

## DAFTAR ISI

DAFTAR ISI .....	i
DAFTAR GAMBAR .....	i
DAFTAR TABEL .....	i
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Tujuan Penulisan .....	2
1.4 Luaran yang Diharapkan .....	2
1.5 Manfaat Program .....	2
BAB 2 GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA .....	3
2.1 Deskripsi Usaha .....	3
2.2 Keunggulan .....	4
2.3 Peluang dan Segmentasi Pasar .....	4
2.4 Strategi Pemasaran .....	4
2.5 Keberlanjutan Usaha .....	5
BAB 3. METODOLOGI PELAKSANAAN .....	6
3.1 Rencana Pelaksanaan Usaha .....	6
3.2 Struktur Perusahaan .....	7
BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN .....	8
4.1 Anggaran Biaya .....	8
4.2 Jadwal Kegiatan .....	9
DAFTAR PUSTAKA .....	9
LAMPIRAN .....	10
Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota, Biodata Dosen Pendamping	10
Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan .....	17
Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim Peneliti Dan Pembagian Tugas .	19
Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Peneliti .....	20
Lampiran 5. Gambaran Produk .....	21

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.1 Logo Perusahaan .....	3
Gambar 2.1.2 Mekanisme pelayanan Greenery Physician .....	3
Gambar 2.5.1 Timeline Keberlanjutan Usaha .....	6
Gambar 3.1.1 Diagram Alir Metodologi Pelaksanaan .....	6
Gambar 3.2.1 Struktur Perusahaan .....	7

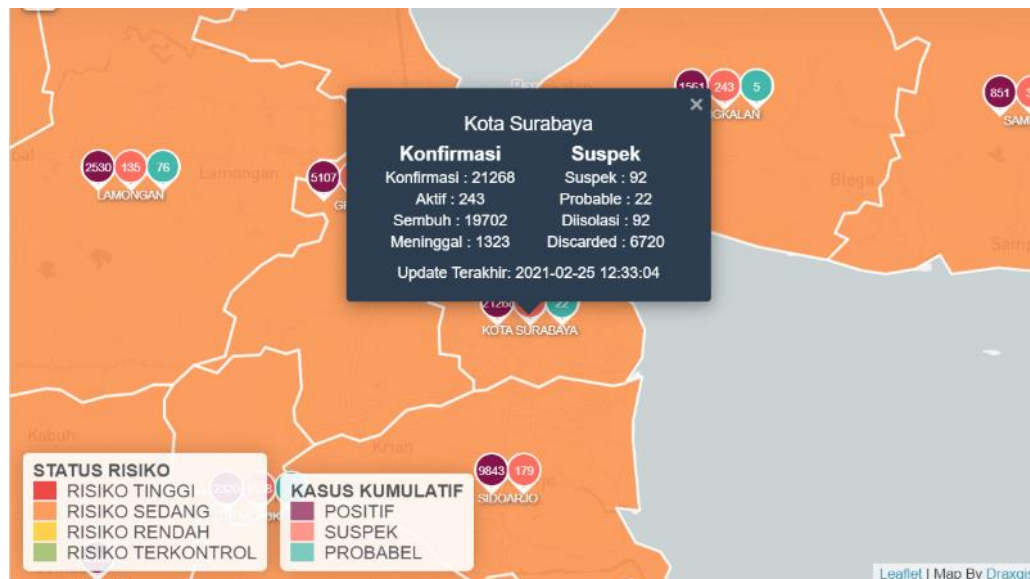
## DAFTAR TABEL

Tabel 2.4.1 Strategi Pemasaran Dengan 7P .....	4
Tabel 3.2.1 Deskripsi Pekerjaan .....	7
Tabel 4.1.1 Anggaran Biaya .....	8
Tabel 4.1.2 HPP dan Harga Jual Tanaman Hias .....	9
Tabel 4.1.3 Keuntungan Penjualan per bulan .....	8
Tabel 4.2.1 Jadwal Kegiatan Pelaksanaan Program .....	9

## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Akhir-akhir ini, pandemi virus corona (COVID-19) telah mengguncangkan dunia. Jumlah kasus COVID-19 di Indonesia juga terus meningkat. Pada 18 Agustus 2020, sebanyak 141.370 jiwa positif terjangkit virus corona, dinyatakan sembuh sebanyak 94.458 jiwa dan meninggal sebanyak 6.207 jiwa. (Nasir, Baequni and Nurmansyah, 2020). Sebagai ibu kota Provinsi Jawa Timur, Kota Surabaya juga tidak luput dari persebaran pandemi virus corona. Hingga tanggal 25 Februari 2021, sebanyak 21.268 masyarakat Surabaya terkonfirmasi terjangkit virus corona dengan 19.702 jiwa dinyatakan sembuh dan 1.323 jiwa dinyatakan meninggal (Pemerintah Provinsi Jawa Timur, 2021).



Gambar 1.1.1 Jumlah Masyarakat Terkonfirmasi COVID-19 di Surabaya  
(Sumber : Pemerintah Provinsi Jawa Timur , 2021)

COVID-19 mengakibatkan *multiple stress* pada kehidupan masyarakat. Hal ini telah dibuktikan melalui survei oleh PDSKJI (Perhimpunan Dokter Spesialis Kedokteran Jiwa Indonesia) bahwa sebanyak 64,3 persen dari 1.522 orang responden memiliki masalah psikologis cemas atau depresi akibat pandemi. Dari 64,3 persen tersebut 13,5 persennya berasal dari Provinsi Jawa Timur (PDSKJI, 2020). Berdasarkan hasil survei, sebanyak 72 persen pengidap *stress* di masa pandemi adalah perempuan berusia 17-29 tahun (PDSKJI, 2020). Secara global, terdapat empat faktor risiko utama stres yang muncul akibat pandemi Covid-19. Pertama, faktor jarak dan isolasi sosial. Kedua, resesi ekonomi akibat Covid-19. Ketiga, stres dan trauma pada tenaga kesehatan. Keempat, stigma dan diskriminasi (Thakur dan Jain, 2020). Kecemasan biasanya berasal dari persepsi terhadap peristiwa yang tidak terkendali (*uncontrolled*), sehingga individu akan berfokus pada tindakan yang terkendali (Shin & Newman, 2019).

Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut, banyak sekali kegiatan positif yang dapat dilakukan salah satunya adalah berkebun atau bercocok tanam. Berkebun, bisa menjadi salah satu cara mengurangi perasaan tertekan sekaligus merawat kesehatan mental. Sebab, aktivitas ini bisa membantu tubuh lebih rileks, sehingga pikiran menjadi lebih tenang dan terhindar dari stress (Rizal Fadli, 2021).

Sehingga, diperlukan sebuah inovasi baru sebagai sarana manajemen stres bagi masyarakat yaitu berupa aplikasi penjualan tanaman hias tertentu, dimana tanaman hias tersebut diyakini mengandung makna khusus. Selain itu, diperlukan pula sebuah platform yang tidak hanya menjual tanaman hias saja namun memberikan layanan konsultasi gratis bagi pelanggannya.

Akhirnya, kami membangun sebuah aplikasi bernama “Greenery physician” yaitu aplikasi penjualan tanaman hias bermakna khusus disertai dengan jasa konsultasi gratis bagi para pelanggannya. Sehingga, dengan hadirnya aplikasi ini diharapkan dapat menjadi sarana manajemen stres bagi masyarakat yang mengalami stres ringan dan menjadi sarana konsultasi bagi pelanggan yang memiliki kesulitan dalam merawat tanaman hias tersebut.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang kami uraikan di atas, kami mengangkat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa solusi untuk mengurangi tingkat stres ringan akibat pandemi dengan terapi bercocok tanam?
2. Bagaimana solusi untuk memudahkan masyarakat yang mengalami kesulitan dalam bercocok tanam?
3. Bagaimana cara menyampaikan pesan secara inovatif melalui tanaman hias bermakna khusus?

## **1.3 Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari pembuatan karya tulis ini adalah:

1. Memberikan solusi untuk mengurangi tingkat stres ringan akibat pandemi dengan terapi bercocok tanam.
2. Memberikan solusi untuk memudahkan masyarakat yang mengalami kesulitan dalam bercocok tanam.
3. Menyediakan ruang bagi masyarakat untuk menyampaikan pesan secara inovatif melalui tanaman hias bermakna khusus.

## **1.4 Luaran yang Diharapkan**

Luaran yang diharapkan dari pelaksanaan program ini adalah terciptanya:

1. Aplikasi “Greenery physician” yang memiliki *interface* yang menarik dan mudah diakses.
2. Kemudahan pelanggan untuk menggunakan jasa konsultasi melalui *aplikasi* “Greenery physician” bagi para pelanggan.
3. Peningkatan kualitas produk karena adanya sistem *rating* dan *review* produk.

## **1.5 Manfaat Program**

### 1.5.1 Bagi akademisi (perguruan tinggi)

1. Meningkatkan jiwa kewirausahaan dan kompetisi bagi para mahasiswa dan perusahaan tinggi.

### 1.5.2 Bagi masyarakat

1. Memberikan kemudahan bagi para pelanggan untuk dapat memakai jasa layanan konsultasi dengan ketentuan yang ditawarkan.
2. Meningkatkan taraf hidup para vendor/petani tanaman hias yang bekerja sama dengan “Greenery physician”.

## BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

### 2.1 Deskripsi Usaha



Gambar 2.1.1 Logo Perusahaan

“Greenery physician” adalah sebuah bisnis yang menawarkan produk tanaman hias tertentu. Tanaman hias tersebut diyakini memiliki makna khusus yang dapat menebarkan aura positif bagi pemiliknya. Selain itu, “Greenery physician” juga dilengkapi dengan jasa konsultasi gratis yang diberikan untuk para pelanggannya. Kata “Greenery physician” dipilih karena berasal dari kata “*Green*” yang artinya hijau dan “*Physician*” yang artinya dokter atau dalam hal ini dapat diartikan sebagai ahli botani. Bisnis ini dijalankan dengan pemanfaatan platform berbasis aplikasi yang dapat diakses melalui Google Playstore. “Greenery physician” menggunakan konsep *social networking*, *e-commerce*, dan *collaboration* dalam satu platform guna menciptakan lingkungan bisnis yang unik, baru, dan mudah digunakan pada era digital ini untuk memudahkan pelanggan dalam bertransaksi dan merawat tanaman yang dibeli.



Gambar 2.1.2 Mekanisme pelayanan “Greenery physician”

“Greenery physician” bertujuan untuk memudahkan masyarakat dalam melakukan pembelian tanaman hias secara *online* dengan berbasis aplikasi yang didalamnya terdapat fitur konsultasi secara *online*, memantau riwayat konsultasi yang sudah dilakukan dan pembayaran yang menggunakan *digital payment*. Selain mempermudah pelayanan kepada para pelanggan, “Greenery physician” juga memberikan dampak yang masif terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang melemah akibat pandemi global COVID-19, yaitu dengan cara bermitra kepada para *supplier* tanaman hias dalam segi penjualan.

## 2.2 Keunggulan

Beberapa keunggulan dari “Greenery physician” adalah sebagai berikut :

1. “Greenery physician” menyediakan *platform* berupa aplikasi pada *smartphone* yang menyediakan beberapa fitur guna menunjang berjalannya bisnis serta memberikan kemudahan akses kepada para pelanggannya.
2. “Greenery physician” memberikan fasilitas layanan konsultasi gratis selama sebulan dengan menggunakan kode konsultasi yang telah diberikan.
3. “Greenery physician” menyediakan *wish card* dengan pesan yang dapat di *custom* oleh pelanggan serta *booklet* yang berisi tentang pengertian makna tanaman hias, cara merawat tanaman hias dan kode konsultasi.

