



# Analisis Kelayakan Usaha *Florist* di Kota Bekasi

Anwar Hidayattulloh<sup>1\*</sup>, Abubakar<sup>2</sup>, Muhamad Rom Ali Fikri<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Singaperbangsa Karawang

DOI: <https://doi.org/10.47134/jbea.v1i4.406>

\*Correspondence:

Anwar Hidayattulloh  
Email: 1810631200122@student.unsika.ac.id

Received: 12-05-2024

Accepted: 15-06-2024

Published: 16-07-2023



**Copyright:** © 2024 by the authors. Submitted for open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

**Abstrack:** Komoditas agribisnis florikultura mencakup tanaman hias daun dan bunga tangkai. Bunga tangkai merupakan jenis yang paling banyak digunakan dalam berbagai acara seperti pernikahan, keagamaan, kelahiran, ucapan selamat, dan kematian, sehingga menjadi peluang usaha yang menjanjikan. Jenis bunga yang populer di antaranya krisan, anggrek, gerbera, mawar, dan sedap malam. Penelitian ini menggunakan data primer dari wawancara dengan pengusaha florist dan data sekunder dari literatur. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *Purposive Sampling*, karena menggunakan beberapa kriteria yang sudah ditentukan, kriteria untuk sampel ini adalah pedagang yang menjual bunga sedap malam, krisan, mawar, pikok, gerbera. Berdasarkan analisis, rata-rata total biaya bunga tangkai per bulan berkisar antara Rp.3.579.780 hingga Rp.6.665.819, dengan pendapatan berkisar antara Rp.3.823.214 hingga Rp.9.285.714. *Break Even Point* (BEP) produksi adalah 773 tangkai per bulan, sementara penjualan nyata mencapai 3.185 tangkai per bulan, yang menunjukkan keuntungan bagi pedagang. Nilai BEP harga adalah Rp.5.187 per tangkai dan BEP penerimaan Rp.5.118.892 per bulan. Nilai R/C untuk berbagai jenis bunga tangkai yang di atas 1 menunjukkan bahwa usaha florist di Kota Bekasi layak dijalankan dan menguntungkan.

**Kata kunci:** BEP, Bunga Tangkai, R/C Ratio

## Pendahuluan

Sektor pertanian memegang peranan krusial dalam menunjang kehidupan masyarakat, baik untuk kebutuhan pangan maupun industri. Salah satu subsektor dalam sektor ini adalah hortikultura. Subsektor ini menghasilkan berbagai komoditas bergizi, keindahan, dan obat-obatan yang penting bagi kesehatan jasmani dan rohani manusia. Komoditas hortikultura memiliki potensi yang tinggi untuk dikembangkan dalam skala agribisnis karena nilai ekonomi dan permintaan pasarnya yang tinggi. Oleh karena itu, komoditas hortikultura dapat menjadi produk unggulan yang berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan petani. Komoditas hortikultura mencakup buah-buahan, sayuran, tanaman obat, dan florikultura. (Puspitasari *et al*, 2022).

Sektor pertanian memberikan banyak manfaat bagi masyarakat dan negara, terutama karena mayoritas penduduk Indonesia bekerja sebagai petani. Komoditas pertanian berpengaruh besar terhadap status gizi dan kesehatan masyarakat melalui produksi pangan

yang dikonsumsi. Dengan kata lain, komoditas pertanian adalah sumber utama pangan yang menyediakan nutrisi penting bagi pertumbuhan dan kesehatan manusia. Keberhasilan pengembangan suatu komoditas tergantung pada tingkat pendapatan dan efisiensi pendapatan petani tersebut (Rachmawan, 2001).

