

**LAPORAN TUGAS AKHIR
PROYEK KEWIRAUSAHAAN: GRACE FLORIST**

RINGKASAN LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Meisy Yosepina Hasibuan

2120 31236

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
DESEMBER 2023**

TUGAS AKHIR

PROYEK KEWIRAUSAHAAN GRACE FLORIST

Dipersiapkan dan disusun oleh:

MEISY YOSEPINA HASIBUAN

Nomor Induk Mahasiswa: 212031236

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Jumat tanggal 15 Desember 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

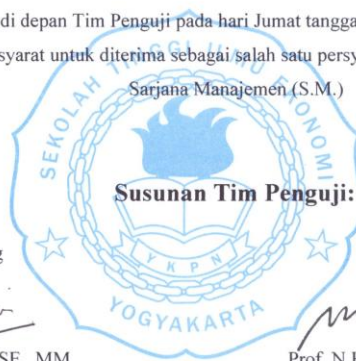
Sarjana Manajemen (S.M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Bianka Andriyani, SE., MM.



Penguji



Prof. N.H. Setiadi Wijaya, Ph.D., M.Si.

Yogyakarta, 15 Desember 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Pendidikan kewirausahaan merupakan hal yang penting karena akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Salah satu pendidikan kewirausahaan yang diterapkan yaitu proyek kewirausahaan. Proyek kewirausahaan merupakan kegiatan yang dilakukan dalam mengelola, mengembangkan, dan menjalankan suatu bisnis. Tujuan dari proyek kewirausahaan ini adalah untuk mendapatkan penghasilan, cara menghadapi persaingan, dan mempertahankan pangsa pasar. Proyek kewirausahaan ini dipraktikkan membuka toko bunga yang berlokasi di kota Mataram, NTB. Dalam proyek kewirausahaan ini menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi beserta cara penyelesaiannya. Metode yang digunakan adalah eksplorasi kreativitas (inovasi produk), manajemen pemasaran, manajemen operasi, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, dan manajemen perubahan dan inovasi. Proyek kewirausahaan membuat toko bunga yang bernama *Grace Florist* dalam praktiknya layak untuk dijalankan karena memiliki peluang yang besar dan peningkatan permintaan terutama di wilayah Mataram. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan usaha ini adalah menguasai teknologi seperti pemasaran digital dan menjaga hubungan yang erat baik itu dengan konsumen maupun *supplier* bunga.

Kata kunci: Proyek Kewirausahaan, Toko Bunga, Inovasi Produk, Manajemen Pemasaran, Manajemen Operasi, Manajemen Sumber Daya Manusia, Manajemen Keuangan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

Entrepreneurship education is important because it will increase a country's economic growth. One of the entrepreneurship education applied is the entrepreneurship project. Entrepreneurial projects are activities carried out in managing, developing, and running a business. The goal of this entrepreneurial project is to earn income, how to deal with competition, and maintain market share. This entrepreneurial project is practiced by opening a flower shop located in the city of Mataram, NTB. In this entrepreneurial project analyze the Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats faced and how to solve them. The methods used are creativity exploration (product innovation), marketing management, operations management, human resource management, financial management, and change and innovation management. The entrepreneurial project makes a flower shop named Grace Florist in practice feasible to run because it has great opportunities and increased demand, especially in the Mataram region. Things that must be considered in running this business are mastering technology such as digital marketing and maintaining close relationships with both consumers and flower suppliers.

Keywords: Project Entrepreneurship, Florist, Product Innovation, Marketing Management, Operations Management, Human Resource Management, Financial Management

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

1. LATAR BELAKANG

Dunia bisnis merupakan bagian yang penting di dalam stabilitas suatu negara. Betapa pentingnya perekonomian itu hadir dalam suatu negara dan salah satunya yang penting adalah adanya wirausaha. Dalam berwirausaha membutuhkan ilmu pendidikan. Pendidikan kewirausahaan merupakan hal yang penting karena akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Matlay & Carey, 2007). Pendidikan kewirausahaan dapat ditanamkan kepada mahasiswa dan dipersiapkan dengan baik dan relevan sesuai dengan perkembangan zaman. Salah satu pendidikan kewirausahaan yang dapat diterapkan praktiknya oleh mahasiswa yaitu proyek kewirausahaan. Proyek kewirausahaan dilakukan sebagai sarana untuk mencapai kemampuan dalam sikap, pengetahuan, dan keterampilan (Kamdi, 2018). Kewirausahaan meliputi berbagai sektor, salah satunya sektor pertanian. Di dalam sektor pertanian, penulis tertarik untuk mengangkat perekonomian pertanian dari sisi pertanian tanaman hias. Tanaman hias seperti anggrek, melati, mawar, krisan, sedap malam, dan lain-lain. Salah satu peluang pemanfaatan tanaman hias untuk dijadikan sebagai usaha yaitu dengan adanya toko bunga. Hal-hal yang perlu diperhatikan ketika memulai usaha *florist* antara lain target pasar, *supplier* bunga, lokasi usaha, jasa pengiriman, dan strategi pemasaran dan promosi. Produk yang ditawarkan berupa bunga per tangkai, *bouquet* bunga, dan *basket flower*. Produk-produk yang ditawarkan cocok sebagai hadiah perayaan bagi teman, saudara, pacar, dan juga pasangan suami istri. Toko bunga merupakan salah satu bisnis yang dapat sukses di pasar, jika dikelola dengan baik dan menyesuaikan dengan tren pasar yang saat ini. Praktik kewirausahaan merupakan kegiatan yang dilakukan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

