

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Obyek Penelitian

#### 1. Profil Singkat Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery

- a. Nama Usaha : Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery
- b. Nama Pemilik : Berliana Kusti
- c. Alamat : Desa Kutoharjo, Dukuh Randu RT.05/RW.IV Kecamatan Pati, Kabupaten Pati, Jawa Tengah 59118
- d. Telp/Hp : 081282112821
- e. Tahun Berdiri : 2021<sup>1</sup>

#### 2. Sejarah Berdirinya Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery

Sekar Jaya Nursery merupakan jenis usaha dalam bidang tanaman hias yang dikelola langsung oleh pemiliknya yaitu ibu Kustini.

Berdirinya usaha ini dilatar belakangi oleh pemilik yang hobi bercocok tanam tanaman hias pada tahun 1990-an dan banyak orang-orang yang menyukai tanaman hias kemudian menjadikan sebuah usaha dan dikembangkan oleh pemilik beserta suaminya dan dibantu beberapa pekerja pada bidangnya masing-masing. Kegiatan operasionalnya yaitu membudidayakan tanaman, pembesaran tanaman, dan menjual berbagai jenis tanaman tersebut ke konsumen. Sekar Jaya Nursery mempunyai tiga tempat lokasi usaha yang pertama atau menjadi pusatnya yaitu berlokasi di Jl. Raya Pati-Juwana, Sarirejo, Kecamatan Pati, Kabupaten Pati, Jawa Tengah 59151 dan memiliki dua cabang yang berada di desa Kutoharjo, dukuh Randu RT 04 RW 04 Kecamatan Pati, Kabupaten Pati, Jawa Tengah 59118 dan di Jl. Raya Pati-Tayu No. Km.7, Sukoharjo Kecamatan Wedarijaksa, Kabupaten Pati, Jawa Tengah

---

<sup>1</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

59152. Penelitian ini dilakukan di lokasi usaha yang berada di desa Kutoharjo, dukuh Randu RT 04 RW 04 Kecamatan Pati, Kabupaten Pati, Jawa Tengah 59118 yang berada dibawah naungan mbak Berliana yaitu anak dari Ibu Kustini juga pemilik cabang yang berada di lokasi tersebut.

Selain itu, usaha jenis ini juga sering mendapatkan pemesanan untuk pembuatan taman, baik untuk acara-acara tertentu maupun untuk perumahan dan perkantoran. Terbentuknya nama usaha ini yaitu Sekar Jaya karena terinspirasi dengan kata Sekar yang dalam bahasa sanskerta artinya bunga sedangkan kata Jaya mengartikan maksud bahwa sebuah usaha terus maju serta berkembang dan penggunaan nama Sekar Jaya dimulai pada tahun 2008. Pada tahun tersebut usaha bisnis mulai berjalan dengan semestinya dan ada penambahan aset untuk usaha bisnis tanaman hias. Adanya cabang baru yang berada di desa Kutoharjo karena ingin menciptakan suatu hal yang berbeda dari pada yang ada di Sarirejo dan Wedarijaksa. Perbedaan yang mendasarinya yaitu metode penjualan yang berbasis modern yang diterapkan di Kutoharjo sedangkan yang lainnya masih berbasis konvensional.<sup>2</sup>

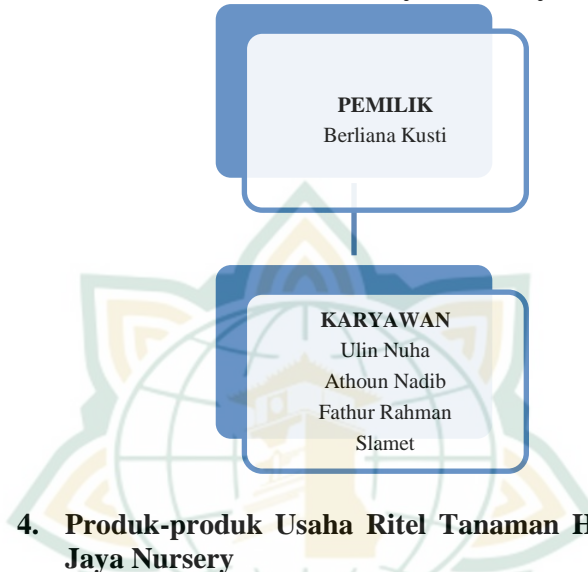
### **3. Struktur Organisasi Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery memiliki struktur organisasi yang sederhana yaitu struktur organisasi yang hanya memiliki dua tingkatan yaitu pemilik dan karyawan. Menurut mbak Berliana karena akan mengeluarkan uang lebih jika struktur organisasinya terlalu rumit, jadi mbak Berliana mengerjakan sendiri bagian vital dalam usahanya seperti pemilihan bahan baku dalam proses produksi media tanaman hias hingga melayani pemesanan dan penjualan.

---

<sup>2</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

**Gambar 4.1**  
**Bagan Struktur Organisasi Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya<sup>3</sup> Nursery**



**4. Produk-produk Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

Sebagai bisnis usaha tanaman hias, Sekar Jaya Nursery memiliki beragam produk diantaranya:

- a. Tanaman *indoor* terdiri dari berbagai jenis kaktus, tanaman hias gantung, berbagai jenis aglonema, dan lain-lain.
- b. Tanaman *outdoor* terdiri dari palem, bonsai, aneka jenis tanaman buah (apel, mangga, matoa, sawo, kelengkeng dan lain-lain), dan tanaman air (teratai dan lain-lain).
- c. Perlengkapan berkebun terdiri dari cangkul, penggaruk besi, dan lain-lain.
- d. Aksesoris tanaman dan taman terdiri dari pot bunga plastic, pot bunga keramik, pot teracota, rak bunga besi, rak bunga kayu penyangga pot, patung (angsa, kodok, dan lain-lain).
- e. Obat-obatan tanaman terdiri dari pupuk NPK, pupuk kandang, dan lain-lain.

---

<sup>3</sup> Observasi di Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery, 8 Januari, 2022.

- f. Rumput gajah mini.
- g. Alat kebersihan.
- h. Media tanaman hias seperti tanah liat, sekam, pupuk organik.
- i. Benih tanaman seperti terong, kacang, gambas dan lain-lain.<sup>4</sup>

**B. Deskripsi Data Penelitian**

**1. Data Profil Responden**

<b>Responden</b>	<b>Nama</b>	<b>Posisi</b>
1	Berliana Kusti	Pemilik usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery
2	Ulin Nuha	Karyawan usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery
3	Mia Claudya	Konsumen usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery
4	Ihda Rachmatina	Konsumen usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery

**2. Data Tentang Implementasi Strategi *Marketing Mix* dengan Menggunakan Analisis SWOT pada Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

**a. Data tentang *Marketing Mix* pada Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

1) *Product* (Produk)

Produk yang dimiliki oleh Sekar Jaya Nursery sangat banyak macam jenis tanamannya mulai yang terdiri dari tanaman indoor, tanaman outdoor, perlengkapan berkebun, aksesoris tanaman, obat-obatan tanaman, alat kebersihan, rumput gajah mini, media tanaman hias, dan benih tanaman. Tanaman *indoor* terdiri dari berbagai jenis

---

<sup>4</sup> Observasi di Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery, 8 Januari, 2022.

kaktus, tanaman hias gantung, berbagai jenis aglonema, dan lain-lain. Tanaman *outdoor* terdiri dari palem, bonsai, aneka jenis tanaman buah (apel, mangga, matoa, sawo, kelengkeng dan lain-lain), dan tanaman air (teratai dan lain-lain). Perlengkapan berkebun terdiri dari cangkul, penggaruk besi, dan lain-lain. Aksesoris tanaman dan taman terdiri dari pot bunga plastic, pot bunga keramik, pot teracota, rak bunga besi, rak bunga kayu penyangga pot, patung (angsa, kodok, dan lain-lain). Obat-obatan tanaman terdiri dari pupuk NPK, pupuk kandang, dan lain-lain. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan:

- (a) Responden 1 menyatakan bahwa produk dari usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery terdiri dari tanaman hias jenis indoor, tanaman hias jenis outdoor, perlengkapan berkebun, aksesoris tanaman, obat-obatan tanaman, alat kebersihan, rumput gajah mini, media tanaman hias, dan benih tanaman yang secara keseluruhan untuk stoknya diambil kebanyakan dari toko pusat yaitu tokonya yang berada di Sarirejo. Jenis tanaman hias yang kuantitasnya kecil diambil dari toko pusat jadi seperti tranfer stok sedangkan untuk kuantitas yang banyak diambilnya dari pemasok.<sup>5</sup>
- (b) Responden 2 menyatakan bahwa produk usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery mengambil dari toko pusat yaitu mulai dari jenis tanaman hias sampai keseluruhannya, jika di pusat kehabisan stok yang dicari produknya maka

---

<sup>5</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

mengambil di pemasok sebagai pelengkapya.<sup>6</sup>

(c) Responden 3 menyatakan bahwa produk dari usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dari segi kelengkapan tanaman hiasnya serba ada mulai dari media tanam, jenis tanman hias yang berbuah, dan bibit-bibit tanaman.<sup>7</sup>

(d) Responden 4 menyatakan bahwa Produk dari usaha ritel tananaman hias Sekar Jaya Nursery sangat lengkap dan variasinya banyak.<sup>8</sup>

2) *Price* (Harga)

Harga tanaman hias di Sekar Jaya Nursery dimulai dari harga 3.500 sampai dengan harga 40.000.000. Beberapa harga produk di Sekar Jaya Nursery antara lain:

**Tabel 4.1**  
**Harga produk di Sekar Jaya Nursery<sup>9</sup>**

<b>Nama Tanaman/Produk</b>	<b>Harga</b>	<b>Nama Tanaman/Produk</b>	<b>Harga</b>
Abro	35.000	Ketapang Biola Cantik	35.000-350.000
Copperleaf ( <i>Acalypha Wilkesiana</i> )	18.000	Kol Belanda	30.000
Agave Amerika	150.000	Krokot Mawar	5.000
Agave Ratu Victoria	150.000	Krokot Mawar Merah	10.000

<sup>6</sup> Ulin Nuha, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>7</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

<sup>8</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

<sup>9</sup> Observasi di Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery, 8 Januari, 2022.

