



## Bouquet Satin Flowers

Fahrur Rosi<sup>1</sup>, Silvia Damayanti<sup>2</sup>, M. Syahrul Maulana<sup>3</sup>, Muhammad Yasin<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Indonesia

E-mail: [priasejati2003@gmail.com](mailto:priasejati2003@gmail.com)<sup>1</sup>, [Silviaa8802@gmail.com](mailto:Silviaa8802@gmail.com)<sup>2</sup>, [m.sisyahrul@gmail.com](mailto:m.sisyahrul@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[yasin@untag-sby.ac.id](mailto:yasin@untag-sby.ac.id)<sup>4</sup>

### Article Info

#### Article history:

Received June 07, 2025

Revised June 19, 2025

Accepted June 28, 2025

#### Keywords:

*Bouquet Satin Flowers, Entrepreneurial Strategy, Social Media Utilization.*

### ABSTRACT

*Entrepreneurship in making products among students in developing Entrepreneurship can be defined as the ability of individuals to create and develop new ideas into a sustainable and competitive business in society. The purpose of this study is to determine an effective marketing strategy in order to increase sales of bucket satin flowers and find out how the production process will be used in the business to attract consumers. besides that another goal is to know the estimation of capital calculation, production costs and profits in the bucket satin flowers business. Based on the results of the preparation of this study, it can be concluded that the Satin Flowers Bouquet business has promising opportunities in the creative and entrepreneurial industries. This product offers innovation in making flower bouquets by utilizing satin ribbons, which have high aesthetic appeal and long-lasting value compared to fresh flowers. In running this business, there are several challenges that need to be faced, such as the availability of raw materials and competition in the market. Therefore, an effective marketing strategy is a major factor in attracting consumers, one of which is through the utilization of social media and the 4P marketing mix (Product, Price, Promotion, and Place).*

*This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.*



### Article Info

#### Article history:

Received June 07, 2025

Revised June 19, 2025

Accepted June 28, 2025

#### Keywords:

*Bouquet Satin Flowers, Strategi Berwirausaha, Pemanfaatan Media Sosial.*

### ABSTRAK

Berwirausaha dalam membuat produk di kalangan mahasiswa dalam mengembangkan Kewirausahaan dapat diartikan sebagai kemampuan individu untuk menciptakan dan mengembangkan ide-ide baru menjadi sebuah usaha yang berkelanjutan dan berdaya saing di masyarakat. Tujuan dari penelitian ini Untuk mengetahui strategi pemasaran yang efektif agar dapat meningkatkan penjualan bucket satin flowers serta mengetahui bagaimana proses produksi yang akan digunakan pada usaha tersebut untuk menarik para konsumen . selain itu tujuan lainnya adalah Untuk mengetahui estimasi pada perhitungan modal, biaya produksi dan keuntungan pada bisnis bucket satin flowers. Berdasarkan hasil penyusunan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa usaha *Bouquet Satin Flowers* memiliki peluang yang cukup menjanjikan dalam industri kreatif dan kewirausahaan. Produk ini menawarkan inovasi dalam pembuatan buket bunga dengan memanfaatkan pita satin, yang memiliki daya tarik estetika tinggi dan nilai tahan lama dibandingkan bunga segar. Dalam menjalankan usaha ini, terdapat beberapa tantangan yang perlu dihadapi, seperti ketersediaan bahan baku dan persaingan di pasar.



Oleh karena itu, strategi pemasaran yang efektif menjadi faktor utama dalam menarik konsumen, salah satunya melalui pemanfaatan media sosial serta bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Promotion, dan Place*).

*This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.*



---

**Corresponding Author:**

Fahrur Rosi

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

E-mail: [priasejati2003@gmail.com](mailto:priasejati2003@gmail.com)

---

**Pendahuluan**

Berwirausaha dalam membuat produk di kalangan mahasiswa dalam mengembangkan Kewirausahaan dapat diartikan sebagai kemampuan individu untuk menciptakan dan mengembangkan ide-ide baru menjadi sebuah usaha yang berkelanjutan dan berdaya saing di masyarakat (Hasanah & NGR, 2017). Dalam berwirausaha melibatkan kemampuan kreatif dan inovatif untuk mengembangkan produk nilai tambah, serta kemampuan manajemen untuk mencari dan membaca peluang di masyarakat (Saragih, 2017).

