

Research Article

Strategi Pengembangan Pangsa Pasar Tanaman Hias *Crassula Ovata* Di Cv. Cahaya Barokah Kota Mojokerto**Nur Farida Kusumawati^{1*}, Budi Utomo², Dipa Aditya³, Muhammad Zulfa Rizqi⁴**¹²³⁴Fakultas Pertanian, Universitas Mayjen Sungkono, Indonesia

*Korespondensi: fmardi2@gmail.com

ABSTRACT

The current study aimed to ascertain the revenue generated by the ornamental plant business and estimate the quadrant position of the *Crassula Ovata* ornamental plant business at CV Cahaya Barokah using SWOT Analysis. This study used a qualitative descriptive research technique. After analyzing the data from the receipts, it was found that the entire amount was IDR 2,265,000. However, this amount was later decreased by a charge of IDR 674,111. The operational revenue of the *Crassula Ovata* ornamental plant in one month amounted to IDR 1,950,889, calculated by subtracting IDR 674,111 from IDR 2,265,000. Put simply, the firm consistently made a monthly profit of at least IDR 1,950,889. The efas ifas analysis yielded a positive score of 0.50 for the overall strength and opportunity factor scores, and a negative score of -0.46 for the difference in the total weaknesses and threat factor values. CV Cahaya Barokah's position was in quadrant II, indicating a diversification approach aimed at defining the ST (strength and threats) strategy. This strategy included expanding the product or service offerings, which was implemented by CV Cahaya Barokah. In this instance, the objective was to promote the *Crassula Ovata* decorative plant as a marketing strategy, aiming to enhance its recognition not just within certain areas but also throughout Indonesia.

Keywords: Market, Ornamental Plant, SWOT, *Crassula Ovata***ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pendapatan yang dihasilkan oleh industri tanaman hias dan mengetahui posisi kuadran bisnis tanaman hias *Crassula Ovata* CV. Cahaya Barokah dalam Analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian deskriptif kualitatif. Analisis penerimaan menunjukkan bahwa keseluruhan pendapatan perusahaan penanaman *Crassula ovata* pada bulan tersebut adalah sebesar Rp. 2.265.000. Setelah dikurangi total pengeluaran sebesar Rp. 674.111, maka penghasilan bersih bulan tersebut dihitung sebesar Rp. 1.950.889. Akibatnya, perusahaan menghasilkan keuntungan bulanan sebesar Rp. 1.950.889 atau mungkin lebih. Analisis EFAS IFAS menghasilkan skor positif sebesar 0,50 untuk total faktor kekuatan dan peluang, dan skor negatif sebesar -0,46 untuk selisih total faktor kelemahan dan ancaman. Posisi kuadran CV.Cahaya Barokah terletak pada kuadran kedua, khusus menerapkan strategi diversifikasi dengan mengidentifikasi pendekatan ST (kekuatan dan ancaman). Strategi ini melibatkan peningkatan jangkauan barang atau jasa yang ditawarkan oleh CV. Cahaya Barokah bertujuan untuk mempromosikan tanaman hias *Crassula ovata* agar semakin dikenal masyarakat, tidak hanya di daerah tertentu tetapi di seluruh Indonesia secara keseluruhan.

Kata kunci: Strategi Pengembangan, Pangsa Pasar, Tanaman Hias, *Crassula Ovata***ARTICLE HISTORY**

Received: 05.05.2024

Accepted: 09.05.2024

Published: 31.05.2024

ARTICLE LICENCE

Copyright © 2024 The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0)

1. Pendahuluan

Tanaman hias sering dibudidayakan untuk meningkatkan daya tarik estetika taman atau sebagai tanaman hias dalam pot yang diletakkan di atas meja atau di ruang dalam ruangan lainnya seperti rumah, tempat kerja, hotel, restoran, atau rumah susun (Rosha, Fitriyana, Ulfa, & others, 2016). Komoditas tanaman hias ditanam dengan tujuan untuk mengapresiasi daya tarik estetis tajuk tanaman secara keseluruhan, meliputi bentuk, warna bunga, dan struktur tanaman. Tanaman hias ada beberapa macam. Menurut (Saepuloh, 2015), tanaman hias dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok tergantung pada porsi

tanaman yang estesisnya: tanaman hias daun dan tanaman bunga hias. Tanaman hias dedaunan merupakan tanaman yang memperlihatkan daun-daun yang menarik secara visual, cerah dengan corak dan tatanan yang beragam, khas, dan eksotis. Tanaman sukulen sering kali memiliki ciri daun tebal yang berfungsi menyimpan air di lingkungan kering (Astriani et al., 2019). Sedangkan (Jessar, Wibowo, & Rachmawati, 2021) mengartikan tanaman sukulen sebagai tanaman yang batangnya lembek dan tetap mempertahankan tampilan daunnya meskipun mempunyai daun atau bunga.

