

**ANALISIS PENDAPATAN USAHA BUNGA POTONG
DI PAPA MAMA FLORIST KELURAHAN AUR
KECAMATAN MEDAN MAIMUNKOTA MEDAN**

S K R I P S I

**Oleh:
EKA ASTUTI
1504300030
AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

**ANALISIS PENDAPATAN USAHA BUNGA POTONG
DI PAPA MAMA FLORIST KELURAHAN AUR KECAMATAN
MEDAN MAIMUN KOTA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh:

EKA ASTUTI

NPM: 1504300030

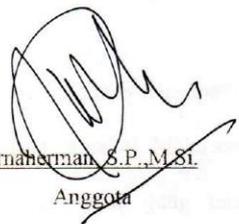
Program Studi: AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi Strata 1 (S1) pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing


Sasmita Siregar, S.P., M.Si.

Ketua


Sumaherman, S.P., M.Si.

Anggota

Disahkan Oleh :



Dekan
Ir. Asritahjani Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 04 Oktober 2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Eka Astuti

NPM : 1504300030

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Usaha Bunga Potong Di Papa Mama Florist Kelurahan Aur Kecamatan Medan Maimun Kota Medan adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme). Maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Oktober 2019

Yang Menyatakan




(Eka Astuti)

RINGKASAN

Eka Astuti“ Analisis Usaha Bunga Potong Di Papa Mama Florist Kelurahan Aur Kecamatan Medan Maimun Kota Medan”. Dibimbing oleh : Sasmita Siregar, S.P.,M.Si sebagai ketua dan Surnaherman, S.P.,M.Si sebagai anggota komisi pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat seberapa besar tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh usaha Bunga Potong Papa Mama Florist Kelurahan Aur, untuk menentukan apakah usaha Bunga Potong Papa Mama Florist Kelurahan Aur layak untuk dikembangkan.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif untuk menjelaskan tingkat pendapatan, kelayakan usaha bunga potong Papa Mama Florist. Sampel yang digunakan metode sensus berdasarkan kebutuhan penelitian yaitu pemilik usaha Papa Mama Florist Merupakan penanggung jawab usaha Papa Mama Florist.

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian maka dapat disimpulkan bahwa, usaha bunga potong Papa Mama Florist tingkat pendapatan (*benefit*) yang diterima dalam satu bulan dari usaha bunga potong Papa Mama Florist dari hasil pengurangan antara penerimaan dikurangi total biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 33.110.644,-. Dan kelayakan usaha bunga potong papa mama florist hasil R/C rasio Sebesar 2,16 dan B/C rasio sebesar 1,16 maka usaha bunga potong papa mama florist layak untuk diusahakan.

Kata Kunci : Biaya, Penerimaan, Pendapatan, Kelayakan.

SUMMARY

Eka Astuti "Analysis of Cut Flower Business in Papa Mama Florist, Aur Village, Medan Maimun District, Medan City". Supervised by: Sasmita Siregar, S.P., M.Sc as chairman and Surnaherman, S.P., M.Sc as a member of the supervisory commission.

This study aims to see how much the level of income generated by the business of Cut Flowers Papa Mama Florist, Aur District, to determine whether the business of Cut Flowers Papa Mama Florist Aur Village is feasible to be developed

This research uses descriptive analysis method to explain the level of income, business feasibility of Papa Mama Florist cut flowers. The sample used by the census method based on research needs is the business owner Papa Mama Florist Is the person in charge of the business Papa Mama Florist.

Based on the results and discussion of the research it can be concluded that, Papa Mama Florist cut flower business income level (benefit) received in one month from Papa Mama Florist cut flower business from the results of the reduction between revenues minus total costs incurred in the amount of Rp. 33,110,644. And the feasibility of papa mama florist cut flower business results R / C ratio of 2.16 and B / C ratio of 1.16, the papa mama florist cut flower business is feasible.

Keywords : Cost, Revenue, Revenue, Eligibility.

RIWAYAT HIDUP

Eka Astuti, lahir di Kp.Padang 17 April 1997 dari pasangan Bapak Muslim dan ibu Tuminan, penulis merupakan anak kedua dari tiga bersaudara.

1. Tahun 2009, menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SD 115520 Sidodadi, Kecamatan Pangkatan, Kabupaten Labuhan Batu, Provinsi Sumatera Utara.
2. Tahun 2012, menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di Mts Al-ittihad Aek nabara, Kecamatan Bilahulu, Kabupaten Labuhan Batu, Provinsi Sumatera Utara.
3. Tahun 2013, menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Swasta Aek nabara, Kecamatan Bilahulu, Kabupaten Labuhan Batu, Provinsi Sumatera Utara.
4. Tahun 2015, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2018, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN 4 Pabatu Tebing Tinggi.
6. Tahun 2019, melakukan penelitian skripsi di Usaha Bunga Potong Papa Mama Florist, Kelurahan AUR, Kecamatan Medan Maimun, Kota Medan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pendapatan Usaha Bunga Potong Di Papa Mama Florist, Kecamatan Medan Maimun Kota Medan Skripsi ini digunakan untuk memenuhi syarat dalam rangka menyelesaikan program Sarjana Agribisnis di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dalam menulis skripsi ini, penulis banyak bantuan dari pihak lain, maka kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua tersayang Bapak Muslim dan Ibu Tuminam yang telah mendidik dan memberikan semangat berupa dukungan, doa dan materi kepada penulis serta para keluargaku tercinta.
2. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P. Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si. Selaku Ketua Prodi Agribisnis
4. Ibu Sasmita Siregar, S.P., M.Si. Selaku Ketua Pembimbing Penulis dalam menyusun skripsi.
5. Bapak Surnaherman, S.P., M.Si. Selaku anggota pembimbing penulis dalam menyusun skripsi.
6. Para dosen yang ada di Fakultas Pertanian terkhusus Program Studi Agribisnis yang telah banyak memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
7. Sahabatku yang sudah bersama-sama dalam menyelesaikan studi strata 1 terutama jurusan agribisnis angkatan 2015 khususnya Agribisnis 1.

Medan, Oktober 2019
Penulis

EKA ASTUTI
1504300030

UCAPAN TERIMAKASIH

Alhamdulillah segala puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan Rahmat dan Hidayat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “Analisis Pendapatan Usaha Bunga Potong (di Papa Mama Florist, Kelurahan Aur, Kecamatan Medan Maimun, Kota Medan). Skripsi ini digunakan untuk memenuhi syarat dalam rangka menyelesaikan program Sarjana Pertanian di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Dalam menyusun laporan ini, penulis banyak menerima bantuan dan berupa bimbingan dan petunjuk serta arahan yang sangat berharga dari segala pihak, Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya dan sebesar-besarnya kepada :

1. Orang tua penulis, Ayahanda Muslim dan Ibunda Tuminam yang penuh kasih sayang telah mengasuh, membimbing, dan memberikan dukungan moril dan material serta doa, juga kakak tersayang Wenny Am.keb, adinda Della Syahfira, Keponakan tersayang Azkha Rafasyah Siregar dan Pacar Tersayang Fachry Aldo Siregar, yang selalu menjadi motivasi penulis untuk menjadi seorang yang lebih baik untuk kedepannya dan menjadi penyemangat penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Sasmita Siregar, S.P.,M.Si. selaku Ketua Komisi Pembimbing, yang telah banyak memberikan masukan dan nasihat yang membangun kepada penulis.
3. Bapak Surnaherman, S.P.,M.Si. selaku anggota komisi pembimbing, yang telah banyak memberikan masukan dan nasihat yang membangun kepada penulis.
4. Ibu Asritanarni Munar, M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Dafni Mawar Tarigan, S.P.,M.Si. selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Muhammad Thamrin, S.P.,M.Si. selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian Muhammadiyah Sumatera Utara.