## 2.3 Peluang dan Segmentasi Pasar

Bisnis tanaman hias adalah salah satu bisnis yang paling digemari di tengah pandemi virus Corona (COVID-19). Pedagang tanaman hias mengalami lonjakan omzet yang sangat drastis hingga berlipat-lipat. Sehingga, momen ini sangat pas dengan bisnis yang akan kita lakukan yaitu menjual tanaman hias secara *online*. Hal inilah yang menyebabkan beberapa bisnis, misalnya tanaman hias menjadi tren saat pandemi. Tren ini harus dimanfaatkan untuk meraih peluang *market share* yang maksimal bagi “Greenery physician”.

Keinginan membuat suasana rumah menjadi nyaman untuk bekerja atau belajar menyebabkan masyarakat ingin menghias rumahnya dengan tanaman. Hal ini sangat cocok dengan konsep bisnis kami yaitu jual beli secara *online* sehingga masyarakat dapat tetap membeli tanaman hias meskipun di rumah saja. Pengamat bisnis Indef Ahmad Heri Firdaus mengatakan, bisnis tanaman hias ini masih akan bertahan seusai pandemi. Pasalnya, perilaku masyarakat dan dunia kerja sudah berubah, yang diramal masih akan memperbanyak mekanisme kerja jarak jauh, atau dari rumah. Melihat hal tersebut, kami yakin bahwa “Greenery physician” memiliki prospek jangka panjang yang bagus bahkan setelah pandemi sekalipun.

## 2.4 Strategi Pemasaran

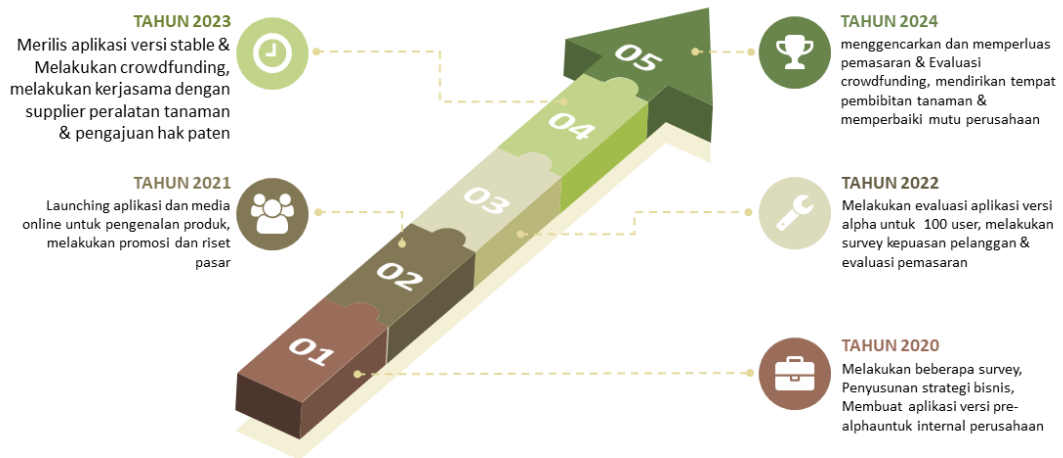
Tabel 2.4.1 Strategi Pemasaran Dengan 7P

<b>Place</b>	“Greenery physician” rencananya akan menjual produk dengan cara <i>offline</i> dan memakai <i>mobile application</i> yang menyediakan penjualan secara <i>online</i> . Hal ini memudahkan <i>customer</i> , apalagi di tengah pandemi <i>global</i> untuk membeli produk “Greenery physician”.
--------------	--

<b>Product</b>	“Greenery physician” adalah produk dan jasa yang bergelut pada bidang lingkungan terutama pada hal tumbuh-tumbuhan. “Greenery physician” menjual berbagai tanaman hias yang memiliki makna tertentu dan menyediakan jasa konsultasi gratis melalui <i>platform</i> aplikasi yang telah dibuat sebelumnya yang dapat mempermudah pelanggan
<b>Price</b>	Terdapat tambahan biaya berupa biaya pengiriman dan <i>packaging</i> . Lalu, terdapat promo pada event-event tertentu.
<b>Promotion</b>	Memasarkan “Greenery physician” dengan dua metode promosi yaitu metode promosi secara <i>offline</i> dan <i>online</i> . Jika promosi secara <i>offline</i> , dilakukan dengan cara menyebar brosur agar informasi dapat lebih tersampaikan. Selanjutnya, jika metode promosi secara <i>online</i> dilakukan dengan cara membuat media sosial seperti Instagram, dan lainnya. Selain sebagai metode promosi, hal itu juga dapat memberikan <i>feedback</i> kepada pihak “Greenery physician” tentang layanan yang diberikan.
<b>People</b>	Target pasar dari bisnis ini berkisar antara usia 18 - 60 tahun dan difokuskan pada pekerjaan-pekerjaan tertentu. Pekerjaan tersebut antara lain seperti mahasiswa, ibu rumah tangga, swasta, pegawai negeri sipil, pensiunan, dan para pecinta tanaman hias.
<b>Process</b>	Kami menyediakan produk tanaman hias dengan makna tertentu, tanaman tersebut didapatkan dari <i>supplier</i> tanaman hias. Pelanggan dapat melakukan transaksi melalui <i>platform</i> aplikasi kami dan terdapat fitur konsultasi gratis selama 1 bulan. Pada saat pengiriman, <i>packaging</i> dikemas dengan menarik dan aman, didalam <i>box</i> terdapat <i>booklet</i>
<b>Physical Evidence</b>	Kami membentuk bisnis ini karena pemerintah menyarankan masyarakat agar dirumah saja. Seiring tingginya minat masyarakat melakukan berkebun untuk menghilangkan rasa penat. Masyarakat tidak perlu repot keluar rumah untuk membeli tanaman hias, cukup pesan melalui aplikasi yang telah disediakan, maka tanaman hias tersebut dapat tiba dengan aman di pekarangan rumah anda. Tidak hanya itu, kami juga memiliki fitur konsultasi gratis.