Daun sukulen mengandung banyak air, berfungsi sebagai adaptasi terhadap lingkungan kering (Yuniarsih, 2017). Hal ini memungkinkan tanaman bertahan dalam periode kekeringan yang berkepanjangan dan menahan penguapan. Meski demikian, ada beberapa spesies sukulen yang mampu tumbuh subur di lingkungan gersang atau dingin, seperti yucca, sempervivum, sedum, serta varietas agave dan kaktus tertentu. Permintaan tanaman hias bersifat dinamis, berfluktuasi sebagai respons terhadap tren, preferensi konsumen, dan tingkat keuangan individu. Perayaan hari raya keagamaan seperti Idul Fitri, Natal, dan Tahun Baru Imlek, serta hari-hari penting lainnya berdampak pada perubahan permintaan (Putri & Mudlikah, 2019). Potensi pasar baik dalam negeri maupun luar negeri yang cukup menguntungkan membuat para petani berupaya keras meningkatkan output (Elizabeth, 2019).

Menurut (Farida, Utomo, & Wulandari, 2023), tanaman hias mengacu pada jenis tanaman tertentu, termasuk tanaman berdaun dan berbunga, yang disusun secara strategis untuk meningkatkan daya tarik estetika lingkungan, sehingga lebih artistik dan menarik. Usaha tanaman hias meliputi budidaya tanaman pot, bunga potong, daun potong, dan tanaman hias lainnya yang sering dilakukan di lokasi tertentu seperti rumah kaca. Daya tarik estetis suatu tanaman dapat terpancar dari keseluruhan struktur tanaman, termasuk kanopi, bentuk, warna, dan susunan bunganya (Agung, Wijayanti, & Duakaju, 2017).

Produksi tanaman hias antara lain anggrek, mawar, dan sedap malam mengalami fluktuasi pada tahun 2018 hingga tahun 2021, namun secara keseluruhan menunjukkan tren meningkat (Badan Pusat Statistik Kota Mojokerto, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat mempunyai kecenderungan yang cukup besar terhadap tanaman hias. Sukulen juga merupakan jenis tanaman hias yang sangat populer. Tanaman sukulen memiliki bentuk estetis dan fungsional yang menarik banyak orang untuk membelinya untuk menghiasi ruang hidup mereka (Irwan & others, 2021). Misalnya, tanaman sukulen *Crassula Ovata* kecil digunakan sebagai hiasan ruangan dalam ruangan dan sebagai kenang-kenangan

atau kenang-kenangan. Selain itu, memudahkan pemeliharaan. Jenis tanaman sukulen yang satu ini banyak dicari. Oleh karena itu, terdapat kebutuhan untuk meningkatkan taktik yang bertujuan untuk meningkatkan pangsa pasar tanaman *Crassula Ovata*.

Berbagai taktik pemasaran digunakan untuk meningkatkan pangsa pasar dalam operasional perusahaan (Aditya, Ikka, & Yulianto, 2022). Prosesnya dimulai dengan menetapkan harga jual dan memilih wilayah pemasaran atau marketplace. Saat ini proses jual beli semakin mudah dengan hadirnya platform atau media yang menyediakan berbagai layanan. Meski demikian, masih banyak individu atau pemilik usaha yang belum memahami kemudahan tersebut. Oleh karena itu, penetrasi pasar terhadap barang yang dipasarkan masih terbatas dan belum mencapai potensi maksimal.

