

RINGKASAN

PUTRI SEPTAWATI. Pendirian Unit Bisnis Buket Bunga Krisan pada CV Agra Aksata Karanganyar. *The Establishment of Chrysanthemum Bouquet Business Unit at CV Agra Aksata Karanganyar*. Dibimbing oleh DAHRI.

Tanaman hias merupakan bagian subsektor hortikultura yang mempunyai kontribusi cukup besar sehingga digemari oleh masyarakat untuk berbisnis, khususnya bunga krisan. CV Agra Aksata merupakan salah satu perusahaan pembudidaya tanaman bunga krisan yang berlokasi di Karanganyar, Jawa Tengah. Dalam penjualan produk bunga krisan, sering terdapat sisa bunga krisan yang tidak habis terjual. Hal tersebut menyebabkan pendapatan yang diterima oleh perusahaan tidak maksimal. Selain itu perusahaan juga belum memiliki produk turunan dari bunga krisan. Buket merupakan rangkaian bunga sebagai tanda ucapan selamat yang semakin *trending* saat ini. Adanya *trend* tersebut dapat dijadikan sebagai peluang usaha bagi perusahaan. Tujuan penulisan kajian pendirian unit bisnis ini adalah (1) Merumuskan perencanaan pendirian unit bisnis buket bunga krisan pada CV Agra Aksata dengan menggunakan analisis faktor internal dan eksternal perusahaan. (2) Mengkaji kelayakan ide bisnis menggunakan analisis non finansial dan analisis finansial.

Kajian pendirian unit bisnis ini disusun berdasarkan data dan informasi yang diperoleh selama kegiatan praktik kerja lapangan (PKL) pada CV Agra Aksata yang berlokasi di Jalan Jumog km. 4, Desa Berjo, Kecamatan Nargoyoso, Kabupaten Karanganyar. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 24 Januari 2022 sampai 16 April 2022. Metode analisis yang digunakan dalam menyusun ide pendirian unit bisnis adalah analisis SWOT dan metode yang digunakan dalam menyusun pendirian unit bisnis adalah analisis non finansial dan analisis finansial.

CV Agra Aksata atau dikenal dengan nama Studio Tani merupakan perusahaan pembudidaya bunga krisan yang berlokasi di Jalan Jumog km. 4, Desa Berjo, Kecamatan Nargoyoso, Kabupaten Karanganyar. Sumberdaya yang dimiliki perusahaan yaitu sumber daya manusia yang berjumlah 8 orang tenaga kerja dan sumber daya fisik seperti lahan, bangunan, dan sarana transportasi.

Ide Pengembangan bisnis ini merupakan strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*) dari analisis SWOT yaitu mengatasi kelemahan seperti adanya sisa produk yang tidak terjual maksimal dan belum adanya produk turunan dari bunga krisan dengan memanfaatkan peluang seperti adanya *trend* buket bunga dalam setiap acara atau *event* serta penggunaan media sosial sebagai media promosi.

Berdasarkan aspek non finansial yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, serta aspek kolaborasi pengembangan ide bisnis ini dikatakan layak. Berdasarkan aspek finansial dihasilkan perhitungan NPV sebesar Rp143.262.850,00, *Net B/C* sebesar 3,55, *Gross B/C* sebesar 1,13, IRR sebesar 52% dan *payback period* sebesar 2,9 atau 2 tahun 11 bulan, sehingga ide pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil analisis *switching value*, nilai toleransi kenaikan harga bunga krisan adalah 30,38% dan penurunan penjualan sebesar 11,70%. Perusahaan dapat menerapkan ide bisnis pendirian unit bisnis buket bunga krisan untuk menambah pendapatan perusahaan.

Kata kunci: analisis SWOT, buket bunga, bunga krisan