

Analisis Kelayakan Bisnis UMKM Vivi Florist Berdasarkan Aspek Operasional, Hukum, dan Keuangan

Salsabila Septiana Putri¹, Raina Agatha Feliccia Randang², Siti Rahmayuni^{3*}

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Mulia, Balikpapan, Indonesia

Email: ¹2322131@students.universitasmulia.ac.id, ³2322130@students.universitasmulia.ac.id*

(* : coresponding author)

Abstrak—Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, menciptakan lapangan kerja, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, keberlanjutan UMKM tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghasilkan produk yang berkualitas, tetapi juga dipengaruhi oleh aspek operasional, hukum, dan keuangan yang menjadi dasar dalam menilai kelayakan suatu usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis pada UMKM Vivi Florist berdasarkan aspek operasional, aspek hukum, dan aspek keuangan. Penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap pemilik UMKM Vivi Florist. Teknik analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada aspek operasional, Vivi Florist telah memiliki sistem produksi yang terstruktur, produk yang berkualitas, serta memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran, meskipun masih menghadapi keterbatasan kapasitas produksi dan ketergantungan terhadap pemilik usaha. Pada aspek hukum, usaha belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), sehingga legalitas usaha masih perlu dipenuhi untuk mendukung pengembangan bisnis. Sementara itu, pada aspek keuangan, usaha telah menerapkan pemisahan keuangan pribadi dan usaha, melakukan pencatatan transaksi, serta mampu menghasilkan margin keuntungan yang positif pada setiap produk. Berdasarkan hasil analisis, UMKM Vivi Florist dinyatakan layak untuk dijalankan dan memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan melalui peningkatan efisiensi operasional, pemenuhan legalitas usaha, penguatan pengelolaan keuangan, serta optimalisasi strategi pemasaran digital.

Kata Kunci: studi kelayakan bisnis; UMKM; aspek operasional; aspek hukum; aspek keuangan.

Abstract—Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in promoting national economic growth, creating employment opportunities, and improving community welfare. However, business sustainability is determined not only by the ability to produce quality products but also by operational, legal, and financial aspects that serve as the basis for assessing business feasibility. This study aims to analyze the business feasibility of Vivi Florist MSME based on operational, legal, and financial aspects. This research employed a descriptive qualitative approach. Data were collected through observations, interviews, and documentation involving the owner of Vivi Florist MSME. The data were analyzed using data reduction, data presentation, and conclusion drawing techniques. The findings indicate that, from the operational perspective, Vivi Florist has established a structured production system, provides quality products, and utilizes social media as its primary marketing platform. Nevertheless, the business still faces limitations in production capacity and a high dependence on the business owner. From the legal perspective, the business has not yet obtained a Business Identification Number (Nomor Induk Berusaha/NIB), indicating that business legality remains an important aspect for future development. From the financial perspective, Vivi Florist has separated personal and business finances, maintained financial records, and generated positive profit margins from its products. Overall, the study concludes that Vivi Florist is financially and operationally feasible and has promising growth potential. Strengthening operational efficiency, obtaining business legality, improving financial management, and optimizing digital marketing strategies are recommended to enhance the sustainability and competitiveness of the business.

Keywords: business feasibility study; MSMEs; operational aspect; legal aspect; financial aspect.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan komponen vital perekonomian Indonesia, yang secara signifikan berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan negara, dan penguatan daya saing ekonomi nasional. Selain kemampuannya menciptakan lapangan kerja, UMKM mampu beradaptasi dengan dinamika pasar yang berubah melalui inovasi produk dan integrasi teknologi digital. Oleh karena itu, pengembangan UMKM merupakan prioritas utama pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Namun, Jika Anda melihat definisi dan perspektif yang berbeda, usaha kecil memiliki berbagai makna. yang jauh

lebih luas. Bagi pelaku bisnis, UMKM mengacu pada usaha atau aktivitas yang dijalankan. Oleh individu, rumah tangga, atau badan usaha kecil. UMKM diatur berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Usaha Mikro Merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh individu dan/atau badan usaha perseorangan. yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.(Hasan & Rohman, 2024)

Namun, terlepas dari peran pentingnya, banyak UMKM menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan usaha mereka. Masalah umum yang dihadapi meliputi kurangnya modal, manajemen operasional yang tidak efektif, masalah legalitas usaha, dan keterbatasan keterampilan pemasaran dan manajerial. Faktor-faktor ini dapat berdampak buruk pada daya saing dan keberlanjutan usaha jika tidak diatasi dengan strategi pengembangan yang efektif. Oleh karena itu, melakukan analisis kelayakan usaha sangat penting untuk mengevaluasi kondisi usaha yang ada dan mengidentifikasi peluang pengembangan di masa depan.

Studi kelayakan bisnis adalah penelitian terhadap rencana bisnis. Studi ini tidak hanya menganalisis apakah suatu bisnis layak dibangun atau tidak, tetapi juga kapan bisnis tersebut akan dijalankan secara rutin untuk mencapai manfaat maksimal dalam jangka waktu yang tidak ditentukan. Dengan demikian, studi kelayakan bisnis merupakan pertimbangan ketika mengambil keputusan, apakah akan menerima atau menolak ide untuk usaha bisnis atau proyek yang telah direncanakan. Tujuan melakukan studi kelayakan adalah untuk mencegah komitmen berlebihan dan menghindari investasi terlalu banyak uang pada kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.(Fuadiyah & Rohman, 2024)

Menurut Jumingan (2009:25), evaluasi komprehensif diperlukan untuk menilai keberhasilan suatu proyek. Tujuan studi kelayakan proyek adalah untuk mencegah investasi berlebihan pada aktivitas yang pada akhirnya tidak memberikan manfaat. Studi kelayakan bisnis adalah penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis apakah suatu bisnis layak atau tidak, tetapi juga memeriksa kemampuannya untuk beroperasi secara teratur guna mencapai keuntungan maksimal dalam jangka waktu yang tidak ditentukan, seperti peluncuran produk baru hingga pengembangannya. Tujuan studi kelayakan bisnis adalah untuk meneliti apakah suatu usaha bisnis tertentu layak atau tidak.(Sahara & Nasution, 2024) Kegiatan yang disebut studi kelayakan bisnis adalah kegiatan yang digunakan untuk menyelidiki perusahaan atau bisnis secara mendalam untuk melihat apakah itu dapat dijalankan dengan sukses (Kasmir dan Jakfar, 2016). (Sari & Obadja, 2023)

Salah satu UMKM yang patut diteliti adalah Vivi Florist, bisnis yang berfokus pada dekorasi dan kerajinan bunga buatan. Didirikan pada tahun 2024, perusahaan ini muncul dari kreativitas pemiliknya dalam merangkai bunga, yang kemudian diubah menjadi produk bernilai ekonomis. Penawarannya meliputi kotak bunga mini dan papan ucapan yang tersedia untuk disewa, menargetkan mahasiswa dan masyarakat umum untuk berbagai acara seperti wisuda dan ulang tahun. Meskipun terus berfungsi sebagai usaha mikro yang beroperasi dari rumah, Vivi Florist menunjukkan potensi pertumbuhan dengan memanfaatkan media sosial untuk pemasaran dan inovasi produk yang selaras dengan tren pasar.