wirausaha dalam mengelola, mengembangkan, dan menjalankan suatu bisnis. Praktik kewirausahaan mencakup berbagai aspek seperti ide bisnis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengambilan keputusan. Seorang wirausaha memiliki peran penting untuk menciptakan peluang, menghadapi tantangan, dan kemampuan beradaptasi dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Melalui praktik kewirausahaan diharapkan bisa menciptakan dan menjalankan suatu bisnis, sehingga bisa mencetak seorang wirausaha.

2. TUJUAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

1. Mengembangkan bisnis melalui penyediaan produk atau layanan yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.
2. Meningkatkan pengalaman pelanggan di *Grace Florist* untuk memperoleh loyalitas pelanggan yang lebih baik dan rekomendasi positif.
3. Mengeksplorasi peluang-peluang masa depan, seperti diversifikasi produk untuk mengembangkan *Grace Florist*.

3. KONTRIBUSI PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Hasil proyek kewirausahaan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik bisnis terutama di bidang perdagangan bunga (*florist*) untuk berinovasi. Proyek kewirausahaan ini dapat menjadi referensi dalam menyusun dan merancang praktik kewirausahaan berikutnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

BAHASAN UMUM & ANALISIS SWOT

1. PRODUK

Produk merupakan sesuatu yang harus ada ketika menjalankan proyek kewirausahaan. Produk segala sesuatu yang dapat dijual di pasar untuk memenuhi suatu kebutuhan atau keinginan, seperti barang, jasa, pengalaman, acara, individu, lokasi, properti, organisasi, informasi, dan ide (Kotler & Keller, 2009). Nama dari proyek kewirausahaan ini yaitu *Grace Florist*. Produk yang akan ditawarkan berupa rangkaian bunga seperti *handbouquet*, *basket flower*, *money bouquet*, bunga per tangkai, karangan bunga, dan kelas merangkai bunga. Rangkaian bunga tersebut bisa menggunakan bunga segar ataupun bunga *artificial*.

2. ANALISIS SWOT

Analisis SWOT membantu perusahaan memilih strategi atau rencana di masa depan dengan memberikan masukan kepada penilaian kebijakan tentang hal-hal yang menguntungkan atau merugikan perusahaan; memberikan informasi tentang kondisi perusahaan dan menjadi dasar untuk peraturan baru dan solusi masalah; dan mendorong pengembangan dan penemuan ide-ide baru (Erwin Suryatama, 2014).

a. Kekuatan (*Strengths*)

1. Diferensiasi produk yaitu menawarkan produk bunga dengan Korean style bouquet.
2. Memiliki beberapa pelanggan yang loyal dengan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan setia.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Memiliki bunga yang berkualitas, menjaga persediaan bunga dengan kondisi yang segar dan bagus.
4. Lokasi yang strategis (dekat dengan berbagai kampus)
5. Memiliki pengetahuan yang mendalam tentang jenis dan desain bunga.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Keterbatasan sumber daya (sumber daya manusia dan modal)
2. Biaya operasional tinggi, seperti biaya penyimpanan bunga segar yang harus selalu berada di suhu dingin.
3. Strategi pemasaran *Grace Florist* saat ini terbatas pada iklan di Instagram, yang menjadi suatu kekurangan dalam strategi pemasaran kami.
4. Memiliki variasi bunga yang sedikit (bunga segar yang berjenis lokal)

c. Peluang (*Opportunities*)

1. Sebagai *trainer workshop* merangkai bunga, *Grace Florist* akan menawarkan kelas tentang merangkai bunga yang bisa dijadikan sebagai sumber pendapatan tambahan.
2. Digitalisasi dengan memanfaatkan pemasaran digital, sehingga bisa memperluas pangsa pasar. Pemasaran digital memudahkan untuk menjangkau calon pelanggan dengan membuat konten-konten yang menarik, sehingga pelanggan tertarik untuk membeli bunga.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3. Membuka kerjasama untuk berbagai *event* sebagai penyedia layanan bunga.

