

BUSINESS PLAN

House Of Terarium

E-BISNIS (R)

Supangat, M.Kom., ITIL.,COBIT



Oleh :

Alan Dian Puja Lestari

1211800003

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

TAHUN 2021

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkatnya saya dapat menyelesaikan tugas business plan yang diberikan oleh bapak Supangat,M.kom,ITIL.COBIT. sebagai dosen pengampu mata kuliah E-Bisnis. Business Plan merupakan salah satu faktor pengukur bagi mahasiswa dalam memenuhi mata kuliah E-Bisnis, yang dimana dari rencana bisnis yang dibuat dapat menjadi jembatan bagi seseorang untuk memulai suatu usaha.

Saya menyadari bahwa artikel ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari teknik penulisan maupun materi mengingat kemampuan yang saya miliki, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu saya harapkan demi kesempurnaan artikel ini.

Sebelumnya, saya mohon maaf jika terdapat kata-kata yang kurang berkenan. Semoga dalam penyusunan artikel ini memberikan manfaat bagi para pembaca sehingga dapat menambah pengetahuan, wawasan dan pemahaman diri. Akhir kata, saya sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan artikel ini.

Semoga Allah SWT senantiasa meridhai segala usaha kita. Aamiin.

Gresik, 24 Desember 2021



Alan Dian Puja L

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Ringkasan.....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat	2
BAB II.....	3
DESKRIPSI PERUSAHAAN.....	3
2.1 Profil Singkat	3
1.2 Visi dan Misi.....	3
1.3 Tujuan	4
BAB III.....	5
BARANG / JASA YANG DIPRODUKSI.....	5
3.1 Gambaran Produk dan Jasa	5
BAB IV	6
ANALISIS ASPEK PASAR.....	6
4.1 Target Pasar	6
4.2 Potensi Sumber Daya dan Peluang Besar	6
4.3 Strategi Penjualan dan Pemasaran	7
BAB V	9
ANALISIS ASPEK TEKNIK	9
5.1 Lokasi Usaha dan Perencanaan Kapasitas	9
BAB VI.....	10
ANALISIS ASPEK MANAJEMEN.....	10
6.1 Struktur Organisasi di House Of Terrarium.....	11
6.2 Jumlah Karyawan.....	11
6.3 Persyaratan Karyawan	12
6.4 Proses Rekrutmen	12
BAB VII	13

ANALISIS ASPEK FINANSIAL	13
DAFTAR PUSTAKA	14
HASIL PLAGIASI.....	15

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Ringkasan

Atas dorongan dari pihak keluarga dalam memotivasi seorang anak untuk berwirausaha, merupakan salah satu pendukung utama yang dikatakan sebagai modal awal anak untuk membuka usaha. Jika melihat keadaan perekonomian Indonesia saat ini, yang dimana masih banyak kalangan yang tidak memiliki pekerjaan dikarenakan Jumlah lapangan pekerjaan tidak sebanding dengan jumlah penduduk yang setiap harinya bertambah. Oleh sebab itu, saat ini sangat dibutuhkan bibit-bibit wirausahawan yang dapat menciptakan lapangan kerja untuk orang lain sehingga lambat laun pengangguran di Indonesia pun bisa berkurang.

Peluang bisnis atau berwirausaha pada sektor tanaman sangat terbuka lebar namun di kota besar memiliki masalah keterbatasan lahan. Pengusaha harus kreatif dan inovatif dalam menciptakan suatu produk. Karena, pada era zaman sekarang, semakin kreatif seseorang membuat suatu usaha akan semakin menarik perhatian konsumen. Mulai dari vertical garden, tanaman di dalam pot yang ditempatkan di dalam ruangan, hingga kemudian tanaman di dalam pot ini berinovasi dan dipercantik menjadi terrarium. Terrarium adalah teknik bertanam dalam wadah transparan (misal toples bekas berbentuk bola, aquarium bekas, botol besar, dan lain-lain) yang di dalamnya ditanami tanaman kecil dengan menggunakan media tertentu, serta dihias sehingga membentuk miniatur taman yang menarik (Darwis, 2009).

