

**Strategi Pengembangan Usaha Ningsih Florist  
Di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon**

*Ningsih Florist Business Development Strategy  
in Kakaskasen District Two Tomohon City*

**Meri Kristina Purba, Lyndon R. J. Pangemanan, dan Barce A. F. Wariki**  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi

**ABSTRACT**

*This research aims to analyze the business development strategy of Ningsih Florist, which took place during religious and government activities, namely Deville Hardiknas 2024 in Kakaskasen Dua Village, Tomohon City. The research will take place from April to June 2024. The data collection method is by interview method and using a questionnaire. The data collected in this research is primary data obtained from direct interviews with respondents using a list of questions and secondary data in the form of other information related to this research through literature studies. The results of the research show that the strategy for developing the Ningsih Florist business in Kakaskasen Dua Subdistrict, Tomohon City, using SWOT analysis, obtained a matrix at coordinate points (1.88, 1.46), which means that the position is in quadrant 1, namely supporting the growth strategy.*

**Keywords:** *development strategy; business; ningsih florist*

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha Ningsih Florist, yang berlangsung pada waktu kegiatan keagamaan dan pemerintahan yaitu Deville Hardiknas 2024 di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon. Penelitian berlangsung bulan April hingga bulan Juni 2024. Metode pengumpulan data adalah dengan metode wawancara dan menggunakan angket. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari wawancara langsung kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan dan data sekunder berupa informasi lain yang berkaitan dengan penelitian ini melalui studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha Ningsih Florist di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon dengan analisis SWOT diperoleh matriks pada titik koordinat (1.88,1.46) yang artinya posisi tersebut berada pada kuadran 1 yaitu mendukung strategi pertumbuhan (*growth*).

**Kata kunci:** strategi pengembangan; usaha; ningsih florist

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Tanaman hias sering kali dipergunakan untuk menghiasi berbagai acara seperti hajatan, perayaan kelahiran, pernikahan dan upacara pemakaman. Saat ini permintaan akan tanaman hias semakin meningkat karena banyak digunakan untuk mempercantik lingkungan sekitar, baik itu sebagai penghias ruangan maupun pekarangan (Sidauruk, 2010).

Salah satu usaha yang bergerak pada bisnis tanaman hias di Kota Tomohon adalah usaha Ningsih Florist. Pemilik usaha Ningsih Florist merupakan salah satu pelaku usaha penjualan bunga potong yang beralamat di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon. Pemilik usaha Ningsih Florist sudah menjual bunga sejak tahun 2007, dimana pada tahun 2007 usaha Ningsih Florist hanya menjual 10 sampai 50 tangkai bunga potong perbulan dan beberapa bunga plastik untuk acara duka. Pada tahun 2008 usaha Ningsih Florist beralih produk yaitu menjual bunga taman dan pada tahun itu yang terjual hanya 50 sampai 100 bunga taman perbulan. Pada tahun 2009 usaha Ningsih Florist mengalami peningkatan produk seperti dekorasi mini ruangan dan untuk luar ruangan.

Usaha Ningsih Florist Pada tahun 2010 sampai 2015 memulai kerja sama dengan pemerintah agar meningkatkan dan mengembangkan usaha itu dalam rangkaian kegiatan event. Pada tahun 2016 sampai 2019 usaha Ningsih Florist meningkatkan kerja sama dengan pihak luar kota yaitu dalam mengekspor produk usaha Ningsih Florist dengan contoh Kota Maluku, Sorong, Ternate dan Jayapura, dan pada tahun ini usaha Ningsih Florist dapat menjual 5000 sampai 6000 bunga tangkai per bulan. Pada tahun 2020 usaha Ningsih Florist mengalami penurunan pendapatan karena terjadinya wabah penyakit yang disebabkan oleh virus corona atau yang akrab disebut covid-19 dan pada tahun 2021 sampai tahun ini usaha Ningsih Florist sudah mengalami peningkatan penjualan

produk baik dalam penjualan pada bunga untuk acara duka, kerja sama dengan pemerintah, mengekspor produk keluar kota, diberi kepercayaan untuk mengikuti perlombaan festival bunga dan bisa meraih peringkat satu sekota Tomohon hingga saat ini usaha Ningsih Florist dapat menjual 15.000 sampai 30.000 bunga tangkai perbulan.

Usaha Ningsih Florist menghadapi tantangan persaingan pasar yang semakin ketat, terutama dengan adanya pesaing lokal yang membuat pemasaran produk menjadi lebih kompetitif. Dalam konteks bisnis yang kompetitif seperti ini, strategi menjadi kunci utama dalam meraih keunggulan kompetitif dan kesuksesan perusahaan. Strategi pada dasarnya adalah proses pengaturan rencana manajemen yang ditujukan untuk mencapai tujuan jangka panjang suatu organisasi dan merumuskan cara atau tindakan untuk mencapainya. Setiap perusahaan memerlukan sejumlah strategi yang sesuai untuk mewujudkan visi, misi dan tujuannya (Bujung *et al.*, 2019). Salah satu strategi yang penting adalah pengembangan usaha (Piri *et al.*, 2019).

Dalam konteks pemasaran produk, perusahaan harus memilih strategi yang tepat untuk mempertahankan pangsa pasar mereka dan tetap relevan di tengah persaingan yang semakin sengit. Sejalan dengan semakin ketatnya persaingan di dunia bisnis, perusahaan harus mampu mengembangkan usahanya agar dapat terus berkembang dan sukses. Peneliti meyakini pentingnya melakukan penelitian tentang bagaimana Ningsih Florist di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon agar dapat mengembangkan strategi bisnisnya.

### Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha Ningsih Florist di Kelurahan Kakaskasen Dua, Kota Tomohon.

### **Manfaat Penelitian**

1. Bagi peneliti, hasil penelitian ini akan memberikan pengetahuan tambahan mengenai strategi pengembangan usaha dalam industri florist, yang akan melengkapi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian dari Universitas Sam Ratulangi Manado.
2. Bagi pengusaha, penelitian ini sebagai salah satu bahan evaluasi sehingga dapat dipergunakan untuk mempertimbangkan rencana pengembangan usaha.
3. Bagi Pemerintah, penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran untuk menentukan kebijakan mengenai pengembangan usaha bunga hias.

## **METODE PENELITIAN**

### **Waktu dan Tempat**

Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan April hingga bulan Juni 2024. Lokasi penelitian di Ningsih Florist yang berlokasi di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon.

### **Metode Pengumpulan Data**

Pengumpulan seluruh data yang diperlukan dalam penelitian ini menggunakan survey sample method dengan menggunakan wawancara mendalam (indepth interview) dan menggunakan angket, serta pengumpulan data sekunder dari studi pustaka seperti dokumen yang berhubungan dengan penelitian yang diperoleh dari perangkat desa dan sumber lain yang terkait dengan penelitian ini.

### **Metode Pengambilan Sampel**

Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah purposive sampling yaitu sampel yang diambil secara sengaja. Purposive sampling adalah pengambilan sampel yang berdasarkan atas suatu pertimbangan tertentu seperti sifat-sifat populasi ataupun ciri-ciri yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan peneliti.

Survei sampel yang pertama untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dengan tujuan memberikan bobot, respondennya adalah pemilik usaha, karyawan, petani atau supplier, konsumen, penyuluh pertanian dan pihak dinas pertanian. Survey sampel yang kedua untuk memastikan atau mengkonfirmasi faktor internal dan faktor eksternal serta menentukan bobot dan rating pada setiap indikator yang sebagai responden yaitu pemilik usaha satu orang, karyawan dua orang, petani atau supplier satu orang, penyuluh pertanian satu orang, pihak dinas pertanian satu orang dan empat orang konsumen.

### **Konsep Pengukuran Variabel**

Dalam penelitian ini, variabel-variabel yang akan digunakan terkait dengan deskripsi dari analisis SWOT. Konsep pengukuran variabel untuk setiap elemen SWOT (Kuncoro, 2016) adalah sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strength*)
  - a. Produk yang berkualitas
  - b. Lokasi yang strategis
  - c. Harga terjangkau
  - d. Pemasaran di luar daerah
  - e. Karyawan yang berpengalaman
  - f. Pelayanan yang sangat memuaskan
2. Kelemahan (*Weakness*)
  - a. Strategi promosi yang dijalankan belum maksimal
  - b. Keterbatasan modal
  - c. Produk mudah rusak
  - d. Terjadinya kelangkaan bunga
3. Peluang (*Opportunities*)
  - a. Bertambahnya perkantoran dan perumahan
  - b. Kegiatan keagamaan dan pemerintah
  - c. Jumlah pengunjung ke Kota Tomohon terus meningkat
  - d. Kebijakan pemerintah yang mendukung
4. Ancaman (*Threats*)
  - a. Banyak pesaing menjual produk yang sejenis
  - b. Keberadaan produk substitusi