Komoditas agribisnis florikultura mencakup tanaman hias daun, bunga tangkai, dan bunga pot. Saat ini, bunga tangkai paling banyak digunakan dalam rangkaian bunga untuk berbagai acara seperti pernikahan, keagamaan, kelahiran, ucapan selamat, hingga acara kematian (Ginoga et al., 2021; Suroto & Setiaji, 2023). Hal ini menjadikan bisnis bunga tangkai sebagai peluang usaha yang menjanjikan. Bunga yang populer di kalangan masyarakat meliputi krisan, anggrek, gerbera, mawar, dan sedap malam. Namun, kebutuhan pasokan bunga tangkai di Kota Bekasi masih sangat bergantung pada daerah lain seperti Bogor, Bandung, dan Sukabumi. Ini menunjukkan bahwa permintaan bunga tangkai di Kota Bekasi cukup tinggi.

Selain volume penjualan, harga jual bunga juga berpengaruh besar terhadap pendapatan pedagang. Jika pasokan bunga terbatas dan permintaan tinggi, pedagang cenderung menaikkan harga. Sebaliknya, jika pasokan bunga melimpah tetapi permintaan rendah, pedagang menghadapi ketidakpastian akibat fluktuasi harga yang tidak stabil tergantung pada ketersediaan pasokan.

Tingginya permintaan bunga tangkai dalam situasi tertentu yang tidak diimbangi dengan pasokan yang memadai di pedagang menyebabkan fluktuasi besar dalam volume penjualan dan harga jual bunga tangkai (Safitri, 2020; Yulianingrum et al., 2022). Fluktuasi ini membuat pedagang sulit memperkirakan pendapatan dari penjualan bunga tangkai. Ketidakpastian dalam volume penjualan dan harga juga menghambat pedagang untuk menghitung keuntungan bulanan dengan tepat. Kondisi ini dapat berdampak pada pendapatan dan keberlanjutan usaha pedagang tanaman hias bunga tangkai. Oleh karena itu, penting untuk melakukan perhitungan yang akurat terkait pendapatan dan kelayakan usaha dalam budidaya tanaman hias bunga tangkai. Jika usaha ini dapat memberikan keuntungan yang stabil, maka akan berkontribusi signifikan terhadap pendapatan para pelaku usaha tanaman hias bunga tangkai di Kota Bekasi.

## Landasan Teori

### Usahatani

Prasetya (2006) mendefinisikan usahatani sebagai ilmu yang mengkaji norma-norma untuk mengatur kegiatan pertanian sehingga dapat menghasilkan pendapatan maksimal. Sementara menurut Daniel (2001), usahatani adalah ilmu yang mempelajari cara petani mengombinasikan faktor-faktor produksi dan memilih jenis serta skala usahatani seperti tanaman atau ternak untuk mencapai pendapatan optimal secara berkelanjutan (Mardikaningsih et al., 2022; Rahayuningsih, 2021).

### Bunga Tangkai (*Florist*)

Bunga tangkai digunakan sebagai komponen utama dalam rangkaian bunga untuk

berbagai acara dalam kehidupan manusia, termasuk kelahiran, perkawinan, dan kematian. Saat ini, pertumbuhan budidaya bunga tangkai mengikuti peningkatan permintaan yang signifikan akan bunga tangkai dan rangkaian bunga, terutama di area perkotaan (Sarwono, 1992).

### **Biaya Produksi**

Menurut Supriyono (2018), biaya adalah harga yang dikeluarkan atau dikorbankan dalam rangka memperoleh pendapatan (*revenue*) dan akan mengurangi pendapatan tersebut. Sedangkan menurut Supriyono (2018), produksi adalah fungsi yang terkait dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

### **Penerimaan**

Ambarsari et al. (2014) menyatakan bahwa penerimaan adalah hasil dari perkalian antara jumlah produksi yang dihasilkan selama proses produksi dengan harga jual produk. Penerimaan usahatani dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk luas lahan usahatani, jumlah produksi, jenis, dan harga komoditas yang diusahakan. Sedangkan menurut (Sundari, 2011) semakin besar luas lahan yang dimiliki petani, semakin banyak hasil produksinya, sehingga penerimaan yang diterima oleh produsen atau petani juga akan semakin besar

### **Pendapatan**

Pendapatan adalah aliran masuk aktiva yang dihasilkan dari penyerahan barang atau jasa oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan, pendapatan yang diperoleh dari operasi utama akan meningkatkan nilai aset perusahaan (Sochib, 2018).