<i>Agave Potatorum</i>	750.000	Krokot Putih	3.500
<i>Aglaonema Red Ruby</i>	50.000	Kumis Kucing	25.000
<i>Aglonema Big Roy</i>	150.000	Kuping Kelinci	150.000-350.000
<i>Aglonema Diamond</i>	250.000	Kuping Macan	50.000
Iris Bangkok	7.500	<i>Lavender</i>	12.500
Iris Kuning	3.500	Leci	75.000
<i>Alamanda</i>	25.000	Lidah Buaya	25.000
Bromelia Giant	150.000	Lidah Mertua	20.000-75.000
Alpukat Kendil	50.000	<i>Mammillaria Compressa</i>	350.000
Alpukat Mentega	50.000	<i>Manoloa</i>	30.000
Alpukat Wina	50.000	Mangga	30.000-40.000
Alpukat Aligator	50.000	Manggis	35.000
<i>Amaryllis</i>	25.000	<i>Mondo Grass</i>	5.000
Anggur Pohon	50.000	<i>Marantha leuconeura</i>	35.000
<i>Anthurium Andreanum</i>	10.000	Mata Kucing	5.000
<i>Anthurium Jari</i>	70.000	Matoa	40.000-50.000
<i>Anthurium Cobra</i>	350.000	Mawar	12.500
<i>Anthurium Crystallinum</i>	50.000	Melati	15.000
Acuba Jepang	50.000	Melati Putih	7.000-35.000
Apel Futsal	50.000	Melinjo	20.000
Adam Hawa	50.000	Mirten	20.000

Aloe Merah	65.000	<i>Molded Wax</i>	15.000
<i>Alongata</i>	75.000	Mondokaki	35.000
<i>Alpina Zerumbet</i>	25.000	Mutiara	10.000
<i>Amydrium</i>	150.000	Nangka	35.000
Angrek Bulan	175.000	<i>Neoregelia Carolinae</i>	25.000
Angrek Dendro	125.000	<i>Neoregelia Cruenta</i>	150.000
Asam Jawa	25.000	<i>Never-never Plant</i>	35.000
<i>Asparagus Aethiopicus</i>	12.000	Nolina	750.000
Asparagus liar	30.000	Nona Makan Sirih	50.000
<i>Asplenium Antiquum</i>	100.000	Nusa Indah	50.000
Bakung	5.000	Nyanyian dari India	12.500
<i>Ball Cactus</i>	2.500.00 0	<i>Oleander Magalynerium</i>	25.000
Bayam Merah	10.000	<i>Pachypodium Densiflorum</i>	15.000
<i>Baby Blue</i>	15.000	Pakis Krul	30.000
Belimbing Wuluh	25.000	Paku Sarang Burung	40.000
<i>Blushing Philodendr on</i>	150.000	Paku Sepat	40.000
Anting Putri	500.000	Paku Tanduk Rusa	75.000
<i>Bougainvill ea Glabra</i>	40.000- 1.000.00 0	Palem Jari	75.000- 200.000
Bunga Kancir	3.500	Palem Kuning	40.000
Bunga Sepatu	35.000	Palem Merah	50.000
Bunga Telang	20.000	Palem Camedoria	75.000- 200.000

Buntut Bajing	30.000	Palem Sadeng	40.000
<i>Buy Alocasia</i>	150.000	Pandan Bali	100.000-500.000
Bromelia Putih	20.000	Parijoto	35.000
Bunga Sedap Malam	30.000	Penawar Jambe	250.000-350.000
Bonsai Buxus Sinica	40.000.000	Philo Brekele	50.000
Chalatea Garuda	35.000	<i>Philodendron Selloum</i>	350.000-750.000
Chalatea Kencuran	35.000	Papaya California	35.000
<i>Chalatea louisae</i>	30.000	Philo Bergerigi	150.000
<i>Chalatea Veichiana</i>	500.000	Philo linet	150.000-250.000
<i>Callisia Navicularis</i>	15.000	<i>Philodendron Rugosum</i>	250.000
<i>Callisia Fragrans</i>	15.000	<i>Philodendron Melanochrysum</i>	75.000
<i>Camellia Chrysantha</i>	30.000	<i>Philodendron Tricolor</i>	500.000
<i>Canary Aeonium</i>	25.000	<i>Philodendron Xanadu</i>	50.000
Kastuba Merah	30.000	Pisang Calathea	35.000
Cemara Duri	35.000	Pisang Heliconia	15.000
Cemara Pentris	35.000	Pisang Kana	15.000
Cemara Tukung	35.000	<i>Platyserium Coronarium</i>	200.000
Cemara Udang	750.000	<i>Plumbago Auriculata</i>	8.000
Cempaka	35.000	Pohon Surga	50.000

Cempedak	35.000	Pucuk Merah	8.000-200.000
Ceremai Belanda	35.000	Puring Gelatik	15.000
<i>Cereus Jamaru</i>	250.000	Puring Koi	25.000
Ceriman	350.000-1.000.000	Puring Kura-kura	50.000
Chinase	35.000	Puring Mas	15.000
Cocor Bebek	25.000	Puring Oscar	50.000
Cok Noris	50.000	Puring Telor	15.000
Bunga Iler/Miana	10.000	Puring Zet Kuning	25.000
<i>Cyrtomium Falcatum</i>	500.000	Puring Zet Merah	25.000
Putri Salju	7.000	Rambutan Binjai	50.000
<i>Crassula Ovata</i>	25.000	Ringin Kupu-kupu	30.000
<i>Cryphantum</i>	30.000	<i>Rosemary</i>	12.500
<i>Cycas Plant</i>	35.000	Rumput Kucai	3.500
Daun Bahagia	75.000	Salam	20.000
Daun Dolar	350.000	Sambang Getih	3.500-10.000
Daun pandan wangi	25.000	Sansevieria	75.000
Kubis Gurun	50.000	Sawo	50.000
<i>Deuterohcopia lorentziana</i>	75.000	Sawo Kecil	25.000
<i>Difen Panglima</i>	50.000	<i>Spathyphyllum Kochii</i>	30.000
<i>Dischida</i>	50.000	<i>Sedum Reflexum</i>	3.500
Dikia	200.000	<i>Selaginella Apoda</i>	35.000

<i>Donacarmen</i>	50.000	<i>Senecio Macroglossus</i>	15.000
Paku Palsu Jantan	50.000	Senggani	30.000
<i>Dracaena</i>	20.000	Serut ( <i>Streblus Asper</i> )	3.500.000
Durian Musang King	125.000	Sig-sag	350.000
<i>Episia</i>	25.000	<i>Syngonium</i>	50.000-450.000
Erpah	3.500	Sirih Gading	50.000
Brokoli Kuning	7.000	Sirih Hijau Segar	50.000
<i>Euphorbia Miliiii</i>	50.000	Sirih Merah	25.000
<i>Euphorbia lactea</i>	350.000	Sirih silver	50.000
<i>Euphorbia Monadenium</i>	50.000	Sirih Keraton	75.000
<i>Ficus Malacocarpa</i>	20.000	Spatifilum	30.000
<i>Fittonia Verchaffeltii</i>	250.000	<i>Spathyphilum Muna</i>	50.000
<i>florida</i>	50.000	Sri Rezeki	50.000-75.000
<i>Foxtail Agave</i>	350.000	Sri Gading	50.000-75.000
<i>Gasteria Batesiana</i>	75.000	Strawberry	25.000
<i>Gasteria Gray</i>	750.000	<i>Strobilanthes Dyeriana</i>	5.000
Glodok Pecut	20.000	<i>Strophantus Gratus</i>	350.000
<i>Golden Duranta</i>	3.500	Suksom Jaipong	500.000