Mojokerto merupakan kota dengan luas wilayah 16,46 kilometer persegi dan terbagi menjadi 3 kecamatan, termasuk Kabupaten Prajurit Kulon. Kabupaten Kulon merupakan pusat bisnis terkemuka di Kota Mojokerto. Kawasan Jalan Brawijaya berfungsi sebagai pusat komersial khusus tanaman hias, khususnya sukulen. Potensi pasar tanaman sukulen di Kota Mojokerto cukup besar, mengingat semakin banyaknya properti residensial dan komersial di wilayah tersebut. Konsumen dunia usaha meliputi konsumen perseorangan, konsumen korporasi/industri, dan pedagang. Tanaman sukulen berfungsi sebagai tanaman hias pada ruang outdoor seperti taman rumah, halaman kerja, atau di dalam ruang kantor (Evinola, 2019). Selain itu, tanaman hias sukulen dapat dijadikan sebagai elemen dekoratif dalam berbagai acara, baik acara formal maupun santai (Susanto, 2017). Perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan eceran tanaman hias, yang dapat dibeli baik secara individu dalam pot atau sebagai pohon utuh. Selain itu, perusahaan menawarkan layanan untuk budidaya tanaman dan dekorasi rumah.

2. Metode

Penelitian ini berfokus pada penggunaan computer vision (CV) sebagai subjek penyelidikan utama. Cahaya Barokah terletak di Jalan Brawijaya No.04, Kecamatan Prajurit Kulon, Kota Mojokerto. Curriculum Vitae Cahaya Barokah merupakan suatu badan usaha perseorangan yang bergerak di bidang budidaya tanaman hias sukulen pada industri peternakan. Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Penelitian kualitatif merupakan pendekatan penelitian yang mengikuti filosofi postpositivis. Ini melibatkan mempelajari karakteristik benda-benda alam, dengan peneliti sebagai instrumen utama. Teknik pengumpulan datanya merupakan kombinasi berbagai

metode, dan analisis datanya didasarkan pada induksi dan interpretasi kualitatif. Temuan penelitian mengutamakan signifikansi dan makna data (Sugiyono, 2017).

Penelitian deskriptif ini dipilih karena selaras dengan rumusan masalah penelitian ini yang fokus menganalisis keunggulan tanaman sukulen *Crassula Ovata*. Studi ini menggabungkan data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer adalah proses melakukan wawancara terhadap individu pemilik CV, baik pemilik CV maupun pekerja. Cahaya Barokah. Data sekunder yang digunakan antara lain data penjualan tanaman sukulen yaitu *Crassula Ovata* periode tahun 2020 hingga 2022, serta statistik panen tanaman sukulen *Crassula Ovata* dari CV. Cahaya Barokah sepanjang waktu yang bersamaan. Penelitian ini menggunakan strategi pengumpulan data seperti wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan data yang diperlukan. Penulis menggunakan teori Milles dan Huberman untuk memandu proses analisis, yang terdiri dari empat tahap utama: pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Setelah elemen strategis internal suatu perusahaan ditemukan, tabel IFAS (Internal Factor Analysis Summary) dibuat untuk mengatur aspek-aspek ini dalam kaitannya dengan kekuatan dan kelemahan organisasi (David, 2002). Selanjutnya pastikan Matriks EFAS (Ringkasan Analisis Faktor Eksternal), Matriks SWOT, dan diagram SWOT.

3. Hasil dan Pembahasan

CV. Pendapatan Cahaya Barokah

Biaya tetap

1. Pembangunan rumah kaca untuk 2.000.000 bunga yang dijual oleh CV. Ada 3 jenis

Lampu Barokah :

A. Jenis sukulen contoh : *Crasula Ovata*

B. Jenis aglonema contoh : Mahesti Cleopatra

C. Jenis romosan contoh : *Monstera*

2. Perhitungan penyusutan dengan metode garis lurus sebagai berikut: Pembangunan rumah kaca Rp 2.000.000

$$\begin{array}{l} \frac{\text{Rp. 2000.000}}{5 \text{ year}} = \text{Rp. 400.000 per year} \\ \frac{\text{Rp. 400.000}}{12 \text{ months}} = \text{Rp. 33.333 per months} \\ \frac{\text{Rp. 33.333}}{3 \text{ type of plant}} = \text{Rp. 11.111 per months} \end{array}$$

