

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAGANG BUNGA POTONG DI KOTA BOGOR****FEASIBILITY ANALYSIS OF CUT FLOWER TRADING BUSINESS  
IN BOGOR CITY****M. Ravy Mulyadi<sup>1)</sup>, Yusuf Muhyiddin<sup>1)</sup>, I Putu Eka Wijaya<sup>1)</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Singaperbangsa Karawang,  
Jl. HS Ronggowaluyo, Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, 41361  
email : [ravy272@gmail.com](mailto:ravy272@gmail.com)

**ARTICLE HISTORY** : Received [08 December 2022] Revised [28 May 2023] Accepted [06 June 2023]**ABSTRAK**

Pedagang bunga potong yang ada di Kota Bogor saat ini sudah mulai mengalami penurunan, Oleh karena itu perlu dilakukan studi kelayakan agar diketahui apakah usaha dagang bunga potong di Kota Bogor memberi keuntungan yang layak atau tidak untuk diusahakan. Tujuan dari penelitian ini adalah; Menganalisis seberapa besar pendapatan yang diperoleh dari usaha bunga potong di Kota Bogor, Menganalisis tingkat kelayakan usaha bunga potong di Kota Bogor. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode pengambilan secara *purposive sampling*, Sampel yang dibutuhkan pada penelitian ini yaitu 26 pedagang bunga potong di Kota Bogor dengan menggabungkan 13 jumlah pedagang yang ada di zona binaan dan 13 pedagang bunga potong yang ada di zona non-binaan Pemerintah Kota Bogor. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis pendapatan dan *R/C Ratio (Revenue Cost Ratio)*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan yang diterima dalam satu bulan oleh pedagang bunga potong di zona non-binaan dan pedagang di zona binaan dapat dikatakan menguntungkan. Tingkat kelayakan (*R/C Ratio*) usaha bunga potong di zona non-binaan dan zona binaan sama-sama layak untuk diusahakan.

**Kata Kunci:** analisis kelayakan; bunga potong; pedagang

**ABSTRACT**

*Cut flower traders in Bogor City have now begun to decline, therefore it is necessary to conduct a feasibility study to find out whether the cut flower trading business in Bogor City provides decent profits or not to be cultivated. The objectives of this study are; to analyze how much income is obtained from the cut flower business in Bogor City, Analyze the feasibility level of the cut flower business in Bogor City. The sampling technique in this study was to use the purposive sampling method, the samples needed in this study were 26 cut flower traders in Bogor City by combining 13 traders in the fostered zone and 13 cut flower traders in the non-assisted zone of the Bogor City Government. The data analysis used in this study is revenue analysis and R/C Ratio (Revenue Cost Ratio). The results of this study show that the income received in one month by cut flower traders in non-fostered zones and traders in fostered zones can be said to be profitable. The feasibility rate (R/C Ratio) of cut interest efforts in non-fostered zones and fostered zones is equally feasible to strive for.*

**Keywords:** *feasibility analysis, cut flower, trader*

## **PENDAHULUAN**

Subsektor hortikultura merupakan salah satu subsektor yang ada pada sektor pertanian. Subsektor ini menghasilkan komoditi yang bergizi, estetika, dan obat-obatan yang diperlukan bagi manusia untuk menjadikannya sehat secara jasmani dan rohani (Puspitasari et al, 2022). Komoditas hortikultura merupakan komoditas potensial cukup baik untuk dikembangkan secara agribisnis karena komoditas hortikultura mempunyai nilai ekonomi dan permintaan pasar yang tinggi sehingga dapat menjadi produk unggulan yang mampu meningkatkan kesejahteraan petani. Komoditas hortikultura itu sendiri terdiri dari buah-buahan, sayuran, tanaman obat dan florikultura (Putra, 2018).

