

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang terdampak akibat pandemi *Covid-19*. Beberapa subsektor pertanian justru mengalami pertumbuhan, seperti perkebunan, pangan, hortikultura, dan peternakan. Hal ini ditunjukkan dengan kontribusi sektor pertanian terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) yakni meningkat sebesar 2,14% pada tahun 2020 (Pusat Data dan Informasi Pertanian, 2023). Sektor hortikultura juga menunjukkan potensi yang menjanjikan selama pandemi. Subsektor hortikultura berkontribusi sebesar 4,17% terhadap PDB pada tahun 2020 (Pusat Data dan Informasi Pertanian, 2023). Tanaman hias merupakan komoditas dalam subsektor hortikultura yang memiliki nilai ekonomi serta berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian negara melalui perdagangan ekspor dan domestik.

Tanaman hias adalah jenis tanaman hortikultura yang memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi, sehingga banyak orang yang melihatnya sebagai peluang usaha yang menguntungkan. Perkembangan industri tanaman hias diprediksi akan mengalami peningkatan sebesar 10% per tahun untuk pasar tanaman hias dan bunga potong domestik (Wiraatmaja, 2016). Pertumbuhan industri tanaman hias di Indonesia dipengaruhi oleh meningkatnya permintaan dari konsumen yang disebabkan oleh kebutuhan akan keindahan lingkungan,

pembangunan di sektor pariwisata, serta proyek perumahan, perkantoran, dan perhotelan (Siregar, 2020). Tren tanaman hias mulai mendapatkan perhatian lebih saat pandemi *Covid-19* melanda karena kejenuhan masyarakat akibatnya adanya pembatasan kegiatan oleh pemerintah, sehingga permintaan akan tanaman hias menjadi meningkat dan harga jual tanaman hias yang semakin tinggi. Hal ini berpengaruh terhadap keuntungan yang dihasilkan. Keuntungan atau omzet yang diraih oleh para pelaku usaha tanaman hias selama masa pandemi pada tahun 2020-2021 yakni mencapai 50% hingga 70% (Setyawan, 2022). Kondisi ini menyebabkan banyak para pelaku usaha memanfaatkan peluang ini. Tingginya perkembangan dan pertumbuhan industri tanaman hias memicu banyaknya pengusaha baru, sehingga persaingan antar usaha juga semakin tinggi.

Kota Tangerang Selatan merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi dan kini dikenal sebagai salah satu sentra tanaman hias. Terletak di wilayah Banten, kota ini memiliki berbagai pasar dan pusat penjualan tanaman hias yang menjadi tujuan utama para pecinta tanaman dari berbagai daerah. Keberadaan berbagai komunitas dan industri kecil yang bergerak di bidang budidaya tanaman hias di Tangerang Selatan turut berperan dalam mengembangkan kota ini sebagai pusat produksi dan distribusi tanaman hias. Di kawasan seperti Serpong dan Ciputat, banyak dijumpai toko-toko yang menjual beragam jenis tanaman hias, mulai dari tanaman hias daun, bunga, hingga tanaman langka dan eksotis. Selain itu, kota ini juga menyelenggarakan berbagai pameran dan *event* tanaman hias yang mendukung pertumbuhan ekonomi lokal serta mempromosikan Tangerang Selatan sebagai destinasi utama bagi para

kolektor dan penggemar tanaman. Dengan potensi dan dukungan masyarakat serta pemerintah setempat, Tangerang Selatan terus berkembang sebagai kota yang ramah bagi industri tanaman hias, sekaligus menjadikannya pusat kreativitas dan kecintaan terhadap dunia tanaman.

Salah satu bisnis atau usaha yang melakukan kontribusinya dalam melakukan penjualan tanaman hias yaitu Plantastic Garden. Plantastic Garden merupakan perusahaan yang berlokasi di daerah Serpong Utara, Kota Tangerang Selatan dan bergerak dalam penjualan tanaman hias, rental tanaman, hingga pembuatan taman. Usaha ini baru berdiri sejak tahun 2020. Mayoritas konsumen berasal dari kalangan kelas atas, dimana konsumen menggunakan jasa dari Plantastic Garden berupa pembuatan taman untuk daerah perkantoran, perumahan, perhotelan, hingga restoran dan kafe.