## 2.5 Keberlanjutan Usaha

## RENCANA OPERASI 5 TAHUN PERTAMA

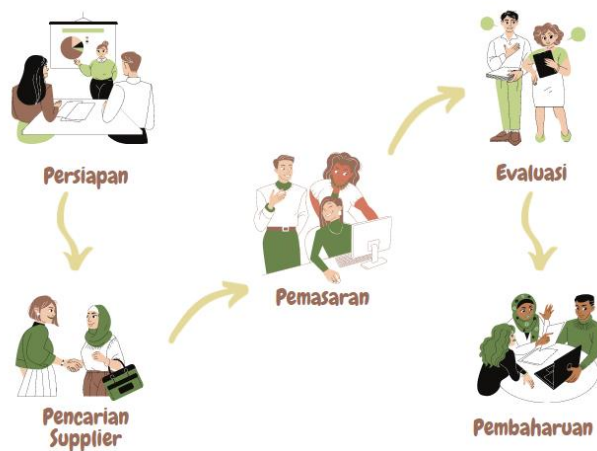


Gambar 2.5.1 Timeline Keberlanjutan Usaha

## BAB 3. METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Rencana Pelaksanaan Usaha

Berikut ini adalah diagram alir (*flowchart*) dari metode pelaksanaan “Greenery physician”



Gambar 3.1.1 Diagram Alir Metodologi Pelaksanaan

#### 1. Tahap persiapan

Kegiatan pra produksi dilakukan dengan mengumpulkan ide awal, kemudian melakukan analisis pasar serta menentukan instrumen utama usaha. Selanjutnya *prototype* diproduksi dan dilakukan uji coba. Pada tahap ini juga strategi pemasaran akan dirumuskan

#### 2. Tahap pencarian *supplier*

Tahap berikutnya yang kami lakukan yaitu mencari *supplier* tanaman hias secara offline dengan menerapkan protokol kesehatan berupa 3M (Memakai masker, Mencuci tangan, Menjaga jarak), dimana berfokus pada daerah sekitar Surabaya.

3. Tahap pemasaran

*Platform* “Greenery physician” akan diluncurkan dan melakukan penjualan yang disertai dengan promosi melalui strategi pemasaran yang telah di rumuskan sebelumnya agar dapat menarik pelanggan

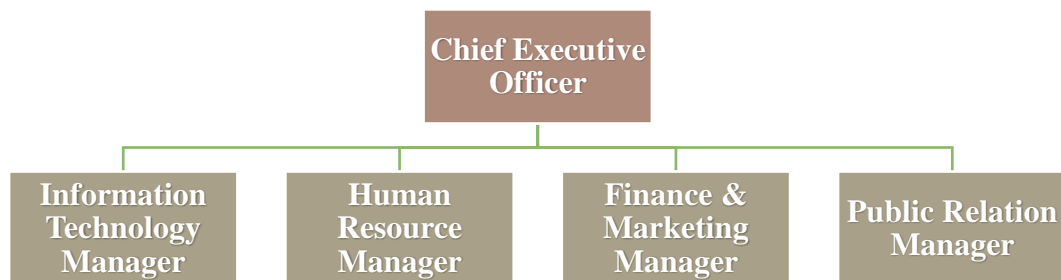
4. Tahap evaluasi

Untuk memastikan produk yang dihasilkan mempunyai kekurangan apa saja, maka selanjutnya penting untuk dilakukan pendataan setiap kritik maupun saran dari konsumen baik secara *online* maupun *offline* (jika memungkinkan). Perencanaan pengembangan apa saja yang perlu dilaksanakan kedepan juga perlu diperhatikan Kembali. Hal ini dilakukan agar produk yang dihasilkan dapat menjawab kebutuhan konsumen secara menyeluruh dan sesuai dengan perkembangan zaman. Tahap evaluasi dilakukan secara konsisten setiap bulan, jika terdapat hal yang perlu di ubah, maka akan dilanjutkan ke tahap pembaharuan.

5. Tahap pembaharuan

Produk atau platform yang sudah dihasilkan sebelumnya akan diperbaharui sesuai dengan *output* dari tahap evaluasi. Segala bentuk kekurangan di perbaiki serta inovasi pengembangan terhadap produk diterapkan.

### 3.2 Struktur Perusahaan



Gambar 3.2.1 Struktur Perusahaan

Berikut ini merupakan deskripsi dari tiap pekerjaan

Tabel 3.2.1 Deskripsi Pekerjaan

Jabatan	Deskripsi
<i>Chief Executife Officer</i> <b>Prilistia Putri Pratama Priyambada</b>	Bertanggung jawab atas segala permasalahan yang terjadi dan berkoordinasi pada seluruh bagian perusahaan
<i>Finance Manager</i> <b>Salsabila Hasananda</b>	Bertanggung jawab atas seluruh masalah keuangan baik pengeluaran ataupun pemasukan perusahaan serta aktivitas promosi dan pemasaran kepada para konsumen melalui berbagai media.
<i>Human Resource Manager</i> <b>Shofiyul Anwar</b>	Bertanggung jawab atas kualitas dan pengembangan sumber daya manusia yang ada di perusahaan



<i>Public Relation Manager</i> <b>Nabella Desyawulansari</b>	Bertanggung jawab atas terjalinnya hubungan atau komunikasi antara konsumen maupun mitra usaha dengan perusahaan.
<i>IT Manager</i> <b>Dimas Pramudya Haqqi</b>	Bertanggung jawab dalam segala hal yang berkaitan dengan design produk, media sosial, dan <i>maintenance</i> aplikasi.

## BAB 4. BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

### 4.2 Anggaran Biaya

Tabel 4.1.1 Anggaran Biaya

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya
1.	Perlengkapan yang diperlukan	Rp1.500.000,-
2.	Bahan Habis Pakai	Rp6.386.938,-
3.	Transportasi lokal	Rp1.000.000,-
4.	Lain-lain ( <i>Wifi, Maintenance app, lainnya</i> )	Rp800.000,-
<b>Jumlah</b>		<b>Rp9.686.938,-</b>

Keuntungan yang diperoleh dari penjualan tanaman hias dalam kurun waktu satu bulan dengan asumsi penjualan stabil sebagai berikut.

- a) Pada setiap penjualan tanaman, “Greenery physician” mengambil keuntungan sebesar 40% sehingga, diperoleh harga jual setiap tanaman sebagai berikut.

