

**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
USAHA TANAMAN HIAS PADA MASA PANDEMI COVID-19
(Studi Kasus Toko Bunga Nararya Garden di Desa Ajung
Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember)**

Rina Oktaviana¹, Tidar Aden Hawa²

1. Rina Oktaviana,
Universitas Islam
Jember, Indonesia
2. Tidar Aden Hawa,
Universitas Islam
Jember, Indonesia
3. Email
korespondensi:
Penulis-1
tidaraden29@gmail.com

ABSTRACT

Currently the world is shocked by the emergence of COVID-19 which has forced the government to adopt policies to minimize transmission of the virus, by reducing activities outside the home. In the midst of this pandemic, many people are starting to try something new or an interesting side, to relieve fatigue at home. One of them is a side interest in collecting various ornamental plants. A new hobby during this pandemic, many people buy various types of ornamental plants, for example in Ajung Village, Kalisat District, many people care for and buy ornamental plants. The purpose of this research is to find out what income or strategy is used by the ornamental plant business in sales at the Naraya Garden flower shop. The selection of the research location was carried out purposively, or at least deliberately considering the pre-survey being led. And based on the research results, it can be concluded that there is a significant difference between the average income before and during the pandemic. And the strategy that must be applied in this condition is to support an aggressive growth policy. The strategies that will be carried out are: Conduct socialization/training to attract the younger generation. To produce quality products, land expansion is carried out to increase the number of workers.

Keywords: Revenue; Development Strategy; SWOT Analysis; Ornamental Plant Business

ABSTRAK

Saat ini dunia dihebohkan dengan munculnya COVID-19 yang membuat pemerintah mengambil kebijakan dalam meminimalisir penularan virus tersebut, dengan mengurangi aktivitasnya di luar rumah. Ditengah pandemi ini, banyak orang mulai mencoba sesuatu yang baru atau sisi lain yang menarik, untuk menghilangkan rasa lelah di rumah. Salah satunya adalah minat sampingan dalam mengoleksi berbagai tanaman hias. Hobi baru dimasa pandemi ini, banyak orang membeli berbagai jenis tanaman hias, misalnya di Desa Ajung, Kecamatan Kalisat, banyak orang yang merawat dan membeli tanaman hias. Tujuan penelitian untuk mengetahui pendapatan atau strategi apa yang dilakukan oleh usaha tanaman hias dalam penjualan di toko bunga Naraya Garden. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara purposive, atau setidaknya dengan sengaja mempertimbangkan pra-survey yang dipimpin. Dan berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan rata-rata sebelum dan saat pandemi. Dan strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Strategi yang akan dilakukan adalah: Melakukan sosialisasi/pelatihan untuk menjangkau generasi muda. Untuk menghasilkan produk yang berkualitas, perluasan lahan dilakukan untuk menambah tenaga kerja.

Keywords: *Pendapatan; Strategi Pengembangan; Analisis SWOT; Usaha Tanaman Hias*

PENDAHULUAN

Belakangan ini dunia sedang dihebohkan dengan kejadian munculnya virus Corona. Yang mana virus tersebut tidak terlihat tetapi nyata karena telah memakan banyak korban jiwa. Virus Corona adalah virus yang dapat menyerang sistem pernapasan. Penyakit yang disebabkan oleh infeksi virus ini disebut Covid-19. Virus Corona bisa menyebabkan gangguan ringan pada sistem pernapasan, infeksi paru-paru yang berat, hingga kematian. (Kemkes, 2019). Untuk mengurangi penularan masyarakat agar mengurangi beraktivitas diluar rumah untuk memperkecil interaksi langsung dengan banyak orang dan penularan virus. Hal ini pun dilakukan bukan dalam waktu sebentar melainkan berbulan-bulan yang menyebabkan pola hidup masyarakat juga berubah.