Sebaliknya, telah diamati bahwa bisnis ini masih menghadapi beberapa tantangan yang dapat memengaruhi keberlanjutannya, seperti akses terbatas terhadap bahan baku dari wilayah eksternal, kemampuan produksi yang sangat bergantung pada pemilik, permintaan yang bervariasi yang dipengaruhi oleh faktor musiman atau peristiwa tertentu, dan tidak adanya legalitas bisnis berupa Nomor Identifikasi Bisnis (NIB). Selain itu, lanskap industri toko bunga yang semakin kompetitif mengharuskan pemilik bisnis untuk terus meningkatkan kualitas produk, efisiensi operasional, dan pendekatan pemasaran agar tetap kompetitif.

Mengingat keadaan ini, analisis kelayakan bisnis yang menyeluruh diperlukan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang terkait dengan Vivi Florist. Studi ini akan berfokus pada dimensi operasional, hukum, dan keuangan, karena ketiga aspek ini fundamental untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis. Temuan analisis ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang kelayakan bisnis dan menawarkan rekomendasi strategis yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM.

Studi ini bertujuan untuk menguji kelayakan Vivi Florist dengan berfokus pada faktor operasional, hukum, dan keuangan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk menawarkan saran yang bermanfaat bagi pemilik usaha dalam menciptakan strategi yang efektif untuk pembangunan berkelanjutan. Dari perspektif akademis, temuan penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan

pengetahuan tentang studi kelayakan di sektor UMKM. Secara praktis, temuan ini dapat berfungsi sebagai panduan bagi pemangku kepentingan bisnis dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam mendorong pertumbuhan usaha mikro yang lebih profesional, kompetitif, dan berkelanjutan.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengadopsi metodologi kualitatif, dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Metode kualitatif dipilih untuk memfasilitasi pemahaman menyeluruh tentang kondisi nyata yang dihadapi oleh UMKM Vivi Florist, khususnya dalam mengevaluasi kelayakan bisnis berdasarkan dimensi operasional, hukum, dan keuangan. Metode studi kasus memungkinkan pemeriksaan detail terhadap satu subjek, memberikan representasi akurat tentang kondisi bisnis saat ini.

Subjek penelitian adalah UMKM Vivi Florist, sebuah usaha mikro yang mengkhususkan diri dalam rangkaian bunga artifisial dan kerajinan tangan yang berlokasi di Kota Balikpapan. Investigasi ini berfokus pada aspek operasional bisnis, kepatuhan terhadap persyaratan hukum, dan status keuangannya sebagai indikator penting untuk menilai kelayakan bisnis.

Data penelitian mencakup sumber primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik UMKM Vivi Florist untuk mengumpulkan wawasan tentang sejarah perusahaan, aktivitas operasional, strategi pemasaran, tantangan yang dihadapi, status hukum, dan manajemen keuangan. Selain itu, observasi langsung dilakukan untuk menilai operasi bisnis, metode produksi, produk yang dihasilkan, dan praktik layanan pelanggan. Data sekunder diperoleh dari catatan internal bisnis, termasuk dokumen biaya produksi, detail harga jual, statistik omset, dokumen bisnis, dan berbagai artikel ilmiah mengenai studi kelayakan bisnis dan pertumbuhan UMKM.

Pengumpulan data dilakukan dalam tiga fase: observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk mendapatkan representasi yang akurat tentang aktivitas operasional UMKM. Observasi memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman langsung terhadap konteks atau fenomena yang diamati. Wawancara memberikan dimensi tambahan melalui interaksi langsung dengan subjek penelitian, memungkinkan pengumpulan data yang mendalam dan kontekstual. (Mardalis, 2006) dalam (Lala Ratu Khotimah et al., 2023). (Bate'e et al., 2024) Melalui studi kelayakan bisnis, para pelaku usaha dapat mengevaluasi berbagai aspek yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha seperti potensi pasar, aspek teknis, keuangan, manajemen, serta dampak sosial dan lingkungan (Ermawati & Hidayanti, 2022) (Putri & Latifah, 2024)

Analisis data menggunakan kerangka analisis deskriptif kualitatif, yang terdiri dari tiga tahap: reduksi data, presentasi data, dan perumusan kesimpulan. Selama tahap reduksi data, semua informasi yang dikumpulkan dari observasi, wawancara, dan dokumentasi diurutkan dan dikategorikan sesuai dengan tujuan penelitian. Selanjutnya, data diorganisasikan secara sistematis untuk memudahkan interpretasi kondisi bisnis. Fase penutup melibatkan pengambilan wawasan mengenai kelayakan bisnis Vivi Florist berdasarkan penilaian aspek operasional, hukum, dan keuangan.

Evaluasi kelayakan bisnis dalam penelitian ini berpusat pada tiga dimensi utama. Aspek operasional dinilai melalui analisis sistem produksi, kapasitas bisnis, manajemen sumber daya, dan upaya pemasaran. Aspek hukum diperiksa berdasarkan legalitas bisnis dan kepatuhan terhadap peraturan yang relevan. Aspek keuangan dianalisis melalui perhitungan Harga Pokok Penjualan (COGS), harga jual, margin laba, omset bisnis, dan profitabilitas perusahaan, yang semuanya berfungsi sebagai indikator kelayakan keuangan.

Untuk memperkuat validitas temuan penelitian, triangulasi sumber digunakan dengan membandingkan wawasan yang diperoleh dari wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi pendukung yang dimiliki oleh UMKM. Tujuan triangulasi adalah untuk memastikan tingkat konsistensi dan kredibilitas yang tinggi dalam data yang dianalisis, sehingga memungkinkan validasi ilmiah dari temuan penelitian.

3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

3.1 Profil Singkat UMKM Vivi Florist

Vivi Florist adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berfokus pada dekorasi dan pembuatan bunga artifisial. Didirikan pada Februari 2024 di Balikpapan, usaha ini berawal dari kecintaan pendirinya terhadap rangkaian bunga dan desain dekoratif, yang telah berkembang menjadi bisnis yang signifikan secara ekonomi. Dengan memanfaatkan kreativitas dan kemampuan untuk menciptakan produk yang menarik secara visual, Vivi Florist memenuhi permintaan masyarakat akan hadiah dan dekorasi untuk berbagai acara spesial, termasuk wisuda, ulang tahun, dan acara-acara seremonial lainnya.

Sejak didirikan, Vivi Florist telah menerapkan pendekatan bisnis rumahan, dengan semua operasional dilakukan dari rumah pemilik. Model bisnis ini dipilih sebagai strategi untuk menurunkan biaya operasional selama tahap awal pengembangan, sehingga investasi dapat diprioritaskan untuk pengadaan bahan baku, inovasi produk, dan upaya pemasaran. Sebagai usaha mikro, Vivi Florist memiliki struktur organisasi yang sederhana, dengan pemilik sebagai manajer utama yang bertanggung jawab atas semua aspek bisnis, mulai dari perencanaan produk dan pengadaan bahan baku hingga produksi, pemasaran, layanan pelanggan, dan administrasi. Selama periode permintaan puncak, pemilik meminta dukungan dari anggota keluarga untuk membantu produksi, memastikan bahwa pesanan pelanggan dipenuhi dengan cepat.