Florikultura menjadi salah satu subsektor yang memiliki potensi dalam upaya memperluas lapangan pekerjaan serta menciptakan lingkungan yang indah dan nyaman. Perkembangan florikultura di Indonesia itu sendiri dimulai pada akhir 1980-an ketika tanaman hias dapat memenuhi kebutuhan primer para petani. Pedagang bunga dan tanaman hias ternyata mampu mengubah pola usaha tani menjadi usaha komersil yang prospektif. Bunga potong mempunyai peluang pasar yang sangat besar. Permintaan tersebut terutama untuk kebutuhan bahan dekorasi di restoran, kantor, hotel, maupun rumah tinggal. Selain itu juga pada hari-hari besar

seperti natal, tahun baru, lebaran, dan pesta-pesta pernikahan membuat permintaan terhadap bunga potong semakin meningkat (Astuti, 2019).

Pusat atau sentra produksi bunga potong di Jawa Barat itu sendiri antara lain: Bogor, Garut, Bandung, dan Sukabumi. Produksi tanaman bunga potong di Kota Bogor pada tahun 2017-2020 berdasarkan data Badan Pusat Statistika (BPS) Kota Bogor, jumlah produksi bunga potong di tahun 2020 mengalami penurunan dengan total total produksi berturut-turut 50.446 tangkai, 200.075 tangkai, 67.576 tangkai, dan 24.656 tangkai. Jumlah produksi bunga potong pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 2,6 persen atau sebanyak 24.656 tangkai dibandingkan dengan tahun 2019 yang memiliki jumlah produksi sebesar 67.576 tangkai. Kota Bogor disebut sebagai Kota Wisata dikarenakan Kota Bogor merupakan salah satu kota yang mempunyai tujuan wisata yang sangat potensial. Hal ini merupakan peluang bagi pedagang bunga potong untuk menjual bunga potongnya kepada para wisatawan domestik maupun wisatawan internasional (Susilowati dan Rosento, 2022).

Jumlah pedagang bunga potong di Kota Bogor saat ini sudah mulai menurun, hal ini diakibatkan karena kebijakan Pemerintah Kota Bogor yang ingin merapikan trotoar agar lebih ramah bagi

pejalan kaki dan sudah diatur pada Peraturan Daerah Kota Bogor nomor 11 tahun 2019 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Adanya peraturan tersebut mengakibatkan banyaknya pedagang bunga potong yang pindah ke zona binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bogor namun tempat tersebut terbatas sehingga hanya beberapa pedagang bunga potong saja yang dapat berjualan di zona tersebut bahkan ada pedagang yang tidak berjualan lagi.

Menurunnya jumlah produksi bunga potong dan adanya pesaing dari luar Kota Bogor dengan memasarkan produknya melalui online, tentu hal ini akan mempengaruhi pendapatan masing-masing pedagang bunga potong di Kota Bogor. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk menganalisa pendapatan serta kelayakan dari usaha dagang bunga potong di Kota Bogor ini dengan membandingkan antara pedagang bunga potong yang berada di zona binaan dan pedagang bunga potong yang berada di zona non-binaan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di beberapa lokasi di Kota Bogor, Jawa Barat. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*), hal ini diakibatkan karena banyaknya pedagang bunga potong pada pinggir jalan di Kota Bogor. Penelitian ini dilaksanakan pada Agustus 2022. Populasi

dalam penelitian ini adalah pedagang yang berjualan bunga potong di Kota Bogor.

Teknik penentuan sampel dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode pengambilan secara purposive sampling atau sampel diambil secara sengaja, menurut Elizabeth DePoy dan Laura N. Gitlin (2011), purposive sampling adalah teknik non probability sampling yang melibatkan pemilihan individu atau elemen yang disengaja oleh peneliti berdasarkan kriteria yang sudah ditentukan. Sampel yang dibutuhkan pada penelitian ini yaitu 26 pedagang bunga potong di Kota Bogor dengan menggabungkan 13 jumlah pedagang yang terdata dan 13 pedagang bunga potong yang tidak terdata di Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bogor, pengambilan sampel untuk pedagang bunga potong yang terdata di Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bogor yaitu dengan pengambilan sampel secara jenuh yang artinya seluruh pedagang bunga yang terdata di Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bogor dijadikan sebagai sampel dalam penelitian ini, sedangkan pengambilan sampel untuk pedagang bunga potong yang tidak terdata di Dinas Koperasi dan UMKM diambil dengan teknik accidental sampling yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, siapa saja yang kebetulan bertemu dengan peneliti dan sesuai sebagai sumber data dapat dijadikan sebagai

sampel (Sugiyono, 2012).