### **Analisis Break Even Point (BEP)**

*Break even point* (BEP) atau titik impas adalah teknik analisis yang menggambarkan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan. BEP mengukur kapasitas riil pengolahan bahan baku menjadi output yang menghasilkan total penerimaan sama dengan total pengeluaran. BEP adalah salah satu prinsip yang digunakan manajemen dalam menentukan harga, dengan fokus pada kesediaan pembeli untuk membayar harga yang cukup untuk menutupi biaya dan menghasilkan laba.

### **Analisis Kelayakan Usahatani (R/C Ratio)**

R/C Ratio adalah perbandingan antara total penerimaan dengan seluruh biaya yang digunakan selama proses produksi hingga menghasilkan produk. Semakin tinggi R/C Ratio, semakin besar keuntungan yang diperoleh petani dalam melaksanakan usahatani mereka (Soekartawi, 2016).

## Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif deskriptif. Menurut Sugiyono (2018), metode penelitian kuantitatif didasarkan pada data konkret yang berupa angka, yang diukur menggunakan statistik sebagai alat untuk menganalisis masalah yang diteliti guna mencapai kesimpulan. Kota Bekasi dipilih sebagai lokasi penelitian karena memiliki potensi yang menjanjikan untuk usaha florist, didukung oleh permintaan yang tinggi yang dipengaruhi oleh gaya hidup masyarakat Kota Bekasi. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer yang diperoleh melalui wawancara dengan berbagai pihak terkait, seperti pengusaha florist, serta data sekunder yang diperoleh dari studi literatur dari berbagai sumber seperti buku, skripsi, dan internet.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan Purposive Sampling, di mana sampel dipilih secara sengaja berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. Kriteria untuk sampel ini adalah pedagang yang menjual bunga sedap malam, krisan, mawar, pikok, dan gerbera. Dengan demikian, dari uraian di atas, jumlah sampel yang digunakan adalah 14 pedagang.

## Analisis Data

Dalam penelitian kuantitatif deskriptif, analisis data meliputi pengolahan dan penyajian data, perhitungan untuk mendeskripsikan data, serta pengujian hipotesis dengan menggunakan metode statistik. Setelah data terkumpul, peneliti akan menganalisisnya menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu proses untuk menyusun ringkasan data dengan menggunakan formulasi matematis tertentu.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode perhitungan sebagai berikut :

- a) Untuk menghitung biaya produksi yang meliputi :
  1. Biaya tetap merupakan biaya yang besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh produksi.
  2. Biaya Variabel merupakan biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi.
  3. Biaya Total merupakan penjumlahan antara biaya tetap total (TFC) dan biaya variable total (TVC) formulasi biaya total sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC : Total Cost (Total Biaya)

TFC : Total biaya tetap

TVC : Total biaya variable

$$\text{Biaya Penyusutan} = \frac{\text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir}}{\text{Masa Ekonomi}} \times \text{Jumlah Alat}$$

b) Untuk menghitung penerimaan yang di peroleh yaitu sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR : Penerimaan Total

Q : Jumlah Produk yang dihasilkan

P : Harga

c) Untuk mengetahui Pendapatan yang diperoleh yaitu sebagai berikut:

$$FI = TR - TC$$

Keterangan :

FI : Farm Income/ Pendapatan

TR : Total Revenue/ Total Penerimaan

TC : Total Cost/ Total Biaya

d) Analisis Break Event Point (BEP)

*Break Even Point* bertujuan untuk me-ngetahui hubungan antara biaya, keuntungan, harga jual dan volume produksi. Dimana biaya itu dapat mempenagruhi besarnya keuntungan (Rusmayanti, 2021). Sedangkan harga jual dapat mempengaruhi jumlah volume produksi. Menurut Bimayu (2023) secara matematik dapat diformulasikan sebagai berikut:

## 1. BEP Produksi

$$BEP(Q) = \frac{FC}{\frac{TR}{Jumlah\ produksi} - \frac{VC}{Jumlah\ produksi}}$$

