

## Studi Kelayakan Usaha dan Sistem Informasi Agribisnis Desa Arca Kecamatan Sukamakmur

<sup>1</sup>Alfie Indriany,<sup>2</sup>Riny Kusumawati,

<sup>1,2</sup> Universitas Djuanda ,

<sup>1</sup>[alfieindriany@gmail.com](mailto:alfieindriany@gmail.com) <sup>2</sup>[nabilarizqi@yahoo.co.id](mailto:nabilarizqi@yahoo.co.id)

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Djuanda, Jl. Tol Jagorawi No.1, Ciawi,  
Kec.Ciawi Kabupaten Bogor, Jawa Barat 16720

### ABSTRAK

The purpose of this study is to understand how business viability and agricultural business information systems can optimize business operations in the flower industry. This research involves descriptive analysis and discusses the appropriate steps in managing farmers' financial management to improve well-being. This review also describes the relationship between business viability, agricultural business information systems, and other factors influencing the success of the flower business. By comprehending their roles comprehensively, stakeholders can implement more effective strategies to optimize the flower business

**Keywords:** *Income Analysis, Hydrangea Flower, and Farmer Income*

### ABSTRAK

Studi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran kelayakan bisnis dan sistem informasi agribisnis dapat mengoptimalkan dalam bisnis bunga hydrangea. Melibatkan metode analisis deskriptif, penelitian ini membahas langkah yang tepat dalam manajemen keuangan petani untuk meningkatkan kesejahteraan. Tinjauan ini juga menggambarkan hubungan antara kelayakan usaha, sistem informasi agribisnis, dan faktor-faktor lain yang memengaruhi keberhasilan bisnis bunga Hydrangea. Dengan memahami peran keduanya secara menyeluruh, pemangku kepentingan dapat mengimplementasikan strategi yang lebih efektif untuk mengoptimalkan bisnis bunga. Dan hasil analisis ROI menunjukkan nilai 2,85 dimana usaha bunga hydrangea ini dikatakan layak dijalankan.

**Kata Kunci:** Analisis Pendapatan ,Bunga Hydrangea,dan Pendapatan Petani

## PENDAHULUAN

Bunga seringkali dijadikan sebagai salah satu wujud seseorang untuk mengekspresikan emosinya, baik rasa sejahtera maupun kasih sayang terhadap apa yang dialami orang lain. Di Indonesia, merangkai bunga sudah dikenal luas dan mengandung filosofi seni yang mengesankan. Hasil apresiasi mereka diwujudkan dalam bentuk lukisan, patung, lagu, puisi, pakaian, perabot rumah tangga, dan lain-lain yang indah dan bernilai jual tinggi. Pada masa ini, bunga menjadi lebih umum digunakan oleh berbagai kalangan.

Bunga dengan berbagai bentuk dan warna yang ditata dengan latar belakang daun berwarna hijau tua menciptakan perpaduan warna yang menarik dan indah. Kegiatan ini pertama kali diperkenalkan di Jepang sebagai seni merangkai bunga yang dikenal dengan nama Ikebana, yang menggunakan berbagai jenis bunga, rerumputan, dan tumbuhan untuk menikmati keindahannya.

Industri bunga hias adalah salah satu sektor yang terus berkembang dan memiliki potensi bisnis yang menjanjikan. Kehadiran sistem informasi dalam bisnis agrbisnis bunga hias menjadi penting untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan keberlanjutan usaha. Sistem informasi yang terintegrasi dengan teknologi modern dapat

membantu pelaku bisnis dalam mengelola rantai pasok, manajemen inventaris, pemasaran, dan analisis data bertujuan untuk pengambilan keputusan yang lebih tepat.