Anggrek Tebu	100.000	Suplir	50.000
<i>Grasena</i>	20.000	<i>Trailing lantana</i>	3.500
Guci Putih	75.000	<i>Taiwan Beauty</i>	3.500
Hanjuang	75.000	Talas Belitung	350.000
Hati Ungu	15.000	Talas Keladi	200.000
<i>Haworthiopsis limifolia</i>	40.000	<i>Sanse Gracilis</i>	25.000
<i>Hechtia</i>	150.000	Tanaman hias karang	25.000-35.000
<i>Hipotes</i>	20.000	Tapak Dara	20.000
<i>Hoya Kerii</i>	500.000	Jemani Rumpun	500.000
<i>Hoya Pink</i>	50.000	Teratai	65.000
<i>Hoya Splash</i>	75.000	<i>Torenia</i>	20.000
<i>Hoya Tricolor</i>	50.000	<i>Tillandsia Stricta</i>	150.000
Jamblang	20.000	<i>Tricolor</i>	12.500
Jambu Air	35.000	<i>Tristaniopsis laurina</i>	20.000
Jambu Biji	20.000	Trombosa Kuning	15.000
Jambu Citra	25.000	<i>Vanili</i>	75.000
Jambu Sukun	20.000	Vinca Bangkok	20.000
Jarak	25.000	Vinca Biasa	10.000
Jemani Rumpun	500.000	Walisongo	15.000-25.000
Jeruk Bali Merah	35.000	Waru varigata	50.000
Jeruk Dekopon	25.000	Widara	20.000-40.000
Jeruk Konde	20.000	<i>Wrightia Antidysenterica</i>	500.000
Jeruk lemon jumbo	30.000	<i>Xanthostemon</i>	20.000
Jeruk Nagami	70.000	<i>Yucca Treculeana</i>	75.000
Jeruk lemon tea	20.000	<i>Zebrakraut</i>	15.000

Jeruk Merah	35.000	<i>Ziziphus lotus</i>	50.000
Jeruk Nipis Kampung	20.000	<b>Aksesoris Tanaman</b>	
Jeruk Purut	20.000	Alat Penanam (Garuk Besi)	20.000
Jeruk Santang	50.000	Wadah air	50.000-1.500.000
Kacang Saba	65.000	Batu Hiasan Taman	17.500-70.000
Kadaka	250.000	Bibit	20.000-80.000
Kadaka Osaka	150.000	Cangkul	130.000
Kaktus Herbie	75.000	Hiasan patung angsa	90.000-600.000
Kaktus Panda	15.000	Hiasan kura	225.000
Kaktus Pir Berduri	20.000	Jas Hujan	85.000-115.000
Kaktus Stek	20.000	Media Tanam	4.000-17.500
Kalanchoe Millotii	20.000	Padasan	150.000-250.000
Kamboja Adenium	40.000-350.000	Pancuran	3.500.000 - 5.500.000
Kamboja Bali	40.000	Paranet	22.500-30.000
Karet Varigata	275.000	Patung hiasan	750.000
Kawista Batu	20.000	Payung	30.000
Keladi	75.000	Penyangga Pot	175.000-250.000
Keladi Baret	150.000	Polybag	20.000-40.000
Keladi Serat Silver	75.000	Patung katak	250.000

Keladi Tikus	75.000	Pot Plastik	1.500-41.000
Kelengkeng Aroma Durian	50.000	Pot Tanah	40.000-180.000
Kelengkeng mata lada	50.000	Rak Pot besi	175.000-350.000
Kelengkeng Merah	75.000	Rak Pot Kayu	1.000.000
Kelengkeng Pingpong	50.000	Sapu kelud	25.000
Kelor	200.000	Sapu lidi	15.000
Kemuning	20.000	Turus Tanaman	25.000-55.000
Kenanga	50.000	Vas Bunga	20.000-375.000
Kencana Ungu	3.500	Wastafel	1.200.000 - 1.500.000

Harga produk di Sekar Jaya Nursery tergantung dari produknya termasuk jenis tanamannya, semakin jenis tanamannya langka dan unik maka semakin mahal juga harganya. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan:

- (a) Responden 1 menyatakan bahwa produk yang ada di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery tergolong mahal dan diimbangi dengan kualitas produk yang bagus dan mengedepankan pelayanannya.<sup>10</sup>
- (b) Responden 2 menyatakan bahwa harga produk di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery diakui agak lebih mahal karena diimbangi dengan kualitas produk kemudian sudah mempunyai brand dan

---

<sup>10</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

juga pelayanan yang terbaik bagi konsumen.<sup>11</sup>

- (c) Responden 3 menyatakan bahwa harga produk usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery tergantung jenis tanamannya dan juga diimbangi dengan kualitas tanamannya.<sup>12</sup>
- (d) Responden 4 menyatakan bahwa usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery memberikan after sell servis dan mendapatkan kualitas yang bagus serta pelayanan yang lebih bagus.<sup>13</sup>

### 3) *Promotion* (Promosi)

Promosi yang dilakukan melalui mulut ke mulut, sosial media seperti facebook, instagram, data base customer, radio, dan mendirikan stand. Akun facebook Sekar Jaya adalah @Sekar Jaya garden Center, sedangkan akun instagramnya adalah @sekarjaya.gardencenter. Penayangan radio sebagai promosi yaitu dimuat dalam Radio Harbos FM Pati yang penayangannya ada 8 kali dalam sehari dan juga mendirikan stand di Joyokusumo Pati. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan:

- (a) Responden 1 menyatakan bahwa Promosi usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu dari mulut ke mulut, dari facebook, instagram, data base customer yang sudah ada kemudian melalui radio Harbos FM Pati itu yang penayangannya sehari ada 8 kali serta jualan di

---

<sup>11</sup> Ulin Nuha, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>12</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

<sup>13</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

Joyokusumo yang mendirikan stand untuk seminggu sekali.<sup>14</sup>

- (b) Responden 2 menyatakan bahwa promosi usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery memanfaatkan digital marketing seperti mengupload ke facebook, instagram, dan google maps. Kemudian setiap hari minggu membuka stand di Joyokusumo yang tujuan pertamanya untuk mengenalkan jika ada cabang baru dari Sekar Jaya dan melakukan penjualan.<sup>15</sup>
- (c) Responden 3 menyatakan bahwa promosi usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery menggunakan platform Instagram.<sup>16</sup>
- (d) Responden 4 menyatakan bahwa usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery memposting produknya di instagram.<sup>17</sup>

#### 4) *Place* (Tempat)

Alamatnya berada di Dukuh Randu Desa Kutoharjo RT.05/RW.04 Kecamatan Pati, Kabupaten Pati Jawa Tengah 59118. Lokasi tempat usaha tersebut jauh dari jangkauan konsumen karena berada di jalan desa dan jauh dari jalan raya yang kurang memudahkan konsumen dalam menjangkaunya. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan:

- (a) Responden 1 menyatakan bahwa dari pada tanahnya terbengkalai dan tidak ada niatan

---

<sup>14</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>15</sup> Ulin Nuha, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>16</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

<sup>17</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

- untuk dibangun rumah maka lebih baik dijadikan usaha.<sup>18</sup>
- (b) Responden 2 menyatakan bahwa salah satu kelemahan dari usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu lokasi karena letaknya berada di jalan desa dan jauh dari jalan raya.<sup>19</sup>
- (c) Responden 3 menyatakan bahwa tempat usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery kurang strategis karena tempatnya di dalam desa.<sup>20</sup>
- (d) Responden 4 menyatakan bahwa tempat usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery berada di desa sehingga harus lebih teliti karena agak blusuk ke desa.<sup>21</sup>

#### **b. Data tentang *Strength* (Kekuatan) Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan di Usaha Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery berkaitan tentang *strength* (kekuatan) dari usaha tanaman hias Sekar Jaya, Responden 1 menyatakan bahwa yang menjadi kekuatan usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu tanaman yang dijual sama lengkapnya yang ada di toko pusat sehingga hampir ada 300 jenis tanaman. Kualitas tanaman yang bagus kemudian pelayanan jauh lebih bagus dari pada di toko pusat. Selain itu produknya tidak kalah lengkapnya dengan yang di toko pusat dan juga menjual tanaman yang unik dan langka seperti tanaman gelombang cinta varigata yang harganya 10.000.000/tanaman. Harga tersebut

---

<sup>18</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>19</sup> Ulin Nuha, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>20</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

<sup>21</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

seimbang dengan value dari tanamannya karena usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery bukan hanya sekedar menjual tanaman tetapi juga menjual value dari tanaman tersebut.<sup>22</sup>

Dari data diatas, dapat terlihat bahwa ada beberapa *strength* (kekuatan) dari usaha tanaman hias ritel Sekar Jaya Nursery yaitu produk tanaman hias yang beragam, kualitas produk tanaman hias yang tinggi, pelayanan yang maksimal, dan menjual tanaman yang unik dan langka. Berkaitan dengan produk yang berkualitas tinggi hal ini terlihat dari banyaknya penjualan yang di area kota Pati dan ada beberapa pesanan dari luar kota Pati. Hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 3 yang menyatakan bahwa produk usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu terdiri dari media tanam, jenis tanaman hias yang berbuah, dan bibit-bibit tanaman. Kemudian pelayanannya yang diberikan sangat bagus, dari ownernya sendiri yang turun tangan memilihkan produknya yang bagus dan kualitas tanaman juga bagus. Di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery ada tanaman unik dan langka.<sup>23</sup>

Hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 4 yang menyatakan bahwa produk usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery variasinya sangat banyak. Pelayanannya juga excellent dengan memberikan penjelasan yang clear. Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery memiliki kualitas produk yang bagus serta tanaman unik dan langka untuk kategori harganya lebih mahal.<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>23</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

<sup>24</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

Selain keempat kekuatan diatas, memanfaatkan teknologi sebagai pemasaran dan penjualan. Pemasaran dan promosi dilakukan melalui mulut ke mulut, sosial media seperti facebook, instagram, data base customer, radio, dan mendirikan stand. Akun facebook Sekar Jaya adalah @Sekar Jaya garden Center, sedangkan akun instagramnya adalah @sekarjaya.gardencentre. Penayangan radio sebagai promosi yaitu dimuat dalam Radio Harbos FM Pati yang penayangannya ada 8 kali dalam sehari dan juga mendirikan stand di Joyokusumo Pati. Teknologi yang digunakan dalam penjualan seperti print out system, google bisnis, dan menggunakan aplikasi kasir online seperti Moka POS.