Tabel 4.1.2 HPP dan Harga Jual Tanaman Hias

No.	Tanaman Hias	HPP	Harga Jual
1.	<i>Peace Lily</i>	Rp49.784,-	Rp65.000,-
2.	<i>Lucky Bamboo</i>	Rp58.784,-	Rp75.000,-
3.	Krisan	Rp49.784,-	Rp65.000,-
<b>Jumlah</b>			<b>Rp205.000,-</b>

- b) Dengan asumsi penjualan stabil, maka diharapkan “Greenery physician” dapat menjual 50 *peace lily*, 50 *lucky bamboo* dan 50 krisan setiap bulannya. Sehingga, diperoleh keuntungan dalam satu bulan sebagai berikut.

Tabel 4.1.3 Keuntungan penjualan per bulan

Nama Produk	Jumlah	Total HPP	Total Harga Jual	Laba
<i>Peace Lily</i>	50	Rp2.580.850,-	Rp3.250.000,-	Rp669.150,-
<i>Lucky Bamboo</i>	50	Rp3.030.850,-	Rp3.750.000,-	Rp719.150,-
Krisan	50	Rp2.580.850,-	Rp3.250.000,-	Rp669.150,-
<b>Total</b>		<b>Rp8.192.550,-</b>	<b>Rp10.250.000,-</b>	<b>Rp2.057.450,-</b>

- c) Dengan modal awal sebesar Rp9.486.938,- maka *Payback Periode* (PP) dari “Greenery physician” adalah

$$\begin{aligned}
 \text{PP} &= \text{Nilai Investasi} / \text{Kas Masuk Bersih} \\
 &= \text{Rp9.686.938,-} / \text{Rp2.057.450,-}
 \end{aligned}$$

= 4,7 bulan (5 bulan)

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat dilihat bahwa bisnis ini menghasilkan keuntungan sebesar Rp2.057.450,- per bulannya dengan periode pengembalian modal sekitar 5 bulan dengan catatan asumsi penjualan stabil, yaitu 150 tanaman habis terjual setiap bulannya. Periode tersebut dinilai layak untuk diterima, sehingga bisnis tersebut dapat disimpulkan layak untuk dijalankan.

#### 4.3 Jadwal Kegiatan

Program Kreativitas Mahasiswa ini akan dilaksanakan sesuai dengan jadwal kegiatan sebagai berikut :

Tabel 4.2.1 Jadwal Kegiatan Pelaksanaan Program

No	Jenis Kegiatan	Bulan												Person Penanggungjawab
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Persiapan													Nabella Desyawulansari
2	Pencarian <i>Supplier</i> Tanaman													Salsabila Hasanansa
3	Pemasaran													Shofiyul Anwar
4	Evaluasi Bersama													Prilistia Putri Pratama Priyambada
5	Penyesuaian dan Pembaharuan													Dimas Pramudya Haqqi

#### DAFTAR PUSTAKA

- Nasir, N. M., Baequni, B. and Nurmansyah, M. I. (2020) 'Misinformation related to COVID-19 in Indonesia', *Jurnal Administrasi Kesehatan Indonesia*, 8 (Special Issue), pp. 51-59. doi: 10.20473/jaki.v8i2.2020.51-59.
- Pemerintah Provinsi Jawa Timur, 2021, *JATIM Tanggap COVID-19*, dilihat 27 Februari 2021, < <http://infocovid19.jatimprov.go.id/> >.
- PDSKJI, 2020, 5 Bulan Pandemi COVID-19 di Indonesia , Perhimpunan Dokter Spesialis Kedokteran Jiwa Indonesia , dilihat 27 Februari 2021, <<http://pdsjki.org/>>.
- Rizal Fadli, 2020, *Berkebun Bisa Bantu Mengurangi Stres, Ini Faktanya*, Halodoc, dilihat 27 Februari 2021, <<https://www.halodoc.com/artikel/berkebun-bisa-bantu-mengurangi-stres-ini-faktanya>>.
- Shin, K.E. & Newman, M.G.(2019). Self- And Other Perceptions Of Interpersonal Problems: Effects Of Generalized Anxiety, Social Anxiety, And Depression. *Anxiety Disord.*, 65, 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2019.04.005>
- Thakur, V., & Jain, A. (2020). Covid 2019 Suicides: A Global Psychological Pandemic. *Brain, behavior, and immunity*, No. 88, hal. 952-953.

**LAMPIRAN****Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota, Biodata Dosen Pendamping****1. Biodata Ketua****A. Identitas Diri**

1	Nama Lengkap	Prilistia Putri Pratama Priyambada
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Sistem Informasi
4	NIM	05211840000059
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Bangkalan, 14 September 2000
6	Alamat E-mail	prilistiaputripp@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	087855398946

**B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah diikuti**

No	Jenis Kegiatan	Status Dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	GERIGI ITS	Staff Kestari	ITS, 2019
2	Himpunan Mahasiswa Sistem Informasi	Staff Ahli Kesejahteraan Mahasiswa	Departemen Sistem Informasi, 2020/2021

**C. Penghargaan Yang Pernah Diterima**

No	Jenis Kegiatan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Juara 1 National Web Design Competition (Informatics Champions)	Fakultas Teknik, Universitas Negeri Surabaya	2020

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan hibah Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM K).

Surabaya, 15 Februari 2021  
Ketua Tim



(Prilistia Putri Pratama Priyambada)

## 2. Biodata Anggota 1

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Salsabila Hasananda
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Statistika
4	NIM	0621184000042
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Blora, 27 Mei 2000
6	Alamat E-mail	<a href="mailto:Lalamadha47@gmail.com">Lalamadha47@gmail.com</a>
7	Nomor Telepon/HP	085741355575

### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status Dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	IIMASTA-ITS	Staff Departemen Internal Kemahasiswaan	2019/2020
2	ITS EXPO	Staff Public Relation	2019
3	GERIGI ITS	Staff Publikasi	2019
4	ITS EXPO	Staff Ahli Public Relation	2021
5	GERIGI ITS	Mentor	2020
6	HIMASTA-ITS	Kabinet Departemen Dalam Negeri	2020/2021

### C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No	Jenis Kegiatan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata **dijumpai ketidaksesuaian** dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan hibah Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM K).