7. Ibu Khairunnissa Rangkuti, S.P.,M.Si. selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
8. Para dosen yang ada di Fakultas Pertanian terkhusus Program Studi Agribisnis yang telah banyak memberikan ilmu yang penuh bermanfaat bagi penulis.
9. Kepada seluruh Pegawai Biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan administrasi selama proses perkuliahan.
10. Abangda Muhammad Reza Hakim Pohan,S.P. yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi serta memberikan motivasi dan dukungan.
11. Teman terbaik Sabrina,indah,olla,wulan,sintia,rika yang telah memberikan motivasi dan dukungan.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
UCAPAN TERIMAKASIH	ii
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian	4
Manfaat Penelitian	5
TINJAUAN PUSTAKA	5
Bunga Potong	6
Produksi	6
Biaya Produksi	8
Penerimaan	9
Pendapatan	9
Harga	10
Kelayakan Usaha	11
Analisis Usaha	11
Penelitian Terdahulu	12
Kerangka Pemikiran	13
METODE PENELITIAN	16
Metode Penelitian	17
Metode Penentuan Lokasi Penelitian	17
Metode Penarikan Sampel	17
Metode Pengumpulan Data	17
Metode Analisis Data	18
Defenisi dan Batasan Operasional	18
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	20
Sejarah Singkat Papa Mama Florist	23

Visi dan Misi Papa Mama Florist	23
Lokasi Perusahaan	23
Struktur Organisasi Perusahaan	24
Analisis Keuangan Papa Mama Florist	24
Kegiatan Operasional dan Budaya Perusahaan	27
HASIL DAN PEMBAHASAN	28
Analisa Tingkat Pendapatan	28
Analisa Kelayakan	32
KESIMPULAN DAN SARAN	34
Kesimpulan	34
Saran	35
DAFTAR PUSTAKA	36
LAMPIRAN	38

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Biaya Tetap Usaha Papa Mama Florist	28
2.	Biaya Variabel Usaha Papa Mama Florist	29
3.	Penerimaan Usaha Papa Mama Florist	31
4.	Pendapatan Usaha Papa Mama Florist	32

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran	16
2.	Struktur Organisasi Papa Mama Florist.....	25

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Biaya Penyusutan Usaha Papa Mama Florist	43
2.	Biaya Variabel Usaha Papa Mama Florist	44
3.	Penerimaan Usaha Papa Mama Florist	45
4.	Pendapatan Usaha Papa Mama Florist	45
5.	Kuesioner Penelitian	38

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sektor pertanian banyak memiliki manfaat bagi masyarakat dan negara selain karena mayoritas masyarakat Indonesia bermata pencaharian sebagai petani, komoditas pertanian berpengaruh terhadap status gizi dan kesehatan penduduk terutama melalui produksi pangan yang dikonsumsi. Pangan yang dimaksud meliputi nabati (dari tumbuhan) dan hewani. Dengan kata lain komoditas pertanian merupakan sumber pangan bagi manusia yang memberi zat gizi yang bermanfaat bagi pertumbuhan dan kesehatan manusia. Keberhasilan pengembangan suatu komoditas ditentukan dari tingkat pendapatan dan tingkat efisiensinya pendapatan petani tersebut. Berbagai komoditas pertanian dapat dikembangkan seperti tanaman hias dan bunga potong harus dapat memberikan keuntungan dan dapat berkembang dengan mempertimbangkan faktor eksternalitas. Dengan kata lain petani menanam dan mengembangkan usaha bunga potong jika secara tingkat pendapatan menguntungkan (Faisal Floperda A.W 2015).

Hortikultura merupakan salah satu sub sektor dalam sektor pertanian yang berpotensi untuk dikembangkan karena memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Indonesia memiliki aneka produk hortikultura, dengan ragam plasma nutfah dan varietas yang memungkinkan bagi upaya pengembangan buah, sayuran dan bunga. Salah satu komoditi yang termasuk dalam produk hortikultura adalah Bunga potong. Tanaman hias seperti bunga umumnya lebih banyak diminati karena bernilai ekonomis tinggi dengan warna bunga yang menarik dan volume bunga yang dapat mencapai jumlah yang besar. Beberapa jenis bunga yang

terkenal di Indonesia adalah Anggrek, Krisan, Mawar, Anyelir, Gladiol, Gerbera dan lain lain.

Sejalan dengan peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat, maka konsumsi bunga akan cenderung meningkat. Persepsi masyarakat terhadap bunga semakin positif sehingga penggunaan bunga tidak hanya terbatas untuk sekedar hiasan belaka, tetapi juga dapat diberikan untuk ucapan selamat, ucapan simpati, kegiatan keagamaan, upacara perkawinan, dan sebagainya. Dengan makin luasnya penggunaan bunga, maka persaingan dalam pengembangan komoditi ini juga semakin meningkat. Pengembangan teknologi yang memungkinkan untuk menghasilkan *bouquet* bunga berwarna-warni, bentuk yang menarik, tahan lama dan harganya relatif terjangkau (Roswati. A, 2016).

Salah satu faktor penyebab meningkatnya jumlah permintaan terhadap bunga potong adalah tingkat pengeluaran masyarakat terhadap suatu produk khususnya non pangan. Pengeluaran masyarakat yang meningkat terhadap konsumsi produk non pangan menjadi peluang bagi usaha untuk memperoleh konsumennya. Pengaruh pola konsumsi masyarakat terhadap suatu produk dapat mengakibatkan terciptanya sebuah trend dan gaya hidup. Faktor *trend* dan gaya hidup sangat berpengaruh terhadap peningkatan atau penurunan konsumsi suatu produk tanaman hias khususnya bunga potong. Tanaman hias adalah kebutuhan tersier yang pemenuhannya setelah orang bisa memenuhi kebutuhan pokok. Kebutuhan diluar kebutuhan pokok adalah barang-barang yang memiliki sensitifitas yang tinggi. Suatu saat akan digemari dan harga akan tinggi karena permintaan menjadi banyak, disaat lain akan menurun tajam begitu permintaannya berkurang (Vinca Nursery, 2007).

Untuk menjalankan usaha diperlukan sebuah studi kelayakan apakah sebuah usaha tersebut layak dijalankan atau tidak layak untuk dijalankan. Studi kelayakan berfungsi untuk menentukan seberapa pengembalian modal atas suatu aktivitas usaha atau bisnis yang dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak layaknya usaha tersebut dijalankan (Johan, 2011).

Pendapatan merupakan salah satu aspek ekonomi dalam usaha yang didalamnya dapat berwujud penerimaan yang bernilai uang atau barang. Pendapatan mempunyai hubungan erat dengan tingkat produksi yang dicapai, apabila produksi meningkat maka pendapatan usaha cenderung meningkat dan besarnya pendapatan usaha tergantung tingkat harga yang berlaku. Tinggi rendahnya pendapatan dipengaruhi oleh harga, produksi, luas lahan dan biaya usaha (Soekartawi dkk, 2001).

Bunga Potong adalah salah satu produk agribisnis yang sangat rentan, dilihat dari bentuk fisiknya cenderung rapuh dan membutuhkan perlakuan khusus. Bunga potong adalah produk florikultura yang dijual langsung kepada konsumen akhir dan tidak tahan lama, tidak ada produk olahan bunga potong sehingga dikatakan dikonsumsi langsung oleh konsumen. Bunga potong berbeda dengan tanaman hias yang dijual dalam pot, tanaman yang dijual dalam pot dipelihara dalam jangka yang lama dan konsumen pun dapat lebih lama menikmati keindahannya. Akan tetapi bunga potong tidak tahan lama dan akan dibuang oleh konsumen apabila dalam kondisi tidak segar.

Bunga potong mempunyai peluang pasar yang sangat besar. Permintaan tersebut terutama untuk kebutuhan bahan dekorasi di restoran, kantor, hotel, maupun rumah tinggal. Perilaku masyarakat di Kota Medan dalam menyambut

hari-hari besar Natal, Tahun Baru, Lebaran dan pesta-pesta pernikahan, membuat permintaan terhadap bunga krisan dan bunga potong lainnya semakin meningkat. Meskipun telah banyak dibudidayakan di Indonesia, tetapi tanaman krisan masih belum dapat memenuhi kebutuhan dalam negeri terlebih lagi untuk kebutuhan ekspor.

Papa Mama Florist merupakan salah satu usaha bunga potong yang sudah cukup terkenal di Kota Medan. Usaha ini terletak di Kelurahan AUR, Kecamatan Medan Maimun, Kota Medan. Papa Mama Florist menjual berbagai jenis bunga potong seperti krisan, gerbera, gladiol, anthurium, mawar dan heliconia. Sebagian besar pembeli bunga di Papa Mama Florist biasanya memesan dalam bentuk bunga pertangkai. Harga yang ditawarkan oleh Papa Mama Florist berbeda-beda sesuai dengan jenis. Kegiatan produksi yang dilakukan biasanya secara bersama-sama agar pesanan dapat terselesaikan dengan tepat waktu. Sejauh ini permasalahan yang sering dihadapi Papa Mama Florist yaitu mengenai situasi penjualan yang tidak menentu. Dari latar belakang di atas, maka penulis berminat untuk melakukan penelitian yang berjudul Analisis Pendapatan Usaha Bunga Potong Di Papa Mama Florist, Kelurahan AUR, Kecamatan Medan Maimun, Kota Medan.

Rumusan Masalah

Dengan didasarkan pada latar belakang, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis seberapa besar tingkat pendapatan yang diperoleh dari usaha bunga potong Papa Mama Florist?

2. Untuk menganalisis kelayakan usaha bunga potong Pada Papa Mama Florist?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk menganalisis seberapa besar tingkat pendapatan yang diperoleh dari usaha bunga potong Papa Mama Florist.
2. Untuk menganalisis kelayakan usaha bunga potong pada Papa Mama Florist.

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk:

1. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi S1 Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Penelitian ini berguna sebagai bahan informasi dan referensi bagi penelitian lainnya yang terkait dengan masalah usaha bunga potong.

