

Faktor - Faktor yang Menunjang Perkembangan Usaha Dagang Tanaman Hias Kios Bunga “Lawu Indah” di Samarinda

Devia Roseline Irawan
Universitas Mulawarman
Piaairawan30@gmail.com

Kadori Haidar
Universitas Mulawarman
Haidarkadori1@gmail.com

Sutrisno
Universitas Mulawarman
Sutrisnoinno88@yahoo.com

Abstract

There were many people like ornamental plant in 2020 made the ornamental plant trading businesses had a great opportunity in the market. One of this great business is "Lawu Indah" Flower Kiosk in Sambutan. The aim of this study is to identify supporting factors the development of "Lawu Indah" Flower Kiosk trading business. This research used descriptive qualitative method with the field research. The research data are interview and observation. Data analysis used Interactive Analysis, the analytical method of Miles and Huberman. Based on the data analysis results and discussion, there are several supporting factors the development of "Lawu Indah" Flower Kiosk business. The opportunity became one of supporting factor, in addition to human factor, business management, and business marketing.

Keyword: Business Development Factor

Abstrak

Banyaknya peminat tanaman hias pada tahun 2020 menjadikan salah satu dari banyaknya usaha dagang tanaman hias memiliki peluang besar, salah satunya yang terjadi pada Kios Bunga “Lawu Indah” di Kel. Sambutan ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor - faktor yang menunjang perkembangan usaha dagang Kios Bunga “Lawu Indah”. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Teknik Pengambilan data menggunakan wawancara dan observasi. Teknik analisis data menggunakan Analisis Interaktif metode analisis dari Miles dan Huberman. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan bahwa faktor - faktor yang menunjang perkembangan dari usaha Kios Bunga “Lawu Indah” terdapat faktor peluang, faktor manusia, faktor pengelolaan usaha, dan faktor pemasaran dan penjualan.

Kata Kunci: Faktor Perkembangan Usaha

PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran penting bagi perekonomian Indonesia berupa kedudukannya sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, baik dari penyedia lapangan kerja, pencipta pasar baru serta penyumbang berbagai inovasi baru untuk suatu usaha. Pelaku usaha diharuskan jeli untuk melihat kebutuhan-kebutuhan baru di masyarakat dan bisa menjadikannya peluang dalam memulai usaha. Hal ini sama dengan naiknya trend dalam mengoleksi tanaman hias dilingkungan masyarakat sehingga menjadi suatu peluang bagi pelaku usaha. Dari banyaknya kolektor tanaman hias inilah yang menjadikan usaha dibidang tanaman hias ini bermunculan dan menimbulkan persaingan usaha yang ketat. Persaingan ini berupa banyaknya usaha yang menghasilkan, menjual, serta menawarkan produk yang sama dengan usaha lainnya. Hal ini juga memberikan dampak yang cukup positif bagi para pelaku usaha, seperti wadah bagi pelaku usaha untuk dapat menyusun strategi dalam mempertahankan serta meningkatkan usahanya.

Seperti yang terjadi pada usaha tanaman hias Kios Bunga “Lawu Indah” di Kec. Sambutan, Samarinda ini. Usaha yang telah dikelola oleh ibu Sri Wahyuni dan bapak Abdullah Adi Rista selama 6,5 tahun setelah berdiri selama 12 tahun. Selama beberapa tahun ini terdapat beberapa usaha sejenis di sekitar Kecamatan Sambutan, namun dari sekian banyak usaha yang ada terdapat beberapa usaha sejenis yang berakhir tutup dan ada juga yang masih berjalan dengan keadaan yang tidak ada peningkatannya.

Kios Bunga “Lawu Indah” ini berupa usaha yang tidak hanya menjual tanaman hias melainkan juga menjual bibit pohon dan bahan pendukung penanaman serta memberikan pelayanan pembuatan taman. Selain menjadi salah satu usaha yang bertahan di tengah persaingan pada tahun 2020, usaha ini juga mengalami peningkatan pendapatan. Berdasarkan hasil wawancara awal bersama ibu Sri menyatakan bahwa Kios Bunga “Lawu Indah” pada bulan April sd Juni 2020 memperoleh Rp. 5.000.000,- sd Rp. 6.000.000,- perbulannya dan pada bulan Juli dan Agustus memperoleh sebesar Rp. 6.000.000,- sd Rp. 8.000.000,- perbulannya dengan pendapatan rata - rata minimal Rp. 200.000,- per harinya. Sehingga masalah yang perlu dikaji pada penelitian ini adalah: apa saja faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah” pada Tahun 2020?. Kemudian untuk tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai faktor-faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha

dagang tanaman hias pada Kios Bunga “Lawu Indah”.

