

**PERENCANAAN PENGEMBANGAN BISNIS PADA KEBON
BUNGA POTONG CIGUGUR BANDUNG**

SKRIPSI

Di Susun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh :

TAMARA PUTRI AIDINA
NIM : 2411505268



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PERENCANAAN PENGEMBANGAN BISNIS PADA KEBON
BUNGA POTONG CIGUGUR BANDUNG**

Oleh :

Nama : Tamara Putri Aidina
NIM : 2411505268
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal _____ 2022

Dosen Pembimbing

Menyetujui,
Ketua Program Studi Manajemen

Sentot Eko Baskoro, S.Si. MM

Atltatit Dianwati S.Si. MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**PERENCANAAN PENGEMBANGAN BISNIS PADA KEBON
BUNGA POTONG CIGUGUR BANDUNG**

Oleh:

Nama : Tamara Putri Aidina
NIM : 2411505268
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : _____
Tanggal : _____
Waktu : _____

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : _____ (.....)
Anggota I : _____ (.....)
Anggota II : _____ (.....)

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : TAMARA PUTRI AIDINA
NIM : 2411505268
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3175084911970001
Alamat : Gg. Swadaya 1 No.32 RT.011 RW.01 Kel. Cipinang Melayu
Kec. Makasar, Jakarta Timur

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Perencanaan Pengembangan Bisnis Kebon Bunga Potong Cigugur Bandung ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan izin hak Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 11 Agustus 2022

TAMARA PUTRI AIDINA

ABSTRAK

TAMARA PUTRI AIDINA. NIM 2411505268. Perencanaan Pengembangan Bisnis Pada Kebon Bunga Potong Cigugur Bandung.

Indonesia adalah negara yang terkenal akan hasil alam dan pemandangannya yang indah. Dalam upaya pengembangan bisnis kebun bunga potong, perlu diperhatikan peningkatan permintaan akan sesuatu produk yang baru dan pemanfaatan lingkungan kebun yang memiliki pemandangan indah. Selama ini bisnis kebun bunga potong hanya berfokus untuk menghasilkan bunga potong dan masih menggunakan cara tradisional.

Tujuan dalam penelitian ini untuk mengetahui model bisnis kanvas dan bagaimana faktor internal dan eksternal dalam perencanaan pengembangan bisnis bunga potong Cigugur – Bandung penelitian dilakukan dengan metode pengumpulan data menggunakan wawancara dan kuesioner kemudian analisis SWOT dengan informan yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 6 informan.

Berdasarkan hasil wawancara mendapatkan 9 blok BMC yaitu segmen pelanggan terdapat toko bunga hias, dan kebun bunga potong cigugur menggunakan bibit dan pupuk berkualitas, kemudian SDM yang berpengalaman, saluran yang digunakan yaitu *WhatsApp* untuk pemesanan bunga potong dan memberikan pelayanan yang baik, sumber daya utama yang didapat sangat memadai dengan lokasi yang strategis dekat dari sumber perairan sehingga para petani dapat melakukan aktivitas seperti penanaman dan panen. Beberapa bibit yang ditanam di impor dari luar negeri, bekerja sama dengan toko bunga hias dan pihak ekspedisi dalam membantu pengiriman barang, struktur biaya sangat besar dibutuhkan dalam membangun bisnis ini untuk membayar sewa lahan, pembelian bibit dan pupuk dan rangkaian biaya lainnya. Kemudian didapatkan hasil faktor *internal* dan eksternal dengan nilai kekuatan lebih besar dari kelemahan, kemudian hasil nilai peluang lebih besar dari ancaman sehingga mendapatkan hasil alternatif strategi baru menggunakan kuesioner dari nilai kekuatan dan peluang dengan menjadikan kebun bunga potong Cigugur tempat wisata dan edukasi. Kesimpulan: strategi yang dikembangkan dalam analisis BMC dan SWOT adalah adanya peluang untuk menjadikan tempat wisata dan edukasi dengan kekuatan dari lokasi yang cocok dijadikan tempat wisata dan sarana edukasi sehingga pendapatan yang diterima juga bertambah sebab adanya wisatawan, dengan ini peminat dan penjualan bunga potong akan meningkat dan memberikan manfaat edukasi bagi masyarakat luas.