Globalisasi telah mengubah dunia dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk informasi. Di zaman sekarang ini sangat penting untuk mengetahui informasi sebanyakbanyaknya dengan berbagai cara untuk memperoleh dan menggunakannya. Dengan informasi yang diperoleh, seseorang atau sekelompok orang dapat dengan mudah berkomunikasi dan mengambil keputusan untuk maju. Informasi perlu diolah dan kegiatan tersebut saat ini menjadi kegiatan utama perusahaan. Saat memproses informasi, orang akan mencatat, mencari dan menyerap informasi,

Perkembangan teknologi informasi telah mengubah cara bisnis agrbisnis bunga hias beroperasi. Pelaku bisnis membutuhkan sistem informasi yang dapat mengatasi tantangan seperti fluktuasi harga, persaingan pasar yang ketat, dan perubahan tren konsumen. Dengan menggunakan sistem informasi yang tepat, pelaku bisnis dapat meningkatkan visibilitas produk, mengoptimalkan proses

produksi, dan memperluas jangkauan pasar. Namun, implementasi sistem informasi dalam bisnis agrbisnis bunga hias haruslah sesuai dengan kelayakan bisnis yang mencakup aspek finansial, teknis, operasional, dan strategis

## TINJAUAN PUSTAKA

### a. Definisi Studi Kelayakan Bisnis:

Studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan yang bertujuan untuk menganalisis, mengidentifikasi, dan mengatur peluang usaha atau proyek, serta mengubah tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan kesuksesan bisnis. Definisi studi kelayakan bisnis bertujuan untuk menilai kelayakan dari suatu usaha, yang mencakup identifikasi masalah, peluang, potensi risiko, dan manfaat dari bisnis atau usaha. Studi kelayakan bisnis melakukan analisis mendalam dan membantu pengusaha atau investor dalam mengambil keputusan tentang sebuah usaha atau proyek, seperti menilai kelayakan ekonomi, teknologi, hukum, dan penjadwalan.

### b. Aspek Studi Kelayakan Bisnis:

Aspek Studi Kelayakan Aspek yang dinilai dalam studi kelayakan komersial meliputi aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasional, aspek manajemen dan organisasi, aspek ekonomi, sosial dan

dampak. Aspek hukum digunakan untuk mempelajari kelengkapan, kelengkapan, dan keaslian dokumen yang disimpan, baik itu dokumen badan usaha, izin, atau dokumen lainnya. Kemudian, aspek pasar dan pemasaran menyangkut kemampuan perusahaan dalam menguasai pasar, besarnya potensi pasar dan juga strategi yang akan diterapkan perusahaan.

### c. Definisi Sistem Informasi:

Kumpulan komponen yang bekerja sama yang dimana untuk mengumpulkan, mengelola, menyimpan, memproses, dan menyebarkan informasi yang diperlukan untuk dapat mendukung pengambilan keputusan dalam suatu organisasi atau entitas.

### d. Komponen Sistem Informasi:

Subsistem Pengadaan Sarana Produksi: meliputi Pengadaan peralatan produksi seperti pupuk, benih, bibit, pakan, obat nyamuk, bahan bakar, mesin, dan peralatan produksi pertanian.

Subsistem Produksi/Usaha Tani: Dimana kegiatan ekonomi yang menggunakan sarana produksi untuk menghasilkan produk pertanian primer, seperti usaha tanaman pangan, hortikultura, obat-obatan, perkebunan, perikanan, peternakan, dan kehutanan.

Subsistem Agroindustri: Meliputi kegiatan pengumpulan, penyimpanan,

pengolahan, dan distribusi produk pertanian.

Subsistem Pemasaran: Meliputi kegiatan pemasaran produk pertanian, seperti penjualan langsung dan penjualan melalui online platform seperti Tokopedia, Shopee, dan Lazada

### Metodologi

Pada pengembangan usaha sapi potong dilakukan pengkajian dengan mempertimbangkan setiap kegiatan yang dilakukan dengan data yang sudah ada dari hasil penelitian untuk menjadi bahan pertimbangan dalam pemasaran bunga hydrangea.

