UNIVERSITAS
GADJAH MADA
**Perancangan Model Bisnis Multi-sided Platform untuk Optimalisasi Rantai Pasok Bunga Potong: Studi
Kasus 'BLOOMANTARA' di Bandungan**
Devi Nurul Amalia, Boyke Rudy Purnomo, S.E., M.M., PhD.,CFP
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

INTISARI

Industri florikultura di Indonesia memiliki potensi yang terus berkembang. Salah satu sentra produksi bunga potong yang berperan penting dalam memenuhi kebutuhan pasar adalah kawasan Bandungan, Kabupaten Semarang. Namun, bedasarkan hasil studi pendahuluan yang telah dilakukan melalui observasi dan wawancara kepada pelaku usaha baik dari sisi penjual yang terdiri dari petani atau *supplier* bunga potong serta dari sisi pembeli yaitu pelaku usaha florikultura atau *florits,* proses distribusi bunga potong masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan akses informasi mengenai stok dan harga, transaksi yang masih dilakukan secara manual, belum adanya standar kualitas produk, serta kurangnya transparansi dalam proses distribusi. Kondisi tersebut menyebabkan proses distribusi bunga potong menjadi kurang efisien dan berpotensi meningkatkan risiko bagi petani, *supplier*, maupun *florist*. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk merancang model bisnis platform digital Bloomantara sebagai solusi yang menghubungkan petani, *supplier,* dan *florist* dalam satu ekosistem digital guna meningkatkan efisiensi distribusi bunga potong.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi di kawasan perdagangan bunga Bandungan serta wawancara mendalam terhadap 12 responden yang terdiri atas 3 *supplier* dan 9 *florist.* Data yang diperoleh dari hasil wawancara kemudian dianalisis menggunakan peta empati untuk mengidentifikasi kebutuhan, permasalahan, serta harapan petani, *supplier*, dan *florist* terhadap proses distribusi bunga potong. Selanjutnya, hasil analisis peta empati digunakan sebagai dasar dalam penyusunan model bisnis kanvas sehingga diperoleh rancangan model bisnis Bloomantara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi pelaku usaha meliputi keterbatasan informasi stok dan harga secara *real time*, proses pemesanan yang masih mengandalkan aplikasi pesan instan, kesulitan memperoleh *supplier* yang terpercaya, belum adanya sistem pembayaran yang terintegrasi, serta belum tersedianya layanan distribusi yang terstandarisasi. Berdasarkan hasil analisis tersebut, dirancang model bisnis platform digital Bloomantara yang menawarkan transparansi informasi stok, harga, dan kualitas bunga, *supplier* terverifikasi, sistem pemesanan dan pembayaran terintegrasi, pemantauan pengiriman, serta operasional hub untuk mendukung proses *quality control*, pengemasan, dan distribusi.

Kemudian dilakukan analisis kelayakan finansial untuk menilai kelayakan implementasi model bisnis Bloomantara menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP). Hasil analisis kelayakan finansial pada kondisi normal menunjukkan nilai NPV sebesar Rp 309.320.999,00, IRR sebesar 59%, dan PP selama 1,87 tahun (±1 tahun 10 bulan). Sementara itu, pada kondisi pesimis diperoleh NPV sebesar Rp55.347.385,64, IRR sebesar 20%, dan PP selama 3,55 tahun (±3 tahun 7 bulan). Hasil tersebut menunjukkan bahwa Bloomantara layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Industri Bunga, Platform Multi-sisi, Peta Empati, Model Bisnis Kanvas

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
**Perancangan Model Bisnis Multi-sided Platform untuk Optimalisasi Rantai Pasok Bunga Potong: Studi
Kasus 'BLOOMANTARA' di Bandungan**
Devi Nurul Amalia, Boyke Rudy Purnomo, S.E., M.M., PhD.,CFP
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

ABSTRACT

The floriculture industry in Indonesia has significant potential for growth. One of the cut flower production centers that plays a crucial role in meeting market demand is the Bandungan area in Semarang Regency. However, based on preliminary studies conducted through observations and interviews with both sellers (farmers and suppliers of cut flowers) and buyers (florists), the cut flower distribution process still faces various obstacles, such as limited access to information on stock and prices, manual transactions, the lack of product quality standards, and a lack of transparency in the distribution process. These conditions make the cut flower distribution process less efficient and potentially increase risks for farmers, suppliers, and florists. Therefore, this study aims to design a business model for the Bloomantara digital platform as a solution that connects farmers, suppliers, and florists within a single digital ecosystem to improve the efficiency of cut flower distribution.

This study used a descriptive qualitative approach. Data collection was conducted through observations in the Bandungan flower trading area and in-depth interviews with 12 respondents: 3 suppliers and 9 florists. Data obtained from interviews was then analyzed using an empathy map to identify the needs, problems, and expectations of farmers, suppliers, and florists regarding the cut flower distribution process. The results of the empathy map analysis were then used as the basis for developing a business model canvas, resulting in a draft of the Bloomantara business model. The research revealed that the main challenges faced by business operators include limited real time stock and price information, a reliance on instant messaging apps for ordering, difficulty finding reliable suppliers, the lack of an integrated payment system, and the lack of standardized distribution services. Based on this analysis, a business model for the Bloomantara digital platform was designed, offering transparent information on stock, prices, and flower quality, verified suppliers, an integrated ordering and payment system, deLivery monitoring, and an operational hub to support quality control, packaging, and distribution processes.

A financial feasibility analysis was then conducted to assess the feasibility of implementing the Bloomantara business model using the Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PP) methods. The financial feasibility analysis under normal conditions shows an NPV of Rp 309.320.999,00, an IRR of 59%, and a payback period of 1.87 years (±1 year and 10 months). Meanwhile, under pessimistic conditions, the NPV is Rp55.347.385,64, an IRR of 20%, and a payback period of 3.55 years (±3 years and 7 months). These results indicate that Bloomantara is feasible to operate.

Keywords: Flower Industry, Multi-Sided Platform, Empathy Map, Business Model Canvas