

## ABSTRAK

Bunga merupakan hiasan yang digunakan setiap konsumen dalam kehidupannya. Kegiatan yang memungkinkan konsumen banyak menggunakan bunga adalah perayaan hari raya, kegiatan valentine, dan acara lainnya. Pemasaran bunga dengan cara dititipkan ditoko yang menjual bunga dikota Palembang. Metode yang digunakan untuk mendapatkan produk bunga sabun beraroma adalah dengan menggunakan QFD. Rancangan bunga yang didapat adalah bentuk bunga mawar, dibuat dalam bentuk pot, desain sebelum dan sesudah diberi kemasan. Harga Pokok Penjualan 1 tangkai sebesar Rp 5.353,4. Harga Pokok Penjualan 1 pot bunga adalah Rp 16.948,73. Harga Pokok Penjualan 1 buah bunga souvenir sebesar Rp 1.294,1. Laba bersih untuk 1 bunga tangkai sebesar Rp 3.979,9. Laba untuk penjualan 1 pot bunga adalah Rp 6.882,53. Laba penjualan 1 buah bunga souvenir adalah Rp 1.033,36. *Break even point* dalam unit untuk bunga tangkai sebesar 895 unit dan dalam rupiah sebesar Rp 8.951.835,08. *Break even point* dalam unit untuk bunga pot sebesar 506 unit dan dalam rupiah sebesar Rp 12.670.017,82. *Break event point* dalam unit untuk bunga souvenir sebesar 1.423 unit dan dalam rupiah sebesar Rp 8.713.325,78. Usaha bunga sabun beraroma layak secara ekonomis dengan nilai *payback period* sebesar 0,575 tahun, nilai NPV sebesar Rp 42.603.569,06, nilai IRR sebesar 47,6%, Nilai MIRR adalah 47,6 % serta Nilai *Profitability index* sebesar 1,56.

**Kata Kunci** : Bunga Sabun Beraroma, *Quality Function and Deployment*, HPP, *Break Even Point*, Rencana Bisnis.