#### a. Analisis Perilaku Konsumen

Analisis Perilaku dan Kinerja Pasar Analisis perilaku pasar dilakukan dengan analisis deskriptif untuk memperoleh informasi mengenai perilaku organisasi pemasaran bunga Hydrangea dalam hubungan kompetitif yang bertujuan untuk mencapai tujuan pemasaran dalam struktur pasar. Berikut aktivitas yang diamati dalam perilaku pasar adalah: 1) aktivitas jual beli; 2) harga; 3) sistem pembayarannya tunai atau utang; dan 4) kerjasama antar organisasi pemasaran dalam sistem pemasaran bunga hydrangea desa Arca.

#### b. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Data primer dikumpulkan melalui observasi lapangan langsung dan wawancara dengan petani, kemudian dianalisis secara kualitatif dan juga kuantitatif untuk mendapatkan jawaban atas permasalahan yang muncul pada saat observasi lapangan. Analisis kualitatif. Gunakan metode deskriptif untuk menentukan deskripsi Informasi yang sistematis dan akurat tentang fungsi pemasaran, saluran dan organisasi pemasaran, serta tren pasar. Analisis kualitatif juga dianalisis dan dijelaskan dalam uraian yang ditabulasikan secara sederhana. Selanjutnya, gunakan sistem tabel data untuk membuat analisis kuantitatif guna menganalisis margin pemasaran, pangsa petani, dan rasio manfaat terhadap biaya setiap organisasi pemasaran.

Metode analisis yang digunakan adalah sebagai berikut:

Pendapatan bersih

$$\pi = TR - TC$$

TR = total pendapatan

TC = total biaya produksi

BEP

BEP Produksi

$$BEP \text{ Produksi} = TC/Pi$$

BEP Harga

$$BEP \text{ Harga} = TC/Qi$$

TC = Total cost

Pi = Harga produk

Qi = Jumlah produk

Penyusutan peralatan

$$NP = (NB - NS)/UE$$

NP = Nilai penyusutan alat

NB = Nilai beli

NS = Nilai sisa

UE = Umur ekonomis

Analisis keuntungan pemasaran

$$\pi = M - B$$

M = Margin pasar

B = Biaya pemasaran

## HASIL & PEMBAHASAN

### Analisis Marjin Pemasaran

Margin perdagangan adalah selisih antara harga yang diterima petani dan harga yang dibayar konsumen. Selisih harga tersebut disebabkan karena tujuan fungsi pemasaran yang dilakukan adalah untuk meningkatkan nilai tambah produk sehingga konsumen merasa puas. Analisis margin keuntungan dihitung berdasarkan penurunan harga jual dibandingkan harga beli dari masing-masing organisasi pemasaran. Analisis profitabilitas komersial bertujuan untuk mengetahui tingkat efektivitas komersial hydrangea di desa Arca. Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan oleh tiap-tiap organisasi pemasaran untuk mendistribusikan hydrangea dari petani desa Arca hingga konsumen akhir dalam proses pemasaran. Jika dilihat dari kegiatan pemasaran hydrangea, pengeluaran biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh berbagai organisasi pemasaran meliputi biaya pengikatan, biaya transportasi, biaya parkir, biaya pemasaran, pemborosan, biaya tenaga kerja, jasa pengiriman dan pengemasan. Keuntungan pemasaran merupakan selisih harga penjualan dengan harga pembelian setiap lembaga pemasaran dikurangi dengan biaya-biaya pemasaran yang telah diidentifikasi tersebut. Pada perusahaan petani menjual hasil panen bunga hortensia kepada pedagang pengepul ataupun ke toko bunga langsung dengan total Rp 8.000.000 dengan total 1600

batang. Perusahaan menjual kepada pedagang di pasar bunga dengan total adalah Rp32.000.000. Total Keuntungan kotor yang diperoleh pedagang pengumpul kelompok tani sebesar Rp24.000.000.