Di tengah pandemi ini, banyak orang mulai mencoba sesuatu yang baru atau minat sampingan lain, untuk menghilangkan kepenatan di rumah. Salah satunya adalah minat sampingan untuk mengumpulkan berbagai tanaman hias yang mereka sukai. Hobi baru selama pandemi ini banyak masyarakat yang membeli tanaman hias dengan berbagai jenis, contohnya di Desa Ajung Kecamatan Kalisat banyak masyarakat yang merawat dan membeli tanaman hias. Tujuan lainnya ingin mengetahui pendapatan atau strategi apa yang di lakukan oleh usaha tanaman hias dalam penjualan pada toko bunga Nararya Garden. Penelitian yang dilaksanakan bertujuan untuk mengetahui perbedaan pendapatan terhadap usaha tanaman hias pada masa sebelum dan masa pandemi Covid-19; dan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha tanaman hias Nararya Garden di Desa Ajung Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.

METODE PENELITIAN

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara purposive yaitu secara sengaja. Berdasarkan pra survey yang dilakukan dengan tujuan-tujuan penelitian. Penelitian dilakukan pada Toko Nararya Garden di Desa Ajung, Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember karena merupakan salah satu toko yang tidak hanya menjual tetapi juga memiliki produksi tanaman hias sendiri. Untuk mengetahui besar pendapatan usaha dengan rumus:

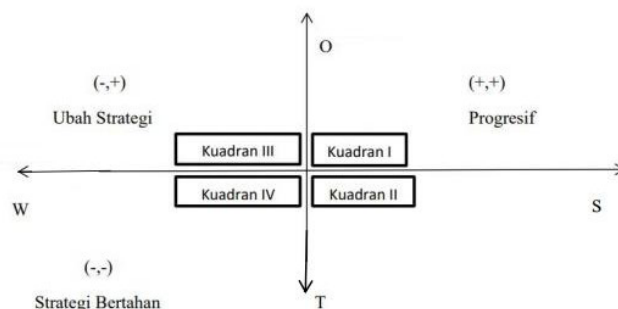
$$I = TR - TC$$

Keterangan: I = Pendapatan

TR = Penerimaan

TC = Total Biaya

Untuk mengetahui perbedaan pendapatan terhadap usaha tanaman hias pada sebelum pandemi dan pada masa pandemi menggunakan metode independent sample t-test dengan SPSS. Dan untuk mengetahui strategi pengembangan menggunakan analisis SWOT (Rangkuti, 2016).



Gambar 2. Grand Strategy

1. Kuadran I (positif, positif) Posisi ini membuktikan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang. Rekomendasi taktik yang diberikan ialah Progressif,

2. Kuadran II (positif, negatif) Posisi ini membuktikan sebuah organisasi yang kuat tapi menghadapi tantangan yang besar. Saran taktik yang diberi yaitu Diversifikasi Strategi.
3. Kuadran III (negatif, positif) Posisi ini menggambarkan sebuah organisasi yang lemah namun sungguh-sungguh berpeluang.
4. Kuadran IV (negatif, negatif) Posisi ini membuktikan sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perbedaan Pendapatan Terhadap Usaha Tanaman Hias Pada Masa Sebelum Dan Masa Pandemi Covid-19

Tabel 1. Rata-rata Produktivitas, Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Bunga

Uraian	Sebelum Pandemi Covid-19	Pada masa Pandemi Covid-19
Rata-rata produktivitas(unit/produksi)	58	65
Rata-rata total biaya produksi (Rp/produksi)	482.830	614.623
Rata-rata penerimaan usaha bunga (Rp/tahun)	1.546.200	2.225.867
Rata-rata pendapatan usaha bunga (Rp/produksi)	704.040	1.251.896

Sumber: data diolah, 2022

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa antara sebelum pandemi covid-19 dan pada masa pandemi covid-19 memiliki perbedaan pendapatan dalam usaha bunga di Toko Bunga Nararya Garden.