Penyemprot desinfektan

Alat yang digunakan CV.Cahaya Barokah adalah sprayer, untuk menghitung penyusutan dibagi 12 bulan

$$\frac{\text{Rp. 150.000}}{12 \text{ months}} = \text{Rp. 12.000 per months}$$

Alat yang digunakan CV.Cahaya Barokah adalah sprayer, untuk menghitung penyusutan dibagi :
Rp. 11.111 + Rp. 12.000 = Rp. 23.111 per bulan

Biaya Variabel

Berikut Ini adalah biaya variabel usaha pabrik CV Hisa *Crasula ovata*. Cahaya berkah:

Tabel 1. Biaya Variabel

No	Peralatan	Nominal
1	Pupuk dalam 1 Bulan	100,000
2	Obat Hama 1 Bulan	100,000
3	Pot dan kemasan 1 bulan	350,000
4	Cangkul kecil	25,000
5	Sarung Tangan 1 Bulan	21,000
6	Selang Air (3500/M)	35,000
7	Pengepakan 1 bulan	5,000
8	Trasaport (Tergantung Lokasi Pengiriman)	15,000
TOTAL		Rp 651,000

Penerimaan

Berikut biaya penerimaan usaha tanaman hisa *crasula ovata* CV. Cahaya Barokah: 75 pcs x Rp. 35.000 harga per pcs = Rp. 2.625.000

Pendapatan

Berikut biaya pendapatan usaha tanaman hisa *crasula ovata* CV. Cahaya Barokah:

Tabel 2. Pendapatan

No	Nama	Total
1	Penerimaan	Rp 2,625,000
2	Biaya	
3	Biaya tetap	Rp 23,111
4		Rp 651,000
Total pendapatan (bulan)		Rp 1,950,889

Sehingga total penerimaan yang di dapat oleh CV.Cahaya Barokah adalah sebesar 2,625,000 kemudian dikurangi biaya tetap dan biaya variable sebesar 674,111 sehingga total pendapatan perbulannya adalah 1,950,889

Analisis SWOT

Perhitungan dari analisis SWOT dapat ditentukan dengan memberikan bobot pada setiap indikator berdasarkan tingkat kepentingannya (Salim & Siswanto, 2019). Hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan skala prioritas mulai dari 4 (sangat penting) hingga 1 (tidak penting) baik untuk faktor internal maupun eksternal. Bobot tersebut kemudian diterapkan pada variabel positif. Sebaliknya, variabel negatif diberi nilai yang merupakan kebalikan dari variabel positifnya, yaitu 1 (sangat signifikan), 2 (signifikan), 3 (cukup signifikan), dan 4 (tidak signifikan). Selanjutnya menghitung hasil kali nilai skala prioritas (SP) dan konstanta (K). Penentuan nilai konstanta didasarkan pada nilai maksimum yaitu 4 dengan asumsi seluruh indikasi dianggap memuaskan. Nilai bobot diperoleh dengan membagi setiap nilai SP x K dengan nilai SP x K secara keseluruhan.

Tabel 3. Sintesa Faktor-Faktor SWOT

Sintesa Faktor-Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman								
No	Faktor Internal	SP	K	SP x K	BOBOT			
	Kekuatan (Strengths)	(A)	(B)	(C)	(C)/ $\sum C$			
1	Mampu menyuplai permintaan konsumen	3	4	12	12	/	56	0.21
2	Mampu menyediakan kualitas ekspor impor	4	4	16	16	/	56	0.29
3	Mempunyai jaringan pemasok luas	4	4	16	16	/	56	0.29
4	Lokasi usaha yang strategis	3	4	12	12	/	56	0.21
Total				56				1.0
No	Faktor Internal	SP	K	SP x K	BOBOT			
	Kelemahan (Weaknesses)	(A)	(B)	(C)	(C)/ $\sum C$			
1	Pemasaran tradisional	1	4	4	4	/	32	0.125
2	Pangsa pasar yang belum luas	2	4	8	8	/	32	0.25
3	Keterbatasan dalam manajemen keuangan	3	4	12	12	/	32	0.375
4	Kurangnya informasi tentang tanaman hias <i>Crassula ovata</i>	2	4	8	8	/	32	0.25
Total				32				1.0
No	Faktor Eksternal	SP	K	SP x K	BOBOT			
	Peluang (Opportunities)	(A)	(B)	(C)	(C)/ $\sum C$			
1	Banyaknya minat pembeli	3	4	12	12	/	52	0.2
2	Terbukanya peluang kerja	3	4	12	12	/	52	0.2
3	Mendorong pelaku usaha untuk berinovasi dalam promosi	4	4	16	16	/	52	0.3