Terrarium tidak hanya memberikan kesan alami dan hijau didalam ruangan, tetapi juga menambah sisi estetika ruangan. Perpaduan antara tanaman, tanah, dan wadah kaca yang memiliki bermacam bentuk menciptakan sebuah keunikan tersendiri. Oleh karena itu, dengan adanya peluang yang menjanjikan ini maka saya berencana untuk merancang usaha “House Of Terrarium” yang tentunya saya melakukan diferensiasi dalam bidang usaha tanaman ini agar para konsumen lebih tertarik untuk membeli produk saya.

1.2 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dan manfaat untuk menyusun proposal bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Menjadikan mahasiswa lebih kreatif dan inovatif tentang berwirausaha.
2. Melatih mahasiswa agar dapat berwirausaha dengan baik.
3. Untuk memenuhi tugas mata kuliah E-Bisnis.
4. Untuk mencari pengalaman dan menambah wawasan tentang berwirausaha.
5. Dapat belajar sendiri dan mengisi waktu luang dengan kegiatan yang bermanfaat dan berorientasi pada masa depan.
6. Untuk selalu berpikir aktif, kreatif dan inovatif serta mengasah kemampuan mahasiswa dalam berwirausaha sehingga memunculkan banyak ide-ide baru yang dapat menjadi peluang usaha yang menguntungkan.
7. Untuk membantu berfikir kritis dan objektif pada bidang usaha yang dijalankan.

BAB II

DESKRIPSI PERUSAHAAN

2.1 Profil Singkat

Di era sekarang, dimana masyarakat semakin konsumtif, dapat mempermudah kami dalam mendirikan usaha di bidang tanaman. Pada dasarnya usaha ini dapat memenuhi keinginan setiap individu yang ingin merawat tanaman namun terhalang akan kurangnya lahan. Dari masalah akan kurangnya lahan, House Of Terrarium hadir sebagai solusi cara bercocok tanam yang hemat air, lahan serta pengurangan polutan. Disini kami tidak hanya menjual tanaman terrarium saja, akan tetapi kami mengedukasi konsumen bagaimana membuat terrarium sendiri dan cara merawatnya. Kami memilih mendirikan bisnis di bidang tanaman terutama terrarium tidak hanya karena adanya tren, namun juga dapat memberikan efek positif bagi psikologis yang dimana proses pembuatannya membuat seseorang menjadi rileks dan lebih segar. Ditambah dengan suasana alami yang diberikan oleh terrarium, pemiliknya dapat merasakan berbagai efek yang baik mulai dari meningkatkan mood, rasa bahagia, produktivitas, mengurangi stres, mempercantik hunian tanpa makan tempat, dan dapat menjadi interior didalam ruangan. **House of Terrarium** didirikan dengan harapan agar dapat menjadi tempat berkumpul bagi para pecinta terrarium, konsultasi dan sharing tentang terrarium.

1.2 Visi dan Misi

Visi

“Menciptakan produk yang ramah lingkungan dan bermanfaat, tidak hanya bagi manusia, akan tetapi bagi makhluk hidup lain”

Misi

- Terus melakukan inovasi-inovasi agar selalu menarik minat beli masyarakat.
- Menyediakan kualitas dan edukasi yang terbaik.
- Selalu membuat kesan yang baik kepada setiap pelanggan. Dan menyediakan layanan bagi konsumen yang ingin memberikan saran.

1.3 Tujuan

1. Menjual produk yang bermanfaat
2. Memuaskan para pelanggan kami
3. Menciptakan kebahagiaan bagi anggota tim
4. Keuntungan.

BAB III

BARANG / JASA YANG DIPRODUKSI

3.1 Gambaran Produk dan Jasa

Produk terrarium yang kami tawarkan adalah produk yang awam ditelinga masyarakat, dan juga perusahaan kami adalah perusahaan baru. Produk-produk yang kami tawarkan adalah hal-hal yang berhubungan dengan terrarium, entah itu kaca pecahan untuk pembuatan wadah tanaman terrarium, wadah yang sudah jadi, buku tentang terrarium, macam-macam tanaman dari berbagai ekosistem seperti ekosistem gurun, ekosistem padang rumput, ekosistem hutan hujan tropis dan sebagainya, dan juga ada jasa perawatan untuk tanaman yang rusak, ataupun yang ingin mengganti ekosistem, serta perusahaan kami menyediakan cafe bagi para konsumen yang bersantai dan menikmati interior ruangan yang dipenuhi terrarium.

