

ABSTRAK

Teknologi yang tidak dapat lepas dari kehidupan manusia sekarang ini adalah internet. Menurut data dari APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) mengatakan bahwa total pengguna internet di Indonesia pada tahun 2007 adalah sebesar 25 juta orang. Dari jumlah tersebut, 30% adalah pengguna internet di wilayah Jawa Timur. Salah satu bidang usaha yang dapat dikembangkan adalah usaha dalam bidang rangkaian bunga. Dengan *online shopping*, akan memudahkan orang yang untuk membeli dan mengirimkan rangkaian bunga kepada kerabatnya pada suatu acara tertentu seperti pernikahan, pembukaan usaha baru dan lain-lain.

Penelitian ini bertujuan untuk menyusun studi kelayakan pendirian usaha *e-commerce* rangkaian bunga. Selain itu untuk melihat faktor kritis apa saja yang dapat mempengaruhi usaha ini, yang kemudian dilakukan perancangan strategi pemasaran bisnis *e-commerce* rangkaian bunga. Dalam perancangan usaha *e-commerce* rangkaian bunga ini juga memerlukan toko fisik untuk meningkatkan kepercayaan konsumen bahwa perusahaan memang ada. Studi kelayakan yang dilakukan meliputi aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan aspek keuangan.

Dalam penelitian ini teknik penarikan sampling yang digunakan adalah *purposive sampling*, kuesioner dibagikan kepada 286 responden. Pembagian kuesioner ini bertujuan untuk mengetahui perilaku konsumen online shopping dan mengetahui minat responden terhadap bisnis *e-commerce* rangkaian bunga yang dirancang. Kuesioner dibagikan di tempat-tempat umum yang menyediakan fasilitas internet gratis. Pengolahan data dengan menggunakan software SPSS untuk mendapatkan analisis deskriptif, analisis tingkat kepentingan, analisis *crosstabs*, dan analisis ANOVA. Dari hasil pengolahan data kuesioner dapat diketahui faktor-faktor penting dalam merancang usaha rangkaian bunga *e-commerce*. Faktor-faktor tersebut adalah kecepatan dalam mengakses website, kemudahan dalam melakukan pemesanan dan pembayaran, kecepatan pengiriman produk, FAQ pemesanan dan transaksi dan harga produk.

Penyusunan aspek pasar dimulai dari perhitungan permintaan efektif, dari hasil perhitungan didapatkan permintaan efektif tahun 2009 sebesar 0,43% yang berarti bahwa jumlah pangsa pasar yang tersedia besar. Penyusunan strategi bisnis dimulai dengan melakukan analisis SWOT, analisis pesaing dan strategi bisnis perusahaan. Sedangkan konsep dari strategi pemasaran yang diusulkan yaitu *segmentation, targeting, positioning, differentiation*, dan 8P. Strategi pemasaran dari perusahaan adalah merancang usaha *e-commerce* rangkaian bunga yang sesuai dengan keinginan konsumen. Hal ini dapat dicapai dengan merancang website yang sesuai dengan perilaku konsumen *online shopping*. Menggunakan nama Cristin Florist sebagai nama perusahaan dimana nama Cristin akan diperkenalkan sebagai perancang rangkaian bunga perusahaan. Melakukan hubungan kerjasama dengan pengusaha rangkaian bunga di kota lain sehingga perusahaan dapat memenuhi permintaan rangkaian bunga di luar kota Surabaya.

Dari perhitungan aspek teknis maka lokasi usaha yang dipilih adalah Jalan Embong Kenongo. Kapasitas produksi perusahaan adalah 3240 rangkaian bunga dalam 1 tahun. Pada perhitungan aspek keuangan didapatkan *Total Project Cost* yang diperlukan adalah sebesar Rp. 207.139.256,-. Sedangkan estimasi pendapatan pada tahun pertama adalah sebesar Rp. 783.800.000 dengan penjualan sebanyak 1296 produk. Nilai *Net Present Value* sebesar Rp. 2.732.776.517,-, *Discounted Payback Period* dicapai dalam waktu 1,23 tahun dan *Break Event Point* dicapai dengan menjual 2744 produk. Kemudian dilakukan analisis sensitivitas pendapatan, diperoleh hasil bahwa pendirian ini masih layak jika penurunan pendapatan tidak lebih dari 33,83%.

Dari pasar aspek pasar pendirian usaha ini dapat dikatakan layak karena jumlah pangsa pasar yang tersedia besar dan terus mengalami peningkatan. Ditinjau dari aspek teknis pendirian usaha ini layak karena kemudahan untuk mendapatkan bahan baku utama, peralatan dan perlengkapan usaha. Dari aspek manajemen menyimpulkan bahwa perusahaan membutuhkan struktur organisasi yang sederhana untuk memudahkan pemimpin perusahaan mengatur perusahaan. Jika ditinjau dari aspek keuangan maka pendirian usaha rangkaian bunga online ini dikatakan layak karena modal awal untuk mendirikan usaha rangkaian bunga online dapat dikembalikan dalam waktu 1,23 tahun. Dan usaha rangkaian bunga online mengalami peningkatan keuntungan tiap tahunnya.

Kata kunci : *e-commerce*, studi kelayakan, rangkaian bunga.