## 2. BEP Harga

$$BEP\ harga\ (P) = \frac{Total\ Biaya}{Jumlah\ Produksi}$$

## 3. BEP Penerimaan

$$BEP\ (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}}$$

## e) Analisis R/C Ratio

Analisis R/C Ratio merupakan perbandingan antara penerimaan (Revenue) dengan total biaya (Total Cost). Menurut (Soekartawi, 2016). Perumusan R/C Ratio dapat dirumuskan sebagai berikut :

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

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Revenue (Penerimaan)

TC : Total Cost (Total Biaya)

- a) Jika  $R/C > 1$ , usaha *Florist* mengalami keuntungan, karena penerimaan lebih besar dari biaya usaha *Florist* maka layak diusahakan.
- b) Jika  $R/C < 1$ , usaha *Florist* mengalami kerugian, karena penerimaan lebih kecil dari biaya produksi, maka usaha *Florist* tidak layak diusahakan.
- c) Jika  $R/C = 1$ , usaha *Florist* mengalami impas, karena penerimaan sama dengan biaya produksi, maka usaha *Florist* dikatakan layak

## Hasil dan Pembahasan

### Analisis Biaya

Biaya dalam penelitian ini terbagi menjadi dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap, seperti yang dijelaskan oleh Assegaf (2019), adalah biaya yang harus dikeluarkan secara teratur dan besarnya tetap stabil, tidak bergantung pada volume atau aktivitas bisnis yang terjadi dalam periode tersebut. Berikut pada tabel 1 merupakan rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang *Florist* di Kota Bekasi.

Tabel 1. Biaya tetap pedagang bunga tangkai (bulan)

Jenis Biaya Tetap	Rata-rata penyusutan/bulan (Rp)
Retribusi (Sampah dan Keamanan)	69.286
Penyusutan Peralatan	44.122
Sewa Lahan	1.339.286
<b>Total</b>	<b>1.452.694</b>

Berdasarkan tabel 1, biaya tetap yang dikeluarkan pada pedagang *Florist* di Kota Bekasi meliputi sewa lahan, retribusi, penyusutan peralatan. Rata – rata total biaya tetap yang dikeluarkan oleh para pedagang *Florist* di Kota Bekasi adalah Rp1.452.694/bulan. Rata – rata biaya tetap terbesar yang digunakan dalam proses usaha *Florist* adalah biaya sewa lahan dengan nilai Rp1.339.286/bulan, sedangkan rata – rata biaya tetap terkecil yang digunakan dalam proses usaha *Florist* adalah penyusutan peralatan dengan nilai Rp44.122/bulan.

Tabel 2. Biaya variabel pedagang bunga tangkai (bulan)

Jenis biaya variable	Rata – rata biaya variabel/bulan (Rp)
Sedap Malam	2.401.786
Krisan	5.171.429
Mawar	4.228.571
Pikok	1.800.000
Gerbera	3.089.286
Tali Rapih	16.786
Pita	32.786
Solatip	41.786
Plastik Bening	79.286
Kertas	69.500
Tenaga Kerja	3.964.286
Transportasi	136.429
Air	57.857
Listrik	176.071
<b>Total</b>	<b>21.265.859</b>

Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas bisnis. Biaya variabel adalah jumlah biaya marjinal terhadap semua unit yang diproduksi (Assegaf, 2019). Adapun biaya variabel pengeluaran yang meliputi sedap malam, krisan, mawar, pikok, gerbera, tali rapih, pita, solatip, plastik bening, kertas, tenaga kerja, transportasi, air, dan listrik. Rata-rata total biaya variabel yang dikeluarkan oleh para pedagang *Florist* di Kota Bekasi adalah Rp21.265.859/bulan. Rata-rata biaya variabel terbesar yang digunakan dalam proses usaha *Florist* adalah biaya krisan dengan nilai Rp5.171.429/bulan sedangkan rata-rata biaya variabel terkecil yang digunakan dalam proses usaha *Florist* adalah biaya tali rapih dengan nilai Rp16.786/bulan.