BAB IV

ANALISIS ASPEK PASAR

4.1 Target Pasar

Target pasar kami adalah masyarakat perkotaan karena daerah perkotaan merupakan kawasan yang minim akan penghijauan. Lebih tertuju ke masyarakat menengah keatas, Pekerja perkotaan yang memiliki tingkat mobilitas jadwal kerja yang padat yang menyukai botani (Karena banyaknya pekerja di perkotaan yang sibuk dan tidak memiliki waktu untuk menghias kamar/ruang tamu maka terrarium adalah solusi terbaik), laki-laki dan perempuan dengan rentan usia 25-45 tahun, Ibu rumah tangga yang tidak memiliki lahan untuk kebun di rumah, Mahasiswa atau pemuda yang mencari hadiah yang unik dan berkesan. Prospek bisnis terrarium dewasa ini sedang naik. Nurseri, toko bunga, hotel, gift shop dapat menjadi pangsa pasar Terrarium (Gaspert, 2007).

4.2 Potensi Sumber Daya dan Peluang Besar

Sejauh ini sedikit kompetitor yang bergerak dibidang ini, dan hal ini membuat kami semakin bersemangat dalam mengembangkan House Of Terrarium karena memiliki prospek yang cukup baik. Persaingan merupakan kegiatan dalam perebutan konsumen, baik konsumen yang potensial maupun konsumen yang aktual. Persaingan terjadi karena ada banyak pesaing di bidang yang sama. Kami sangat yakin akan banyak konsumen yang tertarik dengan produk kami, alasannya adalah :

1. Kami menawarkan inovasi produk tanaman hias yang unik
2. Perawatannya yang tidak terlalu sulit
3. Kami dapat membantu dalam hal perawatan
4. Memberikan edukasi kepada pelanggan
5. Desain wadah yang bervariasi
6. Tingkat persaingan masih rendah

4.3 Strategi Penjualan dan Pemasaran

Pengertian Strategi Pemasaran menurut Sofjan Assauri (2013:15) yaitu Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah .

Agar strategi marketing yang diciptakan berjalan dengan lancar dan omzet selalu naik, bebrapa jenis strategi pemasaran yang dapat dilakukan, yaitu iklan berbayar, pemasaran transaksional, pemasaran media sosial, pemasaran interaktif, pemasaran konten, Search Engine Optimization (SEO), telemarketing, email marketing. Dengan menggunakan digital marketing dalam hal ini adalah sosial media yang sangat mempunyai pengaruh besar terhadap pengguna di masyarakat. Mengingat teknologi saat ini mudah berkembang sangat pesat(Supangat & ..., 2021). Salah satu manfaat yang dirasakan dari penggunaan teknologi informasi adalah peningkatan akurasi dan kecepatan informasi yang sangat membantu kegiatan operasional lembaga atau organisasi tersebut(Prawinda, 2021)

Berikut ini beberapa strategi pemasaran yang akan kami jalankan :

1. Menentukan dan memilih lokasi yang strategis

Kami akan mencari lokasi yang strategis di wilayah masyarakat middle class, yang dekat dengan tempat ramai agar mudah dicari.

2. Membuat Website dan Sosial Media

Saat ini kita memasuki era digital, memasarkan produk secara online adalah langkah yang sangat bagus, karena di masa pandemi ini toko online lebih diminati masyarakat

3. Melakukan promosi produk

Kami akan mempromosikan produk kami melalui website, media online, influencer marketing dan juga melakukan penjualan secara langsung.

4. Melakukan penjualan langsung

Di satu sisi cara ini sangat efektif karena pelanggan dapat menanyakan hal-hal tentang terrarium kepada sales.

5. Memberikan hadiah kecil untuk pelanggan

Cara ini juga cukup efektif untuk menarik minat beli, dan pelanggan akan merasa istimewa karena pemberian hadiah kecil tersebut.