4. Membuka *reseller bouquet* bunga untuk wisuda.

d. Ancaman (*Threats*)

1. Persaingan yang semakin ketat, banyaknya toko bunga yang menjual dengan harga yang murah.

2. Perubahan harga bunga segar yang dapat mempengaruhi keuntungan.

3. Perubahan tren pasar, seperti perubahan desain rangkaian bunga yang dapat mempengaruhi permintaan produk.

4. Persediaan bunga yang terbatas di musim tertentu (produksi bunga segar yang menurun di musim kemarau yang berkepanjangan)

METODELOGI

Partner Kunci	Aktivitas Kunci	Proporsi Nilai	Hubungan Pelanggan	Segmen Pelanggan
a. <i>Supplier</i> bunga potong malang b. <i>Supplier</i> kertas cellophane c. <i>Supplier</i> perlengkapan dan peralatan <i>florist</i> d. <i>Delivery Online</i> e. Jasa angkut barang	a. Desain bunga yang menarik. b. Manajemen persediaan bunga. c. Layanan pengiriman kepada pelanggan.	a. Kualitas bunga dengan desain kreatif dan menarik. b. Pengiriman pesanan tepat waktu c. Konsultasi desain sesuai dengan kebutuhan pelanggan.	a. Layanan pelanggan yang responsif dan ramah b. Menawarkan program loyalitas dengan memberikan diskon kepada pelanggan tetap.	a. Individu dari remaja hingga dewasa b. Bisnis: hotel, restoran, <i>decoration</i> .
Struktur Biaya a. Biaya bahan baku b. Pembelian bunga dari pemasok c. Gaji karyawan d. Biaya pemasaran e. Biaya operasional f. Biaya administrasi	Sumber Daya Utama a. Persediaan bunga b. Karyawan c. Teknologi: media sosial dan sistem pembayaran elektronik	Aliran Pendapatan a. Penjualan bunga b. Layanan pengiriman	Saluran Distribusi a. Toko <i>offline</i> di Jl. Pendidikan No.11 A, Mataram. b. Pemesanan <i>online</i> melalui media sosial Instagram dan Whastapp.	

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

1. INOVASI PRODUK

Inovasi adalah proses adaptasi produk, jasa, ide, atau proses yang sudah ada dalam organisasi maupun yang dikembangkan dari luar organisasi. Inovasi juga dapat diartikan sebagai proses menciptakan suatu produk baru dari produk yang sudah ada. Inovasi produk adalah menciptakan produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga muncul minat beli terhadap produk tersebut. Inovasi produk dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan karena produk yang telah ada rentan terhadap perubahan kebutuhan dan selera konsumen, teknologi, siklus hidup produk yang lebih singkat, serta persaingan domestik dan luar negeri. Menurut Kotler Amstrong (2004), Inovasi produk memiliki tiga indikator, antara lain:

- a. Kualitas produk yaitu kemampuan suatu produk dalam melakukan fungsi-fungsinya yang meliputi daya tahan, keandalan, dan ketelitian yang dihasilkan.
- b. Varian produk yaitu sarana kompetitif yang membedakan produk satu dengan yang lain, atau antara produk yang dimiliki dengan produk pesaing.
- c. Gaya dan desain produk yaitu cara lain dalam menambah nilai bagi pelanggan, gaya hanya menjelaskan penampilan produk tertentu, sedangkan desain memiliki konsep yang lebih dari gaya.

Grace Florist selalu memperhatikan setiap produk bunga yang dijual kepada pelanggan memiliki kualitas yang bagus. Produk yang dijual meliputi bunga segar dan *artificial flowers*. Bunga segar mampu bertahan selama 3-5

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

hari di suhu ruang dan 5-7 hari di ruangan dingin. *Grace Florist* memiliki varian produk yang berbeda dengan produk pesaing yaitu varian *spray bouquet*. *Spray bouquet* adalah *bouquet* bunga dengan menggunakan bunga segar yang disemproy menggunakan pewarna khusus bunga. Jadi pelanggan bisa mengcustom *bouquet* bunga sesuai warna yang diinginkan, seperti warna full hitam, *coral*, *gold*, *unicorn*, dll. *Grace Florist* memiliki gaya dan desain *bouquet* bunga yang bisa menyesuaikan dengan preferensi pelanggan, misalnya *korean bouquet*, *simple bouquet*, dan *huge bouquet*.

