

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berikut ini adalah kesimpulan yang didapat berdasarkan dari hasil penelitian sebelumnya dan berikut kesimpulannya:

- a. Responden memiliki persepsi dan harapan terhadap produk rangkaian bunga yang cukup pada *regular bouquet* Diana Florist. Ada indikator yang diberikan oleh responden dimana perlu adanya peningkatan yang diberikan pada varian isi inovasi produk rangkaian bunga *regular bouquet* Diana Florist.
- b. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada persepsi dan harapan digunakan dalam proses inovasi keseluruhan, maka dapat ditarik kesimpulan, diantaranya:

1. *Idea Generation* / Pencarian Ide

Pada tahap pencarian ide mengenai varian isi *regular bouquet* produk inovasi pada Diana Florist. Hasil yang didapatkan terdapat empat varian isi yang memiliki nilai tertinggi yaitu bunga mawar dengan snack, bunga mawar dengan coklat, bunga mawar dengan uang kertas asli, dan bunga mawar dengan rokok.

2. *Opportunity Generation*/ Identifikasi Peluang

Tahap identifikasi peluang yang dapat dilihat dari peluang eksternal dan internal guna untuk menghasilkan produk inovasi dari Diana Florist. Dari hasil identifikasi peluang eksternal dan peluang internal maka akan menghasilkan kriteria yang dapat digunakan untuk pengembangan ide pada tahap selanjutnya. Kriteria yang ada pada peluang eksternal adalah varian isi *regular bouquet* yaitu buket bunga mawar dengan snack dan buket bunga mawar dengan coklat yang memiliki harga jual sebesar Rp 10.000,- hingga Rp 200.000,- untuk *regular bouquet*. Sedangkan kriteria peluang internal yaitu bahan baku berupa bunga mawar, snack, coklat, kertas pembungkus, pita yang

mudah didapatkan, terjangkau, serta mudah untuk dirangkai. Pada tahap ini, ide yang ada akan diselaraskan dengan kriteria yang didapatkan di tahap *opportunity generation* sehingga akan didapatkan satu ide yaitu produk buket bunga mawar dengan snack dan buket bunga mawar dengan coklat untuk *regular bouquet* karena sesuai dengan kriteria internal dan eksternal.

### 3. *Idea Evaluation/* Evaluasi Ide

Tahap penelitian ini penentuan sebuah ide yang akan dipilih untuk direalisasikan menjadikan produk nyata. Tahap ini, ide yang akan diselaraskan dengan kriteria yang akan didapatkan di tahap *opportunity generation* sehingga akan didapatkan satu ide yaitu produk *regular bouquet* dengan varian isi buket bunga mawar dengan snack.

### 4. *Development/* Pengembangan

Tahap pengembangan produk inovasi pada usaha Diana Florist dilakukan dengan menciptakan produk yang sesuai dengan ide pada tahap *idea evaluation*. Pembuatan produk dilakukan dengan membuat desain awal, membuat *prototype*, yang kemudian dilanjutkan dengan dilakukannya uji *prototype* produk untuk mengetahui reaksi pasar terhadap produk inovasi dari *regular bouquet* pada Diana Florist. Selanjutnya akan dilakukan perhitungan HPP pada produk akhir, dimana didapatkan sebesar Rp 52.500,- yang digunakan untuk menentukan harga jual per unit produk. Selanjutnya harga jual yang ditetapkan adalah Rp 100.000,- per rangkaian bunga, sehingga proyeksi profit yang akan didapatkan adalah sebesar Rp 47.500,-.

### 5. *Commercialization/* Komersialisasi

Tahap pemasaran produk inovasi *regular bouquet* pada Diana Florist kepada masyarakat. Tahap ini, dilakukan pembagian kuesioner kepada konsumen yang pernah membeli produk *regular bouquet* pada Diana Florist selama 3 bulan terakhir dan tinggal di kota Semarang. Hasil yang didapatkan yaitu pemilihan media promosi menggunakan whatsapp sebagai pilihan responden, karena penggunaan media tersebut memudahkan responden untuk mendapatkan info promo dari Diana Florist. Alternatif tempat responden lebih memilih pemesanan melalui

aplikasi media sosial adalah cara yang paling mudah untuk responden mengetahui produk inovasi dari Diana *Florist*.

## 5.2 Saran

Ada pun saran yang diberikan pada Diana *Florist* mengenai produk *regular bouquet* adalah sebagai berikut:

- a. Saran bagi usaha Diana *Florist*, karena adanya respon positif dari responden terhadap produk *regular bouquet* selama produksi, maka sebaiknya pihak Diana *Florist* mencoba untuk memasarkan produk inovasi berupa varian isi buket bunga mawar dengan snack yang menjadi trend dikalangan anak muda.
- b. Usaha yang dilakukan Diana *Florist* juga perlu mempertimbangkan varian isi buket bunga mawar dengan coklat sebagai varian baru lainnya dari *regular bouquet*. Hal ini dikarenakan varian isi buket bunga mawar dengan coklat merupakan salah satu varian isi tertinggi setelah buket bunga mawar dengan snack.
- c. Usaha yang dilakukan Diana *Florist* yaitu meningkatkan pemasaran produk inovasi dengan menggunakan media sosial Instagram. Penggunaan media sosial tersebut dapat membuat daya tarik responden untuk membeli dan mengetahui produk apa saja yang dijual di Diana *Florist*. Contoh pemberian keterangan dan harga pada postingan foto yang akan diunggah di Instagram (co/ buket bunga mawar dengan snack harga mulai Rp 50.000,-, bisa request snack yang ingin dipesan). Tak lupa juga penambahan hashtag pada postingan di Instagram agar responden tahu produk yang dijual di Diana *Florist* ada varian isi baru misalnya #rangkaian bunga snack, #buket snack, dll. Agar produk rangkaian bunga Diana *Florist* bisa dikenal oleh masyarakat luas dengan memanfaatkan teknologi modern berbasis media sosial Instagram.