Data yang telah dikumpulkan diolah dan dianalisis kemudian disajikan dalam bentuk analisis deskriptif dan kuantitatif, untuk mengetahui pendapatan yang diterima dan layak atau tidak layaknya usaha bunga potong di Kota Bogor. Pada penelitian ini rumus yang digunakan untuk mengetahui pendapatan dan tingkat kelayakan dari pedagang bunga potong di Kota Bogor penulis menggunakan rumus analisis pendapatan dan *r/c ratio*.

Analisis pendapatan biasanya dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari suatu usaha. Keadaan aktual dari suatu usaha dapat diketahui dengan melakukan analisis pendapatan, sehingga pedagang dapat melakukan evaluasi dengan perencanaan kegiatan pada masa yang akan datang. Untuk menghitung rumus analisis pendapatan, ada langkah pertama yang harus dilakukan yaitu menghitung total biaya dan total penerimaan, total biaya dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC = Biaya Total (*Total Cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Tidak Tetap (*Variable Cost*)

(Suratiah, 2015)

Menurut Soekartawi (1995), biaya dalam suatu usaha dapat diklasifikasikan

menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang relatif tetap jumlahnya dan harus dikeluarkan walaupun produk yang dihasilkan tidak banyak atau sedikit, sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang sifatnya berubah-ubah tergantung dari besar kecilnya produksi yang dikeluarkan.

Untuk menghitung total penerimaan yang diperoleh usaha bunga potong di Kota Bogor dapat menggunakan rumus berikut :

$$TR = Q \times P$$

Dimana :

TR = Total Penerimaan (*Total Revenue*)

Q = Jumlah Produksi (*Quantity*)

P = Harga Jual Per Unit (*Price*)

Penerimaan suatu usaha didefinisikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan semua pokok (Soekartawi, 2002). Menurut Hernanto (1995), penerimaan suatu usaha meliputi jumlah penambahan inventaris, nilai penjualan hasil, dan yang dikonsumsi keluarga. Analisis pendapatan usaha bunga potong di Kota Bogor dapat dilakukan dengan rumus:

$$I = TR - TC$$

Dimana :

I = Pendapatan (*Income*)

TR = Total Penerimaan (*Total Revenue*)

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

R/C *ratio* dapat menentukan seberapa besar penerimaan yang diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Secara matematis dirumuskan sebagai berikut (Soekartawi, 1995) :

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

Dimana :

R/C = Revenue 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

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Biaya Tetap

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang di luar zona binaan yaitu biaya sewa lahan, penyusutan peralatan dan retribusi (sampah dan keamanan), sedangkan untuk pedagang yang ada di zona binaan biaya yang dikeluarkan untuk biaya tetap hanya biaya penyusutan peralatan dan retribusi (sampah dan keamanan) saja.

**Tabel 1. Biaya Tetap Pedagang Bunga Potong**

Keterangan	Zona Non-Binaan Jumlah (Rp/Bulan)	Zona Binaan Jumlah (Rp/Bulan)
Retribusi (Sampah dan Keamanan)	129.615	100.000
Penyusutan Peralatan	44.736	25.545
Sewa Lahan	834.615	-
<b>Total</b>	<b>1.008.967</b>	<b>125.545</b>

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Total biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang bunga potong di zona non-binaan yaitu sebesar Rp.1.008.967/ bulan, sedangkan biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang bunga potong di zona binaan yaitu sebesar Rp. 125.545/ bulan, hal ini dikarenakan pedagang bunga potong yang berada di zona binaan tidak ada pengeluaran untuk biaya sewa lahan

dan untuk retribusinya pedagang bunga potong yang berada di zona binaan hanya membayar untuk keamanan saja, sehingga biaya tetap yang dikeluarkan zona binaan cukup sedikit setiap bulannya.

### Biaya Variabel

Biaya variabel yang dikeluarkan oleh kedua zona yaitu untuk pembelian bunga, bahan-bahan pengemasan, tenaga kerja, air, listrik dan juga transportasi.