Kata Kunci: Bisnis Bunga Potong, Kebun Bunga Potong, BMC, SWOT, QSPM

ABSTRACT

TAMARA PUTRI AIDINA. NIM 2411505268. *Business Development Planning In Cigugur Bandung.*

Indonesia is a country that is famous for its natural products and beautiful scenery. In an effort to develop the cut flower garden business, it is necessary to pay attention to the increasing demand for a new product and the use of a garden environment that has a beautiful view. So far, the cut flower garden business has only focused on producing cut flowers and is still using traditional methods.

The purpose of this study was to determine the canvas business model and how internal and external factors in the planning of the Cigugur - Bandung cut flower business development were carried out using data collection methods using interviews and questionnaires then SWOT analysis with informants used in this study as many as 6 informants.

Based on the interview results obtained 9 BMC blocks, namely the customer segment there are ornamental flower shops, and Cigugur cut flower gardens using quality seeds and fertilizers, then experienced human resources, the channel used is WhatsApp for ordering cut flowers and providing good service, the main resource that is used is WhatsApp. obtained is very adequate with a strategic location close to water sources so that farmers can carry out activities such as planting and harvesting. Some of the seeds planted are imported from abroad, in collaboration with ornamental flower shops and expedition parties in assisting with the delivery of goods, a very large cost structure is needed in building this business to pay for land rent, purchase of seeds and fertilizers and a series of other costs. Then the results of internal and external factors with the value of strengths are greater than weaknesses, then the results of the value of opportunities are greater than threats so as to obtain alternative results of new strategies using a questionnaire from the value of strengths and opportunities by making the Cigugur cut flower garden a tourist and educational place. Conclusion: the strategy developed in the BMC and SWOT analysis is that there is an opportunity to make tourist and educational attractions with the strength of locations that are suitable as tourist attractions and educational facilities so that the income received also increases because of tourists, with this interest and sales of cut flowers will increase and provide educational benefits for the wider community.

Keywords: *Cut Flower Business, Cut Flower Garden, BMC, SWOT, QSPM*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulis haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul “ **PERENCANAAN PENGEMBANGAN BISNIS KEBON BUNGA POTONG CIGUGUR BANDUNG** ” Memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat fenomena masyarakat yang menggunakan bunga potong sebagai hiasan dekorasi berbagai acara. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui model bisnis usaha bunga potong seperti apa yang diinginkan petani di masa yang akan datang.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak H. Nurdin Rifa’I, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Ibu Atlatit Dianawati, S.Si, MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan akreditasi B.
4. Bapak Sentot Eko Baskoro, S.Si, MM, MH selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang dengan sabar telah bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi ini dengan baik,
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah

memberikan dedikasi yang tinggi untuk mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.

6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani kegiatan penulis dengan sepenuh hati.
7. Para petani bunga potong Cigugur selaku narasumber dari bagian penelitian penulis yang telah bersedia memberi izin dan membantu penulis melakukan penelitian.
8. Ayahanda Muhammad Aidin serta Ibunda Ita Grafita tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
9. Kedua adik kandung Alya Putri Aidina dan Tania Khairunisa tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan semangat yang luar biasa selama pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Aamiin.