2. MANAJEMEN PEMASARAN

Implementasi manajemen pemasaran pada praktik kewirausahaan *Grace Florist* yaitu pemasaran secara digital melalui platform media sosial. Strategi pemasaran yang digunakan adalah *hard selling*. *Hard selling* adalah pendekatan pemasaran yang fokus pada penjualan produk atau layanan dengan cara yang agresif dan menekankan pada tekannya kepada calon pelanggan. Pendekatan *hard selling* cenderung menggunakan berbagai taktik persuasif, seperti menawarkan diskon besar, penawaran terbatas, atau menggambarkan produk atau layanan sebagai yang terbaik tanpa memberikan informasi yang cukup tentang kebutuhan atau manfaat sebenarnya bagi pelanggan. *Grace Florist* memanfaatkan fitur berbayar dari Instagram (IG ads).

Kendala yang dialami dalam mengimplemetasikan manajemen pemasaran, antara lain: kurangnya pemasaran yang dilakukan dan audiens yang dicapai melalui Instagram *ads* masih sedikit. Langkah untuk menyelesaikan kendala yang dialami *Grace Florist* yaitu dengan menambah

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

strategi pemasaran baru seperti menggunakan endorser dan membuat konten yang lebih menarik dan menambah budget iklan, sehingga bisa mencapai lebih banyak audiens.

3. MANAJEMEN PRODUKSI

Implementasi manajemen produksi *Grace Florist* yaitu membeli bunga segar di Malang lalu dijual kepada pelanggan. Kendala *Grace Florist* dalam manajemen produksi, antara lain: persediaan bunga yang terbatas di musim tertentu, permintaan musiman (di hari-hari tertentu saja seperti valentine, hari ibu, dan wisuda). Cara menyelesaikan kendala yang dialami yaitu membuat jadwal produksi bunga yang terencana dengan cermat mulai dari urutan produksi, jadwal panen bunga, dan pengiriman. Dalam menyelesaikan permintaan musiman, hal yang dapat dilakukan yaitu mempersiapkan persediaan ekstra untuk menghadapi lonjakan permintaan musiman dan promosikan pesanan dan pemesanan lebih awal untuk membantu mengatur produksi.

4. MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

Manajemen sumber daya manusia merupakan bagian penting dalam mempertahankan atau meningkatkan kesehatan bisnis. Manajemen sumber daya manusia adalah praktik merekrut, memperkerjakan, memutasi, dan mengelola karyawan di sebuah organisasi atau perusahaan. Ruang lingkup manajemen sumber daya manusia berdasarkan masa pelaksanaannya dan tugas pengembangan, ke dalam beberapa bagian (Sedarmayanti, 2017) antara lain:

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- a. Persiapan kerja yaitu pelatihan yang diberikan kepada pegawai baru yang baru bekerja seperti pembekalan dimana mereka mendapatkan jabatan dalam pelaksanaan tugas yang akan diberikan kepada mereka.
- b. Pelatihan pelayanan yaitu pelatihan yang diberikan untuk meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan pekerjaan yang diberikan.
- c. Pelatihan pasca/pasca tugas pelatihan yaitu pelatihan yang diberikan untuk membantu dan mempersiapkan pegawai menghadapi masa pensiun.

Implementasi manajemen sumber daya manusia pada *Grace Florist* dengan mengelola 2 orang karyawan agar tetap konsisten memberikan kinerja yang terbaik. Apabila menggunakan perspektif teori di atas, maka manajemen sumber daya manusia *Grace Florist*:

- a. Persiapan kerja
 - 1) Sambut karyawan baru dengan ramah agar mereka merasa diterima dan nyaman.
 - 2) Memberikan pemahaman tentang operasional toko seperti jam kerja, kebijakan toko, dan struktur organisasi.
 - 3) Menjelaskan tugas dan tanggung jawab mereka seperti merangkai bunga, layanan pelanggan, dan merawat bunga.
 - 4) Menjelaskan kebijakan dan prosedur yang berlaku di *Grace Florist* seperti kebijakan cuti, izin, dan tata tertib perilaku di tempat kerja.
- b. Pelatihan pelayanan
 - 1) Memberikan pelatihan awal seperti etiket layanan pelanggan, teknik desain bunga, dan perawatan bunga.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2) Mengajarkan kepada karyawan cara berinteraksi dengan pelanggan dengan ramah.

3) Menjelaskan betapa pentingnya pelayanan yang baik dan bagaimana menangani keluhan pelanggan.

c. Pelatihan pasca

1) Memberikan informasi kepada karyawan tentang tren bunga terkini dan perubahan dalam preferensi pelanggan.

2) Memberikan pelatihan perangkat atau teknologi khusus yang digunakan dalam toko bunga (misalnya compressor dan alat pemotong styrofoam).

5. MANAJEMEN KEUANGAN

Dalam mengimplementasikan manajemen keuangan *Grace Florist* dibagi dalam beberapa bagian yaitu:

Tabel 4.1 Biaya Investasi *Grace Florist*

A. Biaya Investasi					
Komponen Investasi	Harga	Jumlah	Total	Umur Ekonomis	Depresiasi (Tahun)
Kulkas Showcase	Rp3.550.000	3	Rp10.650.000	10 Tahun	Rp1.065.500
Gunting	Rp30.000	4	Rp120.000	1 Tahun	
Cutter	Rp15.000	4	Rp60.000	1 Tahun	
Lem tembak	Rp30.000	3	Rp90.000	1 Tahun	
Meja	Rp200.000	1	Rp200.000	5 Tahun	Rp40.000
Kursi	Rp30.000	4	Rp120.000	5 Tahun	Rp24.000
Kipas Angin	Rp150.000	2	Rp300.000	5 Tahun	Rp60.000
Stop Kontak	Rp60.000	5	Rp300.000	1 Tahun	
Alat pemotong Styrofoam	Rp1.000.000	1	Rp1.000.000	5 Tahun	Rp200.000
Kompressor	Rp1.500.000	1	Rp1.500.000	5 Tahun	Rp300.000
Printer	Rp2.000.000	1	Rp2.000.000	5 Tahun	Rp400.000
Sub Total			Rp16.340.000		Rp2.089.500

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya investasi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memulai usaha agar dapat mempermudah pekerjaan yang digunakan dalam jangka waktu yang lama. Adapun investasi yang dikeluarkan untuk memulai bisnis yaitu Kulkas Showcase, Gunting, Cutter, Lem tembak, Meja, Kursi, Kipas Angin, Stop Kontak, Alat pemotong Styrofoam, Kompresor, dan Printer. Total investasi yang dikeluarkan dalam menjalankan bisnis toko bunga ini Rp16.340.000.

Tabel 4.2 Biaya Modal Kerja *Grace Florist*

B. Biaya Modal Kerja			
KOMPONEN	HARGA	JUMLAH	TOTAL
Biaya Modal Kerja Bulan September 2023			
Biaya Bahan Baku			
Bunga Segar	Tergantung pesanan	4 kali	Rp3.483.000
Styrofoam	Rp850.000	2 ball	Rp1.700.000
Kawat	Rp150.000	1 pcs	Rp150.000
Artificial Flower	Rp500.000		Rp500.000
Kayu	Rp70.000	10 reng	Rp700.000
Kertas Cellophane	Rp1.000	200 lembar	Rp200.000
Kain Spoundbon	Rp185.000	2 roll	Rp370.000
Oasis	Rp120.000	5 dus	Rp600.000
Plastik Bening	Rp100.000	1 roll	Rp100.000
Paku	Rp120.000	2 dus	Rp240.000
Cat	Rp90.000	6 kaleng	Rp540.000
Keranjang	Rp16.000	15 pcs	Rp240.000
Pita Satin	Rp15.000	10 roll	Rp150.000
Total Biaya Bahan Baku			Rp8.973.000
Biaya Bahan Penolong			
Paperbag	Rp2.000	100 pcs	Rp200.000
Isi Lem Tembak	Rp60.000	2 pack	Rp120.000
Isi Selotip	Rp3.000	20 pcs	Rp60.000
Plastik Kresek	Rp15.000	10 pcs	Rp150.000
Total Biaya Bahan Penolong			Rp530.000
Biaya Overhead			
Biaya Sewa Tempat	Rp3.334.000	1 bulan	Rp3.334.000
Biaya Listrik, Air dan Wifi	Rp1.000.000	1 bulan	Rp1.000.000
Biaya Gaji Karyawan	Rp1.500.000	4 orang	Rp6.000.000
Biaya Sampah	Rp50.000	1 bulan	Rp50.000
Total Biaya Overhead			Rp10.384.000
Biaya Administrasi			

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya Kertas Carton	Rp25.000	50 lembar	Rp25.000
Total Biaya Administrasi			Rp25.000
Biaya Pemasaran			
Biaya Iklan Instagram	Rp150.000	1 bulan	Rp150.000
Total Biaya Pemasaran			Rp150.000
Sub Total Modal Kerja Bulan September 2023			Rp20.062.000