Total biaya variabel pedagang bunga potong yang berada di zona non-binaan dalam satu bulan bisa menghabiskan sebanyak Rp. 18.921.308, sedangkan pedagang bunga potong yang berada di zona binaan dalam satu bulan mereka bisa menghabiskan sebanyak Rp.28.506.308. Para pedagang bunga potong yang menjadi tempat penelitian ini biasanya membeli bunga seminggu dua kali atau seminggu sekali, hal ini dikarenakan ketahanan

bunga yang tidak bisa lama sehingga pedagang harus membeli bunga baru dari petani dalam seminggu. Perbedaan jumlah pengeluaran biaya untuk pembelian bunga antara zona binaan dan zona non-binaan sangat terlihat jauh, hal ini dikarenakan jumlah unit bunga yang dibeli oleh pedagang di zona binaan sangat banyak dibandingkan dengan pedagang yang ada di zona non-binaan.

**Tabel 2. Biaya variabel pedagang bunga potong**

<b>Keterangan</b>	<b>Zona Non-Binaan Jumlah (Rp/Bulan)</b>	<b>Zona Binaan Jumlah (Rp/Bulan)</b>
Sedap Malam	1.730.769	6.884.615
Krisan	4.218.462	4.792.308
Mawar	3.761.154	5.661.538
Pikok	2.026.154	3.019.231
Gerbera	2.296.923	2.200.000
Tali Rapih	20.385	15.385
Pita	50.462	31.231
Solatip	30.231	18.154
Plastik Bening	94.000	116.154
Kertas	89.308	78.846
Tenaga Kerja	4.230.769	4.723.077
Transportasi	115.769	165.769
Air	166.154	400.000
Listrik	90.769	400.000
<b>Total</b>	<b>18.921.308</b>	<b>28.506.308</b>

Sumber : Data Primer diolah, 2022

### **Biaya Total**

Biaya total (*total cost*) adalah

penggabungan dari biaya tetap dengan biaya variabel, setelah jumlah biaya tetap dan biaya variabel didapatkan maka

jumlah dari kedua biaya tersebut dijumlahkan untuk menentukan total biaya

yang dikeluarkan oleh pedagang bunga potong selama satu bulan.

**Tabel 3. Biaya total pedagang bunga potong**

Keterangan	Zona Non-Binaan	Zona Binaan
	Jumlah (Rp/Bulan)	Jumlah (Rp/Bulan)
Biaya Tetap	1.008.967	125.545
Biaya Variabel	18.921.308	28.506.308
<b>Biaya Total</b>	<b>19.930.274</b>	<b>28.631.852</b>

*Sumber : Data Primer diolah, 2022*

Biaya total yang dikeluarkan pedagang bunga potong di zona binaan dan zona non- binaan cukup terlihat perbedaannya. Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang bunga di zona non-binaan yaitu Rp. 19.930.274 dalam satu bulan, sedangkan pedagang bunga yang berada di zona binaan dalam satu bulan bisa mengeluarkan Rp. 28.631.852. Hal ini dikarenakan jumlah pembelian bunga yang dibeli oleh para pedagang di zona binaan sangat banyak dibandingkan pedagang di zona non-binaan. Pedagang bunga di zona binaan itu sendiri mereka sudah memiliki langganan lama yang menjadi pemasok bunga, sehingga harga yang ditawarkan oleh pemasok kepada pedagang bunga di zona binaan lebih murah dan karena hal

tersebut pedagang bunga potong di zona binaan membeli banyak unit bunga untuk dijual kembali dengan harga yang tidak terlalu tinggi.

#### **Penerimaan Usaha**

Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima oleh pedagang atas penjualan produk yang dihasilkan. Penerimaan dinilai berdasarkan perkalian antara jumlah barang yang diproduksi dengan harga jual barang tersebut.

Penerimaan pedagang bunga potong di zona non-binaan yaitu sebesar Rp. 23.819.231 dalam satu bulan, sedangkan penerimaan untuk pedagang bunga yang berada di zona binaan yaitu sebesar Rp. 34.190.385 dalam satu bulan.