Bouquet bunga merupakan kegiatan bisnis yang menjanjikan dikarenakan kebiasaan masyarakat yang selalu memberi bunga di beberapa kegiatan seperti wisuda, pernikahan, anniversary, dan sebagainya. Keunikan buket pita satin ini terletak pada penggunaan pita satin yang memiliki tekstur yang mengkilap dan terkesan mewah. Pita satin tidak hanya digunakan sebagai hiasan, akan tetapi juga untuk menutupi bagian sambungan kertas cellophane dan membuat buket terlihat lebih cantik. Pemilihan warna pita harus diperhatikan dengan kertas cellophane yang digunakan agar terlihat humoris. Selain keunikan buket pita satin ada keunikan lainnya yaitu dalam proses pembuatan buket snack, pita satin digunakan untuk melingkarkan dan mengikat pita satin di ujung pegangan buket, membuat buket snack lebih mewah. Buket pita satin memiliki kualitas dan daya tahan yang tidak diragukan, tidak mudah menggumpal dan dapat dipertahankan kualitas permukaannya yang halus (Triastity & Susanti, 2020).

Kreativitas adalah salah satu hal yang dibutuhkan pada saat ini dalam menciptakan peluang usaha buket pita satin memerlukan kreativitas dalam menggabungkan bahan bahan yang berbeda. Dalam hal ini, pita satin digunakan sebagai bahan utama untuk membuat bunga, dan kertas warp digunakan sebagai bahan pembungkus. Kreativitas sangat diperlukan dalam menggabungkan warna dan bentuk bunga untuk menciptakan desain yang unik dan menarik. Buket pita satin dapat dikembangkan dengan menawarkan variasi warna dan bentuk bunga sehingga pelanggan dapat memilih desain yang sesuai dengan keinginan dan referensi mereka. Pengembangan dapat dilakukan dengan mengembangkan keterampilan terhadap mahasiswa yang terlibat dalam usaha buket pita satin ini. Dengan demikian, mereka dapat meningkatkan kemampuan dalam mengembangkan kreativitas memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk berkreasi dengan berbagai warna dan pola pita satin, sehingga mereka dapat mengekspresikan ide ide mereka dan dapat memberikan bimbingan dan saran yang tepat untuk membantu mahasiswa dalam mengembangkan keterampilan dalam membuat buket pita satin



sehingga mahasiswa dapat merasa motivasi untuk terus berkreasi dan meningkatkan kualitas karya mereka.

Tujuan dari penelitian ini Untuk mengetahui strategi pemasaran yang efektif agar dapat meningkatkan penjualan bucket satin flowers serta mengetahui bagaimana proses produksi yang akan digunakan pada usaha tersebut untuk menarik para konsumen. selain itu tujuan lainnya adalah Untuk mengetahui estimasi pada perhitungan modal, biaya produksi dan keuntungan pada bisnis bucket satin flowers.

## **Kajian Teori**

### **1. Pengertian Kain satin**

Satin adalah jenis kain yang ditenun dengan menggunakan teknik serat filamen sehingga memiliki ciri khas permukaan yang mengkilap dan licin. Bagian dalam atau belakang permukaan satin sebaliknya tidak licin dan tidak mengkilap (<http://id.wikipedia.org/wiki/Satin>). Satin merupakan tekstil yang mengandung sutra, digunakan sebagai bahan untuk gaun dan lingerie, juga untuk benda-benda fashion lainnya seperti Tas dan sepatu (Tim Penyusun Fashion Pro, 2009: h.33). Kain satin berasal dari serat full sintetis, termasuk dalam golongan polyester. Banyak serat yang berasal dari polyester dengan nama dagang antara lain: sifon, drill, organdi, satin, dan lain-lain. Jadi satin adalah nama dagang dari serat yang berasal dari polyester. Serat polyester dikembangkan oleh J.R. Whinfield dan J.T. Dickson dari Calico Printers Association. Serat ini merupakan pengembangan dari polyester yang telah ditemukan oleh Carothers (Dewi Suliyanthini, 2007: h.28).

### **2. Jenis-Jenis Kain Satin**

Ada berbagai jenis kain satin yang tersedia di pasaran, masing-masing memiliki karakteristik unik yang membuatnya cocok untuk penggunaan tertentu. Berikut adalah beberapa jenis kain satin yang paling populer dan sering digunakan.