Biaya Modal Kerja Bulan Oktober 2023			
Biaya Bahan Baku			
Bunga Segar	Tergantung pesanan	5 kali	Rp2.867.000
Styrofoam	Rp850.000	2 ball	Rp1.700.000
Kawat	Rp150.000	1 pcs	Rp150.000
Kayu	Rp70.000	10 reng	Rp700.000
Kertas Cellophane	Rp1.000	200 lembar	Rp200.000
Kain Spoundbon	Rp185.000	2 roll	Rp370.000
Oasis	Rp120.000	5 dus	Rp600.000
Plastik Bening	Rp100.000	1 roll	Rp100.000
Paku	Rp120.000	2 dus	Rp240.000
Cat	Rp90.000	6 kaleng	Rp540.000
Pita Satin	Rp15.000	10 roll	Rp150.000
Total Biaya Bahan Baku			Rp7.617.000
Biaya Bahan Penolong			
Isi Lem Tembak	Rp60.000	2 pack	Rp120.000
Isi Selotip	Rp3.000	20 pcs	Rp60.000
Plastik Kresek	Rp15.000	10 pcs	Rp150.000
Total Biaya Bahan Penolong			Rp330.000
Biaya Overhead			
Biaya Sewa Tempat	Rp3.334.000	1 bulan	Rp3.334.000
Biaya Listrik, Air dan Wifi	Rp1.000.000	1 bulan	Rp1.000.000
Biaya Gaji Karyawan	Rp1.500.000	4 orang	Rp6.000.000
Biaya Sampah	Rp50.000	1 bulan	Rp50.000
Total Biaya Overhead			Rp10.384.000
Biaya Administrasi			
Biaya Kertas Carton	Rp25.000	50 lembar	Rp25.000
Total Biaya Administrasi			Rp25.000
Biaya Pemasaran			
Biaya Iklan Instagram	Rp150.000	1 bulan	Rp150.000
Total Biaya Pemasaran			Rp150.000
Sub Total Modal Kerja Bulan Oktober 2023			Rp18.506.000

Biaya Modal Kerja Bulan November 2023			
Biaya Bahan Baku			

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Bunga Segar	Tergantung pesanan	5 kali	Rp2.938.000
Styrofoam	Rp850.000	2 ball	Rp1.700.000
Kawat	Rp150.000	1 pcs	Rp150.000
Kayu	Rp70.000	10 reng	Rp700.000
Kertas Cellophane	Rp1.000	200 lembar	Rp200.000
Kain Spoundbon	Rp185.000	2 roll	Rp370.000
Oasis	Rp120.000	5 dus	Rp600.000
Plastik Bening	Rp100.000	1 roll	Rp100.000
Paku	Rp120.000	2 dus	Rp240.000
Cat	Rp90.000	6 kaleng	Rp540.000
Pita Satin	Rp15.000	10 roll	Rp150.000
Total Biaya Bahan Baku			Rp7.688.000
Biaya Bahan Penolong			
Isi Lem Tembak	Rp60.000	2 pack	Rp120.000
Paperbag	Rp2.000	100 pcs	Rp200.000
Isi Selotip	Rp3.000	20 pcs	Rp60.000
Plastik Kresek	Rp15.000	10 pcs	Rp150.000
Total Biaya Bahan Penolong			Rp530.000
Biaya Overhead			
Biaya Sewa Tempat	Rp3.334.000	1 bulan	Rp3.334.000
Biaya Listrik, Air dan Wifi	Rp1.000.000	1 bulan	Rp1.000.000
Biaya Gaji Karyawan	Rp1.500.000	4 orang	Rp6.000.000
Biaya Sampah	Rp50.000	1 bulan	Rp50.000
Total Biaya Overhead			Rp10.384.000
Biaya Administrasi			
Biaya Kertas Carton	Rp25.000	50 lembar	Rp25.000
Total Biaya Administrasi			Rp25.000
Biaya Pemasaran			
Biaya Iklan Instagram	Rp150.000	1 bulan	Rp150.000
Total Biaya Pemasaran			Rp150.000
Sub Total Modal Kerja Bulan November 2023			Rp18.777.000
Sub Total Modal Kerja 3 Bulan			Rp57.345.000

Biaya modal kerja merupakan biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha *Grace Florist*. Modal kerja yang dikelola dalam 3 bulan berjumlah Rp57.345.000

Tabel 4.3 Pendapatan Penjualan Per Bulan *Grace Florist*

C. Pendapatan Penjualan Per Bulan	
KOMPONEN	TOTAL

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pendapatan Bulan September	
Bouquet Bunga	Rp10.855.000
Karangan Bunga	Rp6.510.000
Basket Flower	Rp1.000.000
Bunga Segar	Rp3.210.500
Sub Total Bulan September	Rp21.575.500
Pendapatan Bulan Oktober	
Bouquet Bunga	Rp8.610.000
Karangan Bunga	Rp13.335.000
Basket Flower	Rp1.050.000
Bunga Segar	Rp3.773.000
Sub Total Bulan Oktober	Rp26.768.000
Pendapatan Bulan November	
Bouquet Bunga	Rp8.674.000
Karangan Bunga	Rp8.975.000
Basket Flower	Rp1.170.000
Bunga Segar	Rp1.985.000
Sub Total Bulan November	Rp20.804.000

Perhitungan penjualan produk dihitung dengan maksimal supaya mendapatkan laba yang telah ditentukan. Pendapatan *Grace Florist* selama 3 bulan sebesar Rp69.147.500.