Tabel 3. Analisis Biaya Total Usaha Florist Di Kota Bekasi (bulan)

Rincian Biaya Produksi	Rata – rata biaya /bulan (Rp)
<b>Biaya Tetap</b>	69.286
Retribusi (Sampah dan Keamanan)	44.122
Penyusutan Peralatan	1.339.286
Sewa Lahan	69.286
<b>Biaya Variabel</b>	
Sedap Malam	2.401.786
Krisan	5.171.429
Mawar	4.228.571
Pikok	1.800.000
Gerbera	3.089.286
Tali Rapih	16.786
Pita	32.786
Solatip	41.786
Plastik Bening	79.286
Kertas	69.500
Tenaga Kerja	3.964.286
Transportasi	136.429
Air	57.857
Listrik	176.071
<b>Total</b>	<b>22.718.551</b>

Total biaya produksi (TC) yang dikeluarkan oleh pedagang *Florist* adalah Rp22.718.551/bulan. Hal ini diperoleh dari jumlah total biaya tetap (TFC) dan total biaya variabel (TVC), dengan proses perhitungan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

$$TC = Rp 1.452.694 + 21.265.859$$

$$TC = Rp 22.718.551$$

## Analisis Pendapatan dan Penerimaan

Penerimaan adalah total uang yang diterima oleh pedagang dari penjualan produk yang diproduksi. Besar penerimaan dihitung dari hasil kali antara jumlah barang yang diproduksi dengan harga jual per barang tersebut.

Tabel 4. Penerimaan Pedagang *Florist*

Keterangan	unit	Harga/batang	harga satuan (Rp/Bulan)
Sedap Malam	871	5.000	4.357.143
Krisan	1.161	8.000	9.285.714
Mawar	736	10.000	7.357.143
Pikok	1.061	3.607	3.823.214
Gerbera	550	10.000	5.500.000
Total Penerimaan	4.379	36.607	30.323.214

Berdasarkan tabel 4 dapat dilihat bahwa penerimaan pedagang florist yaitu sebesar Rp. 30.323.214 dalam satu bulan.

Tabel 5. Pendapatan Pedagang *Florist*

Keterangan	(Rp/Bulan)
Penerimaan	30.323.214
Total Biaya	22.718.551
Pendapatan	7.604.663

Berdasarkan tabel 5, dapat diketahui bahwa pendapatan pedagang florist di Kota Bekasi memiliki keuntungan besar sebanyak Rp. 7.604.663/ bulan.

## Analisis Break Even Point

Analisis Break Even Point atau titik impas bertujuan untuk menentukan tingkat aktivitas di mana pendapatan dari penjualan sama dengan total biaya variabel dan biaya tetap (Maruta, 2018). Terdapat tiga jenis Break Even Point yang umum, yaitu BEP Harga, BEP Produksi, dan BEP Penerimaan. Berikut perhitungan titik impas yang dilakukan pada komoditas bunga Sedap Malam, Krisan, Pikok, Gerbera, Mawar pada satu bulan.

Tabel 6. Rata-rata BEP Bunga Tangkai

No	Uraian	BEP Produksi (Tangkai/bln)	BEP Harga (Rp/tangkai/bln)	BEP Penerimaan (Rp/tangkai/bln)
1	Sedap Malam	237	4.108	1.185.427

2	Krisan	116	5.743	926.961
3	Mawar	91	7.214	913.278
4	Pikok	339	3.020	1.220.814
5	Gerbera	87	7.203	873.855

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan tabel 6. Rata – rata BEP Produksi terbesar ialah Bunga Pikok sebesar 339/tangkai/bln. Rata – rata BEP Produksi terkecil ialah Bunga Gerbera sebesar 87/tangkai/bln. Berdasarkan tabel . Rata – rata BEP Harga terbesar ialah Bunga Pikok sebesar 7.214/tangkai/bln. Rata – rata BEP Harga terkecil ialah Bunga Gerbera sebesar 3.020/tangkai/bln. Berdasarkan tabel . Rata – rata BEP Penerimaan terbesar ialah Bunga Pikok sebesar 1.220.814/tangkai/bln. Rata – rata BEP Produksi terkecil ialah Bunga Gerbera sebesar 873.855/tangkai/bln.

