



## RINGKASAN

SURNIA WINDA PUTRI. Peningkatan Penjualan Tanaman Hias Menggunakan Pot Tanam Cocodama pada Waras Farm Kota Cilegon. *Increased Sales of Ornamental Plant Using Cocodama as a Plant's Pot at Waras Farm Cilegon City.* Dibimbing oleh SAFIRA FATHIN

Pandemi Covid-19 saat ini menyebabkan kegiatan masyarakat lebih sering dilakukan di rumah, sehingga kesadaran masyarakat akan pentingnya lingkungan hidup yang hijau dan segar meningkat. Tanaman hias merupakan komoditas yang memiliki keindahan untuk lingkungan rumah tinggal. Selain dari segi estetika, tanaman hias juga mampu memberikan manfaat bagi kesehatan fisik dan mental. Salah satu pembibitan tanaman hias di Kota Cilegon adalah Waras Farm. Masalah yang terjadi pada Waras Farm salah satunya adalah penurunan penjualan produk tanaman hias yang menyebabkan terdapat persediaan tanaman hias yang belum terjual dan pendapatan perusahaan berkurang. Upaya yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan penjualan tanaman hias menggunakan pot tanam cocodama.

Kajian pengembangan bisnis ini dilaksanakan di Waras Farm. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Sedangkan metode analisis yang digunakan adalah analisis lingkungan perusahaan, analisis matriks IE, analisis kualitatif dan kuantitatif

Waras Farm didirikan oleh bapak Rasmidi dan Ibu Mahmudah pada tahun 2005. Unit bisnis yang dikelola oleh Waras Farm adalah pembibitan tanaman buah, tanaman hias dan agrowisata. Sumberdaya yang dimiliki perusahaan terdiri dari sumberdaya fisik, sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial.

Berdasarkan analisis matriks IE didapatkan total skor IFE sebesar 2,90 dan total skor EFE sebesar 3,13, sehingga Waras Farm berada pada sel II (tumbuh dan berkembang). Kelemahan yang dimiliki perusahaan adalah penjualan tanaman hias masih konvensional yang menyebabkan terjadinya penurunan penjualan, dan belum ada upaya yang dilakukan untuk mengatasi tanaman hias yang belum terjual tersebut sehingga pendapatan perusahaan juga berkurang. Peluang yang dapat dimanfaatkan adalah adanya tren *urban farming*, pelanggan menginginkan produk yang unik, dan meningkatnya jasa pengiriman logistik. Solusi untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan meningkatkan penjualan tanaman hias menggunakan pot tanam cocodama.

Berdasarkan analisis non finansial dari aspek pasar dan pemasaran, target pasar yang dituju adalah toko tanaman hias dan konsumen akhir di Kota Cilegon dan Serang. Rencana produksi sebanyak 250 buah per bulan. Aspek organisasi dan manajemen menambah bagian pemasaran dan karyawan produksi cocodama. Kolaborasi dilakukan dengan pemasok bahan baku, toko tanaman hias, dan jasa pengiriman. Berdasarkan analisis finansial pengembangan bisnis ini dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan perusahaan karena nilai  $R/C\ ratio > 1$  yaitu sebesar 1.29 dan laba bersih berdasarkan hasil analisis laba rugi yang dihasilkan adalah sebesar Rp 33.568.715.

Kata Kunci : Waras Farm, tanaman hias, cocodama, analisis matriks IE

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang memungut dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.