Sebagaimana dijelaskan oleh Responden 1 yang menyatakan bahwa promosi usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu dari mulut ke mulut, dari facebook, instagram, data base customer yang sudah ada kemudian yaitu melalui radio Harbos FM Pati itu yang penayangannya sehari ada 8 kali. Kemudian yang paling efektif menurut responden 1 yaitu melakukan penjualan di Joyokusumo dengan mendirikan stand untuk seminggu sekali. Sosisal media juga digunakan apabila ketika ada yang komen nanti dibalas satu persatu atau jika ada yang tanya maka direspon. Sedangkan untuk teknologi yang digunakan yaitu print out system dan menggunakan aplikasi Moka POS, juga menggunakan google bisnis yang sudah jalan.<sup>25</sup>

Seperti juga dituturkan oleh Responden 2 yang menyatakan bahwa yang termasuk kekuatan usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu diimbangi dengan kualitas produk kemudian di Sekar Jaya ibarat brand itu sudah ternama dan juga pelayanan yang terbaik bagi konsumen. Usaha ritel

---

<sup>25</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

tanaman hias Sekar Jaya Nursery juga ada tanaman yang unik dan langka yang tidak ditemukan di toko lain yaitu kebanyakan tanaman indoor seperti tanaman kaktus dan sukulen yang harganya 150.000/tanaman. Sedangkan teknologinya memakai aplikasi Moka POS sehingga hal tersebut yang berbeda dengan outlet yang lain. Menggunakan aplikasi kasir yang didalamnya ada data base produk sama harga, selain itu outlet yang lain tidak banyak yang mempunyai sosmed sehingga usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery menggunakan sosmednya dan mengadakan sharing tips perawatan tanaman, sharing produk serta mendirikan stand di Joyokusumo.<sup>26</sup>

**c. Data tentang *Weakness* (Kelemahan) Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan di Usaha Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery berkaitan tentang *weakness* (kelemahan) dari usaha tanaman hias Sekar Jaya Nursery, Responden 1 menyatakan bahwa dahulunya yang dijadikan sebagai tempat usaha merupakan tanah kosong sehingga dari pada tanahnya terbengkalai dan tidak ada niatan membangun rumah maka lebih baik dijadikan usaha ini yaitu usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery. Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery produknya semua ada tetapi mahal dan itu juga diimbangi dengan kualitas produk yang bagus dan mengedepankan pelayanannya bahkan ada beberapa konsumen yang akrab dengan karyawan karena pelayanannya.<sup>27</sup>

Dari data diatas, dapat terlihat bahwa ada *weakness* (kelemahan) yang terdapat dalam usaha

---

<sup>26</sup> Ulin Nuha, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>27</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu lokasi yang kurang strategis dan harga jual yang tinggi bagi konsumen. Hal ini dijelaskan oleh Responden 2 yang menyatakan bahwa salah satu kelemahan usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu termasuk lokasi karena agak ke dalam dan agak jauh dari jalan raya dan berada di jalan desa.<sup>28</sup>

Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 3 yang menyatakan bahwa tempat usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery kurang strategis, tetapi selagi nanti marketingnya bagus maka nanti lama kelamaan orang juga tahu kalau di sana ada Sekar Jaya. Sedangkan harga tergantung jenis tanamannya meskipun mahal asal juga diimbangi dengan kualitas tanamannya.<sup>29</sup>

Hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 4 yang menyatakan bahwa ketika mencari tempat usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery itu susah dan ketika orang tetap beli di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery meskipun pesaingnya memberikan harga lebih murah, karena ada hal yang lebih yang diberikan usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu nawarin after sell servis dan juga mendapatkan kualitas yang bagus serta pelayanan yang lebih.<sup>30</sup>

Selain kedua kelemahan dari usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery tersebut, tenaga ahli yang terbatas, tidak ada testimoni atau bukti penjualan dari konsumen yang dapat dilihat banyak orang, dan sistem manajemen yang belum tertata rapi secara keseluruhan. Seperti yang dituturkan oleh Responden 1 yang menyatakan bahwa tenaga

---

<sup>28</sup> Ulin Nuha, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>29</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

<sup>30</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

ahli di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yang terbatas karena terkendala proses rekrutmen. Sedangkan untuk testimoni itu tergantung pengalaman, kebanyakan konsumen langsung bilang ke owner atau ke karyawan tentang tanaman yang pernah dibeli di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery. Sedangkan untuk pembukuannya masih basic yaitu seperti keuangan, absensi, dan pengontrolan listrik.<sup>31</sup>

Mengenai hal yang tidak ada testimoni dari konsumen diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 3 yaitu testimoni yang diberikan lebih ke cerita.<sup>32</sup> Mengenai hal yang tidak ada testimoni dari konsumen juga diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 4 yaitu testimoninya lebih sharing ke owner, tidak mengupload di sosmed usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery karena memang enak diajak sharing dengan ownernya.<sup>33</sup>

#### **d. Data tentang *Opportunities* (Peluang) Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery. Berkaitan tentang *opportunities* (peluang) dari usaha tanaman hias Sekar Jaya, Responden 1 menjelaskan yaitu usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery menjalin hubungan dengan banyak orang seperti open sama reseller. Disamping itu juga usaha tanaman hias ini cukup menjanjikan, selama isu global warming dan sustainability masih ngehits maka itu akan membawa impact besar bagi usaha tanaman hias dan itu tergantung dengan seberapa pintarnya dalam pemasarannya. Usaha

---

<sup>31</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>32</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

<sup>33</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

tanaman ini itu juga semakin hari semakin banyak peminatnya mulai dari kalangan orang tua sampai ke kalangan muda.<sup>34</sup>

Dari pernyataan di atas dapat dipahami bahwa peluang yang dimiliki usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu, bisnis tanaman hias menjalin kerja sama dengan reseller, bisnis yang cukup menjanjikan, dan semakin banyak peminat tanaman hias yang bukan hanya dari kalangan orang tua namun kini tanaman hias juga diminati oleh kalangan muda.

Namun selain ketiga peluang di atas, usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery masih memiliki peluang lainnya seperti yang dijelaskan Responden 2 yaitu usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery lebih mengedepankan kualitas produknya, banyak konsumen yang menyatakan ke owner bahwa produknya lebih bagus dari pada di outlet lain. Sedangkan untuk bahan baku tidak ada kendala justru dibidang mudah karena dari dulu yang ada di toko pusat itu ibunya owner sudah dipercaya sama supplier dan untuk toko ini suppliernya juga sama dengan toko pusat. Terkadang usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yang dicari supplier dan terkadang ada barang bagus justru usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yang ditelvon duluan dan direkomendasikan oleh supplier.<sup>35</sup>

Mengenai hal yang tentang kualitas produk diakui konsumen diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 3 yaitu kualitas produk usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery seperti sawo di tanam di depan rumah langsung berbuah.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>35</sup> Ulin Nuha, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 2, transkrip.

<sup>36</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

e. **Data tentang *Threats* (Ancaman) Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery. Berkaitan tentang *threats* (ancaman) dari usaha tanaman hias, Responden 1 menjelaskan: usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery bersaing dengan sesama jenis usaha ini karena banyaknya pesaing dibidang yang sama terutama di masa pandemi sehingga banyak dimana-mana ada. Terkadang juga pesaing lain memberikan harga miring karena itu tergantung jenis komoditas yang memang murah sehingga usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery berani menyaingi jadi usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery mempunyai produk yang harganya tinggi contoh seperti produk yang unik dan impor yang dimana semua orang tidak bisa ngimpor atau produk yang langka seperti jenis jenis bonsai tertentu itu harganya ditinggikan. Selain itu juga hama penyakit tanaman menjadi ancaman bagi usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery, tetapi dilihat dahulu dari populasinya itu seberapa agar dapat untuk mengatasinya. Juga masalah harga bahan baku itu sewaktu-waktu pasti naik, harga bahan baku itu naik terus untuk tiap tahunnya. Bahan baku fokusnya ke media tanamnya karena yang lainnya kita ngambilnya di supplier.<sup>37</sup>

Dari pernyataan di atas dapat dipahami bahwa ancaman yang dimiliki usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu, semakin banyaknya pesaing dibidang usaha yang sama, pesaing memberikan harga miring, hama penyakit tanaman yang merugikan, dan harga bahan baku sewaktu-waktu pasti naik. Mengenai hal yang tentang pesaing memberikan harga miring diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 3 yaitu

---

<sup>37</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

meskipun harga produk di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery tergolong mahal asal diimbangi dengan kualitasnya agar tanamannya tidak mudah mati.<sup>38</sup>

Mengenai hal yang tentang pesaing memberikan harga miring diperkuat dengan pernyataan oleh Responden 4 meskipun pesaingnya memberikan harga yang lebih murah dari pada di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery karena memang ada hal yang lebih yang diberikan tokonya yaitu nawarin after sell servis.<sup>39</sup>

Selain keempat ancaman tersebut, usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery masih memiliki ancaman lainnya yang dapat mengganggu kelangsungan usaha tanaman hias, seperti yang dijelaskan oleh Responden 2 yaitu belum ada dukungan dari pemerintah apalagi pemerintah kota Pati sendiri sedangkan hari penghijauan dan hari-hari yang berkaitan dengan menanam itu banyak tetapi tidak ada moment seperti itu dari pemerintah kota Pati sendiri.<sup>40</sup>

### **3. Data Tentang Tinjauan Perspektif Bisnis Islam pada Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara di lapangan, usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dalam pemasaran secara perspektif bisnis Islam sudah sesuai dengan karakteristik syariah yang bisa dijadikan acuan untuk pemasar, karena sudah menerapkan tentang nilai-nilai islam yang secara eksplisit tidak memunculkan slogan syariah namun secara implisit menerapkan nilai-nilai islam didalamnya. Pertama, menerapkan nilai teistis (*Rabbaniyyah*) yaitu

---

<sup>38</sup> Mia Claudya, wawancara oleh penulis, 15 Januari, 2022, wawancara 3, transkrip.