- Satin Bridal (Duchess Satin), Satin bridal atau yang dikenal juga sebagai Duchesse Satin adalah kain satin yang sering digunakan untuk pembuatan gaun pengantin dan pakaian formal. Kain ini memiliki tekstur lebih kaku dibandingkan satin lainnya, tetapi tetap mempertahankan kilau yang elegan.
- Satin Faconne (Jacquard Satin), Jenis kain satin ini memiliki pola atau motif yang tercetak langsung pada kain, biasanya melalui teknik tenun jacquard. Satin faconné memberikan tampilan yang lebih dekoratif dan mewah, sering digunakan untuk pembuatan pakaian formal, pakaian tradisional, dan bahkan aksesoris seperti syal atau hijab.
- Satin Charmeuse, Satin charmeuse memiliki tekstur yang sangat lembut dan fleksibel dengan kilau yang lebih mencolok dibandingkan jenis satin lainnya. Kain ini biasanya digunakan untuk pakaian tidur hingga dress.

### **3. Teori Kewirausahaan Yang Relevan**

Dalam pembuatan bucket satin flowers, proses produksi harus terstruktur dengan baik mulai dari persiapan alat dan bahan hingga evaluasi kualitas produk akhir. Kreativitas merupakan elemen kunci dalam kewirausahaan, terutama dalam menciptakan produk baru seperti buket bunga dari pita satin. Proses kreatif ini melibatkan pemikiran terbuka dan kemampuan untuk menggabungkan berbagai bahan menjadi produk yang menarik dan bernilai jual. Pemasaran kreatif juga berperan penting dalam menarik minat konsumen terhadap produk buket bunga satin. Strategi pemasaran



dapat mencakup penggunaan media sosial untuk mempromosikan keunikan produk serta membangun merek yang kuat melalui logo dan desain kemasan.

## Metode

### a. Metode Produksi

- 1) Ukur pita 4 senti kemudian di lipat untuk memudahkan memotongnya nanti, kemudian kita potong menggunakan gunting selanjutnya bakar ujung pita yang membentuk setengah lingkaran yang kita lakukan pada seluruh pita yang telah kita potong kemudian kita lem pita lilit 3 tingkatan sebanyak 6 pita kemudian 7 pita.
- 2) Tingkatan ke 2 sebanyak 6 pita kemudian kita lem tingkatan pita dan di gulung menggunakan lidi jangan di terlalu di tekan agar bunganya tidak menjadi mengembang kita laukan pada seluruh pita setelah seluruh bunga tersedia kemudian kita tusuk dan susun bunga pada busa yang telah tersedia setelah bunga tersusun dan berbentuk lingkaran kemudian kita sediakan kertas buket dan kita lipat dan di lem di ujungnya kemudian kita atur dan letakkan bunga yang telah kita susun.
- 3) Kemudian kita ambil lagi kertas buket dan kita potong menjadi dua bagian dan lipat bagian ujungnya nah ini kita lipat jangan sampai sama tingginya kemudian kita atur letaknya pada bunga yang telah kita rangkai dan lakukan cara itu terus menerus sampai seluruh bagian bunga tertutup.

### b. Metode Pemasaran

Kami mengadopsi strategi pemasaran yang berfokus pada keberlanjutan dan keindahan. Melalui media sosial, melalui platform e-commerc, dan kolaborasi dengan influencer. Promosi kami bertujuan untuk membangun komunitas pelanggan yang tidak hanya membeli produk, tetapi juga mendukung keberlanjutan akan produk kami.

## Hasil dan Pembahasan

### 1. Tantangan Dalam Menjalankan Usaha Bucket Satin Flowers

Tantangan yang utama dalam menjalankan usaha produk Bucket satin flowers adalah ketersediaan bahan baku, terutama pita satin. Ketergantungan pada pemasok tertentu dapat menjadi risiko, terutama jika gangguan pasokan atau harga bahan baku meningkat. Pasar untuk produk buket bunga sangat kompetitif, dengan banyak usaha serupa yang menawarkan produk yang hampir sama. Hal ini mengharuskan wirausahawan untuk terus berinovasi dan menciptakan desain yang unik agar dapat menarik perhatian konsumen.

Permintaan buket bunga sering kali bersifat musiman, dengan penyiaran pada acara-acara tertentu seperti pernikahan atau wisuda. Di luar musim-musim tersebut, penjualan bisa menurun drastis, sehingga penting untuk memiliki strategi pemasaran yang efektif sepanjang tahun.