6. Memberikan promo atau bundling

Cara ini juga dapat menarik minat calon pelanggan untuk membeli produk kami. Dengan memberikan diskon atau paket bundling maka produk kami akan cepat terjual.

BAB V

ANALISIS ASPEK TEKNIK

5.1 Lokasi Usaha dan Perencanaan Kapasitas

Lokasi tempat usaha kami terletak di wilayah masyarakat middle class, dapat juga didaerah dekat dengan perkantoran, dan juga dekat dengan jalan yang ramai.

Perencanaan kapasitas untuk menunjang jalannya usaha kami, maka kami membutuhkan hal-hal sebagai berikut :

- Biaya pemesanan barang
- 9 set komputer (Spv keuangan, Spv marketing, 2 admin toko, customer service, kasir toko, 2 bagian marketing dan kasir café)
- Jaringan telepon dan internet
- 9 meja dan kursi (untuk spv produksi, spv keuangan, spv marketing, Spv café, 2 admin toko dan customer service, 2 bagian marketing)
- 2 meja kasir
- 3 meja besar untuk workshop
- 6 kursi untuk workshop
- 7 meja café
- 14 kursi café
- Dan barang-barang lain yang dibutuhkan seperti rak dan partisi untuk menaruh terrarium.

BAB VI

ANALISIS ASPEK MANAJEMEN

Untuk dapat mengembangkan suatu usaha, maka kami melakukan pengembangan melalui diversifikasi usaha. Oleh karena itu, dalam merealisasikan diversifikasi usaha tersebut, maka diperlukan manajemen yang handal dalam melaksanakannya. Proses manajemen proyek bisnis ini akan berakhir sampai bisnis selesai didirikan, setelah itu akan diganti dengan manajemen implementasi bisnis yang akan bekerja secara rutin sampai berakhirnya bisnis, baik karena disesuaikan dengan jadwal lamanya proyek bisnis, maupun karena sebab lain, misalnya bangkrut. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dari aspek manajemen adalah untuk mengetahui apakah pembangunan dan implementasi bisnis dapat direncanakan, dilaksanakan, dan dikendalikan, sehingga rencana bisnis dapat dikatakan layak, atau sebaliknya. Demi suksesnya kelangsungan usaha, dibutuhkan perencanaan, pengelolaan, dan pengendalian yang baik dari pihak manajemen. Untuk itu, pihak manajemen yang terlibat dalam lembaga ini dibagi atas beberapa bagian:

1. Bagian Produksi, ada SPV produksi yang bertugas untuk mengawasi pemroduksian terrarium, serta memberikan pelatihan untuk karyawan baru.
2. Bagian keuangan, ada SPV keuangan dan administrasi toko dan café, mempunyai tugas untuk membuat dan menganalisa laporan keuangan, menjadi partner bagi divisi lain, memeriksa dan melakukan verifikasi transaksi, bertanggung jawab atas perpajakan, mengontrol dan analisa arus kas perusahaan.
3. Bagian pemasaran, ada SPV marketing, sales dan CS, yang bertugas untuk mengidentifikasi, mengembangkan dan menerapkan strategi baru untuk memasarkan produk. Sales bertugas untuk memasarkan produk atau melayani serta menjelaskan hal-hal tentang terrarium kepada pelanggan yang datang. CS bertugas untuk menjadi resepsionis, melayani pelanggan melalui telepon ataupun online chat dan sebagai komunikator.
4. Bagian Café, ada SPV café, chef, barista, pramusaji, dan kasir. SPV bertugas untuk melakukan pengawasan dalam kegiatan operasional di café. Chef tugasnya tidak hanya memasak, namun juga harus menjaga bahan baku agar selalu segar. Barista mempunyai

tugas dalam pembuatan kopi, namun di café House Of Terrarium ini, barista tidak hanya membuat kopi, dapat juga membuat minuman dingin. Pramusaji bertugas untuk melayani pelanggan yang datang di café termasuk mencatat pesanan dan mengantarkan pesanan. Kasir bertanggung jawab atas transaksi di cafe setelah semua pesanan terpenuhi.

