

## **Strategi Pengembangan Usaha Florist Nawanua Flora Di Kelurahan Kakaskasen Tiga Kota Tomohon**

### ***Nawanua Flora Florist Business Development Strategy In The Kelurahan Of Kakaskasen Tiga, City Of Tomohon***

**Zefania Gracia Wowor <sup>(1)(\*)</sup>, Rine Kaunang <sup>(2)</sup>, Melissa Lady Gisela Taroreh <sup>(2)</sup>**

1) Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

2) Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

\*Penulis untuk korespondensi: ggraciawowor@gmail.com

---

Naskah diterima melalui e-mail jurnal ilmiah agrisocioekonomi@unsrat.ac.id	: Kamis, 17 Oktober 2022
Disetujui diterbitkan	: Sabtu, 28 Januari 2023

---

#### **ABSTRACT**

*The aim of the study was to formulate a business development strategy for Florist Nawanua Flora in Kakaskasen Tiga Village, Tomohon City. The research lasted for 5 months, from May to September 2022. The method used in determining the sample was the Purposive Sampling method. The data used are primary data and secondary data. Primary data were obtained directly from respondents by conducting direct interviews using a prepared questionnaire. Secondary data was obtained from literature studies and agencies related to the data needed in the research. The analytical method used in this research is SWOT analysis. The results showed that based on the SWOT analysis, Florist Nawanua Flora's business development strategy is in quadrant 1, which means a strategy is needed to support the strengths and take advantage of the various opportunities that exist.*

*Keywords : development; strategy; florist business*

#### **ABSTRAK**

Penelitian bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha Florist Nawanua Flora di Kelurahan Kakaskasen Tiga, Kota Tomohon. Penelitian berlangsung selama 5 bulan yaitu dari bulan Mei sampai September 2022. Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah metode Purposive Sampling. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari responden dengan melakukan wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner yang telah disiapkan. Data sekunder diperoleh dari studi literatur dan instansi yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan berdasarkan analisis SWOT, strategi pengembangan usaha Florist Nawanua Flora berada pada kuadran 1 yang berarti, diperlukan strategi untuk mendukung kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan berbagai peluang yang ada.

Kata kunci : pengembangan; strategi; usaha florist

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu pusat keanekaragaman hayati di dunia yang merupakan sumber kehidupan masyarakat dan aset negara. Tanaman hortikultura tidak hanya meliputi tanaman sayur-sayuran dan perkebunan, tetapi juga meliputi florikultura atau tanaman hias yang berkembang seiring perkembangan urbanisasi serta perkembangan industri (Junaedy, 2004).

Kegiatan usaha tanaman hias berkembang diberbagai wilayah di Indonesia. Pada masa kini kegiatan usaha tanaman hias dilakukan secara komersial yang mampu menggerakkan pertumbuhan industri barang dan jasa. Berkembangnya kegiatan usaha tanaman hias di dalam negeri berhubungan dengan meningkatnya pendapatan konsumen, tuntutan keindahan lingkungan, pembangunan industri pariwisata, pembangunan kompleks perumahan, perhotelan serta perkantoran. Berkembangnya pemanfaatan tanaman hias, permintaan pasar domestik dalam beberapa tahun terakhir meningkat cukup tajam menyebabkan sektor produksi tanaman hias di berbagai daerah semakin aktif dan memandang hal tersebut sebagai peluang untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Kota Tomohon merupakan kawasan yang tepat untuk dijadikan lahan usaha bagi para pengusaha tanaman hias. Kota 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 Tomohon dikenal sebagai penghasil bunga. Ketika musimnya, kebun bunga penduduk setempat terlihat sangat indah.

Salah satu usaha yang bergerak pada bisnis tanaman hias di kota Tomohon adalah Nawanua Flora. Pemilik usaha Nawanua Flora merupakan salah satu pelaku usaha penjualan tanaman hias yang beralamat di Jl. Kakaskasen Kecamatan Tomohon Utara. Pemilik usaha Nawanua Flora sudah menjual bunga sejak tahun 2000an. Awalnya usaha ini dibangun karena pemilik Florist Nawanua Flora memiliki hobi menanam bunga. Namun, seiring berjalannya waktu pemilik usaha ini merambah penjualan pada beberapa unit usaha lainnya, diantaranya pembuatan taman dan

penjualan bunga tangkai. Tanaman hias merupakan produk unggulan dari usaha ini, karena di sekitar Jalan Raya Kakaskasen Tiga hanya kios Florist Nawanua Flora yang menyediakan tanaman hias. Florist Nawanua Flora memiliki 2 orang karyawan tetap yang membantu pemilik menjalankan usahanya.

