adalah Total biaya produksi dalam 1 kali produksi : jumlah produk yang dihasilkan per bulan

$$\text{Rp 184.500} : 10 = \text{Rp. 18.450}$$
- d. Harga jual per buah Rp 65.000

4. *Modal Awal*

- a. Modal awal = Total Biaya Tetap + Biaya Variabel untuk 1 kali produksi

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp.245.000} + \text{Rp.505.000} \\
 &= \text{Rp. 750.000}
 \end{aligned}$$

Analisis Titik Impas (Break Even Point)

♣ BEP harga = Total biaya produksi untuk 1 kali produksi : Produksi
= Rp.184500 : 10 buah = Rp 18.450

♣ Harga jual per unit Rp 60.000

BEP produksi = Total biaya produksi untuk 1 kali produksi : Harga per unit
= Rp.184.500 : Rp 60.000 = 3 buah

Jadi, agar dapat mencapai titik impas maka dalam 1 buket bunga yang harus terjual adalah 3 buah dengan harga per buah adalah Rp 60.000

7. *Analisis Keuntungan*

♣ Pendapatan : Bouquet yang terjual x harga jual = 10 x Rp 60.000
= Rp. 650.000

♣ Total biaya produksi dalam 1 kali produksi : Rp.505.000

♣ Keuntungan = Pendapatan – Total biaya produksi

= Rp 600.000 – Rp. 184.500

= Rp 415.500

Jadi, keuntungan yang diperoleh dengan menjual 10 buket bunga dengan harga Rp 60.000 per buah dalam 1 kali produksi adalah Rp 415.500

8. *Pengembalian Modal*

Total biaya Produksi : Laba usaha = Rp. 405.000 : Rp 135.000

= 3 kali produksi

Jadi modal akan kembali dalam jangka waktu 3 kali produksi.

7. 6.2 Sumber Keuangan dan Permodalan

Pemodalannya untuk membuka usaha ini didapat dari tabungan pribadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.
- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi Wirausaha Sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Madura, Jeff. (2007). *Introduction To Bussiness*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Purwana, D., & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Purwana, Dedi & Wibowo, Agus. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincah Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.