Pada penelitian ini, Kios Bunga “Lawu Indah” termasuk jenis usaha pertanian berupa suatu usaha yang mengolah tanah untuk ditanami berbagai jenis tanaman atau berupa usaha yang kegiatan produksinya menggunakan lahan tanah sebagai faktor produksi pertamanya. Menurut Rahman dan Maimunah (2011: 7) mengatakan usaha atau bisnis di bidang pertanian atau yang berkaitan langsung dengan pertanian seperti halnya usaha yang kegiatannya menunjang serta didukung oleh kegiatan pertanian disebut agribisnis. Berdasarkan pendapat dari Maulidah (2012: 6) bahwa usaha agribisnis terbagi menjadi empat subsistem, untuk Kios Bunga “Lawu Indah” termasuk dalam Subsistem budidaya/usaha tani. Subsistem budidaya/usaha merupakan usaha tani yang menghasilkan produk pertanian seperti hasil perkebunan, buah-buahan, bunga, tanaman hias, dan hasil ternak. Pelaku kegiatan pada subsistem usaha ini adalah produsen yang terdiri dari petani, peternak, pengusaha tanaman hias, dan lain-lain.

Perkembangan pada suatu usaha merupakan suatu proses dari kegiatan usaha berupa tahapan peningkatan keberhasilan suatu usaha. Menurut Hariyadi (2018: 15) perkembangan usaha merupakan kemampuan perusahaan termasuk kemampuan dalam melakukan kegiatan usaha dan mengelola investasi atau modal, sehingga setiap kegiatan usaha yang dilakukan akan mengalami peningkatan. Terkait faktor-faktor dari perkembangan usaha menurut Hendro (2011: 47) menjelaskan bahwa faktor perkembangan usaha atau keberhasilan usaha bukan hanya dilihat dari seberapa keras pengusaha tersebut bekerja, tetapi dilihat dari seberapa cerdas pengusaha melakukan dan merencanakan strateginya serta mewujudkannya.

Selanjutnya, pada penelitian ini diperlukan indikator sebagai pengukuran peneliti dalam memecahkan masalah. Pengukuran dari indikator perkembangan usaha ini diperlukan suatu pengukuran yang konkret agar dapat diukur dengan mudah. Berdasarkan indikator perkembangan usaha yang dinyatakan oleh Purwanti (2012: 21) bahwa perkembangan usaha diukur dengan tiga indikator, yaitu:

1. Karakteristik wirausaha.
2. Besar modal yang digunakan.
3. Strategi pemasaran yang digunakan.

Pemerolehan faktor-faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha dagang tanaman hias pada Kios Bunga “Lawu Indah” pada penelitian ini dapat menggunakan Analisis Interaktif model Miles and Huberman yang di mana dilakukan secara interaktif

dan terus menerus hingga tuntas data yang diperoleh.

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik pengumpulan data berupa penelitian lapangan (*Field Research*) seperti wawancara tidak terstruktur dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan Analisis Interaktif model Miles and Huberman yang di mana dilakukan secara interaktif dan terus menerus hingga tuntas data yang diperoleh. Aktivitas dalam analisis data ini ada tiga, yaitu data reduction, data display, dan conclusion drawing / verification.

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)
2. Penyajian Data (*Data Display*)
3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing/Verification*)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti akan menyajikan hasil penelitian secara deskriptif untuk menunjukkan hasil dari faktor - faktor yang menunjang perkembangan usaha dagang Kios Bunga “Lawu Indah” di Samarinda tahun 2020. Hasil penelitian yang telah diperoleh ini akan dijabarkan secara bertahap seperti berikut.

1. Tahap Reduksi Data (*Data Reduction*)

Pada tahap awal ini, dimana semua data dari hasil penelitian baik dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan di Kios Bunga “Lawu Indah” pada tanggal 6 September sd 6 november 2021 dikumpulkan, dipilah, serta dikelompokkan berdasarkan jawaban - jawaban yang diperlukan, sedangkan beberapa data hasil wawancara dan observasi yang tidak diperlukan maka peneliti pisahkan dan tidak digunakan. Untuk pengelompokan jawaban yang telah diperoleh sebagai data yang akan dipilah oleh peneliti dari pemilik usaha beserta 10 konsumen ini disesuaikan dengan pedoman pertanyaan yang ditanyakan saat wawancara dan pedoman kegiatan yang diamati untuk observasi. Kemudian, peneliti selaku instrumen yang digunakan penelitian ini menggunakan bantuan alat berupa laptop untuk memberikan kode pada responden untuk memudahkan peneliti dalam pengelompokan.