**Tabel 4. Penerimaan pedagang bunga potong**

Keterangan	Zona Non-Binaan	Zona Binaan
	Jumlah (Rp/Bulan)	Jumlah (Rp/Bulan)
Sedap Malam	2.384.615	11.023.077
Krisan	5.638.462	6.980.385
Mawar	8.142.308	9.846.154
Pikok	3.334.615	4.085.385
Gerbera	4.319.231	2.255.385
<b>Total Penerimaan</b>	<b>23.819.231</b>	<b>34.190.385</b>

Sumber : Data Primer diolah, 2022

### Pendapatan Usaha

Pendapatan merupakan sisa penghasilan yang diterima oleh pedagang berdasarkan hasil penjualan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan. Pendapatan pedagang bunga potong yang berada di zona binaan memiliki keuntungan yang besar sebanyak Rp. 5.558.532/ bulan dibandingkan dengan pedagang bunga potong yang berada di zona non-binaan yaitu sebanyak Rp. 3.888.957/ bulan. Hal ini dikarenakan pedagang bunga potong di zona binaan

lebih memperbanyak tangkai bunga yang akan diperjualkan dan menjualnya dengan keuntungan yang tidak terlalu tinggi tiap tangkai bunga sehingga pembeli lebih minat dengan harga yang lebih murah, sedangkan pedagang bunga di zona non-binaan mereka cenderung memiliki sedikit tangkai bunga yang akan diperjualkan dan menjualnya dengan keuntungan yang lebih tinggi. Selain itu juga, pedagang bunga potong di zona binaan memiliki tempat yang cukup strategis yaitu berada didekat kawasan kuliner dan juga dekat dengan pintu keluar tol jagorawi

**Tabel 5. Pendapatan pedagang bunga potong**

Keterangan	Zona Non-Binaan	Zona Binaan
	Jumlah (Rp/Bulan)	Jumlah (Rp/Bulan)
Penerimaan	23.819.231	34.190.385
Total Biaya	19.930.274	28.631.852
<b>Pendapatan</b>	<b>3.888.957</b>	<b>5.558.532</b>

Sumber : Data Primer diolah, 2022



**Analisis R/C Ratio**

Analisis R/C ratio merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya. Nilai R/C ratio dapat

menunjukkan kondisi dari pedagang bunga potong itu menguntungkan atau merugi sehingga bisa diketahui layak atau tidaknya suatu usaha dijalankan.

**Tabel 6. Nilai R/C Ratio pedagang bunga potong**

No.	Keterangan	Zona Non-Binaan Jumlah (Rp/Bulan)	Zona Binaan Jumlah (Rp/Bulan)
<b>A</b>	<b>PENGELUARAN</b>		
<b>1</b>	<b>Biaya Variabel</b>		
	Sedap Malam	1.730.769	6.884.615
	Krisan	4.218.462	4.792.308
	Mawar	3.761.154	5.661.538
	Pikok	2.026.154	3.019.231
	Gerbera	2.296.923	2.200.000
	Tali Rapih	20.385	15.385
	Pita	50.462	31.231
	Solatip	30.231	18.154
	Plastik Bening	94.000	116.154
	Kertas	89.308	78.846
	Tenaga Kerja	4.230.769	4.723.077
	Transportasi	115.769	165.769
	Air	166.154	400.000
	Listrik	90.769	400.000
	<b>Jumlah Biaya Variabel</b>	<b>18.921.308</b>	<b>28.506.308</b>
<b>2</b>	<b>Biaya Tetap</b>		
	Retribusi (Sampah dan Keamanan)	129.615	100.000
	Penyusutan Peralatan	44.736	25.545
	Sewa Lahan	834.615	-
	<b>Jumlah Biaya Tetap</b>	<b>1.008.967</b>	<b>125.545</b>
	<b>TOTAL PENGELUARAN</b>	<b>19.930.274</b>	<b>28.631.852</b>
<b>B</b>	<b>PENERIMAAN</b>		
	Sedap Malam	2.384.615	11.023.077
	Krisan	5.638.462	6.980.385
	Mawar	8.142.308	9.846.154
	Pikok	3.334.615	4.085.385
	Gerbera	4.319.231	2.255.385
	<b>TOTAL PENERIMAAN</b>	<b>23.819.231</b>	<b>34.190.385</b>
	<b>TOTAL PENDAPATAN</b>	<b>3.888.957</b>	<b>5.558.532</b>
	<b>R/C Ratio</b>	<b>1,19</b>	<b>1,19</b>