<sup>39</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

<sup>40</sup> Ulin Nuha, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 2, transkrip.

menentukan strategi pemasaran, memilih pasar, menentukan identitas perusahaan, memfokuskan pasar dengan memberikan produk dan pelayanan yang berkualitas kepada konsumen dan melakukan promosi agar produk usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dapat dikenal oleh masyarakat luas. Sebagaimana yang dituturkan oleh Responden 1 yaitu usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery ini memperbaiki pelayanan dan kualitas produk yang sudah ada di Sekar Jaya sebelumnya, usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery juga mengambil proyek-proyek besar dari pabrik seperti pabrik semen yang ada di Rembang seperti pembuatan taman untuk taman khusus untuk area reboisasi. Sedangkan promosi usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu murni dari mulut ke mulut, dari facebook, instagram, data base customer yang sudah ada kemudian melalui radio Harbos FM Pati yang penayangannya sehari ada 8 kali. Kemudian yang paling efektif menurut responden 1 adalah jualan di Joyokusumo yang mendirikan stand untuk seminggu sekali. Target pasar harus di ubah karena dari target awal usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu lokasi Pati.<sup>41</sup>

Dari penuturan di atas dapat dipahami bahwa usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dalam menerapkan pemasaran syariah yaitu teistis (*Rabbaniyyah*) pada bisnisnya dengan memberikan kualitas produk yang berkualitas kepada konsumen. Selain itu, pelayanan yang cepat, ramah, dan bertanggungjawab diterapkan dalam menjaga loyalitas pelanggan. Terkait produk yang berkualitas terlihat dari banyaknya pesanan yang diterima Sekar Jaya Nursery, pesanan datang bukan hanya dari perorangan namun instansi seperti pemerintahan dan pabrik banyak yang telah menggunakan produk tanaman hias Sekar Jaya Nursery untuk dijadikan pembuatan taman. Juga promosi yang dilakukan melalui mulut ke mulut, sosial

---

<sup>41</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

media seperti facebook, instagram, data base customer, radio, dan mendirikan stand untuk mencapai target pasar yang lebih luas agar bisa mencakupi luar daerah kota Pati. Akun facebook Sekar Jaya adalah @Sekar Jaya garden Center, sedangkan akun instagramnya adalah @sekarjaya.gardencenter. Penayangan radio sebagai promosi yaitu dimuat dalam Radio Harbos FM Pati yang penayangannya ada 8 kali dalam sehari dan juga mendirikan stand di Joyokusumo Pati.

Selain menerapkan nilai teistis (*Rabbaniyyah*), usaha ritel tanaman hias juga menerapkan nilai etis (*Ahlaqiyyah*) yaitu mementingkan nilai moral maupun etika pada semua aspek kegiatannya seperti mengedepankan pelayanan yang terbaik bagi konsumen. Responden 1 menyatakan bahwa pelanggan usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dianggap sebagai tamu. Melayani pelanggan itu tidak ada SOP nya karena tiap pelanggan itu mempunyai karakter yang berbeda. Jadi selalu diingatkan kepada customer tentang jenis tanaman apa yang akan mereka beli.<sup>42</sup>

Dari wawancara tersebut dapat dimakanai bahwa pentingnya selalu melayani pelanggan dengan maksimal dalam menerapkan karakter pemasaran syariah di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dengan menjelaskan secara ramah kepada konsumen mengenai tanaman yang akan dibeli konsumen.

Selain menerapkan nilai teistis (*Rabbaniyyah*) dan nilai etis (*Ahlaqiyyah*), usaha ritel tanaman hias juga menerapkan nilai realistis (*al-Waqi'iyah*) yaitu dengan menjaga penampilan karyawan dan menerapkan sifat jujur pada karyawannya. Seperti yang dituturkan Responden 1 yaitu penampilan karyawan di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery memakai pakaian rapi dan bersih. Untuk alas kaki kadang memakai sepatu dan kadang memakai sandal tergantung lokasinya. Di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery karyawannya juga saling jujur, misalnya ada tip dari customer yang

---

<sup>42</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

diberikan ke karyawan itu nantinya dijadikan satu dalam satu kotak kemudian dibuka setelah terkumpul satu bulan dan dibagi sama rata.<sup>43</sup>

Selain menerapkan nilai teistis (*Rabbaniyyah*), nilai etis (*Ahlaqiyyah*), dan nilai realistik (*al-Waqi'iyah*) usaha ritel tanaman hias juga menerapkan nilai humanistik (*al-Insaniyyah*) yaitu seorang peritel Islam jangan sampai menjadi orang yang serakah, tamak, ingin menguasai segalanya dengan segala cara dalam artian terlalu memaksa orang lain untuk mengikuti aturan yang dibuat sendiri dan orang lain tersebut merasa kerugian. Seperti yang dituturkan Responden 1 yaitu usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery mengutamakan *control value* dan lebih memilih ke jangka panjangnya. Misalnya ketika ada customer yang baru ingin mengoleksi tanaman hias dan membeli tanaman hias dengan harga yang terbilang mahal, juga dalam kategori tanaman hias yang memerlukan perawatan khusus maka usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery lebih menyarankan kepada customer tersebut agar tidak membeli tanaman hias tersebut. Karena nanti dikhawatirkan jika customer membeli tanaman hias tersebut dan tidak dapat merawatnya.<sup>44</sup>

Berdasarkan pernyataan tersebut maka pemilik usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery tidak mengedepankan laba tetapi juga mempedulikan konsumen agar konsumen merasa tidak dirugikan.

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Analisis Tentang Implementasi Strategi *Marketing Mix* dengan Menggunakan Analisis SWOT pada Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery

Bagi Assauri, strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta ketentuan yang berikan arah kepada usaha- usaha

---

<sup>43</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>44</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

pemasaran industri dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan serta acuan dan alokasinya, paling utama selaku tanggapan industri dalam mengalami area serta kondisi persaingan yang senantiasa berganti. Oleh sebab itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisa area serta internal industri lewat analisa keunggulan serta kelemahan industri, dan analisa peluang dan ancaman yang dialami industri dari lingkungannya.<sup>45</sup> Dalam mengimplementasikan strategi pemasaran selain memakai analisis SWOT juga menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk menambah analisa secara internal serta eksternal. Pendekatan pemasaran 4P, ialah *product, price, place and promotion* kerap sukses untuk barang.<sup>46</sup>

**a. Analisis Marketing Mix pada Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

**1) Product (Produk)**

Produk merupakan salah satu aspek berarti yang bisa dikendalikan oleh manajer pemasaran serta dalam banyak perihal ialah perlengkapan yang sangat efisien menurutnya. Produk bisa diganti dengan bermacam cara buat tingkatkan tercapainya sasaran pemasaran. Dia bisa diubah kualitasnya, ukurannya, wujudnya, rupanya, alterasi, serta lain sebagainya.<sup>47</sup> Produk yang dimiliki oleh Sekar Jaya Nursery sangat banyak macam jenis tanamannya mulai yang terdiri dari tanaman indoor, tanaman outdoor, perlengkapan berkebun, aksesoris tanaman, obat-obatan tanaman, alat kebersihan, rumput gajah mini, media tanaman hias, dan benih tanaman. Tanaman indoor terdiri dari berbagai

---

<sup>45</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), 168.

<sup>46</sup> Muhammad Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2015), 26.

<sup>47</sup> Muhammad Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Aplikasi*, 26.

jenis kaktus, tanaman hias gantung, berbagai jenis aglonema, dan lain-lain. Tanaman outdoor terdiri dari palem, bonsai, aneka jenis tanaman buah (apel, mangga, matoa, sawo, kelengkeng dan lain-lain), dan tanaman air (teratai dan lain-lain). Perlengkapan berkebun terdiri dari cangkul, penggaruk besi, dan lain-lain. Aksesoris tanaman dan taman terdiri dari pot bunga plastik, pot bunga keramik, pot teracota, rak bunga besi, rak bunga kayu penyangga pot, patung (angsa, kodok, dan lain-lain). Obat-obatan tanaman terdiri dari pupuk NPK, pupuk kandang, dan lain-lain.

2) *Price* (Harga)

Alma melaporkan kalau harga ialah suatu nilai yang ditetapkan buat sesuatu benda ataupun jasa yang ditetapkan dengan duit.<sup>48</sup> Harga produk di Sekar Jaya Nursery tergantung dari produknya termasuk jenis tanamannya, semakin jenis tanamannya langka dan unik maka semakin mahal juga harganya. Harga yang diberikan oleh Sekar Jaya Nursery pada tanaman hias tergolong mahal tetapi memberikan kualitas dan pelayanan yang bagus.

