



ABSTRACT

Floristry is a lucrative and potential business in both the global and local markets of Indonesia. This is possible because flowers are an integral part of humanity that will always be useful for the purpose of personal and religious expressions. But amidst the ongoing change of lifestyle and taste in the market population, the floristry business needs to adjust their product design and marketing strategy to be able to survive and thrive in the market. One of the biggest population segments of the floristry market at the moment is the millennials which have a different style, taste and ways of doing transactions than the previous generation. Many of the millennials prefer a more simplistic and modern design of flowers. And in doing transactions, they prefer the easier way by checking the product and doing the purchase through the e-commerce system.

The purpose of this research is to design and develop the business model of an existing florist retail by the name of Gina Florist. There are two main aspects that will be modified from the old business model, that are the product design and the marketing strategy. The data collection process of this research utilizes the methods, that are primary and secondary. The primary data was obtained from survey, in the form of a questionnaire distributed to 40 respondents utilizing purposive sampling. The 40 respondents can be categorized into two groups; 20 existing customers and 20 potential customers who have had the experience of purchasing online floristry products. The primary data was also obtained through an interview with the owner of another existing florist business to understand the business model and understanding the strategy they used before the company was established. The secondary data was obtained through the literature of the floristry business.

As the result of this research, the financial feasibility of the new business model was established. There are two scenarios used in the calculation of financial feasibility, namely normal and pessimistic. The NPV result in the normal scenario is positive with an IRR of 160% and a PP for 1 years 1 month. Meanwhile, in the pessimistic scenario, the NPV value is positive, with an IRR of 107% and PP for 1 years 2 months.

Key word: Florist, Website, Yogyakarta, Business Development



INTISARI

Florist adalah bisnis yang menguntungkan dan berpotensi baik di pasar global maupun lokal Indonesia. Hal ini dimungkinkan karena bunga merupakan bagian integral dari kehidupan manusia yang akan selalu berguna untuk mengekspresikan diri dan juga untuk kepentingan religius. Namun di tengah perubahan gaya hidup dan selera populasi pasar yang selalu berkembang, bisnis florist perlu menyesuaikan desain produk dan strategi pemasarannya agar dapat bertahan dan berkembang. Salah satu segmen populasi terbesar di pasar florist saat ini adalah kaum milenial yang memiliki gaya, selera dan cara bertransaksi yang berbeda dengan generasi sebelumnya. Banyak kalangan milenial yang lebih menyukai desain bunga yang lebih simpel dan modern. Dan dalam bertransaksi, mereka lebih memilih cara yang lebih mudah dengan melakukan pengecekan produk dan melakukan pembelian melalui sistem *e-commerce*.

Tujuan penelitian ini adalah untuk merancang dan mengembangkan model bisnis sebuah retail florist bernama Gina Florist. Terdapat dua aspek utama yang akan dimodifikasi dari model bisnis yang lama, yaitu produk desain dan strategi pemasaran. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh lewat survei, dalam bentuk kuesioner yang dibagikan kepada 40 responden dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. 40 responden tersebut dapat dikategorikan menjadi dua kelompok, yaitu 20 pelanggan lama dan 20 pelanggan potensial yang sudah pernah membeli produk florist secara daring. Data primer juga diperoleh lewat wawancara dengan pemilik bisnis florist yang lain dengan tujuan memahami model bisnis dan strategi yang mereka rancang sebelum menjalankan bisnis. Data sekunder diperoleh lewat studi pustaka mengenai bisnis florist.

Hasil dari penelitian ini adalah uji kelayakan model bisnis yang baru. Terdapat dua skenario yang digunakan dalam menghitung kelayakan finansial, yaitu kondisi normal dan kondisi pesimis. Hasil NPV dalam skenario dalam kondisi normal adalah positif dengan IRR sebesar 160% dan PP untuk 1 tahun 1 bulan. Sementara itu, dalam skenario pesimis, nilai NPV adalah positif, dengan nilai IRR sebesar 107% dan PP untuk 1 tahun 2 bulan.

Kata kunci : Florist, Website, Yogyakarta, Pengembangan bisnis



BUSINESS DEVELOPMENT PLAN FOR GinaFlorist.id
FITRI KARUNIA, Rocky Adiguna, SE., M.Sc., Ph.D.
Universitas Gadjah Mada, 2021 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

UNIVERSITAS
GADJAH MADA