4	Banyaknya marketplace yang bisa digunakan untuk pemasaran	3	4	12	12	/	52	0.2
Total				52	1			
No	Faktor Eksternal	SP	K	SP x K	BOBOT			
	Ancaman (Threats)	(A)	(B)	(C)	(C)/ $\sum C$			
1	Banyak usaha penjualan tanaman hiaskhususnya Crassula Ovata	2	4	8	8	/	48	0.17
2	Persaingan harga yang tidak sehat	3	4	12	12	/	48	0.25
3	Adanya pencurian tanamn hias	3	4	12	12	/	48	0.25
4	Munculnya hama tanaman	4	4	16	16	/	48	0.33
Total				48	1.00			

Setelah bobot diketahui nilainya maka langkah selanjutnya dalam menghitung matrik ifasdan efas, dari table berikut bisa dijelaskan:

Tabel 4. Analisis Matriks IFAS EFAS

ANALISIS MATRIKS IFAS EFAS				
FAKTOR INTERNAL				
No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Kekuatan (Strengths)	(A)	(B)	(AxB)
1	Mampu menyuplai permintaan konsumen	0.21	4	0.86
2	Mampu menyediakan kualitas ekspor impor	0.29	4	1.14
3	Mempunyai jaringan pemasok luas	0.29	3	0.86
4	Lokasi usaha yang strategis	0.21	3	0.64
N	Sub Jumlah	1	14	3.50
No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Kelemahan (Weaknesses)	(A)	(B)	(AxB)
1	Pemasaran tradisional	0.13	4	0.5
2	Pangsa pasar yang belum luas	0.25	4	1
3	Keterbatasan dalam manajemen keuangan	0.38	2	0.75
4	Kurangnya informasi tentang tanaman hias Crassula ovata	0.25	3	0.75
	Sub Jumlah	1	13	3
N	Total	$\sum n/\sum B$	3.38	6.50
FAKTOR EKSTERNAL				
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Peluang (Opportunities)	(A)	(B)	(AxB)
1	Banyaknya minat pembeli	0.23	3	0.69
2	Terbukanya peluang kerja	0.23	4	0.92
3	Mendorong pelaku usaha untuk berinovasi dalam promosi	0.31	4	1.23

4	Banyaknya marketplace yang bisa digunakan untuk pemasaran	0.23	3	0.69
N	Sub Jumlah	1	14	3.54
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Ancaman (Threats)	(A)	(B)	(AxB)
1	Banyak usaha penjualan tanaman hias khususnya Crassula Ovata	0.17	4	0.67
2	Persaingan harga yang tidak sehat	0.25	4	1.00
3	Adanya pencurian tanamn hias	0.25	4	1.00
4	Munculnya hama tanaman	0.33	4	1.33
	Sub Jumlah	1	16	4.00
N	Total	$\sum n / \sum B$	3.75	7.54

Tabel IFAS (Internal Factor Analysis Summary) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka strength dan weakness perusahaan. Tahapannya adalah:

1. Identifikasi aspek-aspek yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan pada kolom 1.
2. Memberikan bobot pada setiap komponen dalam skala 1,0 (kepentingan tertinggi) hingga 0,0 (kepentingan terendah), bergantung pada dampak variabel-variabel tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Jumlah seluruh bobot ini tidak boleh melebihi skor total 1,00).
3. Berikan peringkat 1 hingga 4 pada setiap faktor untuk menunjukkan sejauh mana kelemahan atau kekuatannya. Peringkat 1 menunjukkan kelemahan yang signifikan, sedangkan peringkat 2 menunjukkan kelemahan kecil. Sebaliknya, peringkat 3 menunjukkan kekuatan yang kecil, dan peringkat 4 menunjukkan kekuatan yang signifikan. Peringkatnya adalah 4. Peringkat berkaitan dengan perusahaan tertentu, sedangkan bobot berkaitan dengan industri tempat perusahaan beroperasi.
4. Hitung skornya dengan mengalikan setiap bobot dengan peringkatnya yang sesuai.
5. Hitung jumlah skor untuk setiap variabel. Rata-rata keseluruhan matriks IFAS bervariasi dari 1,0 hingga 4,0, berapapun jumlah komponen yang dimasukkan. Nilai rata-ratanya adalah 3,38. Rata-rata total di bawah 3,38 menunjukkan kelemahan internal dalam perusahaan, sedangkan rata-rata total di atas 3,38 menunjukkan posisi internal yang kuat.

Dari hasil analisis pada tabel IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total 6,50. Karena total skor diatas 3,50 berarti ini mengindikasikan posisi internal pada perusahaan begitu kuat. Kemudian untuk EFAS Ada 5 tahap penyusunan matriks faktor strategi eksternal yaitu:

1. Identifikasi unsur-unsur yang membentuk potensi keuntungan dan kerugian.
2. Berikan bobot pada masing-masing komponen, mulai dari 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (sangat penting). Variabel-variabel ini kemungkinan besar akan mempengaruhi pertimbangan strategis. Total semua bobot harus sama dengan 1,0.
3. Tentukan penilaian masing-masing komponen dengan memberikan nilai numerik dalam skala 1 sampai 4, dimana 4 mewakili reaksi sangat baik, 3 mewakili respons di atas rata-rata, 2 mewakili respons rata-rata, dan 1 mewakili jawaban di bawah rata-rata. tingkat. Peringkat ini ditentukan oleh efektivitas strategi perusahaan, sehingga penilaiannya bergantung pada kondisi perusahaan.
4. Hitung skornya dengan mengalikan setiap bobot dengan peringkatnya yang sesuai. 5) Jumlahkan seluruh skor untuk mendapatkan skor keseluruhan perusahaan. Nilai agregat ini menunjukkan respon suatu organisasi tertentu terhadap elemen strategis eksternalnya. Pada matriks EFAS, skor maksimum yang dapat dicapai adalah 4,0, sedangkan nilai minimum adalah 1,0. Skor 4,0 menandakan bahwa organisasi tersebut secara efektif memanfaatkan peluang yang ada dan berhasil memitigasi bahaya di pasar industrinya. Skor 1,0 menunjukkan bahwa strategi perusahaan gagal memanfaatkan peluang atau mengabaikan mitigasi bahaya eksternal.
5. Temuan analitis pada tabel EFAS menunjukkan bahwa gabungan variabel peluang dan ancaman sebesar 7,54. Rata-ratanya adalah 3,75. Rata-rata total di bawah 3,75 menunjukkan kelemahan internal dalam organisasi, sedangkan angka total di atas 3,75 menunjukkan posisi eksternal yang kuat.

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci, strength 3,50, weakness 3,00, opportunity 3,54, threat 4.0.

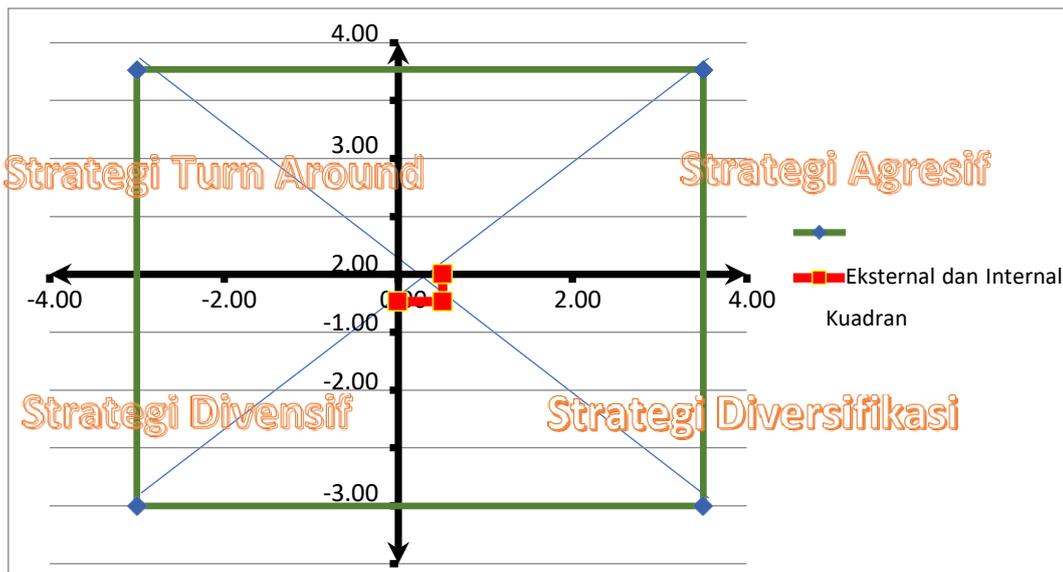
Tabel 5. Hasil Analisis pada table IFAS EFAS