### 2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan untuk usaha bucket bunga satin melibatkan berbagai pendekatan yang efektif untuk menjangkau dan menarik pelanggan. Berikut adalah beberapa strategi utama yang dapat diterapkan:



### a) Pemasaran Digital

Media Sosial: Memanfaatkan platform seperti Instagram, Facebook, dan Pinterest untuk menampilkan produk. Berbagi foto-foto menarik dari ember bunga satin, cerita di balik setiap rangkaian, dan testimoni pelanggan dapat meningkatkan visibilitas dan menarik perhatian konsumen.

### b) Bauran Pemasaran 4P

- *Product* (produk), Menyediakan variasi dalam desain dan warna buket bunga satin untuk menarik minat konsumen. mengubah kualitas dan kesegaran produk juga sangat penting.
- *Price* (harga), Menetapkan harga yang kompetitif dengan memberikan diskon atau promosi untuk pembelian dalam jumlah tertentu. Ini dapat menarik lebih banyak pelanggan.
- *Promotion* (promosi), Menggunakan strategi promosi online seperti iklan berbayar di media sosial atau konten pemasaran yang relevan dengan perilaku audiens, misalnya menjelang acara wisuda atau perayaan lainnya.
- *Place* (tempat), Memilih lokasi penjualan yang strategis, seperti dekat kampus atau sekolah, serta memanfaatkan platform marketplace untuk menjangkau lebih banyak pelanggan secara online.

## 3. Laporan Keuangan

### a. Modal

| No | Nama Barang             | Kuantitas | Satuan | Harga Satuan | Harga Total       |
|----|-------------------------|-----------|--------|--------------|-------------------|
| 1  | Pita Satin              | 10        | Gulung | Rp 15.000    | Rp 150.000        |
| 2  | Kertas Chellophane      | 10        | Lembar | Rp 10.000    | Rp 100.000        |
| 3  | Busa Florist            | 5         | Block  | Rp 12.000    | Rp 60.000         |
| 4  | Alat Lem Tembak         | 3         | Unit   | Rp 16.100    | Rp 48.300         |
| 5  | Lem Tembak              | 5         | Pcs    | Rp 5.000     | Rp 25.000         |
| 6  | Lidi/Tusuk Sate         | 1         | Pack   | Rp 10.000    | Rp 10.000         |
| 7  | Gunting                 | 3         | Unit   | Rp 9.900     | Rp 29.700         |
| 8  | Cutter                  | 3         | Unit   | Rp 5.000     | Rp 15.000         |
| 9  | Solasi                  | 5         | Pcs    | Rp 5.000     | Rp 25.000         |
|    | <b>Total Modal Awal</b> |           |        |              | <b>Rp 463.000</b> |

### b. Biaya Operasional



| No | Keterangan              | Harga        |
|----|-------------------------|--------------|
| 1  | Listrik                 | Rp 300.000   |
| 2  | Internet                | Rp 100.000   |
| 3  | Promosi                 | Rp 100.000   |
| 4  | Event/Bazar             | Rp 400.000   |
| 5  | Cadangan                | Rp 100.000   |
|    | Total Biaya Operasional | Rp 1.000.000 |

**c. HPP**

| No | Nama Produk                        | Kuantitas | HPP       | Harga Jual | Total               |
|----|------------------------------------|-----------|-----------|------------|---------------------|
| 1  | Bucket Pita Satin Warna Merah      | 10        | Rp 29.260 | Rp 45.000  | Rp 450.000          |
| 2  | Bucket Pita Satin Warna Pink       | 20        | Rp 29.260 | Rp 45.000  | Rp 900.000          |
| 3  | Bucket Pita Satin Warna Ungu Lilac | 10        | Rp 29.260 | Rp 45.000  | Rp 450.000          |
| 4  | Bucket Pita Satin Warna Biru       | 5         | Rp 29.260 | Rp 45.000  | Rp 225.000          |
| 5  | Bucket Pita Satin Warna Coklat     | 5         | Rp 29.260 | Rp 45.000  | Rp 225.000          |
|    | <b>Total Penjualan</b>             |           |           |            | <b>Rp 2.250.000</b> |