Tabel 2. Hasil Uji Independent Sample T Test

Uraian	Rata2 keuntungan	Standart devisiasi	t-hitung	Sig.T-test	Sig.F-test
Sebelum Pandemi Covid-19	704.040	574272.463	-3.329	0.02	0.604
Pada Masa Pandemi Covid-19	1.251.896	694738.129	-3.329	0.02	

Sumber: data diolah, 2022

Berdasarkan tabel hasil uji homogenitas dapat diketahui bahwa nilai sig. sebesar 0.604 Maka nilai sig. lebih besar dari 0.05, artinya dapat dikatakan bahwa varians sama atau homogen.

Berdasarkan hasil tabel tersebut dapat diketahui bahwa nilai ttabel sebesar -3.329. Dan dapat diketahui bahwa nilai pada uji *homogenitas sig.* sebesar 0.604. Yang disimpulkan bahwa varians homogen atau sama. Dengan demikian dapat diketahui bahwa nilai *sig. 2-tailed* pada sebelum pandemi covid-19 sebesar 0.02 dan juga pada masa pandemi covid-19 sebesar 0.02, artinya dapat diasumsikan bahwa nilai sig. lebih kecil daripada 0.05. Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dengan begitu memiliki arti bahwa adanya perbedaan antara pendapatan sebelum dan pada masa adanya pandemi covid-19. Sehingga dapat disimpulkan bahwa antara pendapatan sebelum adanya covid-19 dan juga pada masa adanya pandemi covid-19 adanya sebuah perbedaan yang signifikan. Dengan lebih dominan pada variabel pada masa adanya pandemi covid-19. Yang disebabkan oleh beberapa faktor yang telah dipaparkan seperti halnya adalah adanya sebuah kebiasaan baru di tengah-tengah masyarakat yaitu berkebun di era adanya pandemi covid-19 untuk menghilangkan kejenuhan maupun rasa bosan.

Strategi Pengembangan Usaha Tanaman Hias Nararya Garden di Desa Ajung Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember

Matriks SWOT

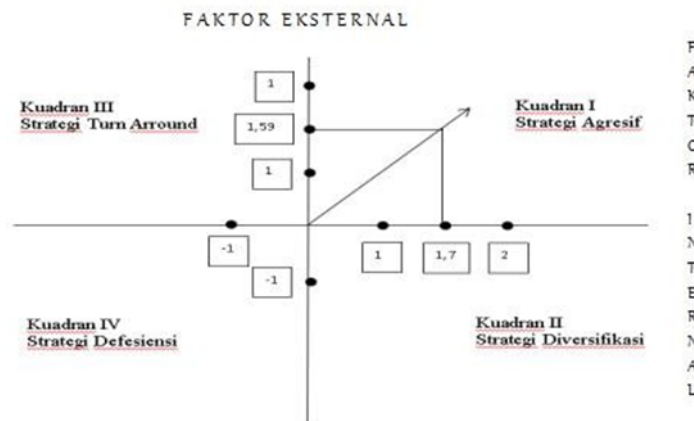
Tabel 3. Matriks SWOT

IFAS EFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	1. Produk berkualitas dan harga terjangkau; 2. Pelaku bisnis memiliki pengalaman dan keterampilan tentang tanaman hias; 3. Lokasi yang strategis.	1. Terbatasnya lahan; 2. Generasi muda kurang tertarik; 3. Minimnya tenaga kerja.
	Peluang (O)	Strategi (SO)
	1. Memiliki pasar yang luas; 2. Banyaknya permintaan; 3. Wilayah cocok untuk	1. Menambah tenaga kerja untuk memenuhi permintaan tanaman hias (S2, O2)

tanaman hias.	2. Untuk menghasilkan produk yang berkualitas dilakukan perluasan lahan menambah tenaga kerja. (S1, S3, O1, O3)	(W3,O2) 2. Perluasa lahan karena wilayah cocok untuk budidaya tanaman hias. (W1, O3)
Ancaman (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
1. Daya beli masyarakat; 2. Adanya pencurian tanaman hias; 3. Adanya hama penyakit.	1. Meningkatkan kualitas dan memberi potongan harga untuk menarik daya tarik masyarakat. (S1, T2) 2. Meningkatkan keamanan dan pencegahan penyakit. (S2, T3, T4)	1. Meningkatkan perawatan agar terhindar dari hawa penyakit. (W1, T4) 2. Meningkatkan keamanan (W3, T3) 3. Menambah varietas tanaman (W1, T2)