Internal	X	Y	Eksternal
S	3.50	3.54	O
- W	-3.00	3.54	O
- W	-3.00	-4.00	- T
S	3.50	-4.00	- T
S	3.50	3.54	O

Tabel 6. Matriks

Internal	X	Y	Eksternal
S – W	0.50	0	0
S – W	0.50	-0.46	O– T
0	0	-0.46	O– T

Maka diketahui selisih total skor faktor *strength* dan *oppurtunity* adalah (+) 0.50, sedangkan selisih total skor faktor *weaknesses* dan *threat* adalah (-) 0.46. Dibawah ini merupakan gambar diagram Analisis SWOT CV. CAHAYA BAROKAH:



Gambar 1. Gambar Matriks

Dari hasil perhitungan analisis SWOT dapat dilihat bahwa di gambar diagram tersebut mengidentifikasi bahwa CV. Cahaya Barokah menempati posisi di kuadran ke2 yaitu di strategi diverifikasi dengan posisi X (S-W) = 0.50 dan Y(O-T)= -0.46

Tabel 7. Menentukan Strategi dari hasil diagram kuadran

STRENGTH	THREATS
1.Mampu menyuplai permintaan konsumen	1. Banyak usaha penjualan tanaman hias khususnya <i>Crassula Ovata</i>
2. Mampu menyediakan kualitas ekspor impor	2. Persaingan harga yang tidak sehat
3.Mempunyai jaringan pemasok luas	3. Adanya pencurian tanaman hias
4. Lokasi usaha yang strategis	4. Munculnya hama tanaman

Berdasarkan analisis diatas dapat di simpulkan dari menentukan strategi ST sebagai berikut:

1. Banyak usaha penjualan tanaman hias, khususnya *Crassula Ovata*, bertujuan untuk mampu menyuplai permintaan konsumen yang tinggi (T1, S1).
2. Persaingan harga yang tidak sehat menjadi tantangan dalam usaha menyediakan kualitas ekspor impor pada tanaman hias, termasuk *Crassula Ovata* (T2, S2).

3. Penting untuk memiliki jaringan pemasok luas guna mengatasi risiko pencurian tanaman hias yang sering terjadi (S3, T3).
4. Lokasi usaha yang strategis juga perlu mempertimbangkan langkah-langkah pencegahan terhadap munculnya hama tanaman yang dapat merusak tanaman hias, termasuk *Crassula Ovata* (S4, T4).

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian diatas bahwa pangsa pasar tanaman *Crassula ovata* mencakup para pecinta tanaman sukulen di wilayah Mojokerto dan sekitarnya, serta kalangan perkantoran, termasuk kantor pemerintahan dan swasta, yang umumnya membeli tanaman tersebut untuk meningkatkan kualitas lingkungan kerja mereka. CV. Cahaya Barokah saat ini memanfaatkan Instagram, Facebook, dan platform marketplace Shopee dan Tokopedia untuk keperluan media sosial, setelah implementasinya berhasil. Di antara beberapa platform media sosial yang tersedia, Facebook merupakan platform yang paling mudah diakses dan memiliki basis pelanggan yang luas tidak hanya di Mojokerto tetapi juga di wilayah tetangga seperti Sidoarjo dan Surabaya. Ada organisasi khusus yang menjual tanaman hias, termasuk *Crassula ovata*. Setelah dilakukan analisa data penjualan, diperoleh pendapatan keseluruhan sebesar Rp. 2.265.000. Jumlah tersebut kemudian dikurangi dari total pengeluaran sebesar Rp. 674.111 sehingga menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 1.950.889 untuk perusahaan pabrik *Crassula ovata* dalam satu bulan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan menghasilkan keuntungan bulanan sebesar Rp 1.950.889 atau mungkin lebih. Analisis EFAS IFAS menghasilkan skor positif sebesar 0,50 untuk gabungan faktor kekuatan dan peluang, dan skor negatif sebesar -0,46 untuk perbedaan antara faktor kelemahan dan ancaman secara keseluruhan. Posisi kuadran CV.Cahaya Barokah terletak pada kuadran kedua yaitu pendekatan diversifikasi. Strategi ini melibatkan identifikasi strategi ST (kekuatan dan ancaman), yang berfokus pada pertumbuhan barang atau jasa, serupa dengan yang dilakukan CV. Cahaya Barokah bertujuan untuk mempromosikan tanaman hias *Crassula ovata* untuk meningkatkan pengakuan masyarakat, melampaui wilayah tertentu hingga mencakup seluruh negara Indonesia.

