



RINGKASAN

NURAINI IS'AD. Peningkatan Penjualan dengan Mendirikan Saung *Prohut* pada Gonku Landscape and Nursery. *Increasing Sales by Establishing a Saung Prohut in Gonku Landscape and Nursery*. Dibimbing oleh VERALIANTA BR. SEBAYANG.

Tanaman hias merupakan salah satu produk hortikultura yang banyak digemari masyarakat. Gonku Landscape and Nursery merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi tanaman hias. Produk yang ditawarkan oleh Gonku Landscape and Nursery adalah dalam bentuk jasa berupa pembuatan *landscape* taman dan barang berupa tanaman hias. Meskipun terjadi penurunan dalam penjualan jasa *landscape* taman akibat pandemi Covid-19, pasar tanaman hias justru naik karena kebutuhan masyarakat untuk melakukan kegiatan karena bosan di rumah. Masyarakat memilih memelihara tanaman hias karena dapat mempercantik dan membuat asri pekarangan rumah.

Gonku Landscape and Nursery didirikan oleh Bapak Heri Syaefudin pada tahun 2002. Awalnya perusahaan menyewa lapak untuk melakukan kegiatannya. Seiring berjalannya waktu, perusahaan mempunyai lokasi tetap untuk mendirikan perusahaan yang berada di dekat Situ Pengasinan. Tujuan penulisan kajian pengembangan bisnis pada Gonku Landscape and Nursery adalah untuk merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan serta menyusun dan mengkaji ide rencana pengembangan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan finansial.

Metode analisis yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini adalah analisis SWOT, aspek non finansial, dan aspek finansial. Analisis SWOT merupakan analisis perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada Gonku Landscape and Nursery. Sumber data yang digunakan dalam penyusunan kajian ini adalah data primer dan sekunder.

Ide kajian pengembangan bisnis diperoleh dari hasil rumusan analisis SWOT yang telah dilakukan berdasarkan faktor internal dan eksternal pada perusahaan. Strategi yang digunakan adalah strategi S-O yang merupakan gabungan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*) yang ada pada perusahaan. Kajian pengembangan bisnis yang akan dilakukan adalah peningkatan penjualan dengan mendirikan saung *prohut*. Kegiatan yang akan dilakukan adalah budidaya tanaman hias dan memasarkan produk secara langsung kepada konsumen.

Berdasarkan pembahasan yang telah dijabarkan, ide pengembangan bisnis ini dinyatakan layak untuk dilaksanakan. Pada aspek non finansial pasar dan pemasaran yaitu tren memelihara tanaman hias yang meningkat, aspek produksi yaitu perusahaan membudidaya tanaman secara berkelanjutan, aspek sumberdaya manusia yang berpengalaman dan terampil. Pada analisis finansial didapatkan hasil $R/C\ ratio$ berjumlah >1 , yaitu sebesar 1,16 yang berarti pengembangan bisnis layak untuk dilaksanakan, dan anggaran parsial diperoleh keuntungan tambahan sebesar Rp 46.774.000.

Kata kunci: saung *prohut*, SWOT, tanaman hias