Gambar 1. Produk Flower Box Mini UMKM Vivi Florist

Produk *flower box mini* yang diproduksi oleh UMKM Vivi Florist sebagai hadiah (*gift*) untuk berbagai acara seperti wisuda, ulang tahun, dan perayaan lainnya. Produk dibuat menggunakan bunga *artificial* dengan desain yang dapat disesuaikan (*custom*) berdasarkan permintaan pelanggan.

Sumber: Dokumentasi Peneliti (2026).

Penawaran Vivi Florist dikategorikan menjadi dua jenis utama: kotak bunga mini dan papan ucapan akrilik, keduanya tersedia untuk disewa. Kotak bunga mini dipromosikan sebagai

hadiah yang estetik dan dapat disesuaikan dengan preferensi pelanggan individu (produk yang disesuaikan). Sebaliknya, papan ucapan berfungsi sebagai elemen dekoratif untuk berbagai acara dan dapat disewa setelah penggunaan awalnya. Pendekatan penyewaan papan ucapan ini mencerminkan model bisnis inovatif yang menekankan tidak hanya penjualan produk tetapi juga peningkatan nilai melalui daur ulang sumber daya. Strategi ini memfasilitasi peningkatan pendapatan yang berkelanjutan sekaligus mengoptimalkan pemanfaatan aset.

Dalam kegiatan operasionalnya, Vivi Florist menggunakan media sosial sebagai saluran pemasaran utamanya. Promosi berbagai produk dilakukan melalui gambar dan video yang menampilkan kualitas desain dan daya tarik visual dari rangkaian bunga, bertujuan untuk menarik pelanggan potensial. Pemanfaatan media digital merupakan pilihan strategis, mengingat target audiens utama terdiri dari mahasiswa, siswa sekolah, dan individu usia kerja, yang biasanya berinteraksi dengan platform media sosial dengan tingkat yang tinggi. Selain itu, saluran digital digunakan tidak hanya untuk promosi tetapi juga untuk memproses pesanan, berinteraksi dengan pelanggan, dan membina hubungan yang lebih dekat melalui layanan yang responsif.

Bahan baku utama yang digunakan dalam proses produksi, khususnya bunga buatan, diperoleh dari pemasok di luar Kalimantan. Bahan pendukung seperti PVC, akrilik, pita, dan barang dekoratif lainnya diperoleh dari toko perangkat keras dan pemasok lokal. Kombinasi sumber lokal dan non-lokal ini memungkinkan bisnis untuk memperoleh bahan baku yang sesuai dengan standar kualitas yang ditetapkan untuk produknya. Namun, ketergantungan pada distributor luar menyebabkan waktu pengadaan bahan baku yang lebih lama, sehingga memerlukan manajemen inventaris yang cermat untuk memastikan produksi yang efektif.

Dari sudut pandang manajemen bisnis, Vivi Florist telah menerapkan pemisahan antara keuangan pribadi dan bisnis serta menyimpan catatan transaksi yang sederhana menggunakan Microsoft Excel. Praktik-praktik ini menggarisbawahi komitmen pemilik untuk menerapkan prinsip-prinsip manajemen bisnis yang terorganisir dan akuntabel, bahkan dalam konteks usaha mikro. Selain membantu dalam manajemen arus kas, catatan keuangan juga penting untuk menghitung biaya produksi, menetapkan harga jual, dan menilai profitabilitas setiap produk yang dipasarkan.

Secara keseluruhan, profil Vivi Florist sebagai usaha mikro menggambarkan karakteristik yang menunjukkan potensi pertumbuhan melalui kreativitas, inovasi produk, dan strategi pemasaran digital. Meskipun menghadapi beberapa tantangan, termasuk kapasitas produksi yang bergantung pada pemilik, keterbatasan sumber daya manusia, dan persyaratan hukum bisnis yang belum lengkap, Vivi Florist memiliki basis operasional yang solid untuk mendukung pengembangan di masa depan. Kondisi ini memberikan landasan penting untuk melakukan analisis kelayakan bisnis terkait dimensi operasional, hukum, dan keuangan, yang akan diuraikan lebih lanjut di bagian selanjutnya.

3.1.1 Analisis Aspek Operasional

Aspek operasional merupakan salah satu komponen fundamental dalam studi kelayakan bisnis karena berhubungan langsung dengan kemampuan suatu usaha dalam mengelola sumber daya secara efektif dan efisien untuk menghasilkan produk yang mampu memenuhi kebutuhan pasar. Keberhasilan operasional tidak hanya diukur dari kemampuan menghasilkan produk, tetapi juga ditentukan oleh efektivitas proses produksi, pengelolaan bahan baku, pemanfaatan sumber daya manusia, pengendalian kualitas, serta kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan konsumen secara berkelanjutan. Oleh karena itu, analisis aspek operasional menjadi penting untuk mengetahui sejauh mana kesiapan UMKM dalam menjalankan aktivitas bisnis sekaligus mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat memengaruhi keberlangsungan usahanya.

Berdasarkan hasil penelitian, Vivi Florist menerapkan sistem operasional yang masih sederhana dengan konsep *home business*. Seluruh aktivitas usaha dipusatkan di kediaman pemilik sehingga tidak memerlukan biaya operasional yang besar untuk penyediaan tempat usaha. Model bisnis ini memberikan keuntungan berupa efisiensi biaya tetap (*fixed cost*) pada tahap awal pengembangan usaha, sehingga modal yang dimiliki dapat dialokasikan untuk pengadaan bahan baku, pengembangan produk, dan kegiatan pemasaran. Strategi

tersebut umum diterapkan oleh UMKM yang masih berada pada tahap awal pertumbuhan karena mampu mengurangi risiko finansial sekaligus memberikan fleksibilitas dalam menjalankan aktivitas usaha.

Struktur operasional Vivi Florist masih bersifat terpusat pada pemilik usaha. Seluruh fungsi manajemen, mulai dari perencanaan produk, pembelian bahan baku, proses produksi, pemasaran, pelayanan pelanggan, hingga pencatatan administrasi dan keuangan dilaksanakan secara mandiri. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pemilik memiliki peran dominan dalam keberlangsungan usaha. Di satu sisi, sistem ini memungkinkan proses pengambilan keputusan berlangsung cepat karena tidak memerlukan koordinasi yang kompleks. Namun, di sisi lain, ketergantungan yang tinggi terhadap satu individu meningkatkan risiko operasional apabila pemilik mengalami keterbatasan waktu, kondisi kesehatan, atau peningkatan jumlah pesanan yang melebihi kapasitas produksi. Ketika permintaan meningkat, pemilik hanya dibantu oleh anggota keluarga sebagai tenaga kerja sementara sehingga belum terdapat sistem pembagian tugas yang terstruktur.

