

## INTISARI

Industri bunga di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang signifikan seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap produk bunga, baik untuk keperluan pribadi maupun acara tertentu. Meskipun demikian, sektor ini masih menghadapi tantangan, terutama terkait dengan distribusi dan pemasaran produk bunga yang masih bergantung pada metode tradisional. Fenomena ini terlihat dari penurunan pengunjung pasar bunga tradisional dan peralihan perilaku konsumen yang lebih memilih berbelanja melalui platform digital. Terkait dengan itu, penelitian ini bertujuan untuk merancang sebuah model bisnis "Bungamu," sebuah platform *multisided* yang dapat menghubungkan penjual dan pembeli bunga secara efektif, sekaligus memberikan solusi terhadap kendala-kendala yang ada dalam sektor ini, seperti kesulitan dalam menemukan produk bunga yang relevan di *marketplace* yang ada.

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan dukungan data kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan observasi untuk memperoleh wawasan mendalam mengenai preferensi pengguna dan pengembang Teknologi Informasi terkait platform digital dalam industri bunga. Melalui pendekatan ini, penelitian ini berfokus pada pemahaman kontekstual yang lebih mendalam, serta menggali manfaat yang bisa ditawarkan oleh platform *multisided* "Bungamu." Berdasarkan hasil perhitungan kelayakan finansial, model bisnis "Bungamu" menunjukkan prospek yang positif dalam berbagai asumsi skenario. Dalam skenario normal, perhitungan menunjukkan NPV sebesar Rp121.440.111,40, dengan IRR sebesar 34% dan payback period selama 3,1 tahun. Skenario optimis menghasilkan NPV Rp333.561.556,22, IRR sebesar 63%, dan payback period selama 2,2 tahun. Sedangkan dalam skenario pesimis, NPV mencapai Rp35.326.878,43, dengan IRR 17% dan payback period 4,1 tahun.

Hasil perhitungan kelayakan bisnis menunjukkan bahwa pengembangan model bisnis "Bungamu" dapat menjadi solusi yang efektif bagi pelaku usaha di industri bunga yang ingin memanfaatkan peluang pasar digital yang terus berkembang. Dalam konteks ini, platform yang dirancang tidak hanya akan mengatasi masalah aksesibilitas produk bunga bagi konsumen, tetapi juga membantu penjual untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan dukungan sistem yang lebih efisien dalam hal pemesanan, pengelolaan transaksi, dan pemasaran produk, diharapkan platform ini dapat menciptakan ekosistem yang lebih terstruktur dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Oleh karena itu, model bisnis "Bungamu" dapat dianggap sebagai alternatif solusi digital yang relevan dan layak secara finansial untuk mengoptimalkan potensi industri bunga di Indonesia.

Kata Kunci: Industri Bunga, Platform Multi sisi, Canvas Model Bisnis

## **ABSTRACT**

*The flower industry in Indonesia has shown significant growth, driven by an increasing public interest in flower products for both personal and event-related purposes. However, this sector still faces challenges, particularly concerning the distribution and marketing of flower products, which remain reliant on traditional methods. This phenomenon is reflected in the decline of visitors to traditional flower markets and the shift in consumer behaviour, with more individuals opting to shop via digital platforms. In light of this, this study aims to design a business model for "Bungamu," a multisided platform that can effectively connect flower sellers and buyers, while providing solutions to the existing challenges in the sector, such as difficulties in finding relevant flower products in current marketplaces.*

*The research methodology employed is a descriptive qualitative approach, supported by quantitative data. Data collection was carried out through interviews and observations to gain in-depth insights into user preferences and the views of Information Technology developers regarding digital platforms in the flower industry. This approach focuses on a deeper contextual understanding and explores the benefits that the multisided platform "Bungamu" can offer. Based on the financial feasibility calculations, the "Bungamu" business model shows positive prospects under various scenario assumptions. In the normal scenario, the calculations show a Net Present Value (NPV) of IDR 121,440,111.40, with an Internal Rate of Return (IRR) of 34% and a payback period of 3,1 years. The optimistic scenario results in an NPV of IDR 333,561,556.22, with an IRR of 63%, and a payback period of 2,2 years. Meanwhile, the pessimistic scenario shows an NPV of IDR 35,326,878.43, with an IRR of 17% and a payback period of 4,1 years.*

*The business feasibility calculations indicate that the development of the "Bungamu" business model could serve as an effective solution for flower entrepreneurs looking to capitalize on the continuously expanding digital market opportunities. In this context, the designed platform will not only address the accessibility issues of flower products for consumers but also assist sellers in reaching a broader market. With support from a more efficient system for ordering, transaction management, and product marketing, this platform is expected to create a more structured and profitable ecosystem for both parties. Therefore, the "Bungamu" business model can be considered a relevant and financially viable digital solution to optimize the potential of the flower industry in Indonesia.*

*Keywords: Flower Industry, Multisided Platform, Business Model Canvas*