Sumber: Data diolah

Grand Strategy



Gambar 2. Grand Strategy

Dari Gambar 2. Grand Strategy didapatkan hasil yaitu berada pada Kuadran I. Kuadran I merupakan merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan (S-O) sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Oleh karena itu strategi ini mengutamakan permintaan produk dan ketertarikan terhadap generasi muda. Strategi yang akan di lakukan yaitu:

1. Mengadakan sosialisasi/Pelatihan unntuk menarik generasi muda.
 - a. Dengan memanfaatkan pengalaman dan keterampilan pelaku bisnis dapat dilakukan sosialisasi atau pelatihan secara offline maupun online dengan ini dapat memperluas pasar yang lebih luas lagi yang akhirnya dapat menambah permintaan produk.
 - b. Dan dilakukan soalisasi atau pelatihan secara online ini juga dapat menarik daya tarik generasi muda yang dapat kita lihat sekarang generasi muda dalam rentang usia 20-24 tahun memiliki angka 80 persen pengguna internet di indonesia (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, 2022).
 - c. Generasi muda pada masa kini yang lebih mengenal dan memahami teknologi dapat membantu mereka yang belum paham tentang teknologi, untuk memesan tanaman hias secara online, dan juga dapat membantu pendapatan bagi pelaku usaha tanaman hias.
2. Untuk menghasilkan produk yang berkualitas dilakukan perluasan lahan menambah tenaga kerja.
 - a. Dengan wilayah yang cocok untuk tanaman hias memiliki iklim yang sejuk dan berada pada lokasi yang strategis dapat dilakukan perluasan lahan agar dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas.
 - b. Perluasan lahan ini pastinya akan membuthkan tenaga kerja yang lebih untuk mempermudah operasional.
 - c. Perluasan lahan bertujuan untuk menambah produk tanaman hias lebih banyak sehingga dapat menambah atau meningkatkan pendapatan.

KESIMPULAN

1. Ada perbedaan yang signifikan antara rata-rata pendapatan sebelum pandemi Covid-19 dan pada masa adanya pandemi Covid-19, dimana pendapatan yang lebih dominan atau lebih besar pendapatan pada masa pandemi.
2. Didapatkan hasil yaitu berada pada Kuadran I. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan (S-O) sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth oriented strategy). Strategi yang akan dilakukan yaitu: mengadakan sosialisasi/pelatihan untuk menarik generasi muda. Dan untuk menghasilkan produk yang berkualitas dilakukan perluasan lahan menambah tenaga kerja

SARAN

1. Disarankan bahwa pedagang tanaman jangan terlalu puas dengan pencapaian mereka yang berkelanjutan, dan lebih memaksimalkan pemasaran online dapat membantu memenuhi kebutuhan pelanggan dan menjangkau pasar yang lebih luas.
2. Untuk mengembangkan sistem perbaikan tanaman lebih lanjut dengan tujuan agar mereka dapat bersaing di pasar yang lebih luas dan meningkatkan pembangunan finansial.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Rio. 2019. Analisis Pendapatan Peternak Ayam Broiler Di Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. Diss. Universitas Islam Riau,
- Ellisa, Lili. 2020. Analisis Pendapatan Usaha Tanaman Hias Lohansung Di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang. Diss

Kementrian Kesehatan Republik Indonesia. (2019). "Covid-19 di Indonesia". <https://www.kemkes.go.id/folder/view/full-content/structure-faq.html>

Nurangara, Muhamad Firdaus Mulya. (2009). Strategi Pengembangan Usaha Sari Buah Jambu Biji Pada PT. Lipisari Patna, Kabupaten Subang, Jawa Barat.

Rangkuti, Freddy. 2016. Teknik membedah kasus bisnis Analisis SWOT.