2. Tahap Penyajian Data (*Data Display*)

Pada tahap penyajian data ini, peneliti memaparkan hasil wawancara dan observasi yang telah diperoleh setelah tahap reduksi data yaitu berupa data yang sudah dikumpulkan, dipilah, dan dikelompokkan sesuai dengan data yang diperlukan pada penelitian. Data hasil wawancara dan observasi yang telah diperoleh, peneliti sajikan dalam bentuk deskripsi dan narasi yang lengkap dan disajikan menggunakan bahasa peneliti yang mudah dipahami.

3. Tahap Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing/Verification*)

Kemudian pada tahap terakhir, untuk penarikan kesimpulan pada hasil wawancara dan observasi yang telah diproses sebelumnya melalui tahap reduksi data dan tahap penyajian data dalam bentuk deskripsi dan narasi yang terbagi menjadi beberapa faktor. Faktor - faktor ini diperoleh dari setiap indikator yang menjadi pengukuran peneliti untuk hasil penelitian sehingga dapat menjawab fokus penelitian yang telah ditetapkan di awal penelitian.

Berdasarkan tahapan dari hasil penelitian yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti akan memaparkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti di Kios Bunga “Lawu Indah” sebagai berikut.

1. Wawancara

Hasil wawancara yang telah dilakukan pada penelitian ini telah disesuaikan dengan fokus penelitian yaitu faktor - faktor yang menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah” pada tahun 2020 dengan menyiapkan pertanyaan berdasarkan dari 3 indikator yaitu karakteristik wirausaha, besaran modal yang digunakan, dan strategi pemasaran yang digunakan. Kemudian untuk hasil penelitian dari wawancara bersama 12 responden sebagai berikut.

a. Karakteristik Wirausaha

1) Memiliki kepercayaan diri dan optimisme yang tinggi

Dari hasil wawancara pada indikator menyatakan bahwa pemilik usaha benar-benar memberikan yang terbaik terhadap pengelolaan usahanya, produk tanaman yang dijualnya, serta pelayanan terhadap konsumennya yang berbelanja di Kios Bunga “Lawu Indah”, dan hal ini juga didukung dari pernyataan yang disampaikan oleh konsumen selaku responden pendukung pada penelitian ini. Sehingga faktor manusia, faktor pengelolaan usaha, dan faktor peluang dapat menjadi penunjang dari perkembangan Kios Bunga “Lawu Indah”.

2) Memiliki motivasi yang tinggi

Berdasarkan dari hasil wawancara bersama kedua responden utama pada indikator ini, terdapat beberapa poin yang menjadikan pemilik usaha ini menjadi faktor penting dalam perkembangan usaha Kios Bunga ini, yaitu dari segi pemilik usaha yang selalu memiliki motivasi untuk menjalankan kegiatan atau aktivitas usahanya. Maka dapat disimpulkan faktor manusia dapat menunjang Kios Bunga “Lawu Indah” dalam mendorong usaha ini dapat terus maju dan berkembang dengan seiringnya waktu.

3) Berani dalam mengambil resiko

Berdasarkan hasil wawancara bersama kedua responden utama, terdapat beberapa poin yang menjadikan pemilik usaha ini menjadi faktor penting dalam perkembangan usaha Kios Bunga ini, baik dari segi keberanian pemilik usaha dalam mengambil resiko yang harus dihadapi usahanya. Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa pemilik usaha selalu berani dan siap dalam menerima resiko baik maupun buruk yang akan dihadapi oleh usahanya selama berlangsungnya kegiatan usaha di Kios Bunga “Lawu Indah”. Maka dapat disimpulkan bahwasanya faktor manusia sangat penting terhadap keberlangsungan aktivitas usaha untuk terus maju dan berkembang.