- c. Kekuatan daya tawar harga dari konsumen dengan jumlah besar
- d. Lokasi usaha bunga potong yang saling berdekatan satu sama lain

### Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan menerapkan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan analisis yang mencakup upaya mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan (internal), peluang dan ancaman (eksternal) yang dihadapi (Rambitan *et al.*, 2019). Analisis SWOT secara berkala mengidentifikasi berbagai faktor untuk mengembangkan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman). Menyusun dan menentukan faktor strategis eksternal dan internal untuk menyusun dan menghitung nilai bobot (Lumantow *et al.*, 2021), penilaian dan skor tabel eksternal dan internal dengan menggunakan teknik skala (Rangkuti, 2015):

#### 1. Bobot Nilai

Memberi bobot masing-masing faktor dalam kolom bobot mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting).

#### 2. Rating Nilai:

- a. 4 = Sangat Setuju
- b. 3 = Setuju
- c. 2 = Tidak Setuju
- d. 1 = Sangat Tidak Setuju

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Deskripsi Umum Usaha Ningsih Florist

Ningsih Florist berlokasi di Kelurahan Kakaskasen Dua Lingkungan IX Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon Provinsi Sulawesi Utara. Lokasi ini merupakan tempat produksi sekaligus tempat tinggal pemilik. Kota

Tomohon dikenal sebagai sentra bunga hias berkualitas. Terletak sekitar 22 kilometer sebelah timur Kota Manado, Tomohon memiliki topografi bergunung dan berbukit yang membentang dari utara ke selatan. kontur tanah, cuaca yang sejuk dan tanah yang subur mendorong masyarakat setempat untuk menumbuhkan berbagai jenis bunga dan sayuran. Kota ini dikenal sebagai penghasil bunga berkualitas baik. Ketika musimnya, kebun bunga penduduk setempat terlihat sangat indah. Selama musim bunga, masyarakat yang berkunjung ke Kota Tomohon dapat melihat bunga-bunga di sepanjang jalan dan banyak toko-toko dan taman di pinggir jalan raya.

Ningsih Florist merupakan usaha yang dibangun oleh Ibu Ningsih Hamzah sejak tahun 2007 dan masih aktif beroperasi sampai sekarang dengan jumlah karyawan tetap 4 orang. Ningsih Florist merupakan salah satu kios florikultura yang menjual aneka rangkaian bunga di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon, nama kios Ningsih Florist karena nama pemilik yaitu Ibu Ningsih Hamzah. Produksi rangkaian bunga pada Ningsih Florist seperti bunga potong, bunga dada, bunga tangan, bunga meja, bunga krans dan bunga papan, selain itu Ningsih Florist juga melayani pembuatan dekorasi acara pernikahan dan acara duka. Rata-rata pendapatan usaha Ningsih Florist perbulan yaitu empat puluh juta perbulan, dalam satu bulan usaha Ningsih Florist dapat menjual sekitar 12 bunga papan, 30 bunga pot, 9 bunga rangkai dan 3.000 bunga tangkai. Biaya pengeluaran usaha Ningsih Florist yaitu sekitar dua puluh lima jutaan perbulan, yaitu upah karyawan, biaya membeli bunga dan alat tambahan lainnya.

Adapun struktur organisasi usaha Ningsih Florist sebagai berikut:

1. Pemilik Usaha (*Owner*) Ibu Ningsih Hamzah merupakan pemilik sekaligus pimpinan usaha Ningsih Florist yang berwenang merencanakan strategi dan mengambil keputusan untuk kelangsungan usaha.