3) *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan ialah aktivitas yang diperuntukan untuk pengaruhi konsumen supaya mereka bisa jadi tahu akan produk yang ditawarkan oleh industri kepada mereka dan setelah itu mereka kemudian membeli produk tersebut.<sup>49</sup> Promosi yang dilakukan melalui mulut ke mulut, sosial media seperti facebook, instagram, data base customer, radio, dan mendirikan stand. Penayangan radio sebagai

---

<sup>48</sup> Alma Bukhari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2002), 47.

<sup>49</sup> Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2012), 285.

promosi yaitu dimuat dalam Radio Harbos FM Pati yang penayangannya ada 8 kali dalam sehari dan juga mendirikan stand di Joyokusumo Pati.

4) *Place* (Tempat)

Tempat adalah lokasi di mana suatu perusahaan menjalankan usahanya. Lokasi juga menjadi salah satu faktor penentu kesuksesan dari suatu perusahaan.<sup>50</sup> Lokasi tempat usaha Sekar Jaya Nursery jauh dari jangkauan konsumen karena berada di jalan desa dan jauh dari jalan raya yang kurang memudahkan konsumen dalam menjangkaunya. Sekar Jaya Nursery menggunakan saluran distribusi secara langsung. Barang yang dipesan lalu dikirimkan ke konsumen baik melalui media online maupun offline.

**b. Analisis SWOT dalam Implementasi Strategi Marketing Mix pada Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

Michael Porter seperti yang dikutip Tedjo Tripomo dan Udan, menunjukkan bahwa dilihat dari produk atau jasa (keunggulan kompetitif) yang dihasilkan suatu organisasi pada dasarnya hanya ada beberapa cara utama atau strategi untuk menjadi superior (memperoleh keunggulan bersaing) dibidang industri yang dimasuki organisasi, yaitu:

- 1) Menjadi produk atau jasa dengan biaya terendah karena dapat mencapai keunggulan biaya menyeluruh (overall low cost leadership).
- 2) Mendefereusiasikan produk atau jasa sedemikian rupa sehingga menjadi produk atau jasa yang diinginkan, dianggap unik oleh konsumen sehingga konsumen mau memberikan nilai lebih.

---

<sup>50</sup> Miguna Astuti dan Nurhafifah Matondang, *Manajemen Pemasaran: UMKM dan Digital Sosial Media* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 66.

- 3) Melayani kebutuhan khusus satu atau beberapa kelompok konsumen atau pembeli industrial dengan fokus pada segi biaya atau diferensiasi (keunikan) konsumen.<sup>51</sup>

Setelah mengelompokkan kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dari hasil pengamatan dan wawancara di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery. Analisis SWOT memungkinkan organisasi memformulasikan dan mengimplementasikan strategi utama sebagai tahap lanjut pelaksanaan dan tujuan organisasi. Dalam analisis SWOT informasi tersebut dikumpulkan dan dianalisis.

Analisis SWOT yaitu mengidentifikasi beberapa faktor dengan sistematis guna menyusun strategi perusahaan. Analisis ini disesuaikan kepada logika yang bisa mengoptimalkan kesempatan dan kekuatan, tetapi dengan serempak bisa mengurangi ancaman dan kelemahan. Proses penentuan strategis senantiasa berhubungan dengan pengembangan tujuan, strategi, misi ataupun kebijakan perusahaan. Maka penyusunan strategis haruslah menganalisa faktor strategis perusahaan pada situasi sekarang ini. Hal tersebut dinamakan Analisis Situasi. model yang sangat terkenal bagi analisis kondisi yakni Analisis SWOT.<sup>52</sup>

Kemudian setelah diketahui mengenai analisis SWOT yang dijabarkan di atas, jika dilihat dari hasil pengamatan dan wawancara dengan pemilik, karyawan, dan konsumen Sekar Jaya Nursery maka di tempat tersebut telah melakukan analisis SWOT sesuai dengan teori yang tercantum. Di mana dalam analisis SWOT yang ada di usaha

---

<sup>51</sup> Tedjo Tripomo dan Udan, *Manajemen Strategi* (Bandung: Rekayasa Sains, 2005), 147.

<sup>52</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002), 19.

ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu sebagai berikut:

- 1) Kekuatan (*Strength*), adalah sumber daya ataupun kapabilitas yang dikontrol oleh ataupun disediakan untuk sebuah perusahaan yang menjadikan perusahaan lebih unggul daripada pesaing guna memuaskan kebutuhan konsumennya. Kekuatan timbul melalui kemampuan dan sumber daya yang ada untuk perusahaan. Dari hasil analisis SWOT yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa kekuatan yang ada di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu:

- (a) Produk tanaman hias yang beragam.

Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery sudah banyak menyediakan tanaman hias untuk memenuhi keinginan dan selera konsumen. Sampai sekarang sudah hampir 300 jenis tanaman hias yang dimiliki.

- (b) Kualitas produk tanaman hias yang tinggi.

Ini semua karena pemilihan bahan baku yang terbaik dan perawatan yang terbaik yang dilakukan oleh usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery sehingga menghasilkan tanaman hias yang berkualitas dan mempunyai nilai tersendiri.

- (c) Pelayanan yang maksimal.

Salah satu kekuatan yang dimiliki usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggan. Pelanggan bisa berkonsultasi ketika membeli dan setelah membeli tanaman hias Sekar Jaya Nursery karena ada pelayanan setelah pembelian juga.

- (d) Menjual tanaman yang unik dan langka.

Tanaman yang unik dan langka yang dijual di Sekarang Jaya Nursery tidak hanya menjual tanamannya saja, melainkan

value dari tanaman itu sendiri sehingga dapat dikatakan unik dan langka.

- (e) Memanfaatkan teknologi sebagai pemasaran dan penjualan.

Pemasaran dan promosi yang dilakukan usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery melalui mulut ke mulut, sosial media seperti facebook, instagram, data base customer, radio, dan mendirikan stand. Akun facebook Sekar Jaya adalah @Sekar Jaya garden Center, sedangkan akun instagramnya adalah @sekarjaya.gardencenter. Penayangan radio sebagai promosi yaitu dimuat dalam Radio Harbos FM Pati yang penayangannya ada 8 kali dalam sehari dan juga mendirikan stand di Joyokusumo Pati. Teknologi yang digunakan dalam penjualan seperti print out system, google bisnis, dan menggunakan aplikasi kasir online seperti Moka POS.

- 2) Kelemahan (*Weakness*), adalah keterbatasan dalam satu maupun lebih sumber daya dan kapabilitas sebuah perusahaan relatif pada pesaing, yang dijadikan kendala untuk memuaskan kebutuhan konsumen dengan efektif.<sup>53</sup>

- (a) Lokasi yang kurang strategis.

Tempat yang strategis dapat menambah minat konsumen. Tetapi usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery berada di jalan desa dan jauh dari jalan raya yang kurang memudahkan konsumen dalam menjangkaunya.

- (b) Harga jual yang tinggi bagi konsumen.

---

<sup>53</sup> John A. Pearce II & Richard B. Robinson, Jr, *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 157.

Harga produk di Sekar Jaya Nursery tergantung dari produknya termasuk jenis tanamannya, semakin jenis tanamannya langka dan unik maka semakin mahal juga harganya.

- (c) Tenaga ahli yang terbatas.

Dimana SDM (Sumber Daya Manusia) atau tenaga ahli di bidang marketing masih kurang mumpuni sehingga pemasaran belum dapat dijalankan secara maksimal.

- (d) Tidak ada testimoni atau bukti penjualan dari konsumen yang dapat dilihat banyak orang.

Perlu adanya testimoni untuk mendapat kepercayaan konsumen, terkadang sebuah usaha harus memberikan bukti atau testimoni sebagai bukti konsumen puas terhadap barang atau jasa. Untuk konsumen baru bisa percaya kalau ada konsumen lain yang pernah membeli dari Sekar Jaya Nursery dan merasa puas membeli produk dari Sekar Jaya Nursery.

- (e) Sistem manajemen yang belum tertata rapi secara keseluruhan.

Di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery mengenai pencatatan keuangan yang secara keseluruhan dan sejarah-sejarah berdirinya usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery belum tertata rapi.

- 3) Peluang (*Opportunity*), merupakan kondisi luar organisasi yang memiliki potensi memberi keuntungan. Organisasi yang ada di satu industri yang samasecara umum akan merasakan diuntungkan jika berhadapan dengan keadaan eksternal.

- (a) Bisnis tanaman hias menjalin kerja sama dengan reseller.

Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery telah melakukan kerjasama dengan berbagai reseller untuk saling

membantu menambah penghasilan bagi reseller.

(b) Bisnis yang cukup menjanjikan.

Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery termasuk bisnis yang menjanjikan karena selama isu global warming dengan sustainability masih ngehits maka itu akan membawa impact besar bagi usaha tanaman hias.

(c) Semakin banyak peminat tanaman hias yang bukan hanya dari kalangan orang tua namun kini tanaman hias juga diminati oleh kalangan muda.

Tanaman hias kini semakin diminati oleh masyarakat luas dari kalangan muda maupun kalangan orang tua. Hal ini merupakan peluang yang sangat besar untuk keberlangsungan usaha tanaman hias.

(d) Kualitas produk diakui konsumen.