Dari sisi proses produksi, Vivi Florist telah memiliki alur kerja yang jelas dan sistematis. Aktivitas produksi diawali dengan penerimaan pesanan pelanggan, dilanjutkan dengan proses perancangan desain sesuai kebutuhan konsumen, persiapan bahan baku, perangkaian bunga, pengemasan, hingga penyerahan produk kepada pelanggan. Setiap produk dikerjakan berdasarkan konsep *customized product*, yaitu disesuaikan dengan tema, warna, dan permintaan konsumen. Pendekatan tersebut menjadi salah satu keunggulan kompetitif Vivi Florist karena mampu menghasilkan produk yang memiliki nilai estetika dan karakteristik yang berbeda pada setiap pesanan. Selain meningkatkan kepuasan pelanggan, sistem produksi berbasis pesanan (*make to order*) juga mampu meminimalkan risiko penumpukan persediaan produk jadi sehingga lebih efisien bagi usaha berskala mikro.

Kapasitas produksi Vivi Florist saat ini mencapai sekitar lima hingga sepuluh unit *flower box mini* per hari, sedangkan papan ucapan dapat diproduksi sebanyak satu hingga tiga unit per hari tergantung pada tingkat kompleksitas desain. Kapasitas tersebut menunjukkan bahwa usaha telah mampu memenuhi permintaan pasar dalam skala mikro. Namun demikian, kemampuan produksi masih dipengaruhi oleh ketersediaan tenaga kerja dan waktu produksi karena seluruh proses masih dilakukan secara manual. Kondisi ini menyebabkan kapasitas produksi sulit ditingkatkan secara signifikan apabila terjadi lonjakan permintaan, khususnya pada musim wisuda dan berbagai perayaan lainnya. Oleh sebab itu, peningkatan kapasitas produksi melalui penambahan tenaga kerja paruh waktu maupun penyusunan standar operasional prosedur (SOP) menjadi langkah yang penting untuk menjaga kualitas pelayanan sekaligus meningkatkan produktivitas usaha.

Analisis terhadap pengelolaan bahan baku menunjukkan bahwa Vivi Florist menggunakan kombinasi pemasok lokal dan luar daerah. Bunga *artificial* sebagai bahan baku utama diperoleh dari distributor di luar Pulau Kalimantan, sedangkan bahan pendukung seperti PVC, akrilik, pita, dan perlengkapan dekorasi lainnya diperoleh dari toko lokal. Strategi tersebut memberikan keuntungan berupa variasi pilihan bahan baku dengan kualitas yang lebih baik. Akan tetapi, ketergantungan terhadap distributor luar daerah juga menimbulkan risiko keterlambatan pengiriman yang dapat menghambat proses produksi. Apabila persediaan bahan baku tidak dikelola secara optimal, keterlambatan distribusi berpotensi menyebabkan keterlambatan penyelesaian pesanan sehingga memengaruhi tingkat kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, penerapan manajemen persediaan melalui penyediaan *safety stock*, diversifikasi pemasok, serta perencanaan kebutuhan bahan baku berdasarkan pola permintaan menjadi strategi yang perlu diterapkan untuk menjaga kelancaran proses operasional.

Pada aspek pemasaran operasional, Vivi Florist telah memanfaatkan media sosial sebagai media utama dalam mempromosikan produk. Foto dan video yang menampilkan hasil rangkaian bunga menjadi media komunikasi visual yang efektif untuk menarik perhatian calon konsumen. Pemanfaatan media digital menunjukkan bahwa usaha telah mampu mengikuti perkembangan perilaku konsumen yang semakin bergantung pada platform digital dalam mencari informasi produk. Menurut Sunyoto (2014) dalam bukunya, pemasaran adalah kumpulan aktivitas bisnis yang bertujuan untuk merencanakan,

menetapkan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan produk yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dan menjangkau pasar sasaran. dan tujuan perusahaan. Analisis pemasaran melibatkan mencari tahu siapa pesaingnya, menentukan target audiens, memilih strategi, mengevaluasi kekuatan dan kelemahan pesaing, mengukur bagaimana mereka bereaksi, dan memilih pesaing. (Saputra & Rohman, 2024) Namun demikian, strategi pemasaran yang diterapkan masih berfokus pada unggahan organik sehingga jangkauan pasar belum optimal. Optimalisasi *digital marketing* melalui pembuatan kalender konten, pemanfaatan fitur iklan berbayar, kolaborasi dengan *content creator*, serta pemanfaatan ulasan pelanggan (*customer review*) diperkirakan dapat meningkatkan visibilitas usaha sekaligus memperluas pangsa pasar.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa karakteristik permintaan terhadap produk Vivi Florist bersifat musiman (*seasonal demand*). Permintaan cenderung meningkat pada periode wisuda, ulang tahun, perayaan kelulusan, dan berbagai acara seremonial lainnya, sedangkan pada periode di luar musim tersebut terjadi penurunan jumlah pesanan. Ketergantungan terhadap permintaan musiman menyebabkan tingkat utilisasi kapasitas produksi belum optimal sepanjang tahun. Untuk mengurangi risiko fluktuasi pendapatan, usaha perlu menerapkan strategi diversifikasi produk dengan mengembangkan produk dekoratif lainnya, seperti hampers, dekorasi meja, figura wisuda tiga dimensi, maupun rangkaian bunga untuk kebutuhan korporasi. Diversifikasi produk tidak hanya memperluas segmen pasar, tetapi juga meningkatkan stabilitas pendapatan usaha sepanjang tahun.

Berdasarkan hasil analisis secara keseluruhan, aspek operasional Vivi Florist menunjukkan bahwa usaha telah memiliki sistem produksi yang berjalan dengan baik, kualitas produk yang mampu memenuhi kebutuhan pelanggan, serta kemampuan beradaptasi terhadap perkembangan pemasaran digital. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa aspek yang memerlukan pengembangan, antara lain peningkatan kapasitas produksi, penguatan manajemen sumber daya manusia, optimalisasi pengelolaan persediaan, serta penyusunan strategi pemasaran digital yang lebih terintegrasi. Apabila berbagai aspek tersebut dapat ditingkatkan secara bertahap, maka efisiensi operasional akan semakin baik, produktivitas usaha meningkat, dan daya saing Vivi Florist di tengah persaingan industri florist dapat diperkuat. Dengan demikian, berdasarkan hasil penelitian, aspek operasional UMKM Vivi Florist dapat dinilai **layak** untuk mendukung keberlangsungan usaha, meskipun masih memerlukan beberapa perbaikan sebagai bagian dari strategi pengembangan bisnis jangka panjang.

3.1.2 Analisis Aspek Hukum

Dimensi hukum merupakan faktor vital dalam menilai kelayakan bisnis, karena berkaitan dengan keamanan hukum, perlindungan bisnis, dan validasi operasional bisnis. Membangun bisnis yang sah tidak hanya memenuhi persyaratan hukum dan peraturan, tetapi juga berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan kredibilitas bisnis di antara konsumen, mitra, lembaga keuangan, dan entitas pemerintah. Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), mengatasi masalah hukum merupakan landasan untuk mengembangkan bisnis yang profesional, berkelanjutan, dan semakin kompetitif di pasar yang sangat kompetitif.