2. Karyawan 1 bertugas dalam merangkai bunga dan menata bunga potong.
3. Karyawan 2 bertugas dalam membuat rangka pada bunga potong.
4. Karyawan 3 bertugas sebagai tukang masak untuk karyawan dan pemilik.
5. Karyawan 4 bertugas sebagai supir dalam proses mengantar dan menjemput bunga.

### **Analisis Faktor Internal**

#### 1. Produk yang berkualitas

Produk berkualitas merupakan salah satu kekuatan yang penting dalam menghadapi persaingan dengan usaha sejenis. Produk usaha Ningsih Florist menggunakan bunga yang segar, karena dipotong dari tanaman dalam kondisi baik dan terlihat segar serta dipertahankan melalui penanganan yang tepat seperti pemberian air yang cukup dan penyimpanan di tempat yang sejuk.

#### 2. Lokasi strategis

Lokasi usaha Ningsih Florist sangat strategis, karena terletak di pinggir jalan Kota Tomohon, serta Kota Tomohon adalah kota transit dimana menjadi jalur penghubung antara Kota Manado dan daerah lainnya yaitu Langoan, Kawangkoan, Tondano, dan Tanawangko. Oleh karena itu Kota Tomohon banyak dilintasi oleh masyarakat, sehingga konsumen mudah menemukan usaha Ningsih Florist, serta mudah diakses dengan angkutan pribadi maupun angkutan umum.

#### 3. Harga terjangkau

Harga yang ditetapkan pemilik Ningsih Florist masih terjangkau dan mengikuti harga pasaran. Pembeli juga dapat melakukan proses tawar-menawar untuk mendapatkan harga yang lebih murah. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa responden terdapat beberapa orang yang sebelumnya pernah membeli di tempat lain dan harganya lebih tinggi dibandingkan produk yang ada di usaha Ningsih Florist.

#### 4. Melakukan pemasaran di luar daerah

Sejak tahun 2016 usaha Ningsih Florist memulai kerja sama dengan pihak luar daerah. Ningsih Florist melakukan pemasaran diluar daerah seperti menjual bunga potong ke Kota Maluku, Sorong, Ternate dan Jayapura. Melakukan pemasaran di luar daerah merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki oleh usaha Ningsih Florist.

#### 5. Karyawan yang berpengalaman

Ningsih Florist memiliki 4 karyawan tetap yang membantu dalam pembuatan rangkaian bunga. Karyawan yang bekerja sudah sangat terampil dan memiliki pengalaman kerja dalam bidang merangkai bunga. Selama ini keterampilan karyawan sudah cukup memadai untuk dipertahankan.

#### 6. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen sangat memuaskan

Pelayanan yang diberikan karyawan Ningsih Florist ke konsumen sudah baik. Karyawan pada usaha Ningsih Florist juga ramah dan tepat waktu membawa pesanan kepada konsumen.

#### 7. Strategi promosi yang dijalankan belum maksimal

Saat ini strategi promosi yang diterapkan oleh Ningsih Florist hanya melalui media sosial berupa Instagram dan Facebook. Ningsih Florist belum memanfaatkan perkembangan teknologi informasi secara maksimal. Usaha ini masih mengandalkan rekan bisnis dan pelanggan untuk mempromosikan tanaman hiasnya. Hal ini membuktikan bahwa promosi usaha Ningsih Florist belum maksimal dan efektif.

#### 8. Keterbatasan modal

Keterbatasan modal pada usaha Ningsih Florist bisa menghambat kemampuan untuk membeli stok bunga secara besar-besaran atau mengembangkan strategi pemasaran yang lebih luas. Hal ini menghambat perkembangan usaha sehingga tidak dapat bersaing secara efektif dengan pesaing yang memiliki akses lebih banyak pada sumber daya, seperti modal tambahan untuk pemasaran serta untuk memperluas jangkauan pasar.

## 9. Produk mudah rusak

Bunga potong merupakan komoditi hortikultura yang mudah rusak dan layu. Pemetician bunga dengan tangkai panjang kemudian dipajang di ruangan dengan memotong tangkai bunga 2-3 cm, serta mengganti air wadah perendaman bunga setiap tiga hari satu kali sehingga bunga akan bertahan selama 1 minggu. Produk yang mudah rusak pada usaha Ningsih Florist yaitu berupa bunga potong segar seperti bunga mawar dan lily yang rentan rusak karena kelembaban, suhu atau penanganan yang tidak tepat.