Surabaya, 15 Februari 2021  
Anggota Tim

  
(Salsabila Hasananda)



### 3. Biodata Anggota 2

#### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Dimas Pramudya Haqqi
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Teknologi Informasi
4	NRP/NIDN	05311840000037
5	Tempat Tanggal Lahir	Surabaya, 14 Agustus 2000
6	E-mail	dimas.pramudya20648@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	08990326196

#### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	Badan Eksekutif Mahasiswa ITS	Staff	2020/2021
2	Lembaga Minat Bakat ITS	Wakil Kepala Divisi	2021/2022

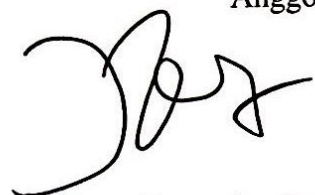
#### C. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-	-	-

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan hibah Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM K).

Surabaya, 15 Februari 2021

Anggota 2



(Dimas Pramudya Haqqi)

#### 4. Biodata Anggota 3

##### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Nabella Desyawulansari
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Teknologi Informasi
4	NRP/NIDN	05311840000039
5	Tempat Tanggal Lahir	Pongo, 22 Desember 2000
6	E-mail	belladewusa@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	082291452354

##### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	Himpunan Mahasiswa Teknologi Informasi	Bendahara Umum	Departemen Teknologi Informasi ITS Surabaya ( 2019 – 2021)
2	Panitia EXPOIT 2020	Koor Acara	Departemen Teknologi Informasi ITS Surabaya ( Februari 2020)

##### C. Penghargaan dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	-		

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan hibah Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM K).

Wanci, 15 Februari 2021

Anggota 3

  
(Nabella Desyawulansari)

## 5. Biodata Anggota 4

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Shofiyul Anwar
2	Jenis Kelamin	Laki - Laki
3	Program Studi	Desain Produk Industri
4	NIM	08311840000037
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Bojonegoro, 6 Februari 2000
6	Alamat E-mail	shofiyulan@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	085331649485

### B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah diikuti

No	Jenis Kegiatan	Status Dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1	HIMAIDE-ITS	Staff Departemen Media Informasi	2020
2	PETROLIDA 2020	Staff Creative Design	2020
3	TEDX ITS	Staff Design	2021
4	HIMAIDE-ITS	Kepala Departemen Media Informasi	2021

### C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No	Jenis Kegiatan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan hibah Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM K).

Surabaya, 15 Februari 2021

Anggota Tim



(Shofiyul Anwar)



**Biodata Dosen Pendamping****A. Identitas Diri**

1	Nama Lengkap	Andre Parvian Aristio, S.Kom., M.Sc.
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Sistem Informasi
4	NIP/NIDN	1985201811012/0727038508
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Surabaya / 27 Maret 1985
6	Alamat E-mail	parvian@is.its.ac.id
7	Nomor Telepon/HP	081380555857

**B. Riwayat Pendidikan**

Gelar Akademik	S1/Sarjana	S2/Magister	S3/Doktor
Nama Institusi	Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya	Pusan National University, Korea	-
Bidang Ilmu	Sistem Informasi	Logistic IT	-
Tahun	2005	2010	-

**C. Rekam Jejak Tri Dharma PT****C.1. Pendidikan/Pengajaran**

No	Nama Mata Kuliah	Wajib/Pilihan	SKS
1	Manajemen Proses Bisnis	Wajib	4
2	Sistem Enterprise	Wajib	4

**C.2. Penelitian**

No	Judul Penelitian	Penyandang Dana	Tahun
1	Analisis faktor Yang Memengaruhi Intensi Pengguna Dalam Menggunakan Mobile Learning (Studi Kasus: PahamiFY)	ITS	2020
2	Analisis Karakteristik Budaya Terhadap Kesuksesan Implementasi MyITS Classroom Menggunakan Information System Success Model	ITS	2020

**C.3. Pengabdian Kepada Masyarakat**

No	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Penyandang Dana	Tahun
1	Evaluasi Layanan Publik Online Tahun 2020	KemenPAN RB	2020



2	Pengembangan eCommerce Multi Kanal untuk UMKM Jajanan & Minuman Produk Lokal di Surabaya	ITS	2020
---	--	-----	------

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan PKM-K

Surabaya, 13 Februari 2021



(Andre Parvian Aristio, S.Kom., M.Sc.)

## Lampiran 2. Justifikasi Anggaran Kegiatan

<b>1. Jenis Perlengkapan</b>	<b>Volume</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Nilai</b>
– Pembuatan Aplikasi	1 Unit	Rp1.000.000,-	Rp1.000.000,-
– Sekop	1 Unit	Rp35.000,-	Rp35.000,-
– Selang Air	1 Unit	Rp65.000,-	Rp65.000,-
– <i>Printer</i>	1 Unit	Rp400.000,-	Rp400.000,-
SUB TOTAL			Rp1.500.000,-
<b>2. Bahan Habis</b>	<b>Volume</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Nilai</b>
– Tanaman Hias <i>Peace Lily</i>	50 Unit	Rp21.000,-	Rp1.050.000,-
– Tanaman Hias <i>Lucky Bamboo</i>	50 Unit	Rp30.000,-	Rp1.500.000,-
– Tanaman Hias Krisan	50 Unit	Rp21.000,-	Rp1.050.000,-
– Kertas Buffalo	7,5 Lembar	Rp1.000,-	Rp7.500,-
– Tali Hiasan 10 meter	1,875 Unit	Rp8.500,-	Rp15.938,-
– Kertas Mika A4	150 Lembar	Rp2.000,-	Rp300.000,-
– Kapas	150 Unit	Rp40,-	Rp6.000,-
– Kardus	150 Unit	Rp4.000,-	Rp600.000,-
– <i>Booklet</i>	150 Unit	Rp6.000,-	Rp900.000,-
– <i>Bubble Warp</i> 120 x 25 cm	150 Lembar	Rp2.500,-	Rp375.000,-
– <i>Vinyl Sticker A3</i>	18,75 Lembar	Rp10.000,-	Rp187.500,-
– <i>Poly bag</i>	100 Unit	Rp100,-	Rp10.000,-
– Pupuk	2 Unit	Rp20.000,-	Rp40.000,-
– Tanah	1 Rig	Rp140.000,-	Rp140.000,-
– Tinta Printer	4 Unit	Rp30.000,-	Rp120.000,-
– Isolasi	10 Unit	Rp5.500,-	Rp55.000,-
– Alat Tulis Kantor	1 Pack	Rp30.000,-	Rp30.000,-
SUB TOTAL			Rp6.386.938,-
<b>3. Perjalanan</b>	<b>Volume</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Nilai</b>