TINJAUAN PUSTAKA

Bunga Potong

Salah satu yang menarik dari tumbuhan adalah bunga. Bunga merupakan alat perkembangan generatif, tempat terjadinya peristiwa penyerbukan dan pembuahan yang intinya akan menghasilkan buah yang didalamnya terdapat biji. Biji inilah yang akan tumbuh menjadi tumbuhan baru. Salah satu tanaman yang memiliki bunga dengan bentuk indah adalah tanaman hias. Tanaman hias merupakan bagian dari hortikultura yang memiliki fungsi kesan keindahan (nilai estetika tinggi) (Machim, 2005).

Bunga potong adalah bunga yang dimanfaatkan sebagai bahan rangkaian bunga untuk berbagai keperluan dalam daur hidup manusia, mulai dari kelahiran, perkawinan dan kematian. Saat ini budidaya bunga berkembang seiring dengan meningkatnya permintaan bunga potong dan rangkaian bunga terutama di perkotaan (Sarwono, 1992). Berbagai jenis bunga potong antara lain :

1. Bunga Krisan (*Chrysanthemum*)

Krisan merupakan tanaman hari pendek yang inisiasi dan perkembangan bunganya dikendalikan oleh panjang hari. Tanaman krisan membutuhkan cahaya lebih dari 13-16 jam sehari untuk tetap tumbuh secara vegetatif. Di daerah tropis seperti Indonesia kebutuhan tersebut tidak dapat dipenuhi oleh cahaya matahari yang lamanya rata-rata 12 jam sehari sehingga perlu ditambah dengan pencahayaan buatan dari lampu listrik yang biasanya dilakukan setelah matahari terbenam. Fotosintesis paling tinggi terjadi pada tengah hari yaitu dari jam 11.00-14.00 dan akan menurun tajam jika tertutup awan. pada jam 18.00-06.00 malah tidak berlangsung karena tidak ada cahaya matahari (Sarwono 1992).

2. Bunga Mawar(*Rosa sp*)

Mawar (*Rosa sp*) merupakan salah satu bunga potong yang banyak diminati masyarakat, yang seringkali digunakan sebagai bunga penghias acara formal seperti seminar, lokakarya maupun non formal seperti pengantin dan beberapa acara adat. Jika acara telah usai atau bunga mawar disimpan/dipajang beberapa hari akan menjadi layu dan jatuh harga jualnya. Padahal bunga mawar sortiran (tidak segar lagi) tersebut, ternyata masih mengandung pigmen antosianin berjenis malvidin dan sianidin glikosida (Sarwono, 1992).

3. Bunga Gerbera (*Gerbera jamensonii*)

Gerbera merupakan tanaman tahunan (perennial) berbentuk herba yang dapat tumbuh mencapai 45,72 cm. Pertumbuhan vegetatifnya menghasilkan serumpun tanaman yang tampak kompak dan berumur panjang. Tanaman gerbera dapat berproduksi baik sampai umur 2,5 tahun dalam kondisi yang terkendali. Gerbera memiliki perakaran serabut dan menyebar ke segala arah. Panjang akar gerbera dapat mencapai 0,8 m pada akhir umur ekonomis. Tinggi tanaman gerbera antara 35-60 cm. Tangkai bunga gerbera berwarna hijau, berbentuk bulat dan terdapat rongga di tengahnya. Permukaan tangkai bunga dilapisi oleh rambut halus. Panjang tangkai bunga gerbera bervariasi antara 35–65 cm tergantung dari varietasnya(Sarwono, 1992).

4. Bunga Anthurium

Anthurium merupakan tanaman hias yang mempunyai daya tarik tinggi sebagai penghias ruangan karena bentuk daun dan bunga yang indah. Tanaman ini banyak diminati konsumen dan mempunyai nilai ekonomi tinggi sehingga sangat potensial untuk dikembangkan. Permintaan berbagai spesies anthurium saat ini

sangat tinggi dan menuntut kualitas tanaman yang baik. Salah satu kriteria yang diminati oleh para konsumen adalah tanaman yang berdaun lebar, jumlah daun banyak, kelihatan tegar dan segar. Kualitas tanaman ini sangat berpengaruh terhadap harga jual tanaman (Sarwono, 1992).

5. Bunga Gladiol (*Gladiolus hybridus L*)

Gladiol (*Gladiolus hybridus L*) adalah bunga potong yang sangat menarik dan cukup populer di kalangan masyarakat. Jika melihat atau memperhatikan bunga gladiol ini akan membuat kita memiliki kesan tersendiri yang berbeda dengan bunga yang lainnya karena bunganya sangat unik dan cantik. Bunga gladiol memiliki nilai estetika yang tinggi baik sebagai bunga potong maupun tanaman taman yang menarik. Selain itu gladiol adalah salah satu komoditas tanaman hias yang cukup potensial untuk dibudidayakan.

Produksi

Mendefinisikan produksi adalah segala kegiatan untuk menciptakan atau menambah manfaat atas suatu benda untuk memuaskan orang lain. Produksi adalah setiap usaha yang menciptakan atau memperbesar daya guna barang (Faisal, 2015). Produksi adalah segala kegiatan dalam menciptakan dan menambah kegunaan (*Utility*) suatu barang dan jasa. Selain itu produksi dapat juga diartikan sebagai kegiatan menghasilkan barang dan jasa atau kegiatan menambah nilai kegunaan atau manfaat suatu barang dan produksi adalah kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi keluaran (output) (Siti, 2016).

Biaya Produksi

Biaya produksi adalah semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama produksi berlangsung. Biaya produksi adalah sebagai kompensasi yang diterima oleh para pemilik faktor-faktor produksi atau biaya-biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam proses produksi, baik secara tunai maupun tidak tunai (Faisal, 2015). Biaya produksi dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

$$\mathbf{TC=FC +VC}$$

Dimana:

TC = Biaya Total (*Total Cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Tidak Tetap (*Variable Cost*)

Penerimaan

Penerimaan petani dipengaruhi oleh hasil produksi. Petani menambah hasil produksi bila tiap tambahan produksi tersebut menaikkan jumlah penerimaan yang di peroleh. Penerimaan (*revenue*) adalah penerimaan dari hasil penjualan outputnya (Faisal, 2015). Penerimaan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\mathbf{TR = Q \times P}$$

Dimana:

TR = Penerimaan Total Perusahaan

Q = Jumlah Produksi yang Dihasilkan

P = Harga Jual Per Unit

Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari usaha tani, yaitu hasil kotor (bruto) dengan produksi yang dinilai dengan uang, kemudian dikurangi dengan biaya produksi dan pemasaran sehingga diperoleh pendapatan bersih usahatani. Pendapatan dibidang pertanian adalah produksi yang dinyatakan dalam bentuk uang setelah dikurangi dengan biaya selama kegiatan usahatani (Faisal, 2015).

Pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil material lainnya yang berasal dari pemakaian kekayaan atau jasa-jasa manusia yang bebas. Pendapatan umumnya adalah penerimaan-penerimaan individu atau perusahaan yang menjalankan suatu usaha. Ada 2 jenis pendapatan yaitu :

1. Pendapatan kotor (*gross income*) adalah penerimaan seseorang atau suatu bahan usaha selama periode tertentu sebelum dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran usaha.
2. Pendapatan bersih (*Net income*) adalah sisa penghasilan dan laba setelah dikurangi biaya, pengeluaran dan penyisihan untuk depresiasi serta kerugian-kerugian yang bias timbul (Ngatini, 2017).

Pendapatan (I) adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya per usaha dengan satuan Rupiah (Rp). Pendapatan di rumuskan sebagai berikut :

$$I = TR - TC$$

Dimana:

I = Income (Pendapatan)

TR = Total Revenue (Total Penerimaan)

TC = Total Cost (Total Biaya)

Harga

Harga merupakan nilai yang dinyatakan dalam satuan mata uang atau alat tukar yang lain dengan satu barang tertentu. Harga merupakan elemen pokok dalam pemasaran karena langsung berhubungan dengan permintaan hasil total, dimana dalam penetapan harga ini dapat berbeda-beda dari tempat yang satu ketempat yang lain (Faisal, 2015).

Kelayakan Usaha

Kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat (*benefit*) yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha, disebut dengan studi kelayakan yang juga sering disebut dengan *Feasibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha yang akan dilaksanakan apakah layak atau tidak untuk diusahakan atau tidak. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*) baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *social benefit*. Layaknya suatu gagasan usaha hal ini tergantung dari segi penilaian yang dilakukan dan evaluasi kelayakan usaha dikatakan layak jika memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Ratio antara Penerimaan dan Biaya (R/C)

$$\mathbf{R/C\ ratio = \frac{TR}{TC}}$$

Dimana:

R/C = Return Cost Ratio

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

Dengan Kriteria:

Nilai $R/C = 1$, maka usaha bunga potong impas

Nilai $R/C > 1$, maka usaha bunga potong layak

Nilai $R/C < 1$, maka usaha bunga potong tidak layak (Suratiyah, 2015).