## 10. Terjadinya kelangkaan bunga

Kelangkaan bunga di kota Tomohon disebabkan oleh berbagai faktor yaitu permintaan yang tinggi, cuaca, iklim maupun hama dan penyakit. Kelangkaan bunga di Kota Tomohon juga terjadi karena petani lokal tidak mencukupi permintaan.

### **Analisis Faktor Eksternal**

#### 1. Bertambahnya perkantoran dan perumahan

Bertambahnya perkantoran dan perumahan menciptakan permintaan baru untuk dekorasi interior dan eksterior, termasuk penggunaan bunga tangkai sebagai hiasan. Ini dapat meningkatkan penjualan bagi usaha Ningsih Florist.

#### 2. Kegiatan keagamaan dan pemerintahan

Bunga potong memiliki berbagai manfaat dalam kegiatan keagamaan dan pemerintahan. Bunga potong pada kegiatan keagamaan digunakan untuk menghias tempat-tempat ibadah, serta dalam beberapa agama bunga digunakan dalam berbagai ritual dan upacara, seperti prosesi dan perayaan keagamaan. Di Kota Tomohon manfaat bunga potong pada pemerintahan berupa kegiatan pengucapan yang dilaksanakan setiap tahun, dan perayaan Ajang tahunan TIFF (*Tomohon International Flower Festival*).

#### 3. Jumlah pengunjung ke Kota Tomohon terus meningkat

Jumlah penduduk di Kota Tomohon terus meningkat dimana pada tahun 2021 total jumlah penduduk Kota Tomohon yaitu 100.853 jiwa, pada tahun 2022 jumlah penduduk Kota Tomohon 101.151 jiwa, dan pada tahun 2023 jumlah penduduk Kota Tomohon 102.724 jiwa.

#### 4. Kebijakan pemerintah yang mendukung

Melalui kebijakan pemerintah juga usaha Ningsih Florist dapat mendapatkan promosi dan dukungan pemasaran, baik melalui program-program pemerintah maupun kerja sama dengan lembaga atau organisasi terkait.

#### 5. Banyak pesaing menjual produk yang sejenis

Dengan banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama maka memberikan dampak negatif terhadap usaha Ningsih Florist. Pemilik usaha Ningsih Florist mengakui banyaknya menjual produk yang sejenis dengan pedagang lain.

#### 6. Keberadaan produk substitusi.

Kerugian keberadaan produk substitusi dalam usaha Ningsih Florist adalah potensi kehilangan pelanggan dan pendapatan. Produk substitusi, seperti bunga potong buatan, tanaman hias dalam pot, atau bahkan hadiah lainnya, bisa menjadi alternatif bagi konsumen yang mencari opsi yang lebih murah atau lebih praktis.

#### 7. Kekuatan daya tawar harga dari konsumen dengan jumlah besar

Ketika terdapat banyak konsumen dalam pasar, terutama jika persaingan di pasar tersebut tinggi, konsumen memiliki lebih banyak pilihan untuk memilih dari berbagai penjual bunga potong.

#### 8. Lokasi usaha bunga potong yang saling berdekatan satu sama lain

Hal ini dapat menyebabkan persaingan yang sangat ketat antar usaha. Persaingan ini meliputi persaingan harga, promosi, kualitas produk atau pelayanan yang ditawarkan kepada pelanggan dan pelanggan dapat beralih antara usaha bunga potong yang berdekatan tergantung pada kualitas, harga atau layanan yang mereka terima.

**Matriks IFAS dan EFAS  
Usaha Ningsih Florist**

Tabel 1. Matriks IFAS Usaha Ningsih Florist

No	Faktor-Faktor Internal	Bobot B	Rating R	Skor (BxR)
1.	<b>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</b>			
	• Produk yang berkualitas	0,13	3,1	0,40
	• Lokasi yang strategis	0,12	3,5	0,42
	• Harga terjangkau	0,13	3,5	0,45
	• Pemasaran di luar daerah	0,13	3,5	0,45
	• Karyawan yang berpengalaman	0,10	3,0	0,3
	• Pelayanan yang sangat memuaskan	0,11	3,2	0,35
	<b>Jumlah</b>			<b>2,37</b>
2.	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>			
	• Strategi promosi yang dijalankan belum maksimal	0,08	1,8	0,14
	• Keterbatasan modal	0,07	1,9	0,13
	• Produk mudah rusak	0,06	1,7	0,10
	• Terjadinya kelangkaan bunga	0,07	1,8	0,12
	<b>Jumlah</b>	<b>1,00</b>		<b>0,49</b>

Sumber: Hasil olahan, 2024

Hasil skoring dan rating pada Tabel 10 matriks IFAS diatas untuk potensi pengembangan usaha Ningsih Florist menghasilkan nilai skoring pada faktor kekuatan dan kelemahan adalah 1,88 dimana IFAS (S-W) (2,37 - 0,49). Total skor tersebut menunjukkan bahwa potensi usaha Ningsih Florist berada pada jumlah potensi yang sangat baik dan dapat dikembangkan.

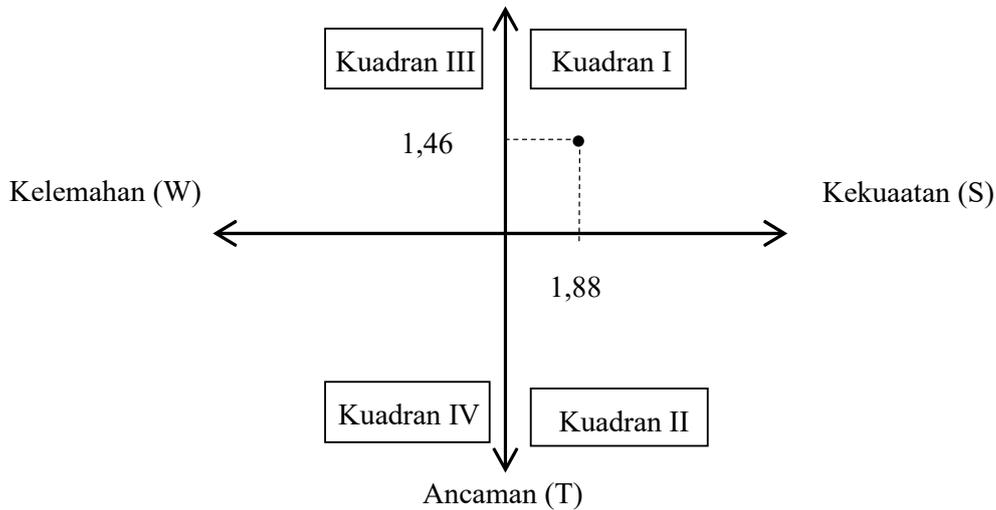
Tabel 2. Matriks EFAS usaha Ningsih Florist

No	Faktor-Faktor Eksternal	Bobot B	Rating R	Skor (BxR)
1.	<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>			
	• Bertambahnya perkantoran dan perumahan	0,15	3,7	0,55
	• Kegiatan keagamaan dan pemerintahan	0,15	3,5	0,52
	• Jumlah pengunjung ke Kota Tomohon terus meningkat	0,17	3,3	0,56
	• Kebijakan Pemerintah yang mendukung	0,17	3,7	0,62
	<b>Jumlah</b>			<b>2,25</b>
2.	<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>			
	• Banyak pesaing menjual produk yang sejenis	0,09	2,3	0,20
	• Keberadaan produk substitusi	0,10	2,4	0,24
	• Kekuatan daya tawar harga dari konsumen dengan jumlah besar	0,08	2,2	0,17
	• Lokasi usaha bunga potong yang saling berdekatan satu sama lain	0,09	2,1	0,18
	<b>Jumlah</b>	<b>1,00</b>		<b>0,79</b>

Sumber: Hasil olahan, 2024

Berdasarkan tabel EFAS pada potensi usaha Ningsih Florist menunjukkan hasil total untuk faktor peluang dan ancaman dengan nilai 1,46. Sesuai dengan hasil skoring pada matriks EFAS terhadap potensi usaha Ningsih Florist yang menunjukkan faktor peluang dengan nilai skor 2,25 dan faktor ancaman 0,79 maka potensi usaha Ningsih Florist layak untuk terus dikembangkan.

**Pemetaan Posisi Strategi Pengembangan  
Usaha Ningsih Florist di Kelurahan Kakas-  
kasen Dua Kota Tomohon**



Gambar 1. Pemetaan Posisi Strategi Pengembangan Usaha Ningsih Florist

Gambar 1 menunjukkan bahwa posisi pengembangan usaha Ningsih Florist di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon berada pada titik koordinat (1,88 . 1,46) yang terletak pada Kuadran I. Dimana situasi tersebut dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang agar dapat meningkatkan pertumbuhan usaha Ningsih Florist. Kondisi tersebut berarti pengembangan usaha Ningsih Florist berada pada posisi yang menguntungkan dan memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meminimalisir kelemahan yang ada agar mampu menghadapi berbagai ancaman. Selanjutnya identifikasi strategi menggunakan matriks SWOT, memperlihatkan strategi-

strategi yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha Ningsih Florist. Strategi-strategi tersebut dimasukkan dalam matriks analisis SWOT.

Tabel 3. Matriks SWOT usaha Ningsih Florist di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon

IFAS EFAS	<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>
		1. Produk yang berkualitas 2. Lokasi yang strategis 3. Harga terjangkau 4. Pemasaran di luar daerah 5. Karyawan yang berpengalaman 6. Pelayanan yang sangat memuaskan
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>	<b>Strategi (S-O)</b>	<b>Strategi (W-O)</b>
1. Bertambahnya perkantoran dan perumahan 2. Kegiatan keagamaan dan pemerintahan 3. Jumlah pengunjung ke Kota Tomohon terus meningkat 4. Kebijakan Pemerintah yang mendukung	1. Mempertahankan harga terjangkau dan memperluas pemasaran di luar daerah dengan memanfaatkan kebijakan pemerintah yang mendukung (S3, S4 + O4 ) 2. Menyediakan pelatihan berkelanjutan untuk karyawan agar tetap meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan mengenai produk bunga potong untuk meningkatkan permintaan konsumen (S5, S6+O1, O2, O3) 3. Mempertahankan Produk yang berkualitas dan harga yang terjangkau untuk meningkatkan permintaan dari bertambahnya perkantoran dan perumahan, kegiatan keagamaan, pemerintahan dan pengunjung ke Kota Tomohon yang terus meningkat (S1, S3 + O1, O2, O3).	1. Meningkatkan kegiatan promosi serta bermitra dengan bisnis terkait seperti perusahaan perencana acara, restoran, atau hotel untuk meningkatkan visibilitas produk dan menjangkau pelanggan yang lebih luas (W1 + O1, O2) 2. Membuat anggaran yang ketat dan prioritas pengeluaran yang tepat untuk mengelola keterbatasan modal untuk meraih konsumen yang lebih luas (W2 + O1, O3) 3. Memanfaatkan kemajuan teknologi untuk meningkatkan promosi yang lebih luas (W1+O1,O2)

Ancaman ( <i>Threats</i> )	Strategi (S-T)	Strategi (W-T)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyak pesaing menjual produk yang sejenis</li> <li>2. Keberadaan produk substitusi</li> <li>3. Kekuatan daya tawar harga dari konsumen dengan jumlah besar</li> <li>4. Lokasi usaha bunga potong yang saling berdekatan satu sama lain</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fokus membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan melalui memberikan pelayanan yang sangat ramah, efisien, pengiriman yang tepat waktu dan pengalaman pembelian yang sangat memuaskan untuk menghadapi banyak pesaing menjual produk yang sejenis dan keberadaan produk substitusi (S5, S6 + T1, T2)</li> <li>2. Memperluas pasar di luar daerah Untuk menghadapi Kekuatan daya tawar harga dari konsumen dengan jumlah besar dan lokasi usaha bunga potong yang saling berdekatan satu sama lain (S4 + T3, T4)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjalin hubungan dan kerja sama yang baik dengan pemasok bunga potong yang terpercaya untuk menghadapi ancaman kekuatan daya tawar harga dari konsumen dengan jumlah besar (W4+T3)</li> <li>2. Berusaha untuk membuat produk berbeda dari pesaing dengan menawarkan variasi bunga yang unik, rangkaian yang sangat menarik, dan kualitas yang lebih baik untuk menghadapi ancaman banyak pesaing menjual produk yang sejenis (W1+T1)</li> <li>3. Menawarkan inovasi harga seperti diskon untuk pembelian dalam jumlah besar untuk menghadapi ancaman lokasi usaha yang saling berdekatan satu sama lain (W1+T4)</li> </ol>

Sumber: Hasil olahan, 2024

### **Strategi Pengembangan Usaha Ningsih Florist**

Strategi-strategi yang perlu dilakukan untuk melakukan pengembangan terhadap usaha Ningsih Florist antara lain: (1) mempertahankan harga terjangkau dan memperluas pemasaran di luar daerah dengan memanfaatkan kebijakan pemerintah yang mendukung. (2) menyediakan pelatihan berkelanjutan untuk karyawan agar tetap meningkatkan pengetahuan dan keterampilan semua karyawan mengenai produk bunga

potong untuk meningkatkan permintaan konsumen. (3) mempertahankan produk yang berkualitas dan harga yang terjangkau untuk meningkatkan permintaan dari bertambahnya perkantoran dan perumahan, kegiatan keagamaan, pemerintahan dan pengunjung ke Kota Tomohon yang terus.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka strategi pengembangan usaha Ningsih Florist di Kelurahan Kakaskasen Dua Kota Tomohon adalah strategi yang mendukung pertumbuhan dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki serta peluang yang ada meliputi: (1) mempertahankan harga terjangkau dan memperluas pemasaran di luar daerah dengan memanfaatkan kebijakan pemerintah yang mendukung. (2) menyediakan pelatihan berkelanjutan untuk karyawan agar tetap meningkatkan pengetahuan dan keterampilan semua karyawan mengenai produk bunga potong untuk meningkatkan permintaan konsumen. (3) mempertahankan produk yang berkualitas dan harga yang terjangkau untuk meningkatkan permintaan dari bertambahnya perkantoran dan perumahan, kegiatan keagamaan, pemerintahan dan pengunjung ke Kota Tomohon yang terus.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka saran kepada usaha Ningsih Florist untuk meningkatkan strategi pemasaran yang efektif untuk mempromosikan produk seperti media sosial dan situs web. Memperluas pasar di luar daerah, membuat anggaran yang ketat dan prioritas pengeluaran yang tepat untuk memastikan pengeluaran tidak melebihi pendapatan, serta mempertimbangkan untuk menanam lebih rutin sebagian dari bunga yang dijual.

## DAFTAR PUSTAKA

Bujung, A. L., Sagay, B., & Katiandahgo, T. 2019. Strategi Pengembangan Kawasan Wisata Kuliner Di Kecamatan

Kawangkoan Kabupaten Minahasa. *Journal of Agribusiness and Rural Development (Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Pedesaan)*, 1(1).

Kuncoro, M. 2016. Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Jakarta: Erlangga.

Lumantow, L. M., Katiandagho, T. M., & Jocom, S. G. 2021. Strategi Pengembangan Agroindustri Kacang Sangrai Ud. Merpati Di Desa Tombasian Atas Kecamatan Kawangkoan Barat (Agroindustry Development Strategy of Roasted Beans “UD. Merpati” in Tombasia Village of Kawangkoan Barat District, Minahasa Regency). *Journal of Agribusiness and Rural Development (Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Pedesaan)*, 3(2).

Piri, J., Baroleh, J., & Maweikere, A. 2019. Strategi Pengembangan Kawasan Ekowisata Pantai Firdaus Di Desa Kema Dua Kecamatan Kema Kabupaten Minahasa Utara (Development Strategy for Eco Tourism Area of Firdaus Beaches in Kema Dua Village, Kema, North Minahasa Regency). *Journal of Agribusiness and Rural Development (Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Pedesaan)*, 1(3).

Rambitan, D. Z., Laoh, E. O., & Rengkung, L. R. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Minuman Herbal Eufraino di Kota Manado (Development Strategy of EufrainoHerbal Drink Business in Manado City). *Journal of Agribusiness and*

*Rural Development (Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Pedesaan)*, 1(3).

Rangkuti, F. 2015. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sidauruk, F. 2010. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Tanaman Hias Pada PT. Godongijo Asri, Sawangan, Depok, Jawa Barat*. Skripsi. Institut Pertanian Bogor.