4) Memiliki banyak inovasi dan kreativitas

Berdasarkan dari hasil wawancara pada indikator ini menyatakan bahwa pemilik usaha benar-benar memberikan yang terbaik terhadap pengelolaan usahanya, *skill* membuat tanaman hias yang dipelajarinya sedikit demi sedikit membuah hasil yang memuaskan untuk para pelanggan yang menggunakan jasa pembuatan taman di Kios Bunga “Lawu Indah”, dan hal ini juga didukung dari pernyataan yang disampaikan oleh konsumen selaku responden pendukung pada penelitian ini. Sehingga faktor pengelolaan usaha dapat menjadi pengaruh terhadap perkembangan pada usaha Kios Bunga “Lawu Indah” ini.

5) Memiliki visi misi untuk masa depan usahanya

Berdasarkan dari hasil wawancara bersama kedua responden utama, terdapat beberapa poin yang menjadikan pemilik usaha ini menjadi faktor penting dalam perkembangan usaha Kios Bunga ini, terlihat dari tekad yang kuat dan terus berusaha mewujudkan tujuan yang ingin dicapai.

Seperti salah satu contohnya dengan belajar sedikit demi sedikit ilmu dalam pembuatan taman, hingga akhirnya Kios Bunga “Lawu Indah” dapat mewujudkan membuka jasa pembuatan taman di usahanya. Maka dapat disimpulkan bahwasanya faktor manusia menjadi salah satu penunjang perkembangan dari usaha milik ibu Sri Wahyuni dan bapak Abdullah Adi Rista ini.

b. Besaran Modal yang Digunakan

1) Modal Sendiri

Berdasarkan hasil wawancara bersama kedua responden utama, terdapat beberapa poin yang menyatakan bahwa modal yang dimiliki pemilik usaha tidak begitu banyak persiapan di awal dan mendorong mereka untuk memilih jalan dengan meminjam pada bank. Maka dapat disimpulkan bahwasanya faktor modal tidak memiliki pengaruh besar sebagai penunjang perkembangan dari usaha milik ibu Sri Wahyuni dan bapak Abdullah Adi Rista.

2) Modal Pinjaman

Berdasarkan dari hasil wawancara bersama kedua responden utama, terdapat beberapa pernyataan yang diperoleh bahwa pemilik usaha mengatur keuangannya dengan membagi penghasilannya untuk memenuhi kembali biaya - biaya yang dibutuhkan dalam usahanya dan untuk melunasi hutangnya pada bank. Pemilik usaha juga tidak mengatur keuangan dengan berarti dan hanya membaginya antara kebutuhan usaha, kebutuhan rumah tangga dan membayar angsuran pelunasan hutangnya. Maka dapat disimpulkan bahwasanya faktor modal tidak menjadi pengaruh besar bagi Kios Bunga “Lawu Indah” dalam menunjang perkembangan usahanya.

c. Strategi Pemasaran yang Digunakan

1) Harga

Hasil wawancara pada indikator harga ini peneliti memperoleh hasil bahwa penyusunan strategi dalam penentuan harga yang dilakukan oleh pemilik usaha dapat diterima dengan baik dan menjadi ketertarikan para konsumen. Sehingga dalam hal strategi pemasaran dalam penentuan harga ini berpengaruh sekali terhadap keberlangsungan usaha milik ibu Sri Wahyuni dan bapak Abdullah Adi Rista dan hal ini juga didukung dari pernyataan

yang disampaikan oleh konsumen selaku responden pendukung pada penelitian ini. Sehingga faktor penjualan dan pemasaran dapat menjadi pengaruh terhadap perkembangan pada usaha Kios Bunga “Lawu Indah”.

2) Produk

Berdasarkan hasil wawancara memperoleh hasil penelitian berupa penyusunan strategi dalam mempertahankan kualitas serta menyediakan produk yang beragam dan berinovasi sesuai dengan keadaan yang terjadi pada masanya seperti salah satu jenis tanaman hias yang sangat naik daun atau sedang nge-trend pada masanya sehingga pemilik usaha menyediakan dengan jumlah yang lumayan banyak. Sehingga dalam hal strategi pemasaran yang digunakan pemilik usaha dalam menyiapkan produk dagangnya ini berpengaruh sekali terhadap keberlangsungan usaha milik ibu Sri Wahyuni dan bapak Abdullah Adi Rista dan hal ini juga didukung dari pernyataan yang disampaikan oleh para konsumen selaku responden pendukung pada penelitian ini. Sehingga faktor penjualan dan pemasaran dapat menjadi penunjang perkembangan pada usaha Kios Bunga “Lawu Indah”.