Kualitas produk sangat berpengaruh terhadap kelangsungan bisnis seseorang. Dengan kualitas yang bagus, maka konsumen bisa menilai dan merasa puas terhadap produk yang dibeli serta bisa membuat konsumen kembali lagi untuk membeli produk barang atau jasa. Sekar Jaya Nursery selalu mengedepankan kualitas karena dengan harga tanaman hias yang terbilang mahal maka kualitas selalu diprioritaskan. Menjual tanaman hias tidak hanya menjual tanamannya, melainkan juga menjual nilai dari tanaman hias itu sendiri.

(e) Mudahnya mendapatkan bahan baku.

Bahan baku yang berasal dari supplier cukup tersedia, sehingga tidak ada kendala apapun untuk mendapatkannya.

4) Ancaman (*Threat*), kondisi eksternal yang memiliki potensi memunculkan kesulitan.

Organisasi yang ada pada satu industri umumnya akan merasa dirugikan, terancam, dipersulit jika dihadapkan kepada keadaan eskternal.<sup>54</sup>

(a) Semakin banyaknya pesaing dibidang usaha yang sama.

Banyaknya pengusaha tanaman hias menjadikan persaingan sangat ketat. Saat ini terdapat beberapa perusahaan yang bergerak pada bisnis ini. Persaingan antar usaha menuntut pengusaha untuk memperhatikan keadaan sekitar. Dengan adanya persaingan menjadikan perusahaan lebih kompetitif dalam menjalankan usahanya. Sekar Jaya Nursery tetap yakin terhadap produknya sendiri, pesaing di bidang yang sama tidak membuat Sekar Jaya Nursery khawatir karena menurut mbak Berliana selaku owner yakin jika mempunyai produk yang unik dan langka yang tidak dimiliki pesaing maka itu yang membuat ada perbedaan antara produk miliknya dengan produk pesaing lainnya. Sekar Jaya Nursery harus tetap mempertahankan kualitas.

(b) Pesaing memberikan harga miring.

Dalam dunia bisnis persaingan harga merupakan hal yang wajar di dunia pebisnis. Begitu juga dengan usaha tanaman hias di Pati. Banyak cara yang dilakukan pemilik usaha agar bisnis yang di jalani diminati oleh konsumen. Salah satu cara yang dilakukan yaitu dengan memberikan harga yang miring agar konsumen tertarik berkunjung ke tempat usaha tanaman hias tersebut. Sekar Jaya Nursery sudah mempertahankan kualitas

---

<sup>54</sup> Tedjo Tripomo dan Udan, *Manajemen Strategi* (Bandung: Rekayasa Sains, 2005), 119.

yang dimiliki tetapi juga kalah harga jika dibandingkan dengan toko tanaman hias yang bisa ditawarkan harganya.

(c) Hama penyakit tanaman yang merugikan.

Hama penyakit tanaman jika tidak dapat di tangani dengan tepat maka tentu akan merugikan dan dapat menyebar ke tanaman lainnya sehingga Sekar Jaya Nursery harus menangani dengan prosedur yang tepat untuk mencegah adanya hama penyakit tanaman yang dapat menyebar.

(d) Harga bahan baku sewaktu-waktu pasti naik.

Kenaikan harga bahan baku yang sewaktu-waktu dapat naik, akan berpengaruh pada jumlah keuntungan yang didapatkan.

(e) Belum ada dukungan dari pemerintah.

Sekar Jaya Nursery belum mendapatkan dukungan dari pemerintah dalam pengembangan usahanya, padahal dukungan dari pemerintah dapat menjadi keberlangsungan usaha tanaman hias jika pada event penghijauan dapat memanfaatkan dari usaha tersebut.

Setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dilanjutkan dengan melakukan format analisis dan menentukan keputusan strategi melalui pendekatan matriks SWOT.

Matriks kelemahan, peluang, kekuatan, dan ancaman SWOT Matrix merupakan alat guna mencocokkan yang penting dalam membantu manajer meningkatkan 4 jenis strategi: SO (*Strengths- Opportunities*), WO (*Weakness- Opportunities*), ST (*Strengths- Threats*), WT (*Weakness- Threats*). Melakukan pencocokkan faktor internal dengan eksternal adalah bagian yang sangatlah sulit untuk meningkatkan matriks SWOT

serta membutuhkan penilaian baik dan tidak terdapat pencocokkan yang terbaik.<sup>55</sup>

Matriks SWOT ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan, antara lain:

- a. Strategi So (*Strength-Opportunities*): Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yakni mempergunakan semua kekuatan guna mendayagunakan kesempatan sebaik mungkin.<sup>56</sup> Strategi ini dikenal pula dengan maksi-maksi dikarenakan manajemen mencoba mempergunakan suatu hal yang serba maksimal yang sekarang miliki.
- b. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*): Strategi ini tujuannya guna melakukan perbaikan pada kelemahan internal dengan mendayagunakan kesempatan eksternal. Strategi ini dinamakan mini-maksi dikarenakan yang optimal hanyalah satu variabel, yaitu kesempatan. Sementara satu variabel yang lain dianggap menjadi suatu hal yang minimal dikarenakan hanyalah berbentuk kekurangan.
- c. Strategi ST (*Strength-Threat*): Strategi ini mempergunakan kekuatan perusahaan guna mengurangi ataupun menghindari pengaruh dari ancaman luar. Artinya perusahaan yang kuat haruslah senantiasa menghadapi ancaman dalam eksternal dengan langsung. Strategi dinamakan maksi-mini dikarenakan hanya mempunyai satu variabel maksimal, yakni kekuatan. Variable yang lainnya sifatnya minimal, yaitu ancaman usaha.
- d. Strategi WT (*Weakness-Threat*): Taktik *defensif* yang ditujukan kepada penurunan kekurangan internal maupun mengantisipasi

---

<sup>55</sup> Freed R. David, *Manajemen Strategis: Konsep* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 284.

<sup>56</sup> Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan* (Jakarta: Prenamedia Group, 2016, 111-112).

ancaman luar. Suatu perusahaan menghadapi beberapa ancaman eskternal maupun kelemahan internal akan dalam kedudukan tidak aman. Dikarenakan memiliki sifat pasif serta dua variabel yang memiliki sifat minimal, strategi WT dikenal pula dengan strategi mini mini.<sup>57</sup>

**Gambar 4.2**  
**Matriks SWOT Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery**

	<b>Strength (S)</b> 1. Produk tanaman hias yang beragam. 2. Kualitas produk tanaman hias yang tinggi. 3. Pelayanan yang maksimal. 4. Menjual tanaman yang unik dan langka. 5. Memanfaatkan teknologi sebagai pemasaran dan penjualan.	<b>Weakness (W)</b> 1. Lokasi yang kurang strategis. 2. Harga jual yang tinggi bagi konsumen. 3. Tenaga ahli yang terbatas. 4. Tidak ada testimoni atau bukti penjualan dari konsumen yang dapat dilihat banyak orang. 5. Sistem manajemen yang belum tertata rapi secara keseluruhan.
<b>Opportunity (O)</b> 1. Bisnis tanaman	<b>Strategi SO</b> 1. Melakukan pengembangan dan	<b>Strategi WO</b> 1. Memberikan pelatihan

<sup>57</sup> Freed R. David, *Manajemen Strategis: Konsep*, 284.

<p>hias menjalin kerja sama dengan reseller.</p> <p>2. Bisnis yang cukup menjanjikan.</p> <p>3. Semakin banyak peminat tanaman hias yang bukan hanya dari kalangan orang tua namun kini tanaman hias juga diminati oleh kalangan muda.</p> <p>4. Kualitas produk diakui konsumen.</p> <p>5. Mudahny a mendapatkan bahan baku.</p>	<p>menambah keberagaman produk.</p> <p>2. Melakukan perluasan target pasar yang akan dituju.</p> <p>3. Meningkatkan kerjasama dengan beberapa pihak terkait.</p> <p>4. Menjaga kualitas dan selalu meningkatkan pelayanan dengan baik.</p>	<p>untuk karyawan.</p> <p>2. Menambah tenaga ahli.</p> <p>3. Agar lebih memfokuskan sasaran pemasaran tidak hanya lewat media sosial saja tetapi juga salah satu contoh pamflet.</p> <p>4. Harus memberikan testimoni dari pembelian tanaman hias sebelumnya, agar konsumen baru bisa mempercayai kualitas tanaman hias ataupun produk lainnya.</p> <p>5. Harga tinggi diimbangi dengan kualitas yang tinggi.</p>
---	--	---

Threat (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Semakin banyak pesaing di bidang usaha yang sama.</li> <li>2. Pesaing memberikan harga miring.</li> <li>3. Hama penyakit tanaman yang merugikan.</li> <li>4. Harga bahan baku sewaktu-waktu pasti naik.</li> <li>5. Belum ada dukungan dari pemerintah.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga kepercayaan pelanggan dengan memberikan produk dan pelayanan yang berkualitas.</li> <li>2. Semakin meningkatkan kualitas dan varian produk terutama tanaman hias yang unik dan langka.</li> <li>3. Menambah saluran distribusi dan meningkatkan promosi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Semakin meningkatkan pelatihan seperti memberikan knowledge tentang tanaman hias untuk menciptakan tenaga ahli.</li> <li>2. Memaksimalkan dalam proses pemasaran, hal ini bertujuan agar para pesaing tidak sebagai ancaman yang besar.</li> <li>3. Pembangunan galeri tanaman hias dari pemerintah Kabupaten Pati.</li> <li>4. Perawatan tanaman yang harus dilakukan secara rutin.</li> </ol>