Tabel 4.4 Harga Pokok Penjualan *Grace Florist*

KOMPONEN	TOTAL
Bulan September	
Biaya Bahan Baku	Rp8.973.000
Biaya Bahan Penolong	Rp530.000
Biaya Operasional	Rp10.384.000
Total HPP bulan September	Rp19.887.000
Bulan Oktober	
Biaya Bahan Baku	Rp7.617.000
Biaya Bahan Penolong	Rp330.000
Biaya Operasional	Rp10.384.000
Total HPP bulan Oktober	Rp18.331.000
Bulan November	
Biaya Bahan Baku	Rp7.688.000
Biaya Bahan Penolong	Rp530.000
Biaya Operasional	Rp10.384.000
Total HPP bulan November	Rp18.602.000
Total HPP 3 bulan	Rp56.820.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Biaya Harga Pokok Penjualan yang dikeluarkan *Grace Florist* selama 3 bulan sebesar Rp56.820.000

Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi *Grace Florist*

D. Laporan Laba Rugi per Bulan			
KOMPONEN	Bulan		
	September	Oktober	November
Pendapatan Penjualan	Rp21.575.500	Rp26.768.000	Rp20.804.000
HPP dan Biaya			
HPP	Rp19.887.000	Rp18.331.000	Rp18.602.000
Biaya Pemasaran	Rp150.000	Rp150.000	Rp150.000
Biaya Administrasi	Rp25.000	Rp25.000	Rp25.000
Total	Rp20.062.000	Rp18.506.000	Rp18.777.000
Laba Operasi	Rp1.513.500	Rp8.262.000	Rp2.027.000

Dalam menjalankan praktik kewirausahaan *Grace Florist*, penulis melaporkan laba yang didapatkan. Laporan ini bersumber dari (total pendapatan penjualan – (total hpp produk per bulan + total biaya pemasaran per bulan + total biaya administrasi). Laba operasi yang didapatkan pada bulan September sebesar Rp1.513.500, bulan Oktober sebesar Rp8.262.000, dan bulan November sebesar Rp2.027.000. Jadi pendapatan bersih selama 3 bulan sebesar Rp11.802.500.

Tabel 4.6 Struktur Permodalan *Grace Florist*

E. Struktur Permodalan			
KOMPONEN		JUMLAH	
Modal Investasi		Rp16.340.000	
Modal Kerja		Rp57.345.000	
Total		Rp73.685.000	
Modal Sendiri		100%	(Modal Pemilik)

Struktur permodalan dalam menjalankan *Grace Florist*. Penjelasan tentang modal kerja sebesar Rp73.685.000 merupakan modal kerja selama 3 bulan menjalankan usaha toko bunga.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabel 4. 7 Neraca Saldo Grace Florist

F. Neraca Saldo (3 Bulan)			
Aset Lancar		Kewajiban	
Kas	Rp28.512.250	Utang jangka pendek	
Persediaan	Rp25.668.000		
Sewa dibayar di muka	Rp10.002.000		
Total Aset Lancar	Rp64.182.250	Total Kewajiban	
Aset Tetap		Ekuitas	Rp80.000.000
Peralatan	Rp16.340.000		
Depresiasi Peralatan	Rp522.000		
Total Aset Tetap	Rp15.817.750	Total Ekuitas	Rp80.000.000
Jumlah Aktiva	Rp80.000.000	Jumlah Kewajiban & Ekuitas	Rp80.000.000

Neraca Saldo yang dikelola dalam 3 bulan berjumlah Rp80.000.000

Payback Period

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Arus Kas}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Rp73.685.000}}{\text{Rp11.802.500}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$\text{Payback period} = 6,24 \times 1 \text{ tahun}$$

Payback period = 6 tahun 2 bulan 4 hari

Grace Florist membutuhkan waktu 6 tahun 2 bulan 4 hari untuk mendapatkan kembali investasi awalnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

6. MANAJEMEN PERUBAHAN DAN INOVASI

Manajemen perubahan dan inovasi yang akan dilakukan *Grace Florist* yaitu kolaborasi dengan bisnis lain seperti toko kue untuk menciptakan penawaran paket yang menarik dan mempertimbangkan penerapan platform *e-commerce* untuk memudahkan pelanggan melakukan pembelian secara *online*.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