Menurut temuan, Vivi Florist, sebuah UMKM, saat ini belum memiliki registrasi bisnis resmi berupa Nomor Identifikasi Bisnis (NPWP). Kelalaian ini disebabkan oleh bisnis yang masih dalam tahap awal pengembangan dan beroperasi sebagai usaha kecil berbasis rumah tangga. Sejauh ini, upaya bisnis telah terfokus pada pengembangan produk, peningkatan kualitas layanan, dan ekspansi pasar, dengan formalisasi legalitas bukan menjadi perhatian utama. Meskipun demikian, pemilik berdedikasi untuk mengatasi status hukum bisnis sebagai bagian dari strategi pengembangan di masa mendatang.

Dari perspektif kelayakan bisnis, ketiadaan Nomor Identifikasi Bisnis (NIB) saat ini tidak menghambat operasional Vivi Florist, karena perusahaan melayani klien yang terbatas. Namun, kondisi ini dapat menimbulkan tantangan ketika bisnis berupaya untuk berkembang. Status hukum sangat penting untuk membentuk kemitraan dengan perusahaan, badan pemerintah, dan lembaga pendidikan, yang semuanya umumnya

mengharapkan identitas bisnis yang sah. Selain itu, pengakuan hukum diperlukan untuk mengakses berbagai sumber daya pengembangan UMKM, termasuk pelatihan, pendampingan, bantuan keuangan, dan partisipasi dalam program pemerintah.

Memiliki Nomor Identifikasi Bisnis (NIB) memberikan keuntungan di luar sekadar memenuhi kewajiban administratif. NIB bertindak sebagai pengenal resmi bagi pelaku usaha, memastikan keamanan hukum untuk kegiatan bisnis mereka. Dengan pengakuan hukum, UMKM menerima perlindungan untuk operasi mereka dan posisi yang lebih kuat ketika membentuk kemitraan dengan berbagai pemangku kepentingan. Status hukum juga menumbuhkan kepercayaan konsumen, karena menunjukkan bahwa bisnis tersebut mematuhi peraturan yang berlaku dan beroperasi secara sah.

Penelitian menunjukkan bahwa meskipun tidak memiliki NIB, Vivi Florist telah mempertahankan praktik bisnis yang terorganisir dalam operasinya. Hal ini terlihat jelas melalui perbedaan yang dibuat antara keuangan pribadi dan bisnis, catatan transaksi yang lugas, layanan pelanggan yang konsisten, dan komitmen pemilik untuk menjaga kualitas produk. Praktik-praktik ini menunjukkan bahwa manajemen bisnis mengikuti prinsip-prinsip tata kelola yang baik, meskipun masih ada area yang perlu ditingkatkan terkait kepatuhan hukum formal.

Dari sudut pandang pengembangan bisnis, legalitas merupakan faktor penting yang dapat meningkatkan peluang pertumbuhan dan ekspansi. Dengan memperoleh Nomor Identifikasi Bisnis (NIB), Vivi Florist akan lebih mampu terlibat dalam program pengembangan UMKM, mendapatkan pendanaan dari bank dan lembaga keuangan, serta memperluas jaringan pemasarannya melalui kolaborasi dengan perusahaan swasta dan badan pemerintah. Selain itu, memiliki status hukum memungkinkan bisnis untuk berpartisipasi dalam proses pengadaan barang dan jasa pemerintah, serta pameran yang difasilitasi oleh berbagai organisasi. Oleh karena itu, legalitas tidak hanya menjamin kepastian hukum tetapi juga berkontribusi pada peningkatan daya saing dan keberlanjutan bisnis.

Di sisi lain, pertumbuhan ekonomi digital juga meningkatkan kebutuhan UMKM untuk memenuhi persyaratan hukum. Saat ini, banyak pasar online, sistem pembayaran digital, dan penyedia logistik semakin membutuhkan identitas bisnis yang jelas untuk membantu melindungi konsumen. Oleh karena itu, memperoleh status hukum akan membantu Vivi Florist memanfaatkan ekosistem digital dengan lebih baik dan membangun kepercayaan yang lebih besar di antara pelanggan terkait produk dan layanan yang mereka tawarkan. Berdasarkan analisis, aspek hukum UMKM Vivi Florist menunjukkan bahwa bisnis tersebut masih memiliki kelemahan dalam memenuhi persyaratan hukum formal karena tidak memiliki Nomor Identifikasi Bisnis (NIB). Namun, kelemahan ini terkait dengan administrasi dan dapat diatasi melalui proses perizinan yang mudah melalui sistem Online Single Submission (OSS). Karena bisnis tersebut sudah mengoperasikan sistem yang efektif, mempertahankan manajemen keuangan yang terorganisir, dan memiliki peluang pasar yang menguntungkan, memenuhi persyaratan hukum merupakan langkah strategis untuk memperkuat fondasi bisnis dan membuka lebih banyak kemungkinan untuk pertumbuhan di masa depan.

Analisis menunjukkan bahwa pertimbangan hukum Vivi Florist tidak sepenuhnya memenuhi persyaratan kelayakan bisnis, karena kurangnya dokumen hukum yang lengkap dan tepat untuk bisnis tersebut. Namun, situasi ini tidak mengurangi kemampuan bisnis untuk berkembang, karena tantangan yang dihadapi terutama berkaitan dengan administrasi daripada operasional inti. Dengan segera mendapatkan Izin Usaha (NIB) dan dokumen hukum lain yang diperlukan, Vivi Florist akan memperoleh kepastian hukum yang lebih besar, meningkatkan kredibilitasnya, mendapatkan akses yang lebih baik ke peluang pengembangan, dan meningkatkan daya saingnya di industri toko bunga yang berkembang pesat.

3.1.3 Analisis Aspek Keuangan

Aspek keuangan sangat penting dalam studi kelayakan bisnis karena memeriksa apakah suatu bisnis dapat menghasilkan uang, menjaga arus kas tetap stabil, dan berjalan lancar dari waktu ke waktu. Pencatatan keuangan yang baik merupakan salah satu kunci dalam mengembangkan suatu UMKM (Maulida et al., 2021). Untuk mencapai efektivitas tersebut, diperlukan dukungan yang berkelanjutan, baik dari pemerintah maupun lembaga non-pemerintah, dalam bentuk pelatihan, pendampingan, dan akses terhadap sumber daya yang relevan. (Maulana et al., 2025)

Berdasarkan temuan penelitian, UMKM Vivi Florist telah melakukan manajemen keuangan yang efektif, meskipun merupakan bisnis berskala kecil. Pemilik memisahkan uang pribadi dari uang bisnis dan menggunakan Microsoft Excel untuk melacak transaksi sederhana. Pengaturan sistem ini menunjukkan bahwa manajemen keuangan penting untuk melacak uang, mengetahui berapa biaya pembuatan produk, dan secara teratur memeriksa seberapa baik kinerja bisnis. Memisahkan uang pribadi dan bisnis juga menunjukkan bahwa seseorang bertanggung jawab, yang merupakan tanda manajemen bisnis yang baik.