Dari analisa-analisa di atas menyebutkan bahwa, usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery berada di posisi kuat, untuk mengimplementasikan strategi marketing mix maka dapat diterapkan

adanya strategi SO (*Strength-Opportunity*), artinya pilihan strateginya yaitu dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery:

- 1) Melakukan pengembangan dan menambah keberagaman produk. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Responden 1 yaitu produk dari usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery terdiri dari tanaman hias jenis indoor, tanaman hias jenis outdoor, perlengkapan berkebun, aksesoris tanaman, obat-obatan tanaman, alat kebersihan, rumput gajah mini, media tanaman hias, dan benih tanaman yang secara keseluruhan untuk stoknya diambil kebanyakan dari toko pusat yaitu tokonya yang berada di Sarirejo. Jenis tanaman hias yang kuantitasnya kecil diambil dari toko pusat jadi seperti tranfer stok sedangkan untuk kuantitas yang banyak diambilnya dari pemasok.<sup>58</sup>
- 2) Melakukan perluasan target pasar yang akan dituju. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Responden 1 yaitu untuk target pasar usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery harus di ubah karena dari target awal hanya lokasi Pati. Sehingga bukan hanya orang Pati saja karena toko pusat itu sudah mewedahi orang Pati sehingga khawatir nanti antar cabang ada persaingan.<sup>59</sup>
- 3) Meningkatkan kerjasama dengan beberapa pihak terkait. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Responden 1 yaitu usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery menjalin hubungan dengan banyak orang seperti open reseller. Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya

---

<sup>58</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>59</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

Nursery membantu khusus reseller seperti memberikan diskon 10%.<sup>60</sup>

- 4) Menjaga kualitas dan selalu meningkatkan pelayanan dengan baik. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Responden 4 yaitu meskipun pesaingnya memberikan harga yang lebih murah dari pada di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery karena memang ada hal yang lebih yang diberikan tokonya yaitu nawarin after sell servis dan juga mendapatkan kualitas yang bagus serta pelayanan yang lebih.<sup>61</sup>

## 2. Analisis Tentang Tinjauan Perspektif Bisnis Islam pada Usaha Ritel Tanaman Hias Sekar Jaya Nursery

Pemasaran berdasarkan Islam merupakan bentuk muamalah yang dianjurkan dalam Islam, asalkan pada semua proses transaksi terjaga dari hal yang dilarang ketetapan syariah. Islam menyebutkan bahwasanya pemasaran merupakan jual beli yang harus dipajang serta diperlihatkan keistimewaan maupun kelemahan dari barang itu supaya pihak lainnya berminat membeli. Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dalam penerapan nilai-nilai Islam secara eksplisit tidak memunculkan slogan syariah namun secara implisit menerapkan nilai-nilai Islam didalamnya yaitu menerapkan karakteristik pemasaran syariah.

Terdapat 4 karakteristik syariah yang diterapkan usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu:

- a. Teistis (*Rabbaniyyah*)

Ciri khas pemasaran syariah salah satunya yakni memiliki sifat religious yang berawal dari

---

<sup>60</sup> Berliana Kusti, wawancara oleh penulis, 8 Januari, 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>61</sup> Ihda Rachmatina, wawancara oleh penulis, 16 Januari, 2022, wawancara 4, transkrip.

kesadara terkait nilai religious dinilai penting dan mewarnai aktivitas pemasaran supaya tidak memberi kerugian individu lain baik menentukan strategi pemasaran, memilih pasar, menentukan identitas perusahaan, memfokuskan pasar.<sup>62</sup>

Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery telah menentukan strategi pemasaran, memilih pasar, menentukan identitas perusahaan, memfokuskan pasar dengan memberikan produk dan pelayanan yang berkualitas kepada konsumen dan melakukan promosi agar produk usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dapat dikenal oleh masyarakat luas. Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dalam menerapkan pemasaran syariah yaitu teistis (*Rabbaniyyah*) pada bisnisnya dengan memberikan kualitas produk yang berkualitas kepada konsumen. Selain itu, pelayanan yang cepat, ramah, dan bertanggungjawab diterapkan dalam menjaga loyalitas pelanggan. Terkait produk yang berkualitas terlihat dari banyaknya pesanan yang diterima Sekar Jaya Nursery, pesanan datang bukan hanya dari perorangan namun instansi seperti pemerintahan dan pabrik banyak yang telah menggunakan produk tanaman hias Sekar Jaya Nursery untuk dijadikan pembuatan taman. Juga promosi yang dilakukan melalui mulut ke mulut, sosial media seperti facebook, instagram, data base customer, radio, dan mendirikan stand untuk mencapai target pasar yang lebih luas agar bisa mencakupi luar daerah kota Pati. Akun facebook Sekar Jaya adalah @Sekar Jaya garden Center, sedangkan akun instagramnya adalah @sekarjaya.gardencenter. Penayangan radio sebagai promosi yaitu dimuat dalam Radio Harbos FM Pati yang penayangannya ada 8 kali dalam sehari dan juga mendirikan stand di Joyokusumo Pati. Target pasar juga lebih diperluas lagi yang

---

<sup>62</sup> Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Pamekasan: Duta Media, 2020), 3.

dulunya target hanya sekitar kota Pati saja, sekarang target pasarnya luar daerah kota pati.

b. Etis (*Ahlaqiyyah*)

Keistimewaan lainnya dari pemasaran syariah yakni dikarenakan pula sangat mementingkan nilai moral maupun etika pada semua aspek kegiatan tidak memperdulikan apapun agamanya, dikarenakan nilai etika dan moral merupakan nilai yang sifatnya menyeluruh yang diajarkan dalam seluruh agama.<sup>63</sup>

Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery selalu melayani konsumen dengan maksimal dalam menerapkan karakter pemasaran syariah di usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery dengan menjelaskan secara ramah kepada konsumen mengenai tanaman yang akan dibeli konsumen. Pelayanan yang dilakukan Sekar Jaya Nursery terhadap konsumen sesuai dengan situasi dan kondisi konsumen tersebut agar konsumen tetap merasa nyaman misalnya ketika konsumen suka diajak sharing tentang tanaman maka akan dijelaskan secara perlahan mengenai tanaman yang akan dibeli konsumen.

c. Realistis (*al-Waqi'iyah*)

Pemasaran syariah adalah konsep pemasaran yang fleksibel, misalnya keluwesan dan keluasan syariah Islamiyyah yang dijadikan landasan. Pemasar syariah ialah para pemasar profesional yang berpenampilan rapi, bersahaja, bersih, bekerja mementingkan nilai religius, kesalehan, aspek kejujuran dan modal pada semua kegiatan pemasaran.<sup>64</sup>

Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery selalu menjaga penampilan karyawan dan menerapkan sifat jujur pada karyawannya. Penampilan karyawan di Sekar Jaya Nursery berpakaian dengan rapi dan bersih. Tetap mematuhi

---

<sup>63</sup> Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 3.

<sup>64</sup> Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 4.

peraturan seperti penggunaan alas kaki yaitu sepatu ketiak pada musim panas dan memakai sandal ketika musim hujan. Sikap jujur yang diterapkan oleh karyawan Sekar Jaya Nursery yaitu ketika ada pemberian tip dari konsumen maka akan dikumpulkan jadi satu dalam satu kotak kemudian akan dibagi secara rata setelah satu bulan terkumpul.

d. Humanistis (*al-Insaniyyah*)

Pemasaran syariah sifatnya universal pula. Universal artinya syariah Islah dibuat guna manusia supaya terangkan derajat serta terjaga dan sifat kemanusiaannya terpelihara, seimbang, terkontrol dan tidak membedakan warna kulit, ras status, kebangsaan. Oleh karenanya pemasaran syariah jauh dari aktivitas persaingan yang tidak sehat dalam mewujudkan laba yang sebanyak mungkin untuk perusahaan.<sup>65</sup>

Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery tidak mengedepankan laba tetapi juga mempedulikan konsumen agar konsumen merasa tidak dirugikan. Usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery lebih mementingkan control value yaitu jangka panjang dari suatu tanaman. Sikap kemanusiaan ini dilakukan oleh usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery yaitu ketika ada konsumen yang baru ingin mengoleksi tanaman hias dan membeli tanaman hias dengan harga yang terbilang mahal, juga dalam kategori tanaman hias yang memerlukan perawatan khusus maka pemilik usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery menyarankan kepada konsumen tersebut agar tidak membeli tanaman hias tersebut. Alasan yang mendasari pemilik usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery untuk memberikan pernyataan tersebut karena dikhawatirkan jika konsumen membeli tanaman hias tersebut dan tidak dapat merawatnya karena memerlukan perawatan yang khusus maka tanaman hias tersebut mudah mati dan hal tersebut dapat mengecewakan konsumen karena telah

---

<sup>65</sup> Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 4.

membeli tanaman hias tersebut dengan harga yang terbilang mahal, sehingga pemilik usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery menyarankan kepada konsumen tersebut untuk membeli tanaman yang mudah dalam perawatannya dan biasanya untuk tanaman yang mudah dalam perawatannya terbilang murah dari pada tanaman yang membutuhkan perawatan yang khusus. Berdasarkan pernyataan tersebut maka pemilik usaha ritel tanaman hias Sekar Jaya Nursery tidak mengedepankan laba tetapi juga mempedulikan konsumen agar konsumen merasa tidak dirugikan.

