



## ABSTRAK

Tanaman hias memiliki banyak fungsi. Tak hanya bisa mempercantik sudut ruangan, penambahan tanaman di dalam rumah juga bisa meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan bagi penghuninya. Salah satu bentuk tanaman hias yang saat ini banyak diminati masyarakat adalah tanaman hias dalam pot. Permintaan tersebut semakin berkembang seiring dengan kebutuhan masyarakat terhadap lingkungan yang asri, nyaman, indah. Selain itu, tanaman hias dalam pot memiliki nilai artistik pada bagian tanamannya, baik bunga ataupun daunnya. Erista Garden merupakan perusahaan yang menggeluti bisnis tanaman hias di Yogyakarta. Agar dapat mempertahankan keberadaannya di tengah persaingan yang ada, Erista Garden mencoba untuk melakukan pengembangan model bisnis untuk menciptakan nilai tambah yang berbeda dari model bisnis sebelumnya. Perkembangan teknologi saat ini juga dapat mempengaruhi proses bisnis, banyak pelaku bisnis mulai mengubah proses bisnisnya dengan melibatkan internet.

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk pengembangan model bisnis Erista Garden dari penjualan luring ke penjualan daring menggunakan website. Penelitian dilakukan dengan melibatkan 15 responden dari pelanggan Erista Garden yang sudah ada dan 15 responden dari calon pelanggan potensial yang dipilih secara *purposive sampling*. Responden diberikan kuesioner yang isinya adalah pertanyaan berdasarkan peta empati untuk mengetahui kekecewaan dan harapan pelanggan. Hasil dari kuesioner tersebut akan disimpulkan menjadi ide dalam pengembangan model bisnis Erista Garden selanjutnya.

Hasil penelitian dari kuesioner yang dilakukan kepada responden adalah mayoritas pelanggan menginginkan adanya penjualan yang dilakukan secara daring agar mempermudah pelanggan dalam mendapatkan tanaman hias, memperoleh informasi, dan merasa dekat dengan perusahaan. Hasil kelayakan keuangan Erista Garden Faring dengan menggunakan skenario normal memiliki nilai *Net Present Value* sebesar Rp382.537.617, *Internal Rate of Return* sebesar 84 persen, dan *Payback Period* 1 Tahun 7 Bulan.

Kata kunci: Tanaman hias, Model Bisnis, Peta Empati, Website.



## **ABSTRACT**

Ornamental plants have many functions. Not only can beautify the corner of the room but supporting plants at home can also improve the health and well-being of its inhabitants. One form of ornamental plants that are currently in great demand by the public is potted ornamental plants. The demand is growing along with the people's needs for a beautiful, comfortable, beautiful environment. Also, ornamental plants in pots have artistic value on the plant, both flowers and leaves. Erista Garden is a company engaged in the ornamental plant business in Yogyakarta. To be able to maintain its challenges amid existing competition, Erista Garden tries to develop business models to create added value that is different from previous business models. Current technological developments can also affect business processes, a lot of business competition is starting to change its business processes by using the internet.

The purpose of this research is to develop Erista Garden's business model from attractive sales to bold sales using the website. The study was conducted by attracting 15 respondents from Erista Garden's existing customers and 15 respondents from potential customers who were selected by purposive sampling. Respondents were given a questionnaire whose contents were questions based on empathy maps to determine customer disappointment and expectations. The results of this questionnaire will be concluded to be an idea of developing the next Erista Garden business model.

The results of the questionnaire conducted to respondents are customers who get information about sales made so that customers dare to get ornamental plants, obtain information, and receive close to the company. The financial feasibility results of Erista Garden Online using the normal scenario have a Net Present Value value of Rp 382,537,617, an Internal Rate of Return of 84 percent, and a Payback Period of 1 Year 7 Months.

Keywords: Ornamental plants, Business Model, Empathy Map, Website.