2. Ratio Antara Keuntungan dan Total Biaya (B/C)

$$B/C = \frac{\pi}{TC}$$

Dimana:

B/C = Benefit/Cost Ratio

π = Keuntungan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

Dengan Kriteria

Nilai $B/C = 1$, maka usaha bunga potong impas

Nilai $B/C > 1$, maka Usaha bunga potong layak

Nilai $B/C < 1$, maka usaha bunga potong tidak layak (Suratiyah, 2015).

Analisis Usaha

Analisis biaya memainkan peran sentral dalam ekonomi manajerial karena pada dasarnya setiap keputusan manajerial memerlukan perbandingan antara biaya dan manfaat, keputusan untuk memperluas keluaran mengharuskan perbandingan antara peningkatan pendapatan yang diturunkan dari peningkatan penjualan dengan biaya produksi yang lebih tinggi yang dikeluarkan. Demikian pula, sebuah keputusan untuk memperluas aktiva modal memerlukan perbandingan antara antara pendapatan yang diharapkan dari investasi tersebut dan biaya yang diperlukan untuknya (James, 2000).

Biaya tidak bervariasi dalam kaitannya dengan keluaran disebut biaya tetap termasuk didalamnya bunga atas modal yang dipinjam, biaya sewa atas

pabrik dan peralatan yang disewa sedangkan biaya variable bervariasi dengan perubahan dan keluaran, biaya ini adalah fungsi dari tingkat keluaran termasuk didalamnya adalah biaya-biaya seperti bahan baku, penyusutan yang dikaitkan kerja, dalam jangka panjang semua biaya dan variabel (James, 2000)

Penelitian Terdahulu

Duwi Setiana (2016), Meneliti tentang “Analisis pendapatan usaha pada pedagang tanaman hias di Kelurahan Gunung Terang Bandar Lampung”. Perkembangan usaha tanaman hias di berbagai daerah di Indonesia telah menjadi salah satu pusat pertumbuhan ekonomi yang cukup penting. Tanaman hias tidak hanya berperan dalam pembangunan sektor pertanian, akan tetapi juga berperan bagi pembangunan sektor agrowisata di Indonesia. Usaha tanaman hias saat ini sedang berkembang secara pesat, salah satunya yang ada di Kelurahan Gunung Terang Bandar Lampung. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variabel modal, jumlah tanggungan keluarga, jam kerja, jenis barang dagangan dan musim berhubungan langsung dengan pendapatan usaha para pedagang tanaman hias. Dalam penelitian ini menggunakan data primer melalui wawancara langsung pada 15 responden pedagang tanaman hias. Penelitian ini menggunakan metode korelasi dan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal, musim dan jenis barang dagangan mempunyai hubungan positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha. Sedangkan variabel jumlah tanggungan keluarga dan jam kerja mempunyai hubungan negatif dan tidak signifikan, tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha.

Yesica Santoso(2014), meneliti tentang”Analisis kelayakan usaha bunga mawar potong pada PT Agro dwipa investindo cipanas kabupaten cianjur”. Permintaan bunga mawar potong semakin meningkat seiring dengan peningkatan pendapatan dan perubahan gaya hidup masyarakat. Tujuan penelitian ini adalah mengkaji kembali kelayakan usaha bunga mawar potong pada PT Agro Dwipa Investindo setelah usaha tersebut mengalami kerusakan akibat bencana alam. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif untuk aspek non finansial dan analisis kuantitatif dengan dua skenario untuk aspek finansial. Berdasarkan aspek non finansial perusahaan layak untuk dijalankan, sedangkan dari aspek finansial, pada skenario III lebih layak jika dibandingkan dengan skenario I karena hasil dari perhitungan kriteria investasi skenario II lebih besar, yaitu NPV Rp 2.478.014.378; IRR 32 persen; Net B/C sebesar 2.90, *payback period* selama 4 tahun, 6 bulan, 14 hari. Berdasarkan analisis sensitivitas, diperoleh hasil komponen yang memberikan dampak paling besar terhadap kelayakan usaha adalah penurunan produksi bunga mawar potong.

Ely Widyanti (2009), meneliti tentang”Analisis Pemasaran bunga potong Anthrium di desa sidomulyo kabupaten batu”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis keuntungan terbesar sistem pemasaran dari bunga potong anthurium. Lebih tepatnya untuk menganalisis (1) hasil keuntungan bunga potong anthurium untuk petani dan lembaga pemasaran, (2) margin pemasaran dari petani dan lembaga pemasaran, (3) biaya transaksi dalam proses pemasaran anthurium potong dan (4) efisiensi pemasaran bunga potong anthurium. Hasil penelitian menunjukkan bahwa margin pemasaran di saluran I senilai 1381,6 secara signifikan lebih rendah dibanding saluran pemasaran yang lain dan margin

pemasaran tertinggi terdapat di saluran III yaitu sebesar 4881,6. Komponen komponen pemasaran tidak menambah margin dan biaya pemasaran karena tidak melakukan banyak fungsi pemasaran dan melibatkan sedikit lembaga pemasaran seperti saluran I sehingga margin pemasarannya paling kecil diantara dua saluran pemasaran lain. Prosentase distribusi margin tertinggi bunga potong anthurium di tiga saluran pemasaran masing-masing adalah 63,81% di saluran I pada petani dan 42% di saluran II pada tengkulak dan terakhir 41% di saluran III pada pedagang besar. Nilai dari R/C ratio di tiga saluran pemasaran anthurium potong masing-masing adalah 8,4 di saluran I pada petani, 8,1 di saluran II pada pengecer dan 5,5 di saluran III pada tengkulak. Biaya transaksi di saluran pemasaran III senilai Rp 200,-/potong, yang berarti nilai tertinggi dibanding yang lain karena saluran III merupakan saluran panjang dan memiliki banyak lembaga pemasaran. Saluran paling efisien adalah saluran I dengan margin rendah dan memenuhi kapasitas angkut maksimum.

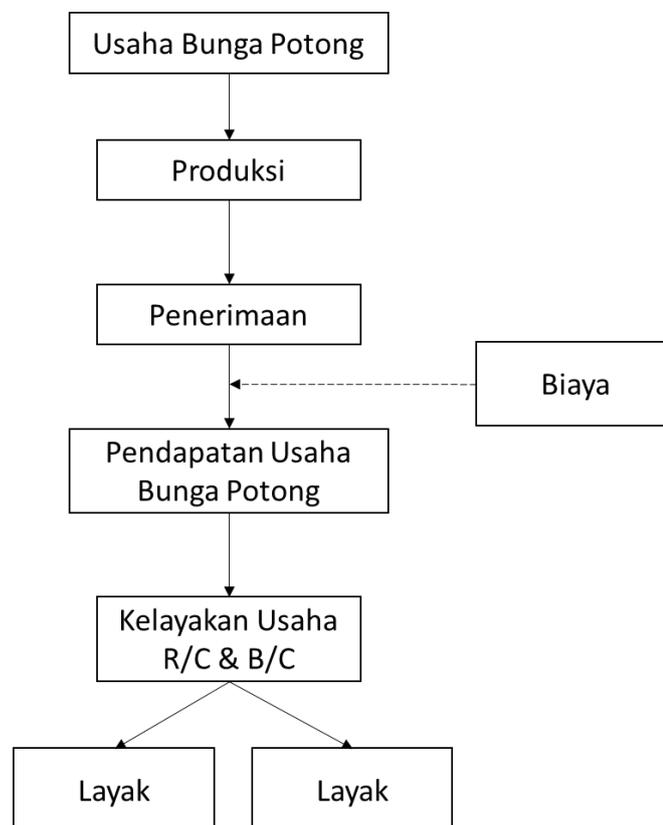
Kerangka Pemikiran

Pelaku usaha bunga potong adalah pelaku usaha yang memproduksi bunga potong. Dalam hal ini pelaku usaha sebagai karyawan dan juga pemimpin usaha yang dijalankannya.

Penerimaan adalah pendapatan dari hasil produksi yang diperoleh dengan harga jual, penerimaan dari hasil pendapatan usaha bunga potong dikurangi dengan biaya maka menghasilkan pendapatan.

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah output setiap periode, sedangkan biaya variable adalah biaya yang besarnya tergantung pada besarnya produksi.

Pendapatan dalam usaha adalah total penerimaan ,dimana hasil produksi dikali dengan harga jual dikurangi biaya yang dikeluarkan dalam produksi.Pendapatan kegiatan usaha dikatakan berhasil apabila usaha tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal,alat-alat,upah tenaga kerja dan sarana produksi lainnya.Dari efesiensi pendapatan maka kita dapat melihat layak atau tidak layak suatu usaha yang dijalankan berdasarkan kriteria kelayakan usaha R/C rasio dan B/C ratio. Dari penjelasan diatas, maka dapat digambarkan skema rangkaian pemikiran penelitian pada Gambar 1.



