

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Sejarah Pendirian MJ Flower

Gambar 4.1

Lokasi MJ Flower Wonodadi Blitar



Sumber: Data Dokumentasi MJ Flower Wonodadi Blitar

Berdirinya MJ Flower berawal dari kesenangan seseorang yang bernama Ibu Lailatul Nikmