

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Definisi Budidaya

Menurut Mulyanti (2022), budidaya adalah suatu kegiatan pengembangan dan juga pemanfaatan sumber daya nabati yang dikerjakan oleh manusia dengan memanfaatkan modal, teknologi, atau sumber daya lainnya agar bisa menghasilkan suatu produk barang yang mampu memenuhi keperluannya. Menurut (Mardiyana, 2021) Budidaya merupakan pengembangan pertanian yang dilakukan masyarakat, baik itu secara individu maupun berkelompok dengan tujuan mendapatkan hasil yang memenuhi kebutuhan pokok mereka. Pengenalan edukasi pertanian memang harus diberikan sejak dini kepada anak untuk dapat menumbuhkan rasa cintanya terhadap lingkungan, yaitu salah satunya dengan melakukan budidaya.

Secara umum budidaya adalah suatu kegiatan mengelola sumberdaya hayati untuk di ambil hasilnya. budidaya ini juga bisa di artikan sebagai salah satu usaha atau kegiatan untuk memelihara tanaman ataupun ternak baik mulai dari persemaian atau tebar bibit sampai kegiatan panen.

2.2 Definisi Permintaan

Menurut Febrianti, Febri Nisa (2014), Permintaan adalah sejumlah barang atau jasa yang di butuhkan konsumen dan mampu di beli di saat harga dan waktu tertentu sesuai dengan penghasilanya. Menurut Arida (2015) Permintaan yaitu barang atau jasa yang di inginkan konsumen.

Secara umum permintaan merupakan keinginan yang disertai kemampuan untuk membeli barang atau jasa pada berbagai tingkat harga dalam waktu tertentu.

2.2.1 Fungsi Permintaan

Menurut Emas dan Dadang (2018), fungsi permintaan menunjukkan bahwa adanya hubungan antara jumlah barang atau jasa yang diminta oleh konsumen dengan harga barang atau jasa tersebut. Bunyi dari hukum permintaan yaitu jika harga naik maka jumlah barang dan jasa yang diminta turun, dan sebaliknya jika harga turun maka jumlah barang

atau jasa yang diminta akan naik. Fungsi dari permintaan akan mempengaruhi fungsi penawaran. Hal tersebut karena adanya keseimbangan pasar. Marlina (2018) mengatakan bahwa fungsi permintaan menunjukkan adanya korelasi antara jumlah produk yang diminta oleh konsumen dengan harga produk dan sejalan dengan hukum permintaan dimana jika harga turun maka jumlah yang diminta naik.

2.2.2 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Permintaan

Hukum permintaan terutama memperhatikan sifat hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah barang yang diminta. Sedangkan dalam kenyataan sebenarnya seperti yang sudah dinyatakan sebelum ini banyaknya permintaan terhadap suatu barang juga ditentukan oleh banyak faktor lain. Oleh sebab itu, untuk melengkapi analisis mengenai teori permintaan adalah perlu untuk menganalisis bagaimana faktor penting lainnya dapat memengaruhi permintaan. Menurut Sukirno (2016), faktor – faktor yang mempengaruhi permintaan yaitu :

- a. Harga barang itu sendiri, yaitu jika harga suatu barang semakin rendah atau murah, maka permintaan terhadap barang tersebut akan bertambah dan sebaliknya.
- b. Harga barang lain yang berkaitan erat dengan barang tersebut., yaitu harga barang substitusi dan harga barang komplementer. Jika harga barang substitusi menurun, maka permintaan akan barang tersebut menurun juga dan sebaliknya. Jika harga barang komplementer menurun, maka permintaan akan barang tersebut juga menurun, dan sebaliknya.
- c. Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata – rata masyarakat, maksudnya tingkat pendapatan konsumen akan menunjukkan daya beli konsumennya, yaitu semakin tinggi tingkat pendapatan yang diperoleh, maka semakin meningkat permintaan terhadap suatu barang tersebut.
- d. Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat.
- e. Selera Masyarakat, yaitu jika selera masyarakat terhadap suatu barang meningkat, maka permintaan akan barang tersebut meningkat.
- f. Jumlah penduduk, yaitu semakin besar jumlah penduduk suatu daerah atau negara, maka akan semakin tinggi permintaan akan suatu barang untuk harga tertentu.
- g. Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang, yaitu jika suatu masyarakat memperkirakan bahwa harga suatu barang akan naik dimasa yang akan datang, maka

lebih baik membeli barang tersebut masa kini, sehinggalah ramalan mengenai masa depan terhadap suatu barang akan semakin tinggi permintaan akan suatu barang tersebut pada masa kini.

2.2.3 Jenis-Jenis Permintaan

Permintaan dapat dibagi menjadi beberapa kelompok antara lain berdasarkan daya beli masyarakat dan jumlah subjek pendukungnya, yaitu sebagai berikut:

1. Permintaan Menurut Daya Beli

Berdasarkan daya belinya, permintaan dibedakan menjadi tiga macam, yaitu permintaan efektif, permintaan potensial, dan permintaan absolut.

- a. Permintaan Efektif merupakan permintaan konsumen terhadap suatu barang atau jasa yang disertai dengan daya beli atau kemampuan membayar. Dalam permintaan jenis ini, seorang konsumen membutuhkan barang itu dan dia bisa membayarnya.
- b. Permintaan Potensial merupakan permintaan konsumen terhadap suatu barang dan jasa yang sebetulnya ia memiliki kemampuan untuk membeli, tetapi belum melaksanakan pembelian barang atau jasa tersebut. Contohnya, Bu Nisa sebetulnya mempunyai uang yang cukup untuk membeli lemari, namun dia belum mempunyai keinginan untuk membeli lemari tersebut.
- c. Permintaan Absolut merupakan permintaan konsumen terhadap suatu barang atau jasa yang tidak disertai dengan daya beli. Dalam permintaan absolut, konsumen tidak mempunyai kemampuan (uang) untuk membeli barang yang diinginkan. Contohnya, Mila ingin membeli tas. Tetapi uang yang dimiliki Mila tidak cukup untuk membeli tas tersebut.

2. Permintaan Menurut Jumlah Subjek Pendukungnya.

Berdasarkan jumlah subjek pendukungnya, permintaan terdiri dari permintaan individu dan permintaan kolektif.

- a. Permintaan Individu merupakan permintaan yang dilakukan oleh seorang konsumen untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.
- b. Permintaan Kolektif atau Permintaan Pasar merupakan suatu kumpulan dari permintaan perorangan/individu atau permintaan secara keseluruhan para konsumen di pasar. Contohnya, selain Rika, terdapat beberapa pembeli lainnya di

pasar yang akan membeli pisang. Jika permintaan Rika dan teman - temannya tersebut digabungkan maka terbentuk permintaan pasar.

2.3 Business Process Modeling Notation (BPMN)

Business Process Modeling Notation (BPMN) adalah standar khusus yang digunakan sebagai benchmark untuk pemodelan proses bisnis yang menghasilkan notasi grafis untuk memvisualisasikan proses bisnis. BPMN dikonfigurasi untuk memvisualisasikan diagram proses berdasarkan teknik *flow chart*, terstruktur untuk membuat model grafis operasi yang di dalamnya terdapat aktivitas dan *flow control* yang menentukan urutan pekerjaan (Ramadhani, 2015). Penggunaan BPMN untuk memberikan notasi yang mudah diterapkan dan dapat diakses oleh orang-orang yang tergabung dalam bisnis. Oleh karena itu, bantuan pengambilan keputusan juga diharapkan dari semua pemangku kepentingan di berbagai tingkat manajemen yang perlu membaca dan memahami diagram proses dengan cepat (Ismanto et al., 2020). Keuntungan menggunakan BPMN dibandingkan yang lain adalah sintaksnya didefinisikan dengan baik dan mudah digunakan. Selain itu, BPMN didukung oleh banyak alat pemodelan, sehingga mudah untuk dibagikan dan dikirim. Ini menjadikan BPMN cara paling umum untuk memodelkan proses bisnis (Rahmawati et al., 2017)

Pemodelan proses bisnis merupakan cara untuk memahami, mendesain dan menganalisa suatu proses bisnis. Manfaat pemodelan proses bisnis adalah untuk membantu perusahaan memahami proses bisnisnya dengan baik. mengidentifikasi permasalahan seperti *critical path* atau *bottleneck* yang mungkin terjadi, mengembangkan, mendokumentasikan serta mengkomunikasikannya pada semua pemangku kepentingan bisnis. Sehingga perusahaan dapat meningkatkan *performance* dari pengelolaan proses bisnisnya.

Setelah melakukan identifikasi proses bisnis, langkah berikutnya adalah melakukan pemodelan proses bisnis pengadaan, baik produksi maupun konsumsi. Untuk proses bisnis pengadaan produksi akan di jelaskan mulai dari deskripsi proses bisnis, aktor, alur proses bisnis

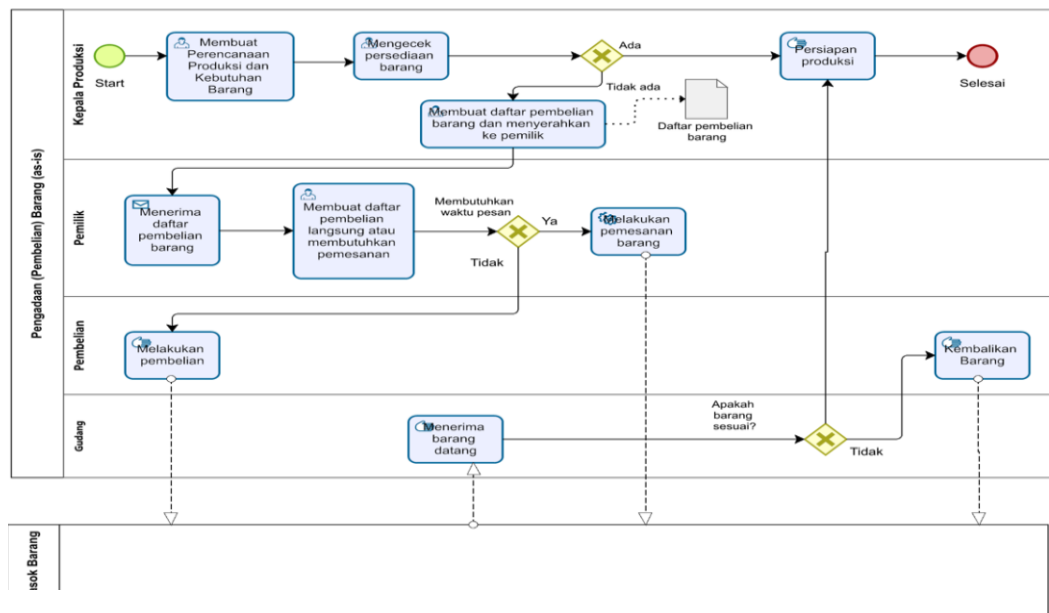
dan diagram proses bisnis pengadaan (produksi/pembelian) menggunakan *Bussines model and Notation* (BPNM). Deskripsi proses bisnis usaha Duhaa lele.

Tabel 2. 1 Deskripsi Proses bisnis pengadaan (pembelian) barang.

Nama Proses Bisnis	Produksi dan pengadaan (pembelian) barang
Aktor	Kepada produksi, Pemilik, Pembelian.
Deskripsi	Proses produksi dan pengecekan ketersediaan barang untuk keperluan ketersediaan barang yang dilakukan satu minggu 1x
Tujuan	Penyediaan barang untuk memastikan permintaan pelanggan tercukupi.
Input	Data produksi, permintaan dan pembelian dari external.
Output	Barang yang terjamin ketersediaanya sehingga permintaan pelanggan bisa tercukupi.

Pada gambar 2.1, dapat dilihat tentang permodelan proses bisnis pengadaan (produksi dan pembelian) barang pada saat ini

Tabel 2. 2 Matrix Jurnal Penelitian Terdahulu



Gambar 2. 1 Permodelan Proses Bisnis Pengadaan (Produksi dan Pembelian)

No	Nama Pengarang	Judul Jurnal	Metode	Hasil Penelitian
1	Alamsyah Firdaus(2022)	Pemodelan Proses Bisnis Konveksi di Tasikmalaya dengan <i>Business Process Model and Notation</i> (BPMN)	<i>Business Process Model and Notation</i> (BPMN)	a. Pemodelan proses bisnis dengan BPMN membantu analisis bisnis dan representasi kebutuhan sistem. b. Pemodelan proses bisnis pemenuhan pesanan konveksi di Tasikmalaya menjadi acuan pengembangan sistem informasi manajemen. c. Desain ulang proses bisnis yang diusulkan mencakup <i>contact reduction, integrated automation</i>, dan <i>parallelism</i>.
2	Riza Akhsani Setyo Prayogo (2022)	Pemodelan Proses Bisnis Cofee Shop Menggunakan <i>Bussines Model Canvas</i> dan <i>Empathy Map</i>	<i>Bussines Model Canvas</i> dan <i>Empathy Map</i> .	pemodelan proses bisnis konveksi di Tasikmalaya menggunakan BPMN dapat dijadikan acuan untuk pengembangan sistem informasi manajemen. Desain ulang proses bisnis yang diusulkan meliputi pengurangan kontak (<i>contact reduction</i>), otomatisasi terintegrasi (<i>integrated automation</i>), dan paralelisme

No	Nama Pengarang	Judul Jurnal	Metode	Hasil Penelitian
				(<i>parallelism</i>) untuk efisiensi yang lebih baik
3	Zanuar Rivai(2021)	<i>Pemodelan proses bisnis dengan BPNM Untuk kebutuhan implementasi ERP di CV INDOCOCO PASIFIC.</i>	<i>Business Process Model and Notation (BPMN)</i>	a. Pemilahan bahan baku (oven/packing) diatasi dengan modul pembuat QR Code bahan mentah. b. Pelacakan berat bahan baku sebelum dan sesudah pengovenan menggunakan formulir/pengukuran penyusutan produk. c. Pendataan kebutuhan <i>packing</i> bahan jadi dilakukan dengan modul pembuat QR Code produk jadi..
4	Candra Novian ,Yusyida Munsa Idah , Zanuar Rifai (2022)	Pemodelan proses Bisnis Pengadaan Barang (Stok) Menggunakan Pendekatan <i>Bussines Process Model and Notation (BPMN)</i>	<i>Business Process Model and Notation (BPMN)</i>	Sistem inventori saat ini belum optimal karena fiturnya belum terintegrasi (membutuhkan penambahan fitur pengembalian barang dan penentuan harga) dan aksesnya terbatas (hanya bisa diakses melalui komputer, sehingga perlu perluasan hak akses).

No	Nama Pengarang	Judul Jurnal	Metode	Hasil Penelitian
5	Lila Setiyani, Giofanny Theresia Liswadi, Anwar Maulana (2023)	Proses Pengembangan Proses Bisnis Transaksi Penjualan pada Toko Erni Karawang	<i>Business Process Model and Notation</i> (BPMN)	pemodelan proses bisnis konveksi dengan BPMN menjadi acuan pengembangan sistem ERP. Peningkatan proses bisnis, seperti pembuatan QR code bahan mentah dan produk jadi , serta pelacakan berat bahan baku selama pengovenan , bertujuan mencapai efisiensi melalui pengurangan kontak (<i>contact reduction</i>), otomatisasi terintegrasi (<i>integrated automation</i>), dan paralelisme (<i>parallelism</i>)..