### Analisis R/C Ratio

Analisis R/C ratio adalah salah satu indikator untuk menilai keberhasilan usaha penjualan bunga tangkai oleh pedagang florist di Kota Bekasi. Analisis ini bertujuan untuk mengukur seberapa besar penerimaan yang diperoleh pedagang florist dari setiap rupiah yang diinvestasikan dalam usaha penjualan bunga tangkai. Berikut analisis perhitungan kelayakan usaha penjualan bunga tangkai.

#### a. Bunga Sedap Malam

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

$$R/C = \frac{5.000.000}{3.485.936}$$

$$R/C = 1,434$$

Berdasarkan hasil perhitungan bahwa seluruh pedagang bunga tangkai sedap malam memiliki nilai  $R/C > 1$  yang artinya layak untuk diusahakan. Adapun nilai  $R/C$  terbesar ialah 1,434 dan nilai  $R/C$  terkecil 1,006.

#### b. Bunga Krisan

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

$$R/C = \frac{12.000.000}{7.706.493}$$

$$R/C = 1,557$$

Berdasarkan hasil perhitungan bahwa seluruh pedagang bunga tangkai krisan memiliki nilai  $R/C > 1$  yang artinya layak untuk diusahakan. Adapun nilai  $R/C$  terbesar ialah 1,557 dan nilai  $R/C$  terkecil 1,151.

#### c. Bunga Mawar

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

$$R/C = \frac{8.000.000}{5.080.713}$$

$$R/C = 1,575$$

Berdasarkan hasil perhitungan bahwa seluruh pedagang bunga tangkai mawar memiliki nilai  $R/C > 1$  yang artinya layak untuk diusahakan. Adapun nilai  $R/C$  terbesar ialah 1,575 dan nilai  $R/C$  terkecil 1,141.

d. Bunga Pikok

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

$$R/C = \frac{4.200.000}{2.889.973}$$

$$R/C = 1,453$$

Berdasarkan hasil perhitungan bahwa seluruh pedagang bunga tangkai pikok memiliki nilai  $R/C > 1$  yang artinya layak untuk diusahakan. Adapun nilai  $R/C$  terbesar ialah 1,453 dan nilai  $R/C$  terkecil 1,085.

e. Bunga Gerbera

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

$$R/C = \frac{7.000.000}{4.476.991}$$

$$R/C = 1,564$$

Berdasarkan hasil perhitungan bahwa seluruh pedagang bunga tangkai gerbera memiliki nilai  $R/C > 1$  yang artinya layak untuk diusahakan. Adapun nilai  $R/C$  terbesar ialah 1,564 dan nilai  $R/C$  terkecil 1,118

### Kesimpulan

Nilai BEP Produksi yang diperoleh dalam usaha penjualan florist ini adalah 773 tangkai per bulan, artinya para pedagang florist harus menjual setidaknya 773 tangkai dalam satu bulan untuk menghindari kerugian. Berdasarkan hasil penjualan nyata, kuantitas penjualan yang dicapai para pedagang florist adalah 3.185 tangkai per bulan, yang berarti telah melebihi nilai BEP Produksi, sehingga menghasilkan keuntungan bagi para pedagang florist. Pada BEP Harga, diperoleh nilai sebesar Rp5.187 per tangkai, sedangkan rata-rata harga jual yang diterima oleh para pedagang florist adalah Rp6.591 per tangkai, yang menunjukkan bahwa para pedagang florist telah mendapatkan keuntungan. Nilai BEP Penerimaan yang diperoleh para pedagang florist adalah Rp5.118.892, artinya mereka harus mencapai total penerimaan dari penjualan setidaknya sebesar Rp5.118.892 per bulan agar tidak mengalami kerugian. Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa usaha florist di Kota Bekasi ini menguntungkan.

