



RINGKASAN

TITO ELYN CAHYA BUNGA LOVENANDA. Peningkatan Penjualan Bunga Krisan Potong menggunakan Sistem Grading pada CV Agra Aksata Kabupaten Karanganyar. *The Increase of Cut Chrysanthemum Sales Using the Grading System at CV Agra Aksata, Karanganyar Regency.* Dibimbing oleh DAHRI.

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki iklim tropis ditunjukkan dengan dataran tinggi pegunungan, kondisi fisik tanah dan lingkungan lainnya begitu pula dengan tanaman hias. Tanaman hias merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mempunyai prospek agribisnis yang cukup besar di Indonesia. Salah satu tanaman hias tersebut adalah krisan. Krisan (*Chrysanthemum morifolium sp*) merupakan jenis bunga hias yang banyak sekali ragam spesiesnya.

Tujuan dari kajian ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis dan menyusun kelayakan usaha berdasarkan aspek finansial dan non finansial. Data yang digunakan pada perencanaan bisnis ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi tertentu atau badan yang terkait.

CV Agra Aksata merupakan salah satu perusahaan yang membudidayakan bunga krisan potong yang berada di Jl. Jumog km.4 Berjo, Ngargoyoso, Karanganyar. Perusahaan ini melakukan budidaya bunga krisan potong mulai dari persiapan lahan sampai pascapanen dan nantinya bunga krisan potong dijual langsung ke pendekor yang ada di sekitar daerah Karanganyar dan Solo. CV Agra Aksata didirikan oleh Bapak Wisnu pada tahun 2017 dan terdiri dari delapan anggota. Struktur organisasi yang dimiliki masih sederhana dengan pembagian tugas yang sudah jelas.

Rumusan ide pengembangan bisnis peningkatan penjualan bunga krisan potong menggunakan sistem *grading* pada CV Agra Aksata Kabupaten Karanganyar didapat dari hasil analisis SWOT yaitu strategi W-O (*Weakness – Opportunity*) yaitu memanfaatkan peluang yang ada untuk menutupi kelemahan yang dimiliki perusahaan. Hasil analisis tersebut menunjukkan kurangnya penanganan pada pascapanen yang dilakukan perusahaan. Perusahaan ini hanya melakukan kegiatan pemanenan kemudian melakukan kegiatan sortasi. Peluang yang dimiliki oleh CV Agra Aksata adalah melakukan kegiatan *grading* pada kegiatan pascapanen maka dapat meningkatkan keuntungan, karena harga bunga krisan yang memiliki kualitas *gradeA* berbeda dengan bunga krisan yang memiliki kualitas *grade B* dan bunga krisan yang dihasilkan tidak hanya dapat dipasarkan kepada pendekor tetapi juga dapat dipasarkan kepada pengecer atau *florist*.

Hasil analisis non finansial meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Berdasarkan aspek finansial yang telah diperhitungkan dengan perbandingan TC, R/C *ratio* dan laba rugi. Hasil dari R/C *ratio* yang sebelum pengembangan sebesar 2,1 dan setelah pengembangan sebesar 2,3. Berdasarkan hasil analisis perencanaan finansial peningkatan penjualan bunga krisan potong menggunakan sistem *grading* layak untuk dilaksanakan, karena R/C *ratio* setelah pengembangan memiliki nilai lebih dari 1 artinya layak untuk dijalankan.

Kata kunci: bunga krisan, *grading*, penjualan