Sumber : Data Primer diolah, 2022

Nilai R/C usaha pedagang bunga potong di zona non-binaan dan pedagang yang ada di zona binaan yaitu sama-sama memiliki nilai sebesar 1,19 yang artinya untuk tiap Rp. 1.000 yang dikeluarkan oleh pedagang maka akan memperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.190. Kemudian jika nilai R/C *Ratio* > 1 usaha tersebut dapat dikatakan layak, maka berdasarkan nilai R/C *Ratio* di atas dapat diidentifikasi bahwa usaha bunga potong yang dilakukan oleh pedagang bunga potong Kota Bogor yang ada di zona non-binaan maupun yang ada di zona binaan secara ekonomis masih menguntungkan, namun resiko yang dimiliki oleh pedagang bunga potong yang berada di zona non-binaan cukup besar karena pedagang bunga potong yang berdagang di zona non-binaan sewaktu-waktu bisa saja di digusur oleh pihak pemerintah.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan mengenai analisis kelayakan usaha dagang bunga potong di Kota Bogor di atas, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Rata-rata total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang bunga potong di zona non-binaan yaitu Rp. 19.930.274 dalam satu bulan dengan rata-rata penerimaan yang didapat oleh pedagang bunga potong di zona non-binaan yaitu sebesar Rp. 23.819.231 dalam satu

bulan. Adapun pendapatan yang diterima dalam satu bulan oleh pedagang bunga potong di zona non-binaan yaitu rata-rata sebesar Rp. 3.888.957. Kemudian, rata-rata total biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan oleh pedagang bunga potong yang berada di zona binaan yaitu sebesar Rp. 28.631.852 dengan rata-rata penerimaan yang diterima oleh pedagang bunga di zona binaan yaitu sebesar Rp. 34.190.385. Jika dilihat dari rata-rata pendapatan yang hanya mengurangkan biaya tunai, maka pedagang bunga potong yang ada di zona binaan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 5.558.532.

2. Analisis kelayakan usaha bunga potong menunjukkan bahwa nilai R/C *ratio* di zona non-binaan dan zona binaan memiliki angka yang sama yaitu 1,19. Sehingga dapat diidentifikasi bahwa usaha bunga potong yang dilakukan oleh pedagang bunga potong Kota Bogor yang ada di zona non-binaan maupun yang ada di zona binaan secara ekonomis masih menguntungkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, E. 2019. Analisis pendapatan usaha bunga potong di papa mama florist Kelurahan Aur Kecamatan Medan Maimun Kota Medan. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan

- Badan Pusat Statistik Kota Bogor. 2021. Produksi tanaman hias menurut kecamatan dan jenis tanaman di Kota Bogor, 2018-2020. BPS, Bogor.
- DePoy, E., dan Laura N. G. 2011. Introduction to research: understanding and applying multiple strategies 4<sup>th</sup> edition. Mosby. United Stated of America.
- Hernanto, Fadholi. 1995. Ilmu usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Puspitasari, P., Yulianti, K., dan Moh, A. 2022. Analisis penentuan komoditas basis dan non basis pada komoditas buah-buahan di Kabupaten Sigi. *Jurnal Pembangunan Agribisnis. 1 (1): 37-42.*
- Putra, Donny. A. O. 2018. Analisis usahatani tanaman anggrek (dendrobium) di Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor. *Skripsi.* Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Soekartawi. 1995. Analisis usahatani. UI Press. Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2002. Analisis usaha tani. UI Press. Jakarta.
- Susilowati, I, A., dan Rosento. 2022. Pengembangan bisnis parawisata kebun raya Bogor pada masa pandemik covid 19 berdasarkan daya dukung wisata dan chse. *Jurnal Akuntansi dan Menejemen Bisnis. 6 (1): 88-98.*
- Suratiyah. 2015. Ilmu usaha tani. Penebar Swadaya. Jakarta.