3) Distribusi

Hasil wawancara bersama kedua responden utama memperoleh pernyataan bahwa pemilik usaha akan bertanggung jawab dan mengantarkan pesanan tanaman hias maupun bibit menggunakan kendaraan pribadi bila hanya di sekitar Samarinda dan untuk diluar Samarinda terdapat konsumen yang membawa kendaraan pribadi atau menyewa truk sendiri untuk pengantaran menuju lokasinya. Pemilik usaha tidak ada memberikan gratis ongkir atau promosi lainnya untuk sistem pengantaran, yang pasti dilakukan pemilik usaha ialah menjaga agar tanaman tetap dalam kualitas baik selama di perjalanan. Maka dapat disimpulkan bahwasanya dalam segi distribusinya dalam faktor pemasaran dan penjualan tidak menjadi pengaruh besar bagi Kios Bunga “Lawu Indah” dalam menunjang perkembangan usahanya

4) Promosi

Dari hasil wawancara pada indikator promosi memperoleh hasil bahwa memberikan promosi kepada pelanggan berupa pemberian potongan harga maupun pemberian bonus tanaman telah dilakukan oleh pemilik usaha dalam bentuk salah satu penyusunan strategi pemasaran mereka kepada

konsumen. Sehingga dalam hal strategi pemasaran yang digunakan pemilik usaha dalam pemberian potongan harga maupun bonus menjadikan ketertarikan konsumen untuk kembali berbelanja semakin besar dan hal ini mempengaruhi keberlangsungan dari aktivitas atau kegiatan usaha milik ibu Sri Wahyuni dan bapak Abdullah Adi Rista dan hal ini juga didukung dari pernyataan yang disampaikan oleh para konsumen selaku responden pendukung pada penelitian ini. Maka dari itu faktor penjualan dan pemasaran dapat menjadi penunjang perkembangan pada usaha Kios Bunga “Lawu Indah”.

2. Observasi

Selama observasi peneliti telah menyiapkan aspek apa saja yang harus diamati, yaitu:

- a. Aktivitas Kinerja Pelaku Usaha
- b. Aktivitas Perawatan dari Tanaman Hias
- c. Aktivitas Pemasaran Usaha

Pada hari pertama, peneliti dapat simpulkan dari hasil catatan lapangan berupa benar adanya pemilik usaha baik ibu Sri dan bapak Adi melakukan kegiatan rutin untuk merawat tanaman hias serta bibitnya, melakukan produksi tanaman hias serta membuat sekam sendiri, dan dalam satu hari terdapat beberapa pelanggan yang datang untuk membeli tanaman hias maupun tanah sekam, serta pemilik usaha selalu melayani para konsumennya dengan baik dan ramah. Maka dapat disimpulkan faktor manusia dan faktor pengelolaan usaha menjadi faktor yang menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah”.

Hari kedua yang peneliti dapat simpulkan dari hasil catatan lapangan berupa benar adanya pemilik usaha baik ibu Sri dan bapak Adi melakukan kegiatan rutin untuk merawat tanaman hias serta bibitnya dan dalam satu hari terdapat beberapa pelanggan yang datang untuk membeli tanaman hias maupun tanah sekam, serta pemilik usaha selalu melayani para konsumennya dengan baik dan ramah. Saat pengamatan terlihat juga para konsumen lebih tertarik kepada tanaman jenis aglonema yang dimana sedang masa naik daunnya dan pemilik usaha juga sudah menyediakan berbagai macam variasi tanaman hias aglonema untuk para konsumen tersebut. Maka dapat disimpulkan faktor peluang, faktor manusia, dan faktor pengelolaan usaha menjadi faktor yang menunjang perkembangan usaha Kios

Bunga “Lawu Indah”.

Hari ketiga peneliti dapat simpulkan dari hasil catatan lapangan berupa benar adanya pemilik usaha baik ibu Sri dan bapak Adi tidak melakukan kegiatan rutin untuk merawat tanaman hias serta bibitnya dengan menyiraminya disebabkan tanaman yang sudah seharian dalam keadaan tergyur hujan dan dalam satu hari tersebut walaupun dalam keadaan yang terus menerus hujan masih terdapat beberapa pelanggan yang datang untuk membeli tanaman hias berupa jenis tanaman keladian yang juga sedang naik daun selain jenis aglonema, serta pemilik usaha selalu melayani para konsumennya dengan baik dan ramah. Maka dapat disimpulkan faktor peluang, faktor manusia, dan faktor pengelolaan usaha menjadi faktor yang menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah”.