Masalah yang dihadapi oleh usaha Florist Nawanua Flora adalah persaingan pasar. Kehadiran pesaing lokal membuat pemasaran produk semakin kompetitif. Memasarkan produk di pasar yang semakin kompetitif memang menjadi tantangan bagi sebagian besar pelaku usaha. Dalam dunia bisnis yang kompetitif, strategi adalah kunci untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dan membuat perusahaan berhasil. Pengertian strategi secara umum adalah proses penentuan rencana manajemen yang difokuskan pada tujuan jangka panjang suatu organisasi dan penyusunan metode atau upaya untuk mencapai tujuan tersebut.

Sebuah perusahaan memerlukan beberapa strategi untuk mencapai visi, misi dan tujuannya. Salah satunya adalah strategi pengembangan usaha. Dalam memasarkan suatu produk, perusahaan memerlukan strategi yang tepat untuk memastikan bahwa produk mereka tidak hilang setiap hari, dan persaingan di pasar semakin ketat. Seiring dengan persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif, kini perusahaan harus mampu mengembangkan bisnis agar dapat maju, tumbuh dan menjadi sukses.

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan usaha florist Nawanua Flora di Kelurahan Kakaskasen Tiga Kota Tomohon agar dapat mengevaluasi dan mengembangkan strategi bisnis.

### Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan usaha Florist Nawanua Flora di Kelurahan Kakaskasen Tiga Kota Tomohon.

### Manfaat Penelitian

Penelitian diharapkan dapat menambah memberi manfaat:

1. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang strategi pengembangan usaha Florist

Nawanua Flora di Kelurahan Kakaskasen Tiga, Kota Tomohon.

2. Sebagai referensi dan bahan informasi bagi peneliti lain, pihak pemerintah, masyarakat sekitar lokasi penelitian.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 5 bulan yaitu dari bulan Mei sampai September 2022. Mulai dari persiapan sampai penyusunan laporan penelitian. Tempat penelitian dilaksanakan di Florist Nawanua Flora yang terletak di Kelurahan Kakaskasen Tiga, Kota Tomohon.

### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data yang dikumpulkan meliputi data primer yang diperoleh langsung dari responden dengan melakukan wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner yang telah disiapkan. Data sekunder diperoleh dari studi literatur dan instansi yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan dalam penelitian.

### 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 penelitian. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 6 orang. Responden untuk menentukan indikator SWOT dalam penelitian ini adalah pihak Dinas Pertanian Kota Tomohon, Ketua Gapoktan Asbindo Kota Tomohon, pemilik usaha, karyawan, serta pembeli Florist Nawanua Flora. Responden untuk menentukan rating dan bobot SWOT dalam penelitian ini hanya 3 orang yaitu pemilik usaha dan 2 orang karyawan Florist Nawanua Flora.

### Konsep Pengukuran Variabel

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian adalah deskripsi dari analisis SWOT. Variabel-variabel tersebut diperoleh dari hasil

penelitian terdahulu dan disesuaikan dengan keadaan pada Florist Nawanua Flora. Konsep pengukuran variabel dalam penelitian:

1. Kekuatan (*Strength*)
  - a. Kualitas produk yang baik
  - b. Memiliki banyak unit usaha
  - c. Karyawan terampil dan berpengalaman
  - d. Lokasi strategis
  - e. Harga terjangkau
2. Kelemahan (*Weakness*)
  - a. Strategi promosi yang dijalankan belum maksimal
  - b. Keterbatasan modal
  - c. Laporan keuangan masih manual dan sederhana
  - d. Belum melakukan penelitian dan pengembangan
  - e. Produk mudah rusak
3. Peluang (*Opportunities*)
  - a. Mendapat predikat Kota Bunga
  - b. Kebijakan pemerintah yang mendukung
  - c. Perubahan gaya hidup
  - d. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi
  - e. Meningkatnya pembangunan gedung perkantoran, perumahan dan lain-lain.
  - f. Ajang tahunan TIFF (*Tomohon International Flower Festival*)
4. Ancaman (*Threats*)
  - a. Banyaknya jumlah pesaing dan potensi masuknya pesaing baru
  - b. Kemudahan beralih ke produk pesaing
  - c. Tren tanaman hias yang fluktuatif
  - d. Keberadaan produk substitusi

### Metode Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian adalah analisis SWOT yaitu analisis yang mencakup upaya-upaya untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan (internal), peluang dan ancaman (eksternal) yang dihadapi. Analisis SWOT identifikasi sistematis berbagai faktor untuk mengembangkan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*) namun, secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu dikaitkan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategi harus

menganalisa faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman).

Menyusun dan menentukan faktor-faktor strategis eksternal dan internal untuk menyusun dan menghitung nilai bobot, rating dan skor untuk tabel eksternal dan internal dibuat teknik skala (Rangkuti, 2008):

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. 5 = sangat tinggi
  - b. 4 = tinggi
  - c. 3 = netral/standar
  - d. 2 = rendah
  - e. 1 = sangat rendah
 Pemberian nilai Rating untuk faktor kekuatan dan peluang bersifat positif sebaliknya, pemberian nilai rating untuk faktor kelemahan dan ancaman bersifat negatif (Rangkuti, 2018).
3. Skor Nilai  
Untuk skor nilai dihitung dengan menggunakan rumus

$$SN = BN \times RN$$

Keterangan:

SN = Skor nilai

BN = Bobot nilai

RN = Rating nilai

Ketika melakukan pertimbangan profesional pada analisis faktor strategis internal dan eksternal memiliki pembatas. Pembobotan pada lingkungan internal tingkat kepentingannya didasarkan pada besarnya pengaruh faktor strategis terhadap posisi strategisnya, sedangkan pada lingkungan eksternal didasarkan pada kemungkinan memberikan dampak terhadap faktor strategisnya (Rangkuti, 2015).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum

#### Kelurahan Kakaskasen Tiga

Kelurahan Kakaskasen Tiga merupakan salah satu kelurahan yang berada di kecamatan Tomohon Utara, Kota Tomohon, Provinsi Sulawesi Utara. Sesuai dengan Keputusan GKDH

Tkt 1 Sulut No. 230 Tahun 1977 Tanggal 15 Desember 1977, Desa Kakaskasen dimekarkan menjadi tiga Desa yaitu: Desa Kakaskasen Satu, Desa Kakaskasen Dua, Desa Kakaskasen Tiga. Morris Rein Polii, SH adalah Lurah yang menjabat di Kakaskasen Tiga sejak tahun 2021 sampai dengan saat ini. Secara geografis Kelurahan Kakaskasen Tiga terletak pada 1,15 Lintang Utara dan 124,5 Bujur Timur dengan luas wilayah sebesar 378 Km<sup>2</sup> dan memiliki iklim sejuk dengan suhu udara 19°C - 29°C. Batas wilayah Kelurahan Kakaskasen Tiga:  
 Sebelah Utara : Kinilow Satu  
 Sebelah Selatan : Kakaskasen Dua  
 Sebelah Timur : Gunung Mahawu  
 Sebelah Barat : Gunung Lokon

### Keadaan Penduduk Kelurahan Kakaskasen Tiga

#### Keadaan Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 1. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Kelurahan Kakaskasen Tiga

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Laki-laki	1.511	50.70
2.	Perempuan	1.469	49.30
<b>Jumlah</b>		<b>2.980</b>	<b>100</b>

Sumber: Kantor Kelurahan Kakaskasen Tiga, 2022

Tabel 1 menunjukkan jumlah penduduk di Kelurahan Kakaskasen Tiga di dominasi oleh laki-laki sebanyak 1.511 orang dengan persentase 50.70% sedangkan perempuan sebanyak 1.469 orang dengan persentase 49.30%.

#### Keadaan Penduduk Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 2. Keadaan Penduduk Menurut Pekerjaan di Kelurahan Kakaskasen Tiga

No.	Pekerjaan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Petani	321	31.88
2.	Buruh	78	7.75
3.	PNS	116	11.52
4.	POLRI	18	1.79
5.	TNI	3	0.30
6.	Karyawan Swasta	168	16.68
7.	Wiraswasta	174	17.28
8.	Karyawan BUMN	15	1.49
9.	Pensiunan	68	6.75
10.	Dosen	17	1.69
11.	Bidan Swasta	4	0.40
12.	Tukang Jahit	10	0.99
13.	Montir	15	1.49
<b>Jumlah</b>		<b>1.007</b>	<b>100</b>

Sumber: Kantor Kelurahan Kakaskasen Tiga, 2022

Tabel 2 menunjukkan jumlah profesi masyarakat yang paling banyak yaitu petani 321 orang dengan persentase 31.88% dan profesi masyarakat yang terendah yaitu TNI 3 orang dengan persentase 0.30%.

### Keadaan Penduduk Berdasarkan Jenis Usaha

**Tabel 3. Keadaan Penduduk Berdasarkan Jenis Usaha di Kelurahan Kaskasen Tiga**

No.	Jenis Usaha	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Warung sembako	39	15.98
2.	Warung makan	22	9.02
3.	Kios pulsa	12	4.92
4.	Rumah makan	13	5.33
5.	Bengkel	7	2.87
6.	Toko	5	2.05
7.	Salon kecantikan	6	2.46
8.	Peternak	5	2.05
9.	Percetakan baliho	2	0.82
10.	Kios bunga	22	9.02
11.	Hotel	2	0.82
12.	Minimarket	2	0.82
13.	Catering makanan	7	2.87
14.	Jasa angkutan umum	16	6.56
15.	Depot air isi ulang	1	0.41
16.	Tibo	16	6.56
17.	Gunting rambut	9	3.69
18.	Gudang	1	0.41
19.	Rumah kost	19	7.79
20.	Koprasi	2	0.82
21.	Notaris	1	0.41
22.	Tempat jahit	7	2.87
23.	Pembuat Kue	28	11.48
<b>Jumlah</b>		<b>244</b>	<b>100</b>

Sumber: Kantor Kelurahan Kakaskasen Tiga, 2022

Tabel 3 menunjukkan jumlah keadaan penduduk berdasarkan jenis usaha yang paling banyak adalah warung sembako 39 orang dengan persentase 15.98 sedangkan yang paling sedikit adalah depot air isi ulang 1 orang, gudang 1 orang dan notaris 1 orang.

### Keadaan Penduduk Berdasarkan Usia

**Tabel 4. Keadaan Penduduk Menurut Usia di Kelurahan Kakaskasen Tiga**

No.	Usia (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	0-4	106	3.80
2.	5-11	303	10.86
3.	12-16	241	8.64
4.	17-21	242	8.68
5.	22-26	235	8.43
6.	27-35	325	11.65
7.	36-45	338	12.12
8.	46-50	272	9.75
9.	51-60	346	12.41
10.	61-70	250	8.96
11.	71-75	73	2.62
12.	>75	58	2.08
<b>Jumlah</b>		<b>2.789</b>	<b>100</b>

Sumber: Kantor Kelurahan Kakaskasen Tiga, 2022

Tabel 4 menunjukkan jumlah penduduk terbanyak di Kelurahan Kakaskasen Tiga berusia 51-60 tahun sebanyak 346 orang dengan persentase 12.41% sedangkan yang paling sedikit >75 tahun berjumlah 58 orang dengan persentase 2.08%.

### Deskripsi Umum Florist Nawanua Flora

Florist Nawanua Flora terletak di Jalan Kakaskasen Kelurahan Kakaskasen Tiga Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon Provinsi Sulawesi Utara. Kota Tomohon dikenal sebagai sentra bunga hias berkualitas. Terletak sekitar 22kilometer 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.

Florist Nawanua Flora merupakan usaha yang dibangun oleh Ibu Nora sejak tahun 2003 dan masih aktif beroperasi sampai sekarang dengan jumlah karyawan tetap 2 orang. Florist Nawanua Flora kios bunga yang menjual aneka tanaman hias dan rumput gajah atau mini. Florist Nawanua Flora juga melayani pembuatan taman *outdoor* dan *indoor*, dekorasi stand pameran, serta dekorasi acara pernikahan dan acara duka. Bunga yang sering dicari orang yakni bunga Aglaonema, Begonia, dan Calathea. Selain itu, juga ada bunga-bunga pelengkap lainnya untuk taman, bunga jenis ini dijual cukup murah, mulai dari Rp5.000 sampai dengan Rp500.000 per plastik polibek. Awalnya Florist Nawanua Flora hanya menjual tanaman hias, namun sejak beberapa bulan terakhir Ibu Nora mengembangkan usaha dengan menjual bunga potong seperti krisan, anggrek, anthurium dan lain-lain.

**Tabel 5. Bunga Potong Florist Nawanua Flora**

No.	Bunga Potong
1	Anyelir
2	Lili
3	Asparagus
4	Dahlia
5	Gerbera

6	Gladiola
7	Krisan
8	Anggrek
9	Aster
10	Sedap Malam
11	Kenikir

Sumber: Data diolah Peneliti, 2022

### Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal Florist Nawanua Flora

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pihak Dinas Pertanian Kota Tomohon, Ketua Gapoktan Asbindo, dan pemilik usaha serta karyawan Florist Nawanua Flora, maka diperoleh sepuluh faktor internal Florist Nawanua Flora. Faktor internal Florist Nawanua Flora dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6. Faktor Internal Usaha Florist Nawanua Flora**

Faktor Internal	
a.	Kualitas produk yang baik
b.	Memiliki banyak unit usaha
c.	Karyawan terampil dan berpengalaman
d.	Lokasi strategis
e.	Harga terjangkau
f.	Strategi promosi yang dijalankan belum maksimal
g.	Keterbatasan modal
h.	Laporan keuangan masih manual dan sederhana
i.	Belum melakukan penelitian dan pengembangan
j.	Produk mudah rusak

Sumber: Data diolah Peneliti, 2022

Berdasarkan hasil wawancara diperoleh sepuluh faktor eksternal Florist Nawanua Flora. Faktor-faktor peluang dan ancaman Florist Nawanua Flora dapat dilihat pada Tabel 7.

**Tabel 7. Faktor Eksternal Usaha Florist Nawanua Flora**

Faktor Eksternal	
a.	Mendapat predikat Kota Bunga
b.	Kebijakan pemerintah yang mendukung
c.	Perubahan gaya hidup
d.	Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi
e.	Meningkatnya pembangunan gedung perkantoran, perumahan dan lain-lain.
f.	Ajang tahunan TIFF (Tomohon International Flower Festival)
g.	Banyaknya jumlah pesaing dan potensi masuknya pesaing baru
h.	Kemudahan beralih ke produk pesaing
i.	Tren tanaman hias yang fluktuatif
j.	Keberadaan produk substitusi

Sumber: Data diolah Peneliti, 2022

### Analisis Faktor Internal

Analisis lingkungan internal dilakukan dengan mengumpulkan, mengolah, dan mengevaluasi informasi yang terkait dengan bidang fungsional perusahaan sehingga dapat diketahui faktor kekuatan dan faktor kelemahan yang dimiliki oleh Florist Nawanua Flora.

1. Kualitas produk yang baik: pemilik usaha sangat menjaga kualitas produk tanaman hias

yang dijual. Produk berkualitas merupakan salah satu kekuatan yang penting dalam menghadapi persaingan dengan usaha sejenis. Kualitas tanaman hias dapat dilihat dari segi kesuburan dan penampilan tanaman hias.

2. Memiliki banyak unit usaha: Florist Nawanua Flora memiliki beberapa unit usaha, seperti pembuatan taman, dekorasi stand pameran, serta dekorasi acara pernikahan dan acara duka. Hal ini merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki oleh Florist Nawanua Flora.
3. Karyawan terampil dan berpengalaman: Florist Nawanua Flora memiliki 2 karyawan tetap yang membantu dalam pembuatan taman, dekorasi dan aktifitas usaha lainnya. Karyawan yang bekerja sudah sangat terampil dan memiliki pengalaman kerja dalam bidang tanaman hias. Selama ini keterampilan karyawan sudah cukup memadai untuk dipertahankan.
4. Lokasi strategis: Lokasi usaha Florist Nawanua Flora saat ini sangat strategis karena berada tepat ditepi jalan raya dan mudah diakses dengan transportasi umum dan pribadi. Selain itu, tempat usaha ini berada di tengah kota yang mudah dijangkau oleh masyarakat dari wilayah sekitar. Lokasi yang strategis merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki oleh Florist Nawanua Flora.
5. Harga terjangkau: Harga yang ditetapkan pemilik Florist Nawanua Flora masih terjangkau dan mengikuti harga pasaran. Pembeli juga dapat melakukan proses tawar-menawar untuk mendapatkan harga yang lebih murah.
6. Strategi promosi yang dijalankan belum maksimal: Saat ini strategi promosi yang diterapkan oleh Florist Nawanua Flora hanya melalui media sosial instagram. Usaha ini masih mengandalkan rekan bisnis dan pelanggan untuk mempromosikan tanaman hiasnya. Hal ini membuktikan bahwa promosi usaha Florist Nawanua Flora belum maksimal dan efektif.
7. Keterbatasan modal: saat menjalankan operasional usaha, Florist Nawanua Flora memiliki struktur keuangan yang cukup efektif untuk membiayai operasional perusahaan. Namun, untuk mengembangkan usaha agar lebih besar masih terkendala oleh keterbatasan modal yang dimiliki.

8. Laporan keuangan masih manual dan sederhana: Florist Nawanua Flora belum menerapkan pencatatan keuangan secara sistematis. Usaha ini tidak memiliki karyawan khusus dibidang keuangan. Hal ini merupakan kelemahan Florist Nawanua Flora.
  9. Belum melakukan penelitian dan pengembangan: Florist Nawanua Flora belum melakukan kegiatan penelitian dan pengembangan. Pemilik usaha berpendapat bahwa lebih menguntungkan jika bahan baku tanaman hias diambil dari pemasok atau petani dibandingkan dengan mengembangkan tanaman hias secara mandiri.
  10. Produk mudah rusak: bunga potong merupakan komoditi hortikultura yang mudah rusak dan layu.
5. Meningkatnya pembangunan gedung perkantoran dan perumahan: peningkatan pembangunan seperti gedung perkantoran, perumahan dan hotel merupakan salah satu faktor eksternal yang berpengaruh pada peningkatan permintaan tanaman hias.
  6. Ajang tahunan TIFF (*Tomohon International Flower Festival*): diselenggarakan sejak Tahun 2008, kemudian dilanjutkan sebagai ajang dua tahunan pada tahun 2010, 2012, dan 2014. Sejak tahun 2015, event ini telah diakui oleh Kementerian Pariwisata RI untuk digelar sebagai ajang tahunan dan telah menjadi kalender *event* tiap tahun dari Kementerian Pariwisata RI.
  7. Banyaknya jumlah pesaing dan potensi masuknya pesaing baru: tren perdagangan tanaman hias yang meningkat, menyebabkan banyak pihak mencoba masuk kedalam bisnis tanaman hias sehingga akan meningkatkan persaingan.
  8. Kemudahan beralih ke produk pesaing: jenis tanaman hias selain, anthurium, aglaonema, begonia, calathea merupakan produk pesaing yang memiliki potensi menggantikan produk Florist Nawanua Flora.
  9. Tren tanaman hias yang fluktuatif: perkembangan permintaan tanaman hias di Sulawesi Utara sejalan dengan persepsi masyarakat yang semakin baik terhadap komoditas tanaman hias. Namun, tanaman hias merupakan produk yang memiliki tren cepat berubah. Tidak terdapat sistem pengendalian pasar yang dapat membentuk harga yang stabil.
  10. Keberadaan produk substitusi: tanaman hias buatan berpotensi menjadi produk substitusi produk tanaman hias Florist Nawanua Flora. Namun, terdapat fungsi aspek lain dari tanaman hias yang tidak dimiliki tanaman hias buatan yaitu nilai-nilai estetika, keharuman serta kesegaran.

### Analisis Faktor Eksternal

Setiap usaha harus dapat menganalisis lingkungan eksternal dengan cermat karena berpengaruh sangat besar terhadap bisnis yang sedang dijalankan.

1. Mendapat predikat kota bunga: menjadi nilai tersendiri ketika kota yang ditempati mendapat predikat “Kota Bunga” karena dengan mudah untuk memasarkan produk hortikultura.
2. Kebijakan pemerintah yang mendukung: Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 2007, “*Barang hasil pertanian yang merupakan hasil perkebunan, tanaman hias, dan obat, tanaman pangan, dan hasil hutan sebagaimana ditetapkan dalam Lampiran Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 2007 yang semula dibebaskan dari pengenaan PPN, berubah menjadi dikenakan PPN sehingga atas penyerahan dan impornya dikenai PPN tarif 10%, sedangkan atas eksportnya dikenai PPN tarif 0%.*”
3. Perubahan gaya hidup: salah satu faktor eksternal dalam suatu industri tanaman hias di Indonesia. Semakin banyak masyarakat yang menginginkan suasana alam yang menyejukan mata berada disekitar mereka karena mampu menenangkan pikiran yang penat. Tanaman hias telah menjadi ciri dari gaya hidup masyarakat kelas menengah dan masyarakat kelas atas.
4. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi: internet dapat digunakan sebagai sarana media promosi.

### Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) Florist Nawanua Flora

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) adalah alat perumusan strategi yang digunakan untuk merangkum dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional organisasi dan juga menjadi dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan

diantara area tersebut, penilaian intuitif digunakan dalam pengembangan matriks evaluasi faktor internal, sehingga tampilan ilmiahnya tidak boleh ditafsirkan sebagai bukti bahwa teknik ini benar-benar tanpa celah. (Santoso, 2013).

Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*), memungkinkan para penyusun strategi untuk meringkas dan mengevaluasi informasi ekonomi sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum, teknologi, dan persaingan. (Santoso, 2013).

**Tabel 8. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) Usaha Florist Nawanua Flora**

No.	Faktor-faktor Internal	Bobot B	Rating R	Skor (BxR)
<b>1. Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>				
	Kualitas produk yang baik	0,135	4,67	0,63
	Memiliki banyak unit usaha	0,115	4,00	0,46
	Karyawan terampil dan berpengalaman	0,096	3,33	0,32
	Lokasi strategis	0,125	4,33	0,54
	Harga terjangkau	0,106	3,67	0,38
	<b>Jumlah</b>			<b>2,33</b>
<b>2. Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>				
	Strategi promosi yang dijalankan belum maksimal	0,115	4,00	0,46
	Keterbatasan modal	0,087	3,00	0,26
	Laporan keuangan masih manual dan sederhana	0,048	1,67	0,08
	Belum melakukan penelitian dan pengembangan	0,077	2,67	0,20
	Produk mudah rusak	0,098	3,33	0,32
	<b>Jumlah</b>	<b>1</b>		<b>1,32</b>

Sumber: Hasil Analisis dan Observasi, 2022

Hasil skoring dan rating pada Tabel 8 matriks IFE untuk potensi pengembangan usaha Florist Nawanua Flora menghasilkan nilai skoring pada faktor kekuatan dan kelemahan adalah 3,65 dimana IFE (S+W) (2,33+1,32). Total skor tersebut menunjukkan bahwa potensi usaha Florist Nawanua Flora berada pada jumlah potensi yang sangat baik bisa dikembangkan.

**Tabel 9. Matriks EFE (*Internal Factor Evaluation*) Usaha Florist Nawanua Flora**

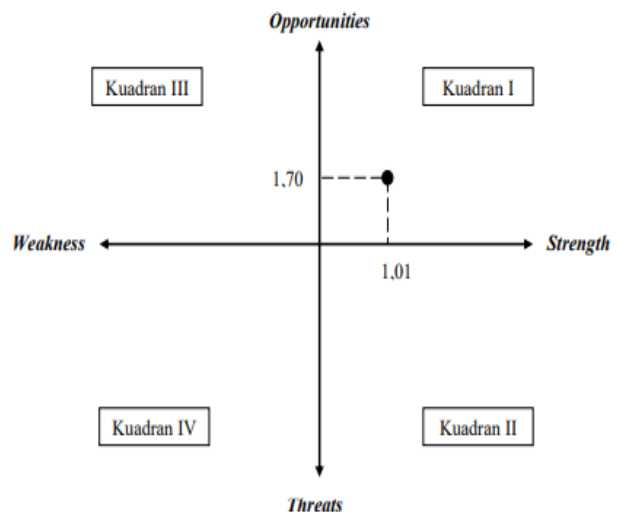
No.	Faktor-faktor Eksternal	Bobot B	Rating R	Skor (BxR)
<b>1. Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>				
	Mendapat predikat Kota Bunga	0,136	5,00	0,68
	Kebijakan pemerintah yang mendukung	0,091	3,33	0,30
	Perubahan gaya hidup	0,118	4,33	0,51
	Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi	0,109	4,00	0,43
	Meningkatnya pembangunan gedung perkantoran dan perumahan	0,100	3,67	0,36

Ajang tahunan TIFF ( <i>Tomohon International Flower Festival</i> )	0,118	4,33	0,51	
<b>Jumlah</b>			<b>2,79</b>	
<b>2. Ancaman (<i>Threats</i>)</b>				
Banyaknya jumlah pesaing dan potensi masuknya pesaing baru	0,100	3,67	0,36	
Kemudahan beralih ke produk pesaing	0,055	2,00	0,11	
Tren tanaman hias yang fluktuatif	0,118	4,33	0,51	
Keberadaan produk substitusi	0,055	2,00	0,11	
<b>Jumlah</b>	<b>1</b>		<b>1,09</b>	

Sumber: Hasil Analisis dan Observasi, 2022

Berdasarkan Tabel 9 matriks EFE pada potensi usaha Florist Nawanua Flora menunjukkan hasil total untuk faktor peluang dan ancaman dengan nilai 3,88. Sesuai dengan hasil skoring pada matriks EFE terhadap potensi usaha Florist Nawanua Flora yang menunjukkan faktor peluang dengan nilai skor 2,79 dan faktor ancaman 1,09.

**Pemetaan Posisi Strategi Pengembangan Usaha Florist Nawanua Flora di Kelurahan Kakaskasen Tiga Kota Tomohon**



Gambar 2. Matriks *Grand Strategy* Florist Nawanua Flora

Matriks ini didasarkan pada dua dimensi posisi koordinat yakni posisi hasil analisis IFAS dan EFAS, sehingga mampu menunjukkan posisi koordinat, apakah posisi hasil analisis IFAS dan EFAS berada pada kuadran 1, kuadran 2, kuadran 3 dan kuadran 4. Perhitungan hasil analisis IFE dan EFE. Dimana IFE: (S-W) (2,33 – 1,32) dan EFE: (O-T) (2,79 – 1,09) yang berada pada kuadran I. Berdasarkan gambar diatas menunjukkan bahwa posisi pengembangan Usaha



Florist Nawanua Flora di Kelurahan Kakaskasen Tiga Kota Tomohon berada pada titik koordinat (1,01. 1,70) yang terletak pada Kuadran I. Dimana situasi tersebut dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang agar dapat meningkatkan pertumbuhan usaha Florist Nawanua Flora. Kondisi tersebut berarti pengembangan usaha Florist Nawanua Flora 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 Florist Nawanua Flora. Strategi-strategi tersebut dimasukkan dalam Matriks Analisis SWOT. Matriks SWOT adalah matriks yang menginteraksikan faktor strategis internal dan eksternal. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman (eksternal) yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

**Tabel 10. Matriks SWOT Usaha Nawanua Flora di Kelurahan Kakaskasen Tiga Kota Tomohon**

IFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
EFAS	1. Kualitas produk yang baik	1.Strategi promosi yangdijalankan belum maksimal
	2. Memiliki banyak unit usaha	2. Keterbatasan modal
	3. Karyawan terampil dan berpengalaman	3.Laporan keuangan masih manual dan sederhana
	5. Lokasi strategis	4.Belum melakukan penelitian dan pengembangan
	Harga terjangkau	5. Produk mudah rusak
Peluang (O)	Strategi (S-O)	Strategi (W-O)
1.Mendapat predikat Kota Bunga	1.Mempertahankan kualitas dan variasi produk tanaman hias(S1, S2 + O2)	1.Meningkatkan kegiatan promosi usaha dan jasa (W1 + O3, O4, O5, O6)
2. Kebijakan pemerintah yang mendukung	2.Memanfaatkan predikat Kota Bunga sebagai ajang promosi (S1, S2, S4 +O1) kemajuan teknologi	2. Memanfaatkan kemajuan teknologi
3. Perubahan gaya hidup	3.Memperluas pasarkeluar daerah (S1, S2+ O4, O6)	3. Meningkatkan kegiatan promosi untuk usaha jasa.
4. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi	4.Mempertahankan peluang pasar yangtinggi dengan cara menjual produk dengan harga terjangkau (S5 + O5)	4. Memanfaatkan kemajuan teknologi
5. Meningkatnya pembangunan gedung perkantoran dan perumahan		5. Meningkatkan kegiatan promosi untuk usaha jasa.
6. Ajang tahunan TIFF(Tomohon International Flower Festival)		6. Memanfaatkan kemajuan teknologi

Ancaman (T)	Strategi (S-T)	Strategi (W-T)
1.Banyaknya pesaing dan masuknya baru	1.Meningkatkan jumlah pesaingkerjasama dengan pelanggan (S3 + O1,O2, O4)	1.Menjalin hubungan dan kerjasama yang baik dengan pemasok tanaman hias (W4 + T4)
2.Kemudahan beralih ke produk pesaing	2.Melakukan riset pasar untuk melihat perkembangan produk	2.Memberikan potongan harga kepada pelanggan
3. Tren tanamanhias yang fluktuatif	3. Melakukan riset pasar untuk melihat perkembangan produk	3. Memberikan potongan harga kepada pelanggan
4. Keberadaan produk substitusi	4. Melakukan riset pasar untuk melihat perkembangan produk	4. Memberikan potongan harga kepada pelanggan

Sumber: Hasil Analisis dan Observasi, 2022

Berdasarkan pemetaan posisi strategi pengembangan, usaha Florist Nawanua Flora adalah perusahaan pada posisi tumbuh dan berkembang (growth and build). Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan oleh pemilik usaha Florist Nawanua Flora dalam memasarkan produk tanaman hias adalah:

1. Strategi S-O

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya (Rangkuti, 2016). Strategi S-O yang dapat dijalankan oleh usaha Florist Nawanua Flora adalah:

- Mempertahankan kualitas dan variasi produk tanaman hias.
- Memanfaatkan predikat Kota Bunga sebagai ajang promosi.
- Memperluas pasar keluar daerah.
- Mempertahankan peluang pasar yang tinggi dengan cara menjual produk dengan harga terjangkau.

2. Strategi W-O

Strategi W-O diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada (Rangkuti, 2016). Strategi W-O yang dapat dijalankan oleh usaha Florist Nawanua Flora adalah:

- Meningkatkan kegiatan promosi untuk usaha jasa.
- Memanfaatkan kemajuan teknologi.

3. Strategi S-T

Strategi S-T adalah strategi menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman (Rangkuti, 2016). Strategi S-T yang dapat jalan oleh usaha Florist Nawanua Flora adalah:

- Meningkatkan hubungan baik dan kerjasama dengan pelanggan.

- b. Melakukan riset pasar untuk melihat perkembangan produk serta tingkat persaingan.
4. Strategi W-T
- Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2016). Strategi W-T yang dapat dijalankan oleh usaha Florist Nawanua Flora adalah:
- a. Menjalani hubungan dan kerjasama yang baik dengan pemasok tanaman hias.
  - b. Memberikan potongan harga kepada pelanggan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pada matriks IFE didapatkan hasil total pembobotan yang berjumlah 3,65 yang artinya situasi internal usaha Florist Nawanua Flora berada pada tingkat diatas rata-rata. Sedangkan total pembobotan pada matriks EFE berjumlah 3,88 yang berarti usaha Florist Nawanua Flora mampu memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman dengan baik.

### Saran

Untuk mendukung Strategi Pengembangan Usaha Florist Nawanua Flora di Kelurahan Kakaskasen Tiga Kota Tomohon maka disarankan untuk mempertahankan kekuatan (*strength*) dan memperbaiki kelemahan (*weakness*). Dengan adanya peluang diharapkan dapat benar-benar dimanfaatkan untuk mendukung kegiatan pemasaran Florist Nawanua Flora. Diharapkan meningkatkan strategi pemasaran tanaman hias agar mampu bersaing di pasar yang lebih luas dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Junaedy A. 2004. *Bauran Pemasaran dan Trend Penjualan Tanaman Hias*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Rangkuti, F. 2008. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2015. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2018. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OVAL*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.