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

Dimana :

—————▶ : Hubungan

-----▶ : Pengaruh

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode Penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan, karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu atau penelitian yang dilakukan terfokus pada kasus tertentu untuk diamati dan dianalisis secara cermat terhadap berbagai faktor yang terkait sehingga diperoleh kesimpulan yang akurat.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini berlokasi di Toko Papa Mama Florist Kelurahan Aur, Kecamatan Medan Maimun, Kota Medan Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara *purposive* (sengaja) berdasarkan pertimbangan bahwa Toko papa Mama Florist adalah salah satu usaha bunga di Kota Medan dan menjual produk-produk florikultura yang berkualitas.

Pertimbangan lainnya dalam memilih lokasi penelitian ini adalah karena seiring dengan berkembangnya zaman dan gaya hidup masyarakat, maka keindahan memiliki peranan penting dalam kehidupan, oleh karena itu usaha ini memiliki persaingan yang ketat dengan usaha sejenisnya.

Metode Penarikan Sampel

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus atau sampel jenuh. Menurut Sugiyono (2010), apabila populasi relatif kecil dari 30 orang maka semua populasi dijadikan sampel. Sampel yang dipilih menggunakan metode sensus berdasarkan kebutuhan penelitian yaitu pemilik usaha Papa Mama Florist.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data Primer dan data Sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara dengan usaha bunga potong dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu. Data sekunder diperoleh dari instansi-instansi yang terkait dengan penelitian ini seperti kantor kepala desa serta literatur-literatur yang berhubungan dengan penelitian.

Metode Analisis Data

Untuk masalah pertama dianalisis dengan menghitung biaya, penerimaan dan pendapatan responden berdasarkan rumus sebagai berikut. Biaya produksi dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

$$\mathbf{TC=FC +VC}$$

Dimana:

TC = Biaya Total (Total Cost)

FC = Biaya Tetap (Fixed Cost)

VC = Biaya Tidak Tetap (Variabel Cost) (Suratiah, 2015)

Biaya dalam usaha biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu: (a) biaya tetap (*fixed Cost*) dan (b) biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap ini biasanya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh.

Untuk menghitung penerimaan yang diperoleh usaha papa mama florist tersebut, dapat menggunakan rumus berikut:

$$\mathbf{TR = Q \times P}$$

Dimana:

TR = Penerimaan Total Perusahaan (Revenue)

Q = Jumlah Produksi yang Dihasilkan

P = Harga Jual Per Unit (Rp) (Suratiah,2015)

Penerimaan (*Revenue*) adalah jumlah pembayaran yang diterima dari hasil penjualan produk yang dihasilkan. Penerimaan total merupakan hasil dari perkalian antara jumlah barang yang dijual dengan harga produk dan penerimaan yang diterima produsen akan semakin besar apabila semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga perunit produk yang terjual. Dilain pihak, jumlah penerimaan total didefinisikan sebagai penerimaan dan penjualan barang tertentu dikalikan dengan harga jual satuan. Setelah petani menjual hasil produksinya, maka petani akan menerima sejumlah uang (Deageng,2017). Untuk menghitung pendapatan dilakukan dengan rumus :

$$I = TR - TC$$

Dimana:

I = Income (Pendapatan)

TR = Total Revenue (Total Penerimaan)

TC = Total Cost (Total Biaya) (Suratiah,2015)

Permasalahan Keduadialisis dengan melihat kelayakan usaha bunga potong dengan Rumus sebagai berikut :

$$R/C \text{ ratio} = : \frac{TR}{TC}$$

Dimana :

R/C ratio = Return Cost Ratio

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

Dengan Kriteria:

Nilai R/C = 1, maka usaha bunga potong impas

Nilai R/C > 1, maka usaha bunga potong layak

Nilai R/C < 1, maka usaha bunga potong tidak layak (Suratiah, 2015)

$$B/C \text{ ratio} = \frac{\pi}{TC}$$

Dimana:

B/C : Benefit/Cost Ratio

π : Keuntungan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan Kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usaha bunga potong impas

Nilai B/C > 1, maka usaha bunga potong layak

Nilai B/C < 1, maka usaha bunga potong tidak layak

(Suratiah.2015)

Defenisi dan Batasan Operasional

Untuk memperjelas dan menghindari kesalah pahaman mengenai pengertian tentang istilah-istilah dalam penelitian, maka dibuat defenisi dan batasan operasional sebagai berikut:

1. Defenisi

- 1) Tempat penelitian adalah usaha bunga potong Papa Mama florist, yang terletak di medan maimun, kota medan.
- 2) Komoditi yang diteliti adalah bunga potong.

- 3) Sampel dalam Penelitian ini adalah usaha bunga potong papa mama florist yang terletak di kelurahan AUR Kecamatan Medan Maimun, kota Medan.
- 4) Produksi adalah segala kegiatan dalam menciptakan dan menambah kegunaan (Utility) suatu barang dan jasa.
- 5) Biaya Produksi (Cost) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha selama proses produksi masih berlangsung dengan satuan Rupiah (Rp).
- 6) Penerimaan adalah seluruh pemasukan yang diterima dari kegiatan ekonomi yang menghasilkan uang tanpa dikurangi dengan total biaya produksi yang dikeluarkan
- 7) Pendapatan (revenue) adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya usaha dengan satuan Rupiah (Rp).
- 8) Harga penjualan adalah biaya pemasaran ditambahkan profit atau keuntungan yang diinginkan dari tiap lembaga pemasaran dalam saluran distribusi (Rp).
- 9) Analisis kelayakan (R/C) dan (B/C) adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha.
- 10) Biaya produksi adalah nilai dari segala factor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung.

2. Batasan Operasional

- 1) Sampel dalam penelitian ini adalah usaha bunga potong papa mama florist yang terletak di Kelurahan AUR Kecamatan Medan Maimun Kota Medan.
- 2) Penelitian ini hanya bunga potong yang dijual papa mama florist di Kelurahan AUR Kecamatan Medan Maimun Kota Medan.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Sejarah Singkat Papa Mama Florist

Papa Mama Florist adalah salah satu florist di Kota Medan yang berdiri sejak tahun 2013, yang didirikan oleh seorang wirausaha muda yang bernama Ibu Cicilia Tjong. Berdirinya Papa Mama Florist berawal dari hobi pemiliknya dalam merangkai bunga, yang sudah lama menyukai bunga dan kegiatan merangkai bunga sejak remaja. Awalnya bunga potong Papa Mama Florist hanya dijual melalui media *online*, yang diproduksi dirumah sendiri dan berjalan selama kurang lebih setengah tahun. Dengan melihat banyaknya peminat bunga potong, pemilik kemudian berpikiran untuk membuka usaha Papa Mama Florist tersebut.

Langkah awal yang dilakukan pemilik adalah mencari pemasok bunga segar yang memiliki kualitas yang bagus dan mencari tempat usaha, kemudian mencari tenaga kerja yang memiliki kompetensi. Setelah melalui beberapa proses pada tahun 2013 telah dibuka Papa Mama Florist pertama kalinya di Kota Medan yang memiliki konsep mewah dan elegan. Papa Mama Florist memiliki konsep toko yang ditata secantik mungkin sehingga konsumen merasa nyaman apabila berada dalam Papa Mama Florist.

Visi dan Misi Papa Mama Florist

Visi dan Misi dari Papa Mama Florist tentu saja diharapkan dapat membawa usaha ini berkembang lebih baik lagi. Visi dari papa mama florist yaitu mendapatkan keuntungan yang maksimum dengan mengutamakan produk yang berkualitas. Sementara misi dari Papa Mama Florist adalah menjadi pilihan utama

bagi warga Kota Medan dalam hal estetika terutama untuk bunga potong, dengan mengedepankan kualitas bunga yang terbaik dan pelayanan jasa yang memuaskan.

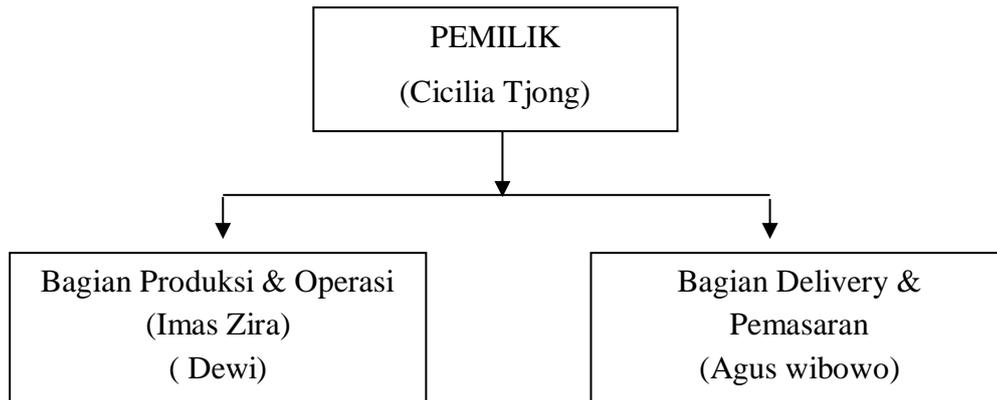
Lokasi Perusahaan

Papa Mama Florist terletak di Kelurahan AUR, Kecamatan Medan Maimun, Kota Medan. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada keinginan pemiliknya. Pertimbangan pemilihan lokasi tersebut berdasarkan bahwa di wilayah tersebut belum adanya usaha florist dan lokasi tersebut merupakan lokasi yang cukup strategis dalam pengembangan usaha dikarenakan wilayah tersebut dapat dengan mudah dijangkau oleh konsumen.

Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antar tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional guna mencapai tujuan perusahaan. Di dalam struktur organisasi menjelaskan spesifikasi pekerjaan yang harus dilakukan di dalam suatu organisasi, sehingga suatu usaha akan berjalan dengan baik apabila mempunyai struktur organisasi yang baik. Karena dengan struktur organisasi yang baik maka pendelegasian tugas mudah untuk diterapkan sehingga spesifikasi pekerjaannya jelas. Struktur organisasi dapat menggambarkan hubungan antar masing-masing bagian dalam perusahaan.

Papa Mama Florist masih memiliki struktur organisasi yang sederhana, akan tetapi tanggung jawab antar tiap bagian di struktur organisasi tersebut sangat jelas. Struktur Organisasi dari Papa mama florist dapat dilihat pada Gambar 2 berikut:



Gambar 2. Struktur Organisasi Papa Mama Florist

Pemilik merupakan pemegang keputusan tertinggi dalam struktur organisasi Papa Mama Florist, dan semua karyawannya bertanggung jawab langsung kepada pemilik. Setiap karyawan memiliki dua spesifikasi tugas yang harus dipertanggung jawabkan tiap bulannya kepada pemilik. Pemilik hanya bertugas sebagai pengawas, pengambil keputusan dan secara tidak langsung ikut dalam kegiatan operasional. Akan tetapi ketiga karyawannya secara langsung bertanggung jawab terhadap kegiatan operasional Papa Mama Florist. Berikut ini adalah tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian didalam struktur organisasi Papa Mama Florist.

1) Pemilik

Selaku pemegang keputusan tertinggi dalam struktur organisasi pemilik memiliki tanggung jawab kepada seluruh karyawannya. Selain itu juga pemilik bertugas sebagai pengawas yang mengawasi kegiatan operasional usaha papa mama florist secara tidak langsung. Pemilik papa mama florist yaitu ibu Cicilia Tjong. Tugas pemilik dalam kegiatan operasional Papa Mama Florist adalah:

- Memberikan persetujuan pemesanan input bunga potong yang dilakukan oleh bagian produksi dan operasi, melakukan pemesanan kepada pemasok dan pengawasan stock bunga.
- Mengawasi arus kas Papa Mama Florist dan melakukan persetujuan pengeluaran dana usaha baik untuk kegiatan operasional maupun inventaris.
- Mengawasi trend bunga potong dan melakukan pelatihan-pelatihan kepada karyawan Papa Mama Florist serta melakukan berbagai event untuk kegiatan promosi.

2) Bagian Produksi, Operasi dan Keuangan

Berikut ini adalah spesifikasi pekerjaan bagian produksi dan operasi dan keuangan:

- Mengawasi pasokan input bunga untuk meminimalisir resiko busuk, melakukan pemesanan bunga kepada pemasok sesuai dengan pesanan konsumen yang sebelumnya disetujui oleh pemilik.
- Mengawasi pemakaian sarana pendukung, pernak pernik pelengkap rangkaian bunga dan media pelengkap hiasan bunga.
- Mencatat pesanan bunga, saran dan kritik konsumen serta segala hal yang berkaitan dengan operasional usaha Papa Mama Florist setiap harinya.
- Melakukan pembelian barang inventaris dan sarana pendukung untuk kegiatan operasional usaha Papa Mama Florist.
- Mencatat transaksi pemasukan dan pengeluaran dana yang terjadi setiap harinya, melakukan transaksi pembayaran dengan konsumen dan pemasok dan menyimpan dana kebutuhan operasional.

3) Bagian Pemasaran dan delivery

Berikut ini adalah spesifikasi pekerjaan bagian pemasaran dan delivery yang ada di Papa Mama Florist :

- Melakukan delivery pesanan kepada konsumen.
- Melakukan pencetakan kartu nama, dan brosur Papa Mama Florist.
- Menjemput pasokan bunga dari pemasok.

Analisis Keuangan Papa Mama Florist

Sejak awal berdirinya pada tahun 2013, modal usaha Papa Mama Florist sepenuhnya adalah modal milik pribadi, yaitu dari modal pemiliknya. Sampai saat ini Papa Mama Florist belum pernah melakukan pinjaman ke bank untuk kegiatan operasional usahanya. Selama berdirinya Papa Mama Florist belum pernah mengalami kerugian. Keuntungan yang diperoleh merupakan hasil dari pendapatan yang telah dikurangi oleh biaya-biaya serta gaji karyawan.

Dalam pencatatan arus kas Papa Mama Florist sudah melakukannya pencatatan secara rinci dan jelas. Dana operasional papa mama florist pun dikelola dengan baik dan disimpan dalam bentuk media tabungan di salah satu bank agar pengeluaran dapat dilaporkan secara jelas.

Kegiatan Operasional dan Budaya Perusahaan

Papa Mama Florist buka setiap senin sampai sabtu dimulai dari pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 20.00 WIB dan pada hari minggu Papa Mama Florist tutup. Papa Mama Florist membangun suasana kekeluargaan pada setiap karyawannya, sehingga para karyawan merasa nyaman bekerja di Papa Mama Florist.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisa Tingkat Pendapatan

Untuk mengetahui tingkat pendapatan perlu dilihat beberapa struktur biaya yang menunjang dalam kegiatan usaha bunga hias ini, adapun struktur biaya tersebut adalah biaya tetap dan biaya variabel. Setelah diketahui struktur biaya barulah kita dapat mengetahui tingkat pendapatan yang diperoleh dari usaha Papa Mama Florist di Kota Medan dengan cara mengurangi nilai penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan.

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang harus dibayar oleh perusahaan atau pengusaha terlepas dari aktivitas usaha yang dilakukannya. Biaya tetap adalah salah satu dari dua komponen dari biaya total barang atau jasa.

Tabel 1. Biaya Tetap Usaha Papa Mama Florist

No	Jenis	Biaya (Rp)	Penyusutan (Rp)
1	Tempat Usaha	200.000.000	1.666.667
2	Mobil APV	95.000.000	1.583.333
3	Pajak Kendaraan	653.000	54.417
4	Pajak Bumi Bangunan	250.000	20.833
5	Kebersihan	330.000	27.500
6	Keamanan	2.400.000	200.000
7	Gunting	99.000	8.250
8	Cutter	6.000	500
9	Tong Bunga	750.000	62.500
10	Freezer	5.000.000	138.889
11	Sprayer	108.000	9.000
12	Gucci bunga	250.000	20.833
13	Mesin Kasir	3.500.000	291.667
14	Lakban Bening	12.000	1.000
15	Meja	2.000.000	166.667
16	Sofa	5.000.000	416.667
17	Ac	5.200.000	433.333
Total		320.558.000	5.102.056

Sumber : Data penelitian diolah, 2019

Dari data pada Tabel 1 dapat dilihat biaya tetap yang dikeluarkan usaha papa mama florist setelah disusutkan sebesar Rp. 5.102.056,-/bulan..Dimana biaya terbesar ada pada biaya tempat usaha yaitu Rp. 1.666.667,-/bulan.. Hal ini dikarenakan tempat usaha tersebut adalah milik pribadi, sehingga pemilik usaha mengeluarkan biaya yang cukup besar untuk membeli tempat usaha tersebut. Sedangkan biaya tetap terkecil yang dikeluarkan adalah pisau *cutter*, dimana biayanya setelah disusutkan sebesar Rp. 500,-/bulan.

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan kuantitas volume produksi atau penjualan. Jika kuantitas produksi naik atau bertambah maka biaya variabel akan ikut bertambah sebesar perubahan kuantitas dikalikan biaya variabel per satuan.