Selanjutnya pada hari keempat peneliti dapat simpulkan dari hasil catatan lapangan berupa benar adanya pemilik usaha baik ibu Sri dan bapak Adi tidak melakukan penyiraman tanaman hias dan memproduksi salah satu produk yang dijualnya yaitu tanah sekam dikarenakan cuaca yang terus menerus hujan, walaupun dengan keadaan yang tidak mendukung pemilik usaha tetap sedikit demi sedikit menyicil pekerjaannya untuk membangun pondok tanaman barunya dan dengan cuaca yang tidak mendukung diketahui masih terdapat pelanggan yang datang walau tidak seperti hari biasa untuk jumlahnya. Kemudian, didapati pemilik usaha yang selalu melayani para konsumennya dengan baik dan dapat menjelaskan kepada pelanggan dengan baik untuk beberapa barang yang dijualnya bila tidak ada stoknya. Maka dapat disimpulkan faktor manusia dan faktor pengelolaan usaha menjadi faktor yang menunjang perkembangan dari usaha Kios Bunga “Lawu Indah” milik ibu Sri dan bapak Adi ini.

Kemudian untuk hari terakhir pada hari kelima peneliti dapat simpulkan dari hasil catatan lapangan berupa benar adanya pemilik usaha baik ibu Sri dan bapak Adi tidak melakukan penyiraman tanaman hias dan memproduksi salah satu produk yang dijualnya yaitu tanah sekam dikarenakan cuaca yang terus menerus hujan, walaupun dengan keadaan yang tidak mendukung pemilik usaha tetap sedikit demi sedikit menyicil pekerjaannya untuk membangun pondok tanaman barunya dan dengan cuaca yang tidak mendukung diketahui masih terdapat pelanggan yang datang walau tidak seperti hari biasa untuk jumlahnya. Kemudian, didapati pemilik usaha yang selalu melayani para konsumennya dengan baik dan dapat menjelaskan

kepada pelanggan dengan baik untuk beberapa barang yang dijualnya bila tidak ada stoknya. Maka dapat disimpulkan faktor manusia dan faktor pengelolaan usaha menjadi faktor yang menunjang perkembangan dari usaha Kios Bunga “Lawu Indah” milik ibu Sri dan bapak Adi ini.

Pembahasan

Pembahasan dari hasil penelitian berupa wawancara dan observasi yang telah dilakukan peneliti di Kios Bunga “Lawu Indah” diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah” pada tahun 2020, sebagai berikut.

1. Faktor Peluang

Berdasarkan yang ditemukan dari hasil penelitian bahwa pemilik dari Kios Bunga “Lawu Indah” yaitu ibu Sri Wahyuni bersama suaminya yaitu bapak Abdullah Adi Rista melihat sebuah peluang yang terjadi pada tahun 2020 yang begitu melonjaknya peminat tanaman hias dan salah satu tanaman hias yang menjadi sorotan ialah jenis aglonema.

Dari pernyataan diatas, maka indikator yang tepat sebagai pengukuran untuk membuktikan faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah” ialah karakteristik wirausaha yang dimana keberaniannya dalam mengambil resiko dalam usahanya sebagai bentuk strateginya dari peluang yang ada. Dimana ibu Sri dan pak Adi cukup berani untuk mengorder tanaman hias jenis aglonema dari pulau Jawa untuk dijual kembali di usahanya. Hal ini diperkuat dengan yang disampaikan oleh Shalahuddin, Maulana, dan Eriyani (2018: 5) bahwa karakteristik wirausaha dapat dilihat melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas, dan inovasi serta kemampuan dalam manajemen usaha. Sehingga, dari pernyataan para ahli sebelumnya sangat memperkuat hasil analisis dari penelitian yang dilakukan sehingga faktor peluang menjadi salah satu faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah” pada tahun 2020.