$$HPP = (Rp 463.000 + Rp 1.000.000) : 50 \text{ unit} = Rp 29.260$$

**d. Laporan Laba Rugi**

|                          |                  |                          |
|--------------------------|------------------|--------------------------|
| <b>Pendapatan Usaha:</b> |                  | <b>Rp 2.250.000</b>      |
| <b>Modal Awal:</b>       |                  |                          |
| Pita Satin               | Rp 150.000       |                          |
| Kertas Chellophane       | Rp 100.000       |                          |
| Busa Florist             | Rp 60.000        |                          |
| Alat Lem Tembak          | Rp 48.300        |                          |
| Lem Tembak               | Rp 25.000        |                          |
| Lidi/Tusuk Sate          | Rp 10.000        |                          |
| Gunting                  | Rp 29.700        |                          |
| Cutter                   | Rp 15.000        |                          |
| Solasi                   | <u>Rp 25.000</u> |                          |
|                          |                  | <b><u>Rp 463.000</u></b> |
| <b>Laba Bersih</b>       |                  | <b>Rp 1.787.000</b>      |



### e. BEP (Unit)

$$BEP (Unit) = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$BEP (Unit) = \frac{Rp\ 1.463.000}{Rp\ 45.000 - Rp\ 29.260} = 93\ \text{unit}$$

Agar bisnis mencapai titik impas (*Break Even Point*), perlu menjual sekitar 93 unit bucket bunga pita satin dari modal awal tersebut. Jika lebih dari itu, bisnis akan mendapatkan keuntungan.

### f. BEP (Rupiah)

$$BEP (Rupiah) = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel / harga jual}}$$

$$Bep (Rupiah) = \frac{Rp\ 1.463.000}{1 - Rp\ 29.260/Rp\ 45.000}$$

$$\frac{Rp\ 1.463.000}{0,35} = Rp\ 4.180.000$$

Jadi, pendapatan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian adalah sebesar Rp 4.180.000

### g. BEP Omset

Margin Kontribusi per unit = Harga Jual per unit – Biaya Variabel per unit

$$= Rp\ 45.000 - Rp\ 29.260$$

$$= Rp\ 15.740$$

$$BEP\ Omset = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi per unit}}{\text{harga jual per unit}}$$

$$= \frac{Rp\ 15.740}{Rp\ 45.000} = 0,35$$

$$BEP\ Omset = \frac{Rp.\ 1.463.000}{0,35} = Rp\ 4.180.000$$



## Kesimpulan

Berdasarkan hasil penyusunan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa usaha *Bouquet Satin Flowers* memiliki peluang yang cukup menjanjikan dalam industri kreatif dan kewirausahaan. Produk ini menawarkan inovasi dalam pembuatan buket bunga dengan memanfaatkan pita satin, yang memiliki daya tarik estetika tinggi dan nilai tahan lama dibandingkan bunga segar.

Dalam menjalankan usaha ini, terdapat beberapa tantangan yang perlu dihadapi, seperti ketersediaan bahan baku dan persaingan di pasar. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang efektif menjadi faktor utama dalam menarik konsumen, salah satunya melalui pemanfaatan media sosial serta bauran pemasaran *4P* (*Product, Price, Promotion, dan Place*).

Dari segi keuangan, usaha ini menunjukkan potensi keuntungan yang cukup baik, dengan total pendapatan Rp500.000 dan laba bersih Rp175.000 setelah dikurangi biaya produksi serta operasional. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini memiliki prospek yang menguntungkan dan dapat terus berkembang dengan strategi pemasaran serta manajemen produksi yang optimal.

## Daftar Pustaka

Dewi Suliyanthini. (2007). *Tekstil dan Serat Sintetis*. Jakarta: Fashion Pro.

Hasanah, S. & NGR. (2017). *Kewirausahaan dan Kreativitas dalam Mengembangkan Usaha*. Yogyakarta: Pustaka Mandiri.

Saragih, M. (2017). *Manajemen Inovasi untuk Kewirausahaan*. Bandung: Penerbit Andi.

Tim Fashion Pro. (2009). *Ensiklopedia Kain dan Tekstil*. Jakarta: Fashion Pro.

Triastity, W. & Susanti, R. (2020). *Kreasi Buket dan Hiasan Pita Satin*. Surabaya: Pustaka Kreatif.

Wikipedia. (n.d.). "Satin: Jenis dan Karakteristiknya." Diakses pada 13 Maret 2025 dari <http://id.wikipedia.org/wiki/Satin>.