6.1 Struktur Organisasi di House Of Terrarium



6.2 Jumlah Karyawan

SPV Produksi : 1

Karyawan Produksi : 6

SPV Keuangan : 1

Administrasi : 2

Kasir : 1

SPV Marketing : 1

Marketing : 2

CS : 1

SPV Café : 1

Chef : 2

Barista : 2

Pramusaji : 4

Total keseluruhan karyawan ada 24 karyawan.

6.3 Persyaratan Karyawan

1. Siap bekerja shift untuk bagian café
2. Tidak rabun dekat untuk bagian produksi
3. Untuk SPV Memiliki pengalaman di bidangnya masing-masing
4. Untuk Chef café memiliki pengalaman memasak
5. Cakap
6. Teliti.

6.4 Proses Rekrutmen

1. Seleksi berkas
2. Tes Online 1
3. Jika tes online 1 lulus akan diberikan informasi melalui email untuk melakukan Tes Online 2 berupa pengisian form tes
4. Wawancara Online
5. Wawancara offline
6. Pengumuman rekrutmen
7. Pelatihan materi selama 1 minggu

BAB VII

ANALISIS ASPEK FINANSIAL

Tujuan menganalisis aspek keuangan adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditetapkan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus.

Dana bisa didapatkan dengan meminjam ke bank. Kendala terdapat pada prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh pemohon kredit. Pinjaman ini dapat dikatakan aman karena kontraknya jelas dan juga ada pengawasan dari pihak bank. Jumlah pinjaman cukup besar bila dibandingkan dengan sumber pendanaan lainnya.

Mendapatkan pendanaan dengan mencari investor untuk memodali usaha, atau pendanaan dari lembaga pengembangan kemitraan. Dana juga bisa diperoleh melalui usaha modal ventura. Dana seperti ini tergolong murah karena tidak ada beban bunga dan kemungkinan perusahaan tumbuh lebih cepat sangat besar. Namun kekurangannya ada pada proses mendapatkan dana sangat lama sehingga tidak dapat diharapkan untuk keperluan dana yang sangat mendesak.

DAFTAR PUSTAKA

- Charina, A., Kusumo, R.A.B., dan Deliana, Y. (2012). *Terrarium sebagai solusi cara bercocok tanam hemat air, lahan, serta pengurangan polutan pabrik di desa Nasol dan Sindangsari Kecamatan Cikoneng Kabupaen Ciamis*
- Dwi H, Oetami, dkk. 2010. *Modifikasi Penyajian Tanaman Hias melalui Pengembangan Terarium untuk Meningkatkan Nilai Jual dan Pendapatan Petani Bunga di Baturraden Purwokerto. Purwokerto. Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi. Kopertis Jawa Tengah. Vol 6. Hal 145- 156.*
- Nur Rahayu Pameilla. (2021). *Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial dan Minat Beli Masyarakat*
- Prawinda, E. (2021). *Digital Konten Media Strategi Marketing Dalam Instagram Makwinfood.*
- Supangat, S., & ... (2021). Artikel Ilmiah Efektivitas Marketing Digital Di Masa Pandemi. ... *Marketing Digital Di ...*, 1151700200. <http://repository.untag-sby.ac.id/7424/>

HASIL PLAGIASI

The screenshot displays a plagiarism checker interface with the following elements:

- Summary:** 83% Unique Content, 17% Plagiarized content, and a 100% completion status.
- Results Table:** A table with columns for 'Plagiarized' status and 'Matched URLs'. It lists various sentences, some marked as plagiarized (e.g., 'BUSINESS PLAN House Of Terarium E-BISNIS (R) Supangat, M. Kom., ITIL') and others as unique.
- Actions:** 'Compare' buttons are present next to several entries in the table.
- Advertisement:** A Grammarly ad with the text 'Write With Confidence' and 'Check your grammar, spelling, and punctuation instantly with Grammarly'.
- Keywords Section:** A section titled 'Keywords Words Density' with filters for '1-word', '2-words', and '3-words'.
- UI Elements:** A 'Feedback' button on the left, a 'Generate Plagiarism Report' button on the right, and a 'Tampilkan semua' button at the bottom right.