**Persiapan**

Untuk menjual bunga hydrangea ada beberapa yang harus dipersiapkan, yaitu; a)

Modal

- b) Lahan
- c) Bibit
- d) Karyawan
- e) Pemeliharaan
- f) Pengiriman

Rincian Biaya (modal/bulan)

1	Bunga	Rp8.000.000
2	Transportasi	Rp600.000
3	Karyawan	Rp540.000

Total = Rp.9.140.000

Penjualan

Harga Jual = Rp5.000/batang

Panen /pekan = 1600 batang ×  
4(/bulan) = 6.400 batang

Total Pendapatan kotor =  
Rp.32.0000/bulan

Pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan saat ini adalah dengan memanfaatkan media sosial yang ada

seperti tiktok, juga sebagai sarana edukasi kepada masyarakat yang ingin melaksanakan kegiatan usaha bunga hydrangea. Saat ini bunga hydrangea diambil dari petani arca dan juga dari lahan perusahaan yang ditanam hydrangea seluas 2Ha yang dimana dipanen perminggu.

**Analisis ROI (perbulan)**

$$ROI = \frac{(Total\ Penjualan - Investasi)}{Investasi} \times 100\%$$

Bunga: 5.000/batang 6.400 Total =  
Rp32.000.000

Investasi =Rp9.140.000

ROI =2,85

Bahwa studi kelayakan bisnis menunjukkan bahwa investasi dalam bisnis bunga hydrangea memiliki tingkat pengembalian investasi (ROI) lebih dari 1. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha budidaya dan penjualan bunga hydrangea memiliki potensi untuk memberikan keuntungan yang menguntungkan.

**Resiko**

Ketika ingin memulai usaha bunga hydrangea memiliki beberapa risiko yang perlu dipertimbangkan ketika: •Musim: Hydrangea adalah tanaman musiman, jadi penjualan dapat dipengaruhi oleh fluktuasi

musim dan cuaca. •Persaingan: Pasar bunga sangat kompetitif, jadi Anda harus bersaing dengan penjual lain untuk menarik pelanggan.

•Kerusakan atau Penyakit Tanaman: Tanaman hydrangea rentan terhadap penyakit dan serangan hama, yang dapat menyebabkan kerugian produksi. Perubahan

•Permintaan Pasar: Permintaan pasar dapat berubah secara tiba-tiba karena faktor-faktor seperti tren mode atau preferensi konsumen.

•Logistik: Pengiriman dan penanganan bunga yang buruk dapat menyebabkan kerusakan atau penurunan kualitas, yang dapat mempengaruhi reputasi bisnis Anda. Regulasi: Ada regulasi yang perlu dipatuhi terkait dengan penjualan bunga, termasuk peraturan tentang pestisida dan perlindungan tanaman. Ketergantungan terhadap Grosir atau Distributor: Bergantung pada satu atau sedikit grosir atau distributor dapat meningkatkan risiko jika terjadi masalah dengan mereka.

### **Segmentasi Pasar**

1. Lokasi : Daerah pegunungan dengan suhu yang dingin dan pasar rawa belong

2. Gaya Hidup : Konsumen yang suka dengan ketetikaan bunga hydrangea

3. Keperluan: konsumen yang encari bunga hydrangea untuk acara pernikahan, dekorasi rumah

### **KESIMPULAN**

Studi kelayakan bisnis menunjukkan bahwa investasi dalam bisnis bunga hydrangea memiliki tingkat pengembalian investasi (ROI) lebih dari 1. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha budidaya dan penjualan bunga hydrangea memiliki potensi untuk memberikan keuntungan yang menguntungkan. Penerapan studi kelayakan bisnis dan informasi bisnis dalam sebuah usaha merupakan langkah yang penting untuk mengevaluasi potensi keberhasilan proyek dan manfaat yang dapat diperoleh. Jika melakukan studi kelayakan bisnis yang komprehensif, perusahaan dapat memahami lebih baik kebutuhan bisnisnya, menilai aspek finansial dan teknis implementasi sistem informasi, serta mengidentifikasi risiko dan tantangan yang mungkin terjadi. Namun, pentingnya manajemen yang efektif dan evaluasi berkelanjutan juga ditekankan agar memastikan bahwa sistem informasi yang di terapkan dapat memberikan nilai tambah yang berkelanjutan bagi bisnis tersebut.