Catatan keuangan Vivi Florist membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih baik, terutama dalam menentukan harga setiap produk. Dengan informasi tentang berapa biaya pembuatan suatu produk, pemilik dapat menetapkan harga yang mencakup semua biaya dan juga menghasilkan keuntungan yang cukup. Meskipun sistem pencatatan masih dilakukan secara manual, metode ini memberikan beberapa informasi dasar tentang kesehatan keuangan bisnis, yang dapat membantu dalam menilai dan merencanakan bisnis. Analisis menunjukkan bahwa setiap kotak bunga mini membutuhkan biaya pembuatan sebesar Rp 53.000. Ini termasuk biaya bahan, upah pekerja, dan pengeluaran yang terkait dengan menjalankan proses produksi. Setiap produk dijual seharga Rp 75.000, dan masing-masing menghasilkan keuntungan sebesar Rp 22.000, yang sekitar 29,33% dari harga jual. Margin keuntungan ini menunjukkan bahwa strategi penetapan harga yang digunakan telah menghasilkan cukup uang untuk menutupi semua biaya pembuatan produk dan masih memiliki kelebihan. Margin yang besar ini juga memberi pemilik bisnis ruang untuk menciptakan produk baru dan mempersiapkan biaya bahan baku yang lebih tinggi di masa mendatang.

Selain menawarkan kotak bunga kecil, Vivi Florist juga membuat papan ucapan akrilik yang dapat disewa. Tidak seperti produk yang dijual langsung, sistem sewa memungkinkan bisnis untuk menggunakan aset mereka berulang kali, yang membantu memanfaatkan uang mereka dengan lebih baik. Menurut perhitungan, biaya awal untuk membuat papan ucapan adalah Rp470.000. Setiap penyewaan juga memiliki biaya berkelanjutan sekitar Rp43.500, yang mencakup uang untuk keausan papan, memindahkannya, membayar pekerja, dan menjaga kondisinya tetap baik. Bisnis tersebut memperoleh keuntungan sekitar Rp16.500 untuk setiap transaksi, yang merupakan margin keuntungan 27,6%, ketika biaya sewa adalah Rp60.000. Ini menunjukkan bahwa model bisnis sewa memungkinkan pendapatan berkelanjutan dan penggunaan sumber daya perusahaan yang lebih baik.

Jika dibandingkan, kedua produk Vivi Florist memiliki margin keuntungan yang baik. Kotak bunga kecil menghasilkan lebih banyak keuntungan dengan setiap penjualan, sementara papan ucapan lebih baik karena dapat digunakan berulang kali, yang menghemat uang dari waktu ke waktu. Vivi Florist menggunakan kedua model bisnis ini bersama-sama, yang menunjukkan bahwa mereka memiliki rencana untuk menghasilkan uang dengan cara yang berbeda. Ini membantu mereka untuk tidak terlalu bergantung hanya pada satu jenis produk. Diversifikasi ini membantu menjaga kelancaran operasional bisnis dengan menyediakan berbagai cara untuk menghasilkan uang berdasarkan kebutuhan pasar.

Pendapatan bulanan Vivi Florist bervariasi antara Rp1.000.000 dan Rp3.000.000, berdasarkan jumlah pesanan yang diterima dan acara-acara khusus seperti wisuda, ulang tahun, dan acara perayaan lainnya. Perubahan omset ini menunjukkan bahwa pendapatan bisnis masih dipengaruhi oleh permintaan biasa selama musim yang berbeda. Situasi ini menyulitkan bisnis untuk tetap berkelanjutan karena perubahan seberapa besar keinginan pelanggan terhadap suatu produk dapat memengaruhi jumlah uang yang masuk, terutama

jika mereka tidak menggunakan pemasaran yang baik dan menawarkan berbagai macam produk.

Meskipun terdapat beberapa tantangan, penelitian menunjukkan bahwa bisnis tersebut terus menghasilkan keuntungan yang stabil. Hal ini menunjukkan bahwa biaya perusahaan dikelola dengan baik dan harga produk mereka ditetapkan secara wajar berdasarkan biaya pembuatannya. Bisnis yang dapat menghasilkan keuntungan yang stabil dari waktu ke waktu menunjukkan bahwa bisnis tersebut memiliki peluang yang baik untuk tumbuh lebih besar di masa depan. Lebih lanjut, manajemen biaya yang baik menunjukkan bahwa pemilik mengetahui betapa pentingnya mengendalikan biaya sebagai cara untuk membuat bisnis lebih menguntungkan.

Dari sudut pandang kelayakan bisnis, situasi keuangan Vivi Florist menunjukkan bahwa bisnis tersebut memenuhi tanda-tanda dasar kelayakan finansial. Ini menunjukkan bagaimana bisnis dapat menghasilkan keuntungan, memisahkan uang pribadi dan bisnis, melacak semua pergerakan uang, dan memiliki cukup uang tunai untuk menjalankan operasional sehari-hari. Masih ada beberapa area yang dapat ditingkatkan untuk memperkuat situasi keuangan bisnis. Salah satu contohnya adalah menggunakan aplikasi digital untuk melacak uang, yang membuatnya lebih mudah dilaporkan, lebih akurat, dan lebih mudah dipahami. Membuat laporan keuangan secara teratur seperti laporan laba rugi, laporan arus kas, dan neraca dasar dapat membantu pemilik bisnis memahami seberapa baik kinerja bisnis mereka secara keseluruhan.

Pendekatan bagus lainnya adalah meningkatkan penjualan dengan meningkatkan pemasaran online, menciptakan produk baru, dan memasuki pasar baru. Lebih banyak transaksi dapat menghasilkan pendapatan dan keuntungan yang lebih tinggi tanpa perlu peningkatan besar dalam biaya tetap. Selain itu, pengelolaan modal kerja sangat penting karena membantu bisnis memiliki cukup uang untuk menutupi operasional sehari-hari, menyimpan cukup bahan baku, dan mempersiapkan diri untuk perubahan seberapa besar permintaan pelanggan terhadap produk tersebut.

Secara keseluruhan, analisis menunjukkan bahwa kinerja keuangan bisnis kecil dan menengah Vivi Florist dianggap cukup baik. Hal ini bergantung pada kemampuan bisnis untuk menghasilkan uang, mengelola keuangannya dengan baik, menetapkan harga berdasarkan biaya produksi, dan menjaga arus kas yang cukup untuk menutupi operasional sehari-hari. Meskipun bisnis ini masih berskala kecil, situasi keuangannya menunjukkan tanda-tanda yang baik untuk pertumbuhan bisnis di masa depan. Dengan memperbaiki catatan keuangan, meningkatkan rencana pemasaran, dan mengelola modal kerja secara lebih efektif, Vivi Florist dapat meningkatkan keuntungan, menjadi lebih kompetitif, dan mengembangkan bisnisnya secara berkelanjutan.