Daftar Pustaka

Aditya, D., Ikka, N. D. A., & Yulianto, R. (2022). ANALISIS USAHATANI TANAMAN BAWANG MERAH:(Studi Kasus Di Desa Kawung Kecamatan Kepohbaru Kabupaten

- Bojonegoro). *AGRIMAS*, 6(2), 86–93.
- Agung, A. P., Wijayanti, T., & Duakaju, N. N. (2017). ANALISIS STRATEGI PENGAMBANGAN USAHA TANAMAN HIAS (Studi Kasus Pada Naten Flower Shop Kota Samarinda). *Jurnal Ekonomi Pertanian & Pembangunan*, 14(1).
- Astriani, L., Bahfen, M., Mulyanto, T. Y., & Istikomah, I. (2019). Pemberdayaan Masyarakat melalui Budidaya Tanaman Hias Sukulen dalam Pot. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1(1).
- David, F. R. (2002). *Manajemen strategis: konsep*.
- Elizabeth, R. (2019). Peningkatan Daya saing Tanaman Pangan Melalui Akselerasi Agroindustri dan Pemberdayaan Kelembagaan Pertanian. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 5(2), 379–394.
- Evinola, S. P. (2019). *Mengenal ruang lingkup tanaman hias*. Uwais Inspirasi Indonesia.
- Farida, N. F. K., Utomo, B., & Wulandari, N. I. (2023). Efektivitas Implementasi Program Masyarakat Untuk Pengembangan Usaha Pangan Di Kalangan Produsen Beras (Studi Kasus Di Desa Gotong Royong Gapoktan Taman Pertapan Maduretno Kecamatan Sidoarjo). *agriculturalscience*, 6(2).
<https://doi.org/https://doi.org/10.55173/agriscience.v6i2.90>
- Irwan, I. H. Z. D., & others. (2021). *Lanskap Hutan Kota Berbasis Kearifan Lokal*. Bumi Aksara.
- Izzah, N. (2019). Analisa Keuntungan Usaha Tanaman Hias (Studi Kasus CV. Ary Gasebo Kelurahan Maccini Sombala Kecamatan Tamalate Kota Makassar). *Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar*.
- Jessar, H. F., Wibowo, A. T., & Rachmawati, E. (2021). Klasifikasi Genus Tanaman Sukulen Menggunakan Convolutional Neural Network. *eProceedings of Engineering*, 8(2).
- Putri, L. A., & Mudlikah, S. (2019). *Obstetri dan Ginekologi*. Bogor: Guepedia.
- Rosha, P. T., Fitriyana, M. N., Ulfa, S. F., & others. (2016). Pemanfaatan sansevieria tanaman hias penyerap polutan sebagai upaya mengurangi pencemaran udara di kota Semarang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 3(1).
- Saepuloh. (2015). *Ciri Ciri Tanaman Hias*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Salim, M. A., & Siswanto, A. B. (2019). *Analisis SWOT dengan Metode kuesioner*. CV. Pilar Nusantara.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, R. (2017). *TAMAN EDUKASI DI SEMARANG DENGAN PENDEKATAN*

PSIKOLOGI ANAK. UAJY.

Yuniarsih, D. (2017). Pengaruh cekaman air terhadap kandungan protein kacang kedelai. *Prossiding Seminar Nasional Pendidikan Biologi dan Biologi. Jurusan Pendidikan Biologi. Fakultas MIPA. Univrsitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.*