Tabel 2. Biaya Variabel Usaha Papa Mama Florist

No	Jenis	Total (Rp)
1	Mawar	2.250.000
2	Krisan	5.000.000
3	Gerbera	1.500.000
4	Anthurium	750.000
5	Gladiol	3.000.000
6	Sedap Malam	580.000
6	Tenaga Kerja Bag. Produksi dan Operasi	5.400.000
7	Tenaga Kerja Bag. Delivery dan Pemasaran	2.700.000
8	Kertas Ubi	175.000
9	Kantong Plastik	30.000
10	Plastik Kaca	36.000
11	Transportasi	1.580.800
12	Air	85.000
13	Listrik	150.500
14	Telepon	60.000
15	Vitamin	15.000
Total		23.312.300

Sumber : Data penelitian diolah, 2019

Dari data yang diperoleh pada Tabel 2, dapat dilihat total biaya variabel yang dikeluarkan usaha Papa Florist adalah Rp. 23.312.300,-/bulan. Adapun biaya variabel yang dikeluarkan adalah untuk pembelian bunga, gaji tenaga kerja, pembelian perlengkapan, pembelian bahan bakar transport, pembayaran air, listrik dan telepon.

Bunga yang digunakan oleh Papa Mama Florist terdiri dari bunga mawar, krisan, gerbera, anthurium, gladiol dan sedap malam. Adapun harga beli untuk bunga mawar adalah Rp. 2.500,-/batang, bunga krisan Rp. 2.500,-/batang, bunga gerbera Rp. 2.000,-/batang, bunga anthurium Rp. 2.000,-/batang, bunga gladiol Rp. 2.000,-/batang dan bunga sedap malam Rp. 2.000,-/batang. Bunga-bunga tersebut diperoleh dari kebun yang dimiliki oleh saudara dari pemilik usaha Papa Mama Florist tersebut. Selain membeli bunga, pemilik usaha juga harus membeli vitamin agar bunga-bunga tersebut dapat tetap segar, harga vitamin itu sendiri adalah Rp. 5.000,-/botolnya.

Adapun tenaga kerja yang digunakan sebanyak 3 orang, yang terdiri dari 2 orang tenaga bagian produksi dan operasi, 1 orang tenaga delivery dan pemasaran.. Dengan pembayaran gaji Rp. 2.700.000,-/bulan untuk satu orang tenaga kerja. Biaya variabel lainnya dikeluarkan untuk membeli perlengkapan pendukung seperti kertas ubi, plastik kaca dan kantong plastik. Dimana harga untuk kertas ubi adalah Rp. 35.000,-/bungkus, harga untuk plastik kaca Rp. 18.000,-/roll dan harga untuk kantong plastik 15.000,-/bungkus. Biaya lain yang dikeluarkan untuk mendukung aktivitas usaha ini adalah biaya transportasi, dimana pemilik usaha harus mengeluarkan biaya transportasi berupa bahan bakar yang menggunakan jenis Pertalite dengan harga Rp. 7.600,-/liter.

Biaya variabel terakhir yang dikeluarkan pemilik usaha adalah biaya air, listrik dan telepon. Dimana biaya air yang harus dibayarkan pemilik usaha sebesar Rp. 85.000,-/bulan, biaya listrik yang harus dibayarkan sebesar Rp. 150.500,-/bulan dan biaya telepon yang harus dibayarkan 60.000,-/bulan.

3. Penerimaan (*Revenue*)

Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima oleh perusahaan atau pengusaha atas penjualan produk yang dihasilkan.

Tabel 3. Penerimaan Usaha Papa Mama Florist

No	Jenis Bunga	Harga per Batang (Rp)	Permintaan per Bulan (Batang)	Penerimaan per Bulan (Rp)
1	Mawar	10.000	1.500	15.000.000
2	Krisan	10.000	2.000	20.000.000
3	Gerbera	8.000	750	6.000.000
4	Anthurium	15.000	375	5.625.000
5	Gladiol	8.000	1.500	12.000.000
6	Sedap Malam	10.000	290	2.900.000
Total				61.525.000

Sumber : Data penelitian diolah, 2019

Berdasarkan data pada Tabel 3, dapat dilihat hasil penerimaan Papa Mama Florist sebesar Rp. 61.525.000,-/bulan. Harga jual untuk bunga mawar Rp. 10.000,-/batang dengan penjualan per bulan mencapai 1.500 batang/bulan, bunga krisan Rp. 10.000,-/batang dengan penjualan per bulan mencapai 2.000 batang/bulan, bunga gerbera Rp. 8.000,-/batang dengan penjualan per bulan mencapai 750 batang/bulan, bunga anthurium Rp. 15.000,-/batang dengan penjualan per bulan mencapai 375 batang/bulan, bunga gladiol Rp. 8.000,-/batang dengan penjualan mencapai 1.500 batang/bulan dan bunga sedap malam Rp. 10.000,-/batang dengan penjualan mencapai 290 batang/bulan.

4. Pendapatan (*Benefit*)

Pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh perusahaan atau pengusaha berdasarkan hasil penjualan produk yang dihasilkan dikurangi dengan total dari biaya produksi yang dikeluarkan.

Tabel 4. Pendapatan Usaha Papa Mama Florist

No	Jenis	Jumlah
1	Penerimaan	61.525.000
2	Total Biaya	28.414.356
Pendapatan		33.110.644

Sumber : Data penelitian diolah, 2019

Berdasarkan data pada Tabel 4, diperoleh hasil pengurangan penerimaan dalam satu bulan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi selama satu bulan, diperoleh pendapatan usaha Papa Mama Florist di Kota Medan sebesar Rp. 33.110.644-/bulan.

Analisa Kelayakan

1. R/C Ratio

R/C rasio digunakan untuk melihat keuntungan relatif yang diperoleh suatu usaha, dimana jika nilai R/C yang diperoleh tersebut dinyatakan lebih dari 1 maka usaha tersebut menguntungkan dan jika nilai R/C yang diperoleh kurang dari 1 maka usaha tersebut tidak menguntungkan. Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$\text{R/C Rasio} : \frac{\text{Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

$$\text{R/C Rasio} : \frac{\text{Rp. 61.525.000}}{\text{Rp. 28.414.356}}$$

$$\text{R/C Rasio} : 2,16$$

Nilai R/C = 1, maka usaha bunga potong impas

Nilai R/C > 1, maka usaha bunga potong layak

Nilai $R/C < 1$, maka usaha bunga potong tidak layak (Suratiyah, 2015)

Maka berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai R/C adalah 2,16. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa nilai R/C yang diperoleh lebih dari 1, yang dapat disimpulkan usaha Papa Mama Florist yang dilakukan di Kota Medan menguntungkan untuk diusahakan.

2. B/C Rasio

B/C rasio digunakan untuk melihat suatu yang dilakukan layak untuk dilanjutkan atau tidak dilanjutkan. Dimana jika nilai B/C yang diperoleh lebih dari 1 maka usaha tersebut menguntungkan dan layak untuk dilanjutkan usahanya, sedangkan jika nilai B/C yang diperoleh kurang dari 1 maka usaha tersebut tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dilanjutkan usahanya. Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$\text{B/C Rasio} : \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

$$\text{B/C Rasio} : \frac{\text{Rp. 33.110.644}}{\text{Rp. 28.414.356}}$$

$$\text{B/C Rasio} : 1,16$$

Nilai $B/C = 1$, maka usaha bunga potong impas

Nilai $B/C > 1$, maka usaha bunga potong layak

Nilai $B/C < 1$, maka usaha bunga potong tidak layak (Suratiyah, 2015)

Maka berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai B/C sebesar 1,16. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa nilai B/C lebih dari 1, yang dapat disimpulkan usaha Papa Mama Florist di Kota Medan layak untuk diusahakan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan data hasil penelitian diperoleh hasil bahwa biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha bunga potong Papa Mama Florist dalam satu bulan produksi setelah disusutkan sebesar Rp. 5.102.056,-. Dengan jumlah produksi dalam satu bulan mencapai 6.415 batang bunga. Sedangkan biaya variabel yang dikeluarkan untuk satu bulan produksi oleh usaha bunga potong Papa Mama Florist sebesar Rp. 23.312.300,-. Penerimaan yang diperoleh oleh usaha Papa Mama Florist dalam satu bulan produksi dengan jumlah produksi 6.415 batang bunga potong adalah Rp. 61.525.000,-. Adapun pendapatan (*benefit*) yang diterima dalam satu bulan dari usaha bunga potong Papa Mama Florist dari hasil pengurangan antara penerimaan dikurangi total biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 33.110.644,-.

Dari data penelitian juga didapatkan hasil analisis kelayakan usaha bunga potong Papa Mama Florist yang ada di Kota Medan diperoleh hasil R/C rasio sebesar 2,16 yang dimana usaha bunga potong Papa Mama Florist ini menguntungkan, akan tetapi jika dilihat dari nilai B/C rasio sebesar 1,16 maka usaha bunga potong Papa Mama Florist ini layak untuk diusahakan.

Usaha bunga potong Papa Mama Florist mampu memperoleh pendapatan dalam satu bulan produksi sebesar Rp.33.110.644,- yang berarti sudah melebihi dari ambang batas titik impas.

Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian usaha bunga potong papa mama florist maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Kepada pengusaha bunga potong terus menjaga kualitas dari bunga potong yang akan dijual karena kesegaran dan kualitas yang baik berpengaruh terhadap minat dari konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Deageng, T. 2017. Strategi Pemasaran Tempe Skala Industry Rumah Tangga. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan
- Duwi Setiana. 2016. Analisis Pendapatan Usaha pada Pedagang Tanaman Hias di Kelurahan Gunung Terang Bandar Lampung. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung Bandar Lampung
- Ely Widyanti. 2009. Analisis Pemasaran Bunga Potong Anthrium di Desa Sidomulyo Kabupaten Batu. Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Brawijaya
- Faisal Floperda A.W. 2015. Analisis Pendapatan Usahatani Bunga Studi Kasus di Desa Padang Pangrapat Kecamatan Tanah Grogot Kabupaten Paser. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawaman
- Johan. 2011. Studi Kelayakan dan Pengembangan Bisnis. Graha Ilmu. Yogyakarta
- James, M, Dkk. 1995. Ekonomi Manajemen. Binarupa. Jakarta
- Machim. 2005. Pemasaran Bunga. Graha ilmu. Jakarta
- Ngatini. 2017. Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Okra. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan
- Roswati. 2016. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usahatani di Sawah di Kelurahan Mekar Sari. Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo Kendari
- Sarwono. 1992. Karakter Fenitipe Tanaman Krisan (*Dendranthema grandiflorum*) Kultivar *Big Yellow* Perlakuan Kolkisin.
- Siti. 2016. Analisis Produksi Mowila Kabupaten Konawe Selatan. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Halu Oleo Kendari
- Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. Alfabeta. Jakarta

Suratiah. 2015. Ilmu Usaha Tani. Penebar Swadaya. Jakarta

Soekartawi, ddk. 2001. Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani. Universitas Indonesia. Jakarta

Yesica Santoso. 2014. Analisis Kelayakan Usaha Bunga Mawar Potong pada PT Agro Dwipa Investindo Cipanas Kabupaten Cianjur

Vinca Nursery. 2007. Peningkatan Peminat Tanaman Hias. swadaya. Yogyakarta

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

**ANALISIS PENDAPATAN USAHA BUNGA POTONG (DI PAPA MAMA
FLORIST, KELURAHAN AUR, KECAMATAN MEDAN MAIMUN, KOTA MEDAN)**

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Eka Astuti

NPM : 1504300030

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Instansi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

**ANALISIS PENDAPATAN USAHA BUNGA POTONG
(DI PAPA MAMA FLOROST, KELURAHAN AUR, KECAMATAN
MEDAN MAIMUN, KOTA MEDAN)**

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Usia :
3. Hari/tanggal :
4. Jenis Kelamin :
5. Tingkat Pendidikan :
6. Alamat usaha papa mama florist :
7. Jumlah Tanggungan Keluarga :
8. Pekerjaan Utama :
9. Pekerjaan
 - a. Utama
 - b. Sampingan
10. Modal usaha bunga potong papa mama florist dari
 - a. Modal sendiri
 - b. Kelompok usaha bunga potong papa mama florist
 - c. Lainnyabesarnya modal Rp.....
 - d. Pinjaman bank
11. Memperoleh input produksi dari
 1. Sendiri
 2. Kelompok usaha
 3. lainnya.....

Jika dari kelompok usaha bunga potong, input produksi yang didapatkan berupa :

12. Status kepemilikan lahan

- a. Milik sendiri
- b. Sewa

13. Jumlah penjualan bunga potong / hari :

Jawab :.....

14. Berapakah pendapatan yang bapak/ibu terima dalam sehari penjualan:

Jawab :.....

15. Apa alasan bapak/ibu dalam memulai usaha bunga potong papa mama florist berdiri ?

Jawab:.....

16. Kapan usaha bunga potong papa mama florist berdiri ?

Jawab:.....

17. Berapa tenaga kerja yang dipakai pada usaha bunga potong papa mama florist (orang) ?

Jawab :.....

18. Berapa gaji tenaga kerja pada usaha bunga potong papa mama florist/bulan?

Jawab :.....

19. Berapa lama jam kerja pada usaha bunga potong papa mama florist untuk jam/perhari?

Jawab :.....

20. Berapakah harga bunga potong papa mama florist dalam perpotongny

Jawab :.....

21. Berapakah jumlah produksi bunga potong perbulannya pada usaha papa mama florist ?

Jawab :.....

22. Dari mana bapak/ibu mendapatkan supply bunga potong ptersebut?

Jawab :.....

23. Berapa jumlah bunga potong yang dijual pada usaha bunga potong papa mama florist ?

Jawab :.....

24. Kendala apa saja bapak/ibu terima dalam menjalankan usaha bunga potong papa mama florist?

Jawab :.....

25. Biaya tetap digunakan pada usaha bunga potong papa mama florist?

No	Biaya tetap	Harga (Rp)/tahun	Penggunaan (Satuan) perbulan
1.	Tempat usaha		
2.	Mobil APV		
3.	Pajak kendaraan		
4.	Pajak bumi bangunan		
5.	Kebersihan		
6.	Keamanan		
7.	Gunting		
8.	Curtter		
9.	Tong bunga		
10.	Freezer		
11.	Sprayer		

26. Biaya Variabel usaha bunga potong Papa Mama Florist

No	Biaya variabel	Harga (Rp)	Penggunaan (Satuan) perbulan
1.	Mawar		
2.	Krisan		
3.	Gerbera		
4.	Anthrium		
5.	Gladiol		
6.	Tenaga kerja		
7.	Kertas ubi		
8.	Kantong plastik		
9.	Transportasi		
10.	Air		
11.	Listrik		
12.	Telpon		
13.	Vitamin		

Lampiran2. Biaya Penyusutan Usaha Papa Mama Florist

No	Jenis	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan (Rp)
1	Tempat Usaha	1	200.000.000	200.000.000	120	1.666.667
2	Mobil APV	1	95.000.000	95.000.000	60	1.583.333
3	Pajak Kendaraan	1	653.000	653.000	12	54.417
4	Pajak Bumi Bangunan	1	250.000	250.000	12	20.833
5	Kebersihan	1	330.000	330.000	12	27.500
6	Keamanan	1	2.400.000	2.400.000	12	200.000
7	Gunting	3	33.000	99.000	12	8.250
8	Cutter	3	2.000	6.000	12	500
9	Tong Bunga	10	75.000	750.000	12	62.500
10	Freezer	2	2.500.000	5.000.000	36	138.889
11	Sprayer	2	54.000	108.000	12	9.000
12	Gucci Bunga	5	50.000	250.000	12	20.833
13	Mesin Kasir	1	3.500.000	3.500.000	60	291.667
14	Lakban Bening	2	6.000	12.000	12	1.000
15	Meja	1	2.000.000	2.000.000	60	166.667
16	Sofa	2	2.500.000	5.000.000	60	416.667
17	Ac	2	2.600.000	5.200.000	60	433.333
Total				320.558.000		5.102.056

Lampiran 3. Biaya Variabel Usaha Papa Mama Florist

No	Jenis	Jumlah	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Mawar	1.500	Batang	1.500	2.250.000
2	Krisan	2.000	Batang	2.500	5.000.000
3	Gerbera	750	Batang	2.000	1.500.000
4	Anthurium	375	Batang	2.000	750.000
5	Gladiol	1.500	Batang	2.000	3.000.000
6	Sedap Malam	290	Batang	2.000	580.000
6	Tenaga Kerja Bag. Produksi dan Operasi	2	Orang	2.700.000	5.400.000
7	Tenaga Kerja Bag. Delivery dan Pemasaran	1	Orang	2.700.000	2.700.000
8	Kertas Ubi	5	Bungkus	35.000	175.000
9	Kantong Plastik	2	Bungkus	15.000	30.000
10	Plastik Kaca	2	Roll	18.000	36.000
11	Transportasi	208	Liter	7.600	1.580.800
12	Air	1	Bulan	85.000	85.000
13	Listrik	1	Bulan	150.500	150.500
14	Telepon	1	Bulan	60.000	60.000
15	Vitamin	3	Botol	5.000	15.000
Total					23.312.300

Lampiran 4. Penerimaan Usaha Papa Mama FLorist

No	Jenis Bunga	Harga per Batang (Rp)	Permintaan per Bulan (Batang)	Penerimaan per Bulan (Rp)
1	Mawar	10.000	1.500	15.000.000
2	Krisan	10.000	2.000	20.000.000
3	Gerbera	8.000	750	6.000.000
4	Anthurium	15.000	375	5.625.000
5	Gladiol	8.000	1.500	12.000.000
6	Sedap malam	10.000	290	2.900.000
Total				61.525.000

Lampiran 5. Pendapatan Usaha Papa Mama Florist

No	Jenis	Jumlah
1	Penerimaan	61.525.000
2	Total Biaya	28.414.356
Pendapatan		33.110.644