



## RINGKASAN

MUHAMMAD IHSAN. Pengembangan Pasar *Ravenia* Melalui Penjualan Langsung ke Pasar Tanaman Hias di Jakarta. *Market Development of Ravenia Through Direct Selling to Ornamental Plant Market in Jakarta*. Dibimbing oleh VERALIANTA BR SEBAYANG.

‘Gonku Landscape and Nursery adalah salah satu perusahaan yang bergerak di subsektor hortikultura. Salah satu jenis tanaman yang dibudidayakan adalah *Ravenia*. Kelebihan tanaman ini ada pada warna bunganya yang *pink* mencolok mata yang menjadi *eye catching* di manapun ia berada. Permasalahan yang ada pada perusahaan yaitu pemasaran perusahaan terbatas karena perusahaan hanya menjual produknya ke konsumen akhir yang berada di wilayah Jabodetabek. Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis pada ‘Gonku Landscape and Nursery adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis lingkungan eksternal dan internal pada ‘Gonku Landscape and Nursery serta mengkaji kelayakan rencana pengembangan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial pada ‘Gonku Landscape and Nursery.

Metode yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini adalah analisis SWOT, analisis aspek non finansial, dan analisis aspek finansial. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor eksternal dan faktor internal pada ‘Gonku Landscape and Nursery. Analisis aspek non finansial dan aspek finansial digunakan untuk mengkaji kelayakan pengembangan bisnis secara kualitatif dan kuantitatif.

‘Gonku Landscape and Nursery merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak di bidang tanaman hias. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Heri Syaifudin pada tahun 2002. ‘Gonku Landscape and Nursery memiliki struktur organisasi yang sederhana serta memiliki sumber daya meliputi sumber daya fisik, sumber daya manusia dan sumber daya keuangan.

Ide pengembangan bisnis diperoleh dari hasil analisis SWOT yang didapatkan dengan kombinasi kelemahan (*weaknesses*) dengan peluang (*opportunities*) pada perusahaan. Produk yang dihasilkan adalah tanaman *Ravenia* dengan tinggi 20-25 cm yang berada di dalam *polybag*. Target pasar yang dituju yaitu para pedagang penjual tanaman lanskap dengan harga Rp6.000 per *polybag*. Promosi yang dilakukan menggunakan sosial media untuk informasi tanaman *Ravenia* kepada konsumen. Tenaga kerja tambahan yang dibutuhkan pada pengembangan bisnis ini sebanyak satu orang di bagian pemasaran. Perencanaan finansial pada pengembangan bisnis ini dapat meningkatkan pendapatan dengan hasil R/C *ratio* sebesar 1,59 dan keuntungan tambahan sebesar Rp30.791.270 berdasarkan hasil analisis laporan laba rugi.

Rencana pengembangan bisnis ini layak untuk dilakukan berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial. Aspek non finansial yang dianalisis adalah aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia dan aspek kolaborasi. Analisis aspek finansial berdasarkan analisis laba rugi dan R/C *ratio* didapatkan kenaikan laba bersih sebesar Rp30.791.270 dan kenaikan R/C *ratio* sebesar 0,53 menjadi 1,59.

Kata kunci : Pasar, pengembangan, penjualan, *ravenia*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.