### Daftar Pustaka

- Ambarsari, W., V. D. Y. B. Ismadi, A. Setiadi. 2014. Analisis pendapatan dan profitabilitas Usaha Tani padi (*Oryza sativa, l.*) di Kabupaten Indramayu. J. Agri Wiralodra. 6 (2) : 19 – 27
- Assegaf, A. R. (2019). Pengaruh biaya tetap dan biaya variabel terhadap profitabilitas pada pt. Pecel lele lela internasional, cabang 17, tanjung barat, jakarta selatan. Jurnal Ekonomi dan Industri, 20(1).

- Bimayu, D. A. (2023). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT Sentra Food Indonesia 2021. *SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(5), 1093-1104.
- Daniel, Moehar. 2001. Pengantar Ekonomi Pertanian. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Maruta, H. 2018. Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 2018
- Prasetya, T. 2006. Penerapan Teknologi Sistem Usahatani Tanaman-Ternak Melalui Pendekatan Organisasi Kelompok Tani (Suatu Model Pengelolaan Lingkungan Pertanian). Dalam Prosiding Seminar Pengelolaan Lingkungan Pertanian. Surakarta, 1 Oktober 2003, Universitas Sebelas Maret, Surakarta
- Puspitasari, R. 2022. Analisis Kelayakan Usaha Bunga Rangkaian (*florist*) pada Jelita Florist di Kota Bekasi. [Skripsi]. Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, Bogor
- Rachmawan. 2001. Komoditas Pertanian Sebagai Sumber Gizi. Modul dasar bidang keahlian. Departemen Pendidikan Nasional, Proyek Pengembangan Sistem dan Standar Pengelolaan SMK, Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan. Jakarta
- Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, 6(2), 182-195.
- Sarwono, SarlitoW. 1992. Psikologi Lingkungan. Jakarta: Gramedia
- Sochib. (2018). Pengantar Akuntansi 1 (pertama). Deepublish
- Soekartawi. 2016. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 134 hal
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (*Mixed Methods*). Bandung: CV Alfabeta
- Sundari, M. T. 2011. Analisis dan pendapatan usahatani wortel di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal SEPA*. 7 (2) : 119-126
- Supriyono. 2018. Akuntansi Biaya dan Penentuan Harga Pokok. Edisi Kedua. BPEF, Yogyakarta
- Ginoga, N. D., Katiandagho, T. M., & ... (2021). ANALISIS KEUNTUNGAN INDUSTRI PENYULINGAN MINYAK DAUN CENGKEH DI DESA ATOGA KECAMATAN MOTONGKAD KABUPATEN BOLAANG. *Journal of Agribusiness and ....* <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/agrirud/article/view/37091>
- Mardikaningsih, R., Sinambela, E. A., & ... (2022). Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Kecamatan Lawang Kabupaten Malang. *Jurnal Lima Daun Ilmu ....* <https://mada.indonesianjournals.com/index.php/mada/article/view/25>
- Rahayuningsih, Y. (2021). Analisis usahatani porang (*Amorphophalus muelleri*) di kecamatan Mancak, Kabupaten Serang, provinsi Banten. *Jurnal Bappeda* <https://ejournal.bappeda.bantenprov.go.id/index.php/jkpd/article/view/119>
- Safitri, L. S. (2020). EFISIENSI TEKNIS PADA USAHATANI NENAS DI DESA BUNI HAYU KECAMATAN JALAN CAGAK KABUPATEN SUBANG. *JURNAL AGROREKTAN*. <http://www.ejournal.unsub.ac.id/index.php/agrorektan/article/view/393>
- Suroto, K. S., & Setiaji, J. (2023). Kelayakan Bisnis Tanaman Hias Angrek Vanda di Kota Batu. *JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis)*

<https://ejournal.agribisnis.uho.ac.id/index.php/JIA/article/view/861>

Yulianingrum, A. V., Jusuf, J. B. K., Rizieq, S. M., & Novitadiningrum, A. (2022). Membangun Kesadaran Konstitusional bagi Masyarakat Adat Desa Pampang Samarinda Melalui Direct Legal Education. *Jurnal Inovasi Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(1), 51–60. <https://doi.org/10.54082/jippm.21>