- Transportasi Publikasi	2 Orang	Rp500.000,-	Rp1.000.000,-
SUB TOTAL			Rp1.000.000,-
<b>4. Lain-Lain</b>	<b>Volume</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Nilai</b>
- <i>Wifi</i>	1 Bulan	Rp285.000,-	Rp285.000,-
- <i>Maintenance App</i>	1 Bulan	Rp85.000,-	Rp85.000,-
- <i>Media Partner</i>	3 Bulan	Rp230.000,-	Rp230.000,-
- Biaya Protokol Kesehatan	1 Bulan	Rp200.000,-	Rp200.000,-
SUB TOTAL			Rp800.000,-
<b>TOTAL 1+2+3+4</b>			<b>Rp9.686.938,-</b>
<b>(Sembilan Juta Enam Ratus Delapan Puluh Enam Ribu Sembilan Ratus Tiga Puluh Delapan Rupiah)</b>			

**Lampiran 3. Sususan Organisasi Tim Peneliti Dan Pembagian Tugas**

No	Nama/NRP	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (Jam/Minggu)	Uraian Tugas
1	Prilistia Putri Pratama Priyambada / 05211840000059	S-1	Sistem Informasi	9	BAB I , <i>protoype</i> aplikasi
2	Salsabila Hasananda / 06211840000042	S-1	Statistika	9	BAB IV
3	Dimas Pramudya Haqqi / 05311840000037	S-1	Teknologi Informasi	9	BAB II
4	Nabella Desyawulansari / 05311840000039	S-1	Teknologi Informasi	9	BAB III , <i>Formatting proposal , editing</i>
5	Shofiyul Anwar / 08311840000037	S-1	Desain Produk Industri	9	<i>Prototype packaging, protoype Wish Card, prototype Booklet</i>

#### Lampiran 4. Surat Pernyataan Ketua Peneliti



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**  
**DIREKTORAT KEMAHASISWAAN**  
 Kampus ITS Sukolilo - Surabaya 60111  
 Telp. 031-5928767 PABX: 1125  
<http://www.its.ac.id>

#### **SURAT PERNYATAAN KETUA PELAKSANA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Prilistia Putri Pratama Priyambada  
 NRP : 05211840000059  
 Program Studi : Sistem Informasi  
 Fakultas : Fakultas Teknologi Elektro dan Informatika Cerdas

Dengan ini menyatakan bahwa proposal PKM-K saya dengan judul Aplikasi Penjualan Tanaman Hias Bermakna Khusus disertai Layanan Konsultasi Gratis sebagai Sarana Manajemen Stres Masyarakat yang diusulkan untuk tahun anggaran 2021 adalah asli karya kami dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya yang sudah diterima ke kas negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 28 Februari 2021

Yang menyatakan,

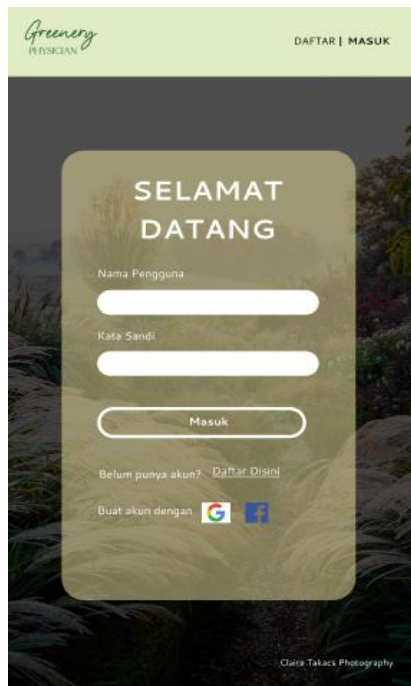


(Prilistia Putri Pratama Priyambada)