2. Faktor Manusia

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Kios Bunga “Lawu Indah” terdapat hasil dimana pemilik tidak memiliki karyawan sehingga seluruh kegiatan usaha hanyalah ibu Sri bersama suami yang menjalankannya, baik dari segi perawatan hingga dalam melayani pelanggan yang datang membeli tanaman hias. Pemilik memiliki keinginan untuk selalu belajar agar meningkatkan pengetahuannya dalam menjalankan usaha yang bergerak pada bidang tanaman hias ini. Kemudian pemilik yang memiliki tujuan yang

tinggi akan masa depan usahanya, sehingga menjadikan diri mereka selalu yang terbaik dalam menjalankan usahanya seperti pemilik yang selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik terhadap pelanggan yang datang untuk berbelanja di kios bunga miliknya dan pemilik berusaha menciptakan lingkungan usahanya yang nyaman dan bersih.

Dari pernyataan diatas, indikator yang sesuai sebagai pengukuran untuk membuktikan faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha ialah karakteristik wirausaha yang dimana pemilik yang memiliki visi misi untuk masa depan usahanya. Sama halnya seperti yang disampaikan oleh Aryanti, Setiadi, Hastyorini, dan Sari (2019: 54) bahwa keberhasilan seseorang dalam menjalankan usahanya tidak hanya ditentukan dari kecerdasannya saja, tetapi juga terdapat dari cara seseorang dalam mengembangkan pendidikan serta keterampilan dan bakatnya sebagai bekal untuk memasuki dunia usaha. Sehingga dapat dikatakan bahwa untuk mencapai visi misi dari pemilik usaha untuk masa depan usahanya ialah dengan cara terus meingkatkan diri menjadi yang terbaik selama menjalankan usahanya. Dari pernyataan para ahli sebelumnya sangat memperkuat hasil analisis dari penelitian yang dilakukan sehingga faktor manusia menjadi salah satu faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah” pada tahun 2020.

3. Faktor Pengelolaan Usaha

Pada Kios Bunga “Lawu Indah” semua dikelola dengan baik oleh ibu Sri dan bapak Adi sebagai pemilik dari kios bunga tersebut tanpa adanya tenaga kerja lain yang membantu, namun untuk tenaga kerja tambahan dalam kegiatan usaha yang cukup besar seperti proyek besar pembuatan taman maka pemilik usaha membayar kenalannya yang ahli dibidang usahanya ini juga untuk membantu dengan bayaran yang sesuai. Serta pemilik usaha yang selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan dan selalu optimis dan percaya diri untuk dapat memajukan usahanya kedepannya. Kemudian, berdasarkan pengelolaan mutu produk yang dimana pemilik selalu menjaga agar kualitas tanaman hiasnya selalu berkualitas baik dengan rajin menyirami serta memberikan vitamin atau obat khusus kepada tanamannya.

Menurut Aryanti, dkk (2019: 56) di mana salah satu hal yang harus diperhatikan pada strategi produk dari empat hal yaitu kualitas produk dimana perlu adanya menonjolkan kualitas produk yang ditawarkan oleh suatu usaha yang di mana agar meyakinkan konsumen bawa produk yang dipilih merupakan produk yang terbaik dan

sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan oleh konsumen. Dari pernyataan para ahli sebelumnya sangat memperkuat hasil analisis dari penelitian yang dilakukan sehingga faktor pengelolaan usaha menjadi salah satu faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah” pada tahun 2020.

4. Faktor Pemasaran dan Penjualan

Pada Kios Bunga “Lawu Indah” strategi pemasaran dan penjualan yang digunakan hanyalah melalui segi promosi yang diberikan kepada pelanggan yang dimaksimalkan, sedangkan dalam pemasaran usaha kepada pelanggan hanya sempat dijalankan dua tahun melalui laman Facebook pribadi pemilik yaitu ibu Sri yang dimana pada tahun 2020 tidak begitu aktif seperti pada tahun 2019. Segi promosi yang digunakan sehingga banyak pelanggan menyukainya ialah dengan pemberian potongan harga maupun bonus disetiap pembelian tanaman hias bagi para pelanggan yang sudah sering kali berbelanja di kios bunga tersebut. Berdasarkan hal inilah banyak pelanggan yang merasa senang berbelanja tanaman di Kios Bunga “Lawu Indah” sehingga juga merekomendasikan kepada orang lain, sehingga semakin terkenal usaha ini dari mulut ke mulut para warga.