### **SARAN**

Berdasarkan tinjauan literatur tersebut, beberapa saran untuk meningkatkan peran studi kelayakan bisnis dan sistem informasi adalah sebagai berikut :

membantu dalam menentukan keberlanjutan dan potensi keuntungan

2. Lakukan studi pasar yang mendalam untuk memahami tren dan preferensi pelanggan dalam pembelian bunga. Informasi ini akan membantu dalam menyesuaikan penawaran produk dan strategi pemasaran

3. Implementasikan sistem informasi yang dapat mengelola inventaris bunga, pelanggan, dan pesanan. Sistem ini dapat memberikan data secara real-time untuk memudahkan pengambilan keputusan yang cepat

4. Berikan pelatihan kepada karyawan dalam penggunaan sistem informasi dan implementasi strategi pemasaran yang efektif. Karyawan yang terampil dan terlatih akan dapat mengoptimalkan penggunaan teknologi dan meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan

5. Lakukan studi kelayakan bisnis yang komprehensif untuk mengevaluasi aspek finansial, teknis, dan operasional dari usaha penjualan bunga. Ini akan



## References

- Holilah, L. (2005). *Analisis kelayakan usaha bunga potong pada pusat promosi dan pemasaran hasil pertanian dan hasil hutan Rawabelong*. Jakarta: Fakultas Sains dan Teknologi UIN Syarif Hidayatullah.
- Riny K, S. N. (2023). *PERAN PETANI MILENIAL DALAM UPAYA MENURUNKAN ANGKA KEMISKINAN DI JAWA BARAT* (Vol 14 no 2 ed.). Bogor: Jurnal Ekonomi dan Pembangunan.
- Syarif H, R. G. (2019). Pengaruh sistem informasi pemasaran, kualitas pelayanan dan loyalitas terhadap keunggulan bersaing jatim park group ( 3, 1652-1660, ed.). Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF).
- Pranata, Oni (2009) Studi Kelayakan Pendirian Toko Bunga Online. UNIVERSITAS SURABAYA.  
<http://digilib.ubaya.ac.id/pustaka.php/132275>.
- Hananda Agrippina Janitra Atha Bahy, Riyadi Riyadi(2016). Pengaruh Sistem Informasi Pemasaran Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Pada UKM Bunga Hias di Kota Batu). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya* 37 (2), 154-162, 2016
- Tri Darna Rosmalasari, Mega Ayu Lestari, Fajar Dewantoro, Edwin Russel(2020). Pengembangan E-Marketing Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan Pada Mega Florist Bandar Lampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)* 1 (1), 27-32, 2020
- Teguh Soedarto, Mirza Andrian Syah(2023). Analisis Kelayakan Usahatani Bunga Potong Krisan (*Chrysanthemum Sp.*). *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian* 19 (2), 153-166, 2023.
- Ivan Christian(2021)RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA TOKO BUNGA “HANA FLORIST” DI BEKASI
- Kartikasa, Safira (2019) Dinamika Sistem Agribisnis Tanaman Hias Dalam Sistem Pemasaran Online Dan Offline Di Desa Sidomulyo, Kota Batu. Sarjana tesis, Universitas Brawijaya.

Filipus Cahya Kusuma Putra,  
Yaktiworo Indriani, Maya  
Riantini(2021). SISTEM  
AGRIBISNIS TANAMAN  
HIAS BUNGA (Adenium,  
Anggrek, dan Mawar) DI  
KOTA BANDAR  
LAMPUNG. Jurnal Ilmu Ilmu  
Agribisnis: *Journal of  
Agribusiness Science*, 9(2),  
Mei 2021.