Depok, 11 Agustus 2022

Penulis,

TAMARA PUTRI AIDINA
NIM : 2411505268

Commented [GD1]: Tanggal sidang

Commented [y2R1]: 11 Agustus 2022

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	3
1.3. Pembatasan Masalah	4
1.4. Perumusan Masalah	4
1.5. Tujuan Penelitian	4
1.6. Manfaat Penelitian	5
1.7. Sistematika Penulisan	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Manajemen	7
2.1.2 Strategi	8
2.1.3 Basis Data	8
2.1.4 Model Bisnis	8
2.1.5 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	9
2.1.6 Elemen-Elemen <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	9
2.1.7 Analisis SWOT	16
2.1.8 Proses Analisis SWOT	16
2.1.9 Kegunaan Analisis SWOT	18
2.1.10 Manfaat Analisis SWOT	18
2.1.11 Matriks QPS	19
2.1.12 Harga	19
2.1.13 Indikator Harga	20
2.1.14 Lokasi	21
2.1.15 Indikator Lokasi	22
2.1.16 Keputusan Pembeli	22
2.1.17 Indikator Keputusan Pembeli	22
2.1.18 Kualitas Produk	23
2.1.19 Indikator Kualitas Produk	23
2.1.20 Kerangka Konseptual	24

BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	25
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	25
3.2 Jenis Penelitian	25
3.3 Populasi dan Sampel.....	26
3.3.1 Populasi	26
3.3.2 Sampel	26
3.4 Teknik Pengumpulan Data	27
3.5 Definisi Operasional Variabel	28
3.6 Teknik Analisis Data	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	36
4.2. Karakteristik Responden.....	38
4.3. Gambaran Business Model Canvas Kebon Bunga Potong Cigugur	39
4.4. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (SWOT) Kebun Bunga Potong Cigugur, Bandung	43
4.5 Analisis Matriks IFE, dan EFE Kebon Bunga Potong Cigugur Bandung.....	49
4.6 Analisis Matriks SWOT	50
4.7 Matriks QSP (<i>Quantitative Strategic Planning</i>).....	51
4.8 <i>Business Model Canvas</i> (BMC) Baru.....	54
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	56
5.1 Simpulan	56
5.2 Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN	60

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tabel hasil penjualan panen bunga potong	2
Tabel 2.1	Matriks SWOT	18
Tabel 3.1	Jadwal Pelaksanaan Penelitian	25
Tabel 3.2	Tabel sampel penelitian	26
Tabel 3.3	BMC Business Model Canvas	30
Tabel 3.4	Internal Factor Evaluation.....	32
Tabel 3.5	Eksternal Factor Evaluation	33
Tabel 3.6	Internal-Eksternal Factor Evaluation	34
Tabel 3.7	Matriks SWOT	34
Tabel 3.8	Matriks QSP	35
Tabel 4.1	Tabel Struktur Organisasi	37
Tabel 4.2	Sarana dan Prasana.....	38
Tabel 4.3	Gambaran Business Model Canvas Kebon Bunga Potong Cigugur	43
Tabel 4.4	Identifikasi Faktor Internal.....	44
Tabel 4.5	Penentuan Nilai Bobot Internal.....	44
Tabel 4.6	Penentuan Nilai Rating Faktor Internal	45
Tabel 4.7	Pembobotan dan Rating Faktor Internal	46
Tabel 4.8	Tabel Identifikasi Faktor Eksternal.....	46
Tabel 4.9	Penentuan Nilai Bobot Eksternal	47
Tabel 4.10	Penentuan Nilai Rating Faktor Eksternal	48
Tabel 4.11	Pembobotan Faktor Eksternal	48
Tabel 4.12	Matriks TOWS	50
Tabel 4.13	Bagian I : Faktor Internal	52
Tabel 4.14	Bagian II : Faktor Eksternal	52
Tabel 4.15	Tabel Hasil Analisis QSPM	53
Tabel 4.16	Tabel BMC Kebon Bunga Potong Cigugur yang Baru.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	24
--------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	60
Lampiran 2. Kartu Bimbingan	63
Lampiran 3. Curriculum Vitae	64
Lampiran 4. Dokumentasi Kebun Bunga Potong Cigugur	65