Dalam pembuktian hasil analisis di atas menggunakan pengukuran indikator dari strategi pemasaran yang digunakan yang berfokus pada promosi. Hal ini diperkuat dengan adanya pernyataan yang dikemukakan oleh Aryanti, Setiadi, Hastyorini, dan Sari (2019: 56) bahwa strategi promosi merupakan bagian penting suatu usaha sebagai penunjang dari keberhasilan dari proses pemasaran. Di mana promosi ialah berupa penawaran produk dari pelaku usaha kepada konsumen dengan tujuan agar konsumen mau membeli produk tersebut. (Rahayu, Astuti, Mustangin, & Sandy, 2022) mengatakan bahwa semakin banyak saluran yang digunakan akan semakin luas jangkauan pasar usaha tersebut. Pernyataan para ahli inilah yang dapat memperkuat hasil analisis dari penelitian yang dilakukan sehingga faktor pemasaran dan penjualan menjadi salah satu faktor yang dapat menunjang perkembangan usaha Kios Bunga “Lawu Indah” pada tahun 2020.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil observasi yang peneliti lakukan di Kios Bunga “Lawu Indah” dengan menyiapkan tiga aspek yang akan diamati oleh peneliti, yaitu:

1. Aktivitas Kinerja Pelaku Usaha
2. Aktivitas Perawatan dari Tanaman Hias

3. Aktivitas Pemasaran Usaha

Pemilik usaha selalu memberikan kualitas yang terbaik terhadap produknya, memberikan pelayanan terbaik serta promosi yang cukup menguntungkan para konsumennya dan mengatur segala strategi untuk menghadapi peluang apa saja yang ada di sekitar. Pemilik usaha menyusun strategi dari peluang yang terjadi di pasaran, memikirkan cara memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen, serta memberikan promosi yang cukup menguntungkan konsumen dan dapat menarik konsumen untuk berlangganan. Peneliti menemukan hasil penelitian bahwa faktor-faktor yang menunjang perkembangan usaha dagang Kios Bunga “Lawu Indah” pada tahun 2020 adalah faktor peluang, faktor manusia, faktor pengelolaan usaha, dan yang terakhir terdapat faktor pemasaran dan penjualan.

SARAN

Saran penelitian ini meliputi :

1. Proses pemasaran melalui media sosial dapat digunakan kembali untuk meningkatkan penjualan dari tanaman maupun semakin memperluas jangkauan pemasaran dari usaha.
2. Tanaman yang ada pada usaha ini harus lebih berinovasi lagi dalam tingkat produksinya pada pencangkakan dari jenis tanamannya agar lebih bervariasi lagi.
3. Kualitas dari berbagai tanaman yang dijual maupun kualitas dari jasa pembuatan taman tetap dipertahankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Arumsari, D. (2012). Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Merek Aqua (Studi pada Konsumen Toko Bhakti Mart KPRI Bhakti Praja Provinsi Jawa Tengah). *Skripsi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro*.
- Aryanti, H. G., Setiadi, I. O., Hastyorini, I. R., & Sari, K. (2015). *Kewirausahaan*. Klaten: Cempaka Putih.
- Bukit, B., Malusa, T., & Rahmat, A. (2017). *Pengembangan Sumber Daya Manusia: Teori, Dimensi Pengukuran, dan Implementasi dalam Organisasi*. Yogyakarta: Zahir Publishing.
- Hariadi, R. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Berkembangnya Usaha Somay Kota Intan Metro. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro*.
- Handayani, I. S. (2013). Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Wirausaha. *Skripsi Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Malang*.
- Hendro. (2011). *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Herawati, N. (2013). Analisis Pengaruh Pendidikan, Upah, Pengalaman Kerja, Jenis Kelamin dan Umur Terhadap Produktivitas Tenaga Kerja Industri Shuttlecock Kota Tegal. *Skripsi. Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro*.
- Maulidah, S. (2012). *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Malang: Penerbit Universitas Brawijaya Press.
- Nugrahani, F. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*. Solo: Cakra Books.
- Purwanti, E. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. *Jurnal Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMA, Salatiga*.
- Rahayu, V. P., Astuti, R. F., Mustangin, & Sandy, A. T. (2022). Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) Sebagai Solusi dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Kuliner. *International Journal of Community Service Learning*, 112-121.
- Rahman, A., Maimunah. (2011). Kajian Usaha Agribisnis Tanaman Hias di Kota Medan. *Laporan Hasil Penelitian Universitas Medan Area*.
- Shalahuddin, I., Maulana, I., & Ereyani, T. (2018). *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.
- Sugiama, A. G. (2013). *Manajemen Aset Pariwisata*. Bandung: Guardaya Intimarta.
- Waluyo. (2011). *Perpajakan Indonesia*. Edisi 10 Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.