KESIMPULAN & SARAN

1. KESIMPULAN

Proyek kewirausahaan toko bunga yang telah berjalan selama 3 bulan, penulis memiliki beberapa pengalaman yang bisa diambil seperti bagaimana cara pengadaan produk, melakukan penjualan ke pelanggan, bagaimana cara memasarkan produk ke konsumen, bagaimana menjadikan produk yang dijual lebih unggul dibandingkan pesaing, mengelola waktu dan bertanggung jawab terhadap pesanan, bagaimana mengelola keuangan, dan mengelola sumber daya manusia yang ada. Kekurangan-kekurangan yang perlu diperbaiki selama menjalankan usaha toko bunga yaitu kurangnya pemasaran dan variasi bunga yang kurang sehingga pelanggan sulit untuk mengetahui tentang toko bunga *Grace Florist*. Berdasarkan hal tersebut, penulis harus belajar bagaimana cara menjalankan dan mengelola usaha dengan baik yang nantinya akan berdampak pada semakin berkembangnya usaha toko bunga yang telah diijalankan.

Kesimpulan dalam proyek kewirausahaan *Grace Florist* bahwa proyek ini layak untuk dijalankan karena ada peluang dan peningkatan permintaan dalam menjalankan usaha ini terutama di wilayah Mataram. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan usaha ini adalah menguasai teknologi seperti pemasaran digital dan menjaga hubungan yang erat baik itu dengan konsumen ataupun *supplier* bunga.

Proyeksi bisnis *Grace Florist* lima tahun mendatang antara lain:

Tabel 5. 1 Proyeksi Bisnis *Grace Florist*

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tahun	Pertumbuhan Penjualan	Diversifikasi Produk & Layanan	Tantangan
1	Meningkat 10%.	Membuat produk papan akrilik.	Produk akrilik yang rentan terhadap kerusakan selama pengiriman.
2	Meningkat 12%.	Menambah layanan dekorasi taman.	Mengelola persediaan produk dekorasi taman (pohon hias) dan membutuhkan gudang yang luas
3	Meningkat 14%.	Menambah layanan dekorasi acara.	Keahlian dalam dekorasi acara, membutuhkan modal yang besar, dan gudang yang luas.
4	Meningkat 16%.	Menyediakan bunga segar import.	Biaya impor, perizinan impor dari negara asal bunga, dan bunga yang rentan rusak karena pengiriman yang lama.
5	Meningkat 18%.	Membuka cabang di Kuta.	Modal yang besar karena biaya sewa yang tinggi dan lokasi yang jauh dari kota.

2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, saran dari penulis jika ingin membuka toko bunga yaitu harus memiliki keahlian dalam bidang pemasaran dan semangat belajar karena dalam menjalankan usaha sangat penting untuk menarik perhatian pelanggan sehingga membeli produk yang kita jual. Penulis berharap tugas akhir proyek kewirausahaan ini dapat menjadi sebuah motivasi agar lebih banyak anak muda yang mau berwirausaha dan bisa menciptakan lapangan kerja sendiri.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- “Arti Kata Pasar - Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) online.”
<https://kbbi.web.id/pasar>. Diakses 05 November 2023.
- Ford, M. E. (1992). *Motivating humans: Goals, emotions, and personal agency belief*. New York: SAGE Publications, Inc.
<https://doi.org/10.4135/9781483325361>
- Guilford, J. P. (1967). *The nature of human intelligence*. McGraw-Hill.
- Jogiyanto. (2005). *Sistem informasi strategik untuk keunggulan kompetitif*. Yogyakarta: Penerbit Media Group.
- Kamdi, & Waras. (2018). *Proyek kewirausahaan*. 56.
- Kotler, Philip. (2000). *Prinsip-prinsip pemasaran manajemen*. Jakarta: Prenhalindo.
- Kotler, & Bes. (2004). *Lateral marketing*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip, & Keller, K. (2009). *Manajemen pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks Jakarta.
- Kridasusila, Andy. (2007). *Manajemen pemasaran*. Semarang: Semarang University Press.
- Matlay, H., & Carey, C. (2007). Entrepreneurship education in the UK. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(2), 252-263.
<https://doi.org/10.1108/14626000710746682>
- Ma'ruf, Hendri. (2005). *Pemasaran ritel*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sedarmayanti. (2017). *Perencanaan dan pengembangan sdm untuk meningkatkan kompetensi, kinerja dan produktivitas kerja*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Siagian, Salim., & Asfahani. (1995). *Kewirausahaan indonesia dengan semangat 17.8.45*. Kloang Klede Jaya PT Putra Timur Bekerjasama Dengan Puslatkop dan PK Depkop Dan PPK. Jakarta.
- Suryatama, Erwin. 2014. *Lebih memahami analisis swot dalam bisnis*, Yogyakarta: Kata Pena.