

RINGKASAN

ANGGI MULIDYA. Penerapan Pemasaran Produk melalui *Forecasting* Permintaan Konsumen Produk *Bedding Plants* pada PT Bina Usaha Flora. *Application of Product Marketing through Forecasting Consumer Demand for Product Bedding Plants at PT Bina Usaha Flora*. Dibimbing oleh MURDIANTO.

PT Bina Usaha Flora merupakan perusahaan dibidang tanaman bunga hias (*florikultura*). Perusahaan ini berlokasi di Kp. Pataruman, Desa Kawungluwuk, Kecamatan Sukaresmi, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1995. Salah satu komoditas yang dibudidayakan PT Bina Usaha Flora adalah tanaman hias African Marigold yang memiliki tingkat permintaan tertinggi dibanding dengan produk *bedding plants* lainnya. Angka permintaan tanaman hias African Marigold berada pada *range* 50.000 – 60.000 *polybag* per tahun. Namun, perusahaan belum mampu memenuhi permintaan konsumen sepenuhnya.

Kajian pengembangan ide bisnis ini bertujuan untuk merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis faktor internal dan analisis faktor eksternal pada PT Bina Usaha Flora dan menyusun kajian pengembangan bisnis dengan penerapan *forecasting* permintaan konsumen produk African Marigold berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial. Data yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini merupakan data primer dan data sekunder. Penyusunan dilakukan berdasarkan metode analisis SWOT, metode kualitatif terkait aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Analisis kuantitatif dijabarkan melalui perhitungan analisis *forecasting* dan aspek finansial. Analisis finansial yang digunakan yaitu menggunakan metode analisis parsial.

Hasil alternatif strategi dari analisis SWOT perusahaan yaitu strategi *weaknesses* (kelemahan) dan strategi *opportunities* (peluang). Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Faktor kelemahan dari perusahaan adalah belum dapat memenuhi permintaan konsumen yang mengalami peningkatan khususnya pada komoditas tanaman hias kemasan *polybag*, lahan terbatas, dan sistem perencanaan produksi yang belum maksimal. Faktor peluang adanya peningkatan minat masyarakat terhadap tanaman hias di masa Covid-19. Kemajuan teknologi, informasi dan komunikasi tentunya menjadi peluang bagi perusahaan karena di masa sekarang sudah banyak sekali aplikasi atau *software* yang dapat digunakan untuk membuat perencanaan produksi.

Perencanaan *forecasting* pada kajian pengembangan menggunakan salah satu metode *time series* yaitu menggunakan metode *moving average* dengan rata-rata periode per tiga bulan dan lima bulan. Hasil *forecasting* pada bulan Januari 2021 pada periode per tiga bulan sebesar 6399 *polybag*. Keakurasian peramalan dihitung dengan menggunakan metode *Mean Absolute Percentages Error* (MAPE) dengan hasil akhir 30,733% yang artinya kemampuan metode peramalan layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil perhitungan aspek finansial pengembangan bisnis ini dikatakan layak karena adanya peningkatan *R/C Ratio* dari 1,79 menjadi 1,86. Total keuntungan yang diperoleh setelah pengembangan bisnis dengan penggunaan metode *forecasting*, perusahaan memperoleh keuntungan tambahan sebesar Rp21.173.538,5.

Kata kunci: African Marigold, *Forecasting*, PT Bina Usaha Flora

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 memunculkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.