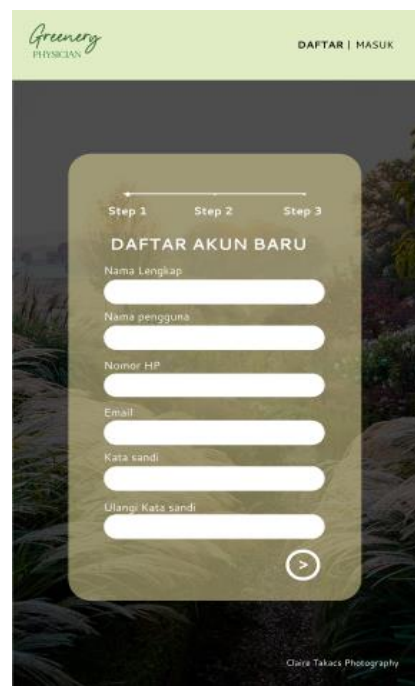
NRP. 05211840000059

## Lampiran 5. GAMBARAN PRODUK

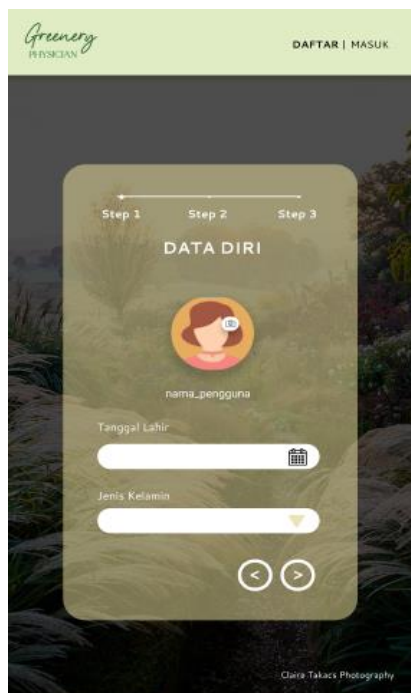
### 1. Prototype Aplikasi



Tampilan Halaman Masuk



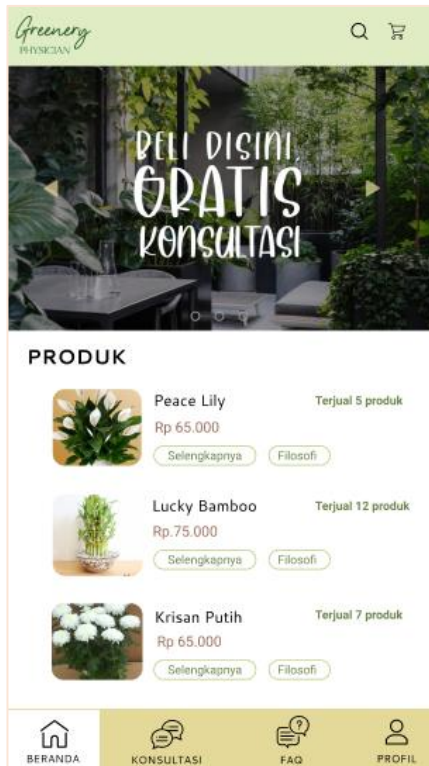
Tampilan Halaman Daftar (Page 1)



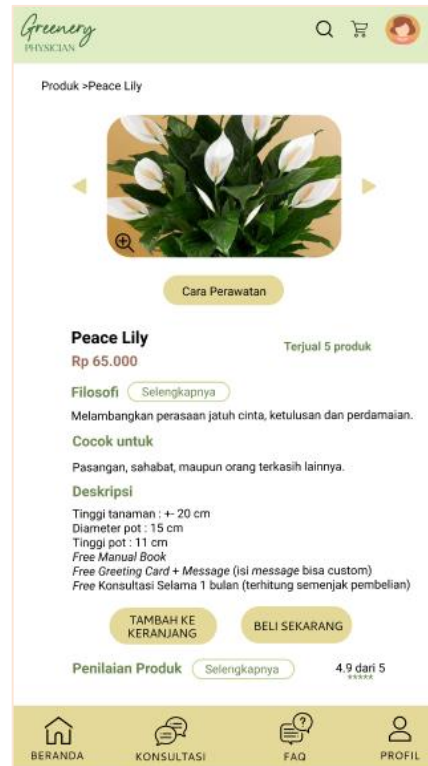
Tampilan Halaman Daftar (Page 2)



Tampilan Halaman Daftar (Page 3)



Tampilan Halaman Beranda



Tampilan Halaman Produk



Tampilan Halaman Makna Produk

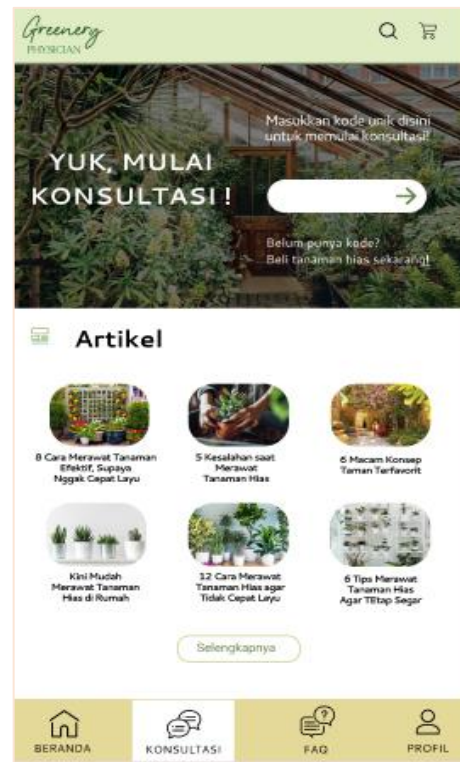


Tampilan Cara Perawatan Tanaman





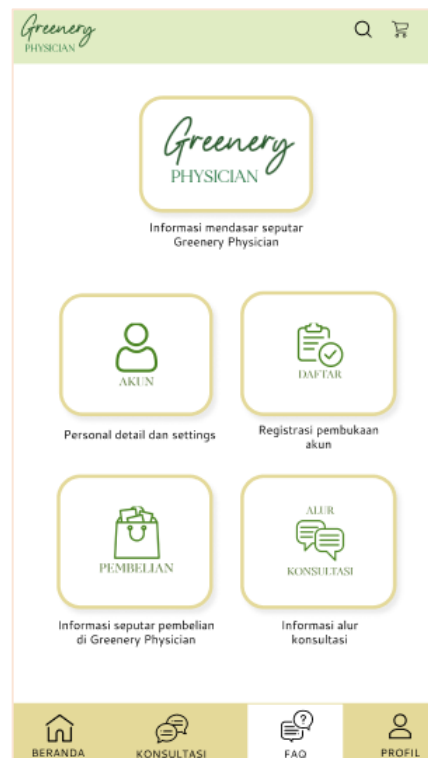
Tampilan Halaman Penilaian Produk



Tampilan Halaman Konsultasi



Tampilan Halaman Konsultasi Baru



Tampilan Halaman FAQ



## 2. Prototype *Packaging*



Tampilan Konsep *Packaging*



Render *Packaging* Polos 1



Render *Packaging* Polos 2



Render *Packaging* Polos 3



Tampilan *Packaging* dengan Stiker



Tampilan Tanpa stiker

### 3. Prototype *Wish Card*



Tampilan *Wish Card*

### 4. Prototype *Booklet*



Tampilan *Cover Booklet*



Tampilan Booklet (Page 1)



Tampilan Booklet (Page 2)



Tampilan Booklet (Page 3)



Tampilan Booklet