3.1.4 Implikasi Hasil Penelitian Terhadap Pengembangan UMKM

Penelitian menunjukkan bahwa bisnis kecil Vivi Florist memiliki peluang besar untuk terus berkembang jika operasional, struktur hukum, dan keuangannya ditingkatkan. Ketiga faktor ini saling terkait dalam pengaruhnya terhadap kemampuan bisnis untuk tetap sukses, sehingga peningkatan ketiganya membutuhkan upaya yang terkoordinasi dan terpadu. Analisis ini tidak hanya memberikan gambaran tentang situasi bisnis saat ini tetapi juga menghasilkan beberapa ide strategi yang dapat membantu dalam membuat rencana yang lebih berkelanjutan untuk pertumbuhan bisnis.

Dari sudut pandang operasional sehari-hari, studi ini menunjukkan bahwa sistem produksi yang digunakan oleh Vivi Florist berjalan dengan baik, tetapi masih sangat bergantung pada pemilik bisnis. Situasi ini menunjukkan bahwa akan sulit untuk meningkatkan produksi kecuali ada pelatihan yang baik untuk para pekerja dan cara kerja yang lebih terorganisir. Jadi, membuat prosedur operasi standar, membagi tugas dengan jelas, dan menambah pekerja bila diperlukan adalah langkah cerdas yang dapat membantu membuat operasi berjalan lebih lancar dan efisien. Dengan memiliki manajemen inventaris yang lebih terencana, seperti menyimpan stok tambahan dan bekerja dengan banyak pemasok, risiko penghentian produksi karena kekurangan bahan baku seharusnya dapat dikurangi. Hasil ini menunjukkan bahwa membuat operasi bisnis lebih efisien sangat penting untuk membantu

perusahaan kecil dan menengah menjadi lebih kompetitif, terutama di industri kreatif, di mana ketepatan waktu dan memiliki produk berkualitas baik adalah kuncinya.

Dari sudut pandang hukum, penelitian ini menunjukkan bahwa memiliki status bisnis yang legal membantu membangun kepercayaan dan membuka lebih banyak peluang bagi bisnis untuk berkembang. Vivi Florist belum menerima Nomor Identifikasi Bisnis (NIB), tetapi operasi bisnis mereka berjalan dengan baik dan terlihat menjanjikan. Jadi, memastikan bisnis tersebut legal harus menjadi prioritas utama saat merencanakan pertumbuhan di masa depan. Memiliki NIB memberi pemilik bisnis kepastian hukum dan juga memberi mereka akses ke berbagai program yang membantu bisnis kecil berkembang, dukungan keuangan, kemitraan bisnis, dan kesempatan untuk berpartisipasi dalam proyek pemerintah dan sektor swasta serta acara promosi. Jadi, memiliki bisnis yang legal membantu membangun koneksi yang lebih baik dengan bisnis lain dan membuat pelanggan lebih percaya pada perusahaan.

Sementara itu, dari sudut pandang keuangan, penelitian menunjukkan bahwa Vivi Florist telah mengelola uang dengan baik dengan memisahkan dana pribadi dan bisnis serta melacak semua pergerakan uang menggunakan Microsoft Excel. Praktik-praktik ini memberikan titik awal yang baik untuk menciptakan cara yang lebih profesional dalam mengelola uang. Ke depannya, catatan keuangan perlu ditingkatkan dengan menciptakan sistem yang lebih lengkap, yang mencakup penyusunan laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan posisi keuangan secara teratur. Memiliki informasi keuangan yang lebih rinci memungkinkan pemilik bisnis untuk lebih memahami kinerja bisnis mereka, membuat keputusan cerdas tentang di mana harus menginvestasikan uang, mengelola pengeluaran sehari-hari secara efektif, dan membuat rencana untuk mengembangkan bisnis menggunakan data yang nyata dan akurat. Menggunakan alat digital untuk melacak keuangan dapat mempermudah pengelolaan uang bisnis dan membantu menjalankan bisnis dengan lebih lancar.

Studi ini juga memengaruhi bagaimana bisnis kecil mendekati rencana pemasaran mereka. Menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk telah berhasil membantu orang mempelajari barang-barang baru. Strategi pemasaran masih dapat ditingkatkan dengan menggunakan pendekatan pemasaran digital yang lebih terencana. Ini termasuk membuat kalender konten, meningkatkan SEO di platform digital, menggunakan iklan berbayar, bekerja sama dengan pembuat konten, dan memperkuat identitas merek. Pendekatan ini seharusnya membantu memperluas pasar, membangun loyalitas pelanggan yang lebih kuat, dan menambah nilai lebih pada produk dalam bisnis toko bunga yang sangat kompetitif.

Dari sudut pandang akademis, penelitian ini membantu meningkatkan cara studi kelayakan bisnis dilakukan untuk usaha kecil dan menengah, terutama yang bergerak di bidang kreatif seperti dekorasi dan kerajinan. Studi ini menemukan bahwa kelayakan suatu bisnis tidak hanya bergantung pada kemampuannya menghasilkan uang, tetapi juga pada kesiapan operasionalnya, kepatuhan terhadap hukum, dan efektivitas pengelolaan keuangannya. Oleh karena itu, melihat peluang keberhasilan suatu bisnis dari berbagai sudut pandang sangat penting. Hal ini membantu memberikan gambaran yang lebih jelas dan lengkap tentang kondisi bisnis tersebut.

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM lainnya yang memiliki karakteristik usaha serupa dalam menyusun strategi pengembangan bisnis. Rekomendasi yang dihasilkan dapat dijadikan sebagai acuan dalam meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat legalitas usaha, memperbaiki sistem pengelolaan keuangan, serta mengoptimalkan pemasaran digital sebagai upaya meningkatkan daya saing. Dengan demikian, implementasi hasil penelitian ini tidak hanya memberikan manfaat bagi UMKM Vivi Florist, tetapi juga dapat menjadi contoh praktik pengembangan usaha yang berorientasi pada keberlanjutan, profesionalisme, dan peningkatan nilai tambah dalam menghadapi dinamika persaingan bisnis.

Dalam situasi dunia nyata, temuan dari studi ini kemungkinan akan membantu bisnis kecil dan menengah lainnya yang serupa dalam operasinya ketika membuat rencana untuk mengembangkan bisnis mereka. Rekomendasi yang Anda dapatkan dapat membantu Anda menjalankan operasi dengan lebih baik, memastikan bisnis Anda mengikuti aturan yang

benar, meningkatkan cara Anda mengelola uang, dan meningkatkan pemasaran digital Anda sehingga Anda dapat bersaing lebih efektif. Jadi, menggunakan temuan dari penelitian ini akan membantu bisnis kecil Vivi Florist dalam banyak hal. Ini juga dapat menunjukkan kepada orang lain bagaimana mengembangkan bisnis mereka dengan berfokus pada keberlanjutan, profesionalisme, dan menciptakan nilai lebih, yang penting ketika menghadapi lingkungan bisnis yang berubah.