Plantastic Garden didirikan berawal dari pemilik usaha yang hobi mengoleksi dan merawat tanaman variegata seperti Monstera dan Philodendron. Seiring dengan meningkatnya tren tanaman hias di masa pandemi, Plantastic Garden mulai menjual berbagai jenis Monstera, Philodendron, dan tanaman hias lainnya untuk memenuhi permintaan konsumen, baik untuk koleksi pribadi maupun dekorasi rumah. Melihat peluang pasar yang lebih luas, Plantastic Garden mengembangkan layanan *landscaping* dan rental tanaman untuk kebutuhan rumah, perkantoran, dan area komersial yang membutuhkan elemen hijau tanpa harus membeli tanaman permanen. Dengan mengusung prinsip "*Plants, Treats, Daydreaming*", Plantastic Garden terus berinovasi dalam menyediakan tanaman berkualitas dan menciptakan pengalaman menyenangkan bagi pelanggan. Dari

usaha kecil berbasis hobi, Plantastic Garden kini berkembang menjadi bisnis yang menawarkan berbagai solusi hijau untuk mendukung estetika dan fungsi ruang.

Plantastic Garden menghadapi berbagai tantangan dan kendala dalam keberjalanan usahanya. Tantangan yang dihadapi Plantastic Garden secara internal yakni keterbatasan *staff* yang mengelola bisnis ini. Saat ini, Plantastic Garden hanya dikelola oleh pemiliknya dalam hal pengelolaan bisnisnya, mulai dari keuangan hingga pemasaran, sedangkan *staff* yang dimilikinya hanya bertanggung jawab dalam mengelola *greenhouse* dan pelayanan kepada konsumen. Tantangan yang dihadapi secara eksternal yaitu fluktuasi tren pasar tanaman hias. Perubahan yang sering terjadi dalam tren pasar akibat perubahan preferensi konsumen menyulitkan perusahaan untuk merencanakan serta menyesuaikan penawaran produk dengan efektif. Persaingan usaha serupa yang muncul juga menjadi suatu ancaman dan tantangan bagi perusahaan ini sehingga perusahaan memerlukan sejumlah strategi dalam menghadapi ancaman dan tantangan yang ada serta memperkuat potensi yang ada pada perusahaan.

Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) merupakan salah satu upaya yang dapat membantu perusahaan dalam menganalisis dan merancang elemen-elemen penting dari model bisnisnya. Perusahaan dapat mengidentifikasi peluang baru, mengoptimalkan proses bisnis, serta merancang strategi yang lebih efektif untuk menghadapi tantangan dengan menggunakan BMC. Adapun analisis *Business Model Environment* (BME) juga digunakan dalam penelitian ini untuk melihat faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi keberjalanan operasional usaha. Analisis SWOT dapat digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis

faktor internal dan eksternal. Faktor internal dan eksternal tersebut kemudian dihitung masing-masing bobot dan skor menggunakan matriks IFE dan EFE. Adapun masing-masing faktor yang telah dihitung diidentifikasi kembali dengan matriks SWOT. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha Plantastic Garden melalui pendekatan BMC, BME, matriks IFE dan EFE, dan SWOT dengan harapan perusahaan dapat mencapai pertumbuhan berkelanjutan dan memperkuat posisinya.

1.2 Tujuan

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini, diantaranya:

1. Mengidentifikasi *Business Model Canvas* sesuai kondisi aktual Plantastic Garden.
2. Mengidentifikasi dan menganalisis strategi pengembangan alternatif usaha Plantastic Garden menggunakan matriks IFE dan EFE dan SWOT.
3. Menyusun strategi pada *Business Model Canvas* perbaikan serta rumusan *Business Model Environment* untuk Plantastic Garden.

1.3 Manfaat

Berdasarkan tujuan tersebut, dapat ditentukan beberapa manfaat, diantaranya:

1. Bagi peneliti sebagai penerapan teori serta pengembangan keilmuan terkait strategi pengembangan usaha dengan *Business Model Canvas*.

2. Bagi universitas sebagai referensi dan sumber informasi tambahan untuk penelitian selanjutnya terkait pengembangan usaha dengan *Business Model Canvas*.
3. Bagi pemilik usaha sebagai tambahan informasi dan pengetahuan tambahan dalam menerapkan strategi alternatif yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha.