

## INTISARI

Layanan *aggregator* menjadi sebuah solusi inovatif untuk mengatasi permasalahan di sektor pertanian Indonesia, khususnya pada komoditas melon. Permasalahan seperti dominasi tengkulak atau perantara yang menekan harga jual petani, keterbatasan akses pasar, serta kurangnya kemampuan pemasaran menjadi tantangan utama dalam pengembangan usaha buah melon. Rumah Melon hadir sebagai agregator yang bertujuan untuk menghubungkan petani langsung dengan pasar modern seperti hotel, restoran, kafe (HOREKA), dan retail, dengan pendekatan teknologi digital dan penguatan rantai pasok yang lebih efisien.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan serta peluang bisnis berdasarkan komoditas melon dan menyusun rencana bisnis yang berkelanjutan berdasarkan aspek finansial dan non-finansial. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan petani melon, calon pembeli, serta studi literatur mengenai rantai pasok buah melon (hortikultura) di Daerah Istimewa Yogyakarta. Wawancara melibatkan lima petani dan lima calon pembeli potensial yang dipilih dengan teknik *purposive sampling*. Data yang dikumpulkan kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan analisa kuantitatif untuk mengukur kelayakan bisnis dengan indikator *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP).

Berdasarkan hasil analisis, Rumah Melon menunjukkan kriteria bisnis yang layak dijalankan. Proyeksi menghasilkan keuangan NPV positif, IRR antara 20% hingga 40%, serta *Payback Period* yang berkisar antara 3,60 hingga 4,53 tahun. Selain itu, secara non-finansial, bisnis ini diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan petani, membuka akses pasar yang lebih luas, dan mendukung pertanian yang berkelanjutan. Melalui pendekatan berbasis teknologi dan strategi pemasaran yang efektif, Rumah Melon siap menjadi motor penggerak dalam pengembangan agribisnis hortikultura di Indonesia.

**Kata Kunci:** rencana bisnis, agribisnis berkelanjutan, melon, rantai pasok, teknologi digital.

## ABSTRACT

*Aggregator Service offers an innovative solution to address the challenges in Indonesia's agricultural sector, particularly in melon commodities. Issues such as the dominance of middlemen that suppress farmers' selling prices, limited market access, and weak marketing capacity are the main challenges in the development of the horticulture business. Rumah Melon emerges as an aggregator that aims to connect farmers directly with modern markets, such as hotels, restaurants, cafes, and retail, through a digital technology approach and strengthening a more efficient supply chain.*

*This study aims to identify challenges and business opportunities based on melon commodities and develop a sustainable business plan based on financial and non-financial aspects. Data collection methods were carried out through interviews with melon farmers, potential buyers, and literature studies on the horticultural supply chain in Yogyakarta. Interviews involved five farmers and five potential buyers selected using a purposive sampling technique. The collected data were then analysed qualitatively and quantitatively to measure business feasibility using indicators such as Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PP).*

*Based on the analysis results, Rumah Melon demonstrates a viable business plan. Financial projections produce a positive NPV, an IRR ranging between 20% to 40%, and a Payback Period of approximately 3.60 to 4.53 years. In addition, from a non-financial perspective, this business is expected to improve farmers' welfare, expand market access, and support sustainable agriculture. Through a technology-based approach and effective marketing strategies, Rumah Melon is ready to become a driving force in the development of Indonesia's horticultural agribusiness.*

**Keywords:** *business plan, sustainable agribusiness, melon, supply chain, digital technology*