4. KESIMPULAN

Penelitian menunjukkan bahwa UMKM Vivi Florist memiliki potensi pertumbuhan yang menjanjikan, karena analisis operasional, status hukum, dan kesehatan keuangannya mendukung kesimpulan ini. Bisnis ini mampu berjalan lancar dengan berkreasi dalam membuat dekorasi bunga artifisial yang terlihat bagus dan diminati untuk berbagai acara seperti wisuda, ulang tahun, dan acara spesial lainnya.

Vivi Florist memiliki cara kerja yang terorganisir dengan baik, dengan langkah-langkah yang jelas untuk setiap pekerjaan, kualitas produk yang kuat, dan mereka menggunakan media sosial untuk mempromosikan bisnis mereka. Namun, penelitian menunjukkan bahwa kapasitas produksi masih bergantung pada pemilik bisnis, manajemen persediaan bahan baku belum sepenuhnya ditingkatkan, dan strategi pemasaran digital masih perlu dikembangkan. Jadi, untuk meningkatkan jumlah produksi, membuat aturan yang jelas untuk tugas sehari-hari, mengelola stok dengan lebih baik, dan membuat pemasaran online lebih cerdas adalah langkah-langkah penting untuk menjalankan bisnis dengan lebih lancar dan tetap unggul dalam persaingan.

Menurut hukum, penelitian menunjukkan bahwa Vivi Florist saat ini tidak memiliki Nomor Identifikasi Usaha (NIB), yang dibutuhkan agar bisnis diakui secara resmi sebagai badan hukum. Terlepas dari tantangan yang ada, operasional tetap berjalan lancar dan menunjukkan dedikasi yang kuat dalam mengelola bisnis dengan baik. Kepemilikan legal perlu segera ditangani karena memberikan kejelasan hukum, membangun kepercayaan dalam bisnis, membantu dalam membentuk lebih banyak kemitraan, mempermudah mendapatkan pembiayaan, dan memungkinkan bisnis untuk berpartisipasi dalam berbagai program yang mendukung usaha kecil dan menengah. Jadi, memastikan persyaratan hukum terpenuhi sangat penting dalam membantu bisnis tumbuh secara berkelanjutan.

Sementara itu, dalam hal keuangan, Vivi Florist telah melakukan pekerjaan yang baik dalam mengelola keuangan dengan memisahkan uang pribadi dan bisnis serta melacak transaksi sederhana. Melihat biaya barang yang terjual, jelas bahwa setiap produk yang terjual menghasilkan lebih banyak uang daripada biaya pembuatannya, yang berarti bisnis tersebut menghasilkan keuntungan yang baik dan berada dalam posisi keuangan yang solid. Kemampuan bisnis untuk menjaga arus kas yang stabil dan melakukan penjualan secara teratur menunjukkan bahwa operasional sehari-hari telah menciptakan nilai ekonomi riil yang membantu menjaga bisnis tetap berjalan lancar dari waktu ke waktu. Sistem digital yang lebih baik dan lebih detail untuk menyimpan catatan keuangan masih dibutuhkan untuk membuat keputusan yang lebih baik dan membantu merencanakan masa depan bisnis.

Penelitian menunjukkan bahwa Vivi Florist adalah bisnis kecil yang berjalan dengan baik dan memiliki peluang pertumbuhan yang menjanjikan. Meskipun masih ada beberapa masalah dalam cara bisnis dijalankan, mematuhi hukum, dan dikelola, masalah-masalah ini dapat diperbaiki dengan menggunakan rencana dan strategi pertumbuhan yang tepat. Membuat bisnis lebih legal, bekerja lebih baik dan lebih cepat, meningkatkan pelatihan dan manajemen karyawan, menggunakan pemasaran online yang lebih baik, menawarkan lebih banyak jenis produk, dan memperkuat manajemen keuangan diharapkan dapat membantu bisnis menjadi lebih kompetitif dan menciptakan lebih banyak peluang pertumbuhan di masa depan.

Studi ini membantu bisnis kecil dan menengah memahami mengapa melakukan analisis kelayakan penting untuk membuat keputusan bisnis yang cerdas. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat membantu studi di masa mendatang yang meneliti apakah bisnis kecil dan menengah dapat berhasil, termasuk bidang-bidang seperti periklanan, karyawan, dan lingkungan bisnis secara keseluruhan. Ini akan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang berbagai faktor yang memengaruhi seberapa baik kinerja suatu bisnis dan berapa lama bisnis tersebut dapat tetap sukses.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi selama proses penelitian ini. Ucapan terima kasih secara khusus disampaikan kepada pemilik UMKM Vivi Florist yang telah memberikan izin penelitian, menyediakan data, serta meluangkan waktu untuk proses wawancara dan observasi. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, masukan, dan bimbingan selama penyusunan penelitian ini. Selain itu, apresiasi disampaikan kepada Program Studi Manajemen Universitas Mulia atas dukungan akademik yang diberikan sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang studi kelayakan bisnis dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

REFERENCES

- Bate'e, A. T., Septian, D. L., Pradana, G., & ... (2024). Analisis studi kelayakan bisnis pada UMKM ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran (Studi kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten di Cikarang Selatan). Jurnal Masharif Al <https://journal.um-surabaya.ac.id/Mas/article/view/21365>
- Fuadiyah, T., & Rohman, A. (2024). Analisis studi kelayakan bisnis dalam perspektif Islam pada UMKM minuman GrisseTea di Gresik. Jurnal Media Akademik (JMA). <https://jurnal.mediaakademik.com/index.php/jma/article/view/386>
- Hasan, A. A., & Rohman, A. (2024). Studi Kelayakan Bisnis Dalam Pengembangan UMKM Di Indonesia. Jurnal Media Akademik (JMA). <https://jurnal.mediaakademik.com/index.php/jma/article/view/583>
- Maulana, I., Ramdani, I., & Astuti, D. (2025). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Umkm Ditinjau Dari Aspek Keuangan. Jurnal Ilmu Manajemen Dan <https://jurnal.kopusindo.com/index.php/jimp/article/view/602>
- Putri, A. K., & Latifah, L. (2024). Aspek Lingkungan dalam Studi Kelayakan Bisnis:(Studi Kasus UMKM Desa Srowo Kabupaten Gresik). Brilliant: Journal of Islamic Economics and <https://journal.yibri.id/index.php/brijief/article/view/94>
- Sahara, S., & Nasution, S. (2024). Analisis studi kelayakan bisnis UMKM Gerobak Chicken Steak dalam mengekskansi usaha di Kecamatan Medan Perjuangan. Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI). <https://jurnal.ulb.ac.id/index.php/JUMSI/article/view/4845>
- Saputra, R. A., & Rohman, A. (2024). S Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pengembangan UMKM "Dodolanku Surabaya": Analisis Aspek Pemasaran. Jurnal Ilmu Ekonomi <https://journal.aiska-university.ac.id/index.php/jiemb/article/view/1476>
- Sari, W. P., & Obadja, N. N. (2023). Analisis studi kelayakan bisnis pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Kue Bangkit Kenanga ditinjau dari aspek pemasaran dan manajemen. EKONOMIKA45: Jurnal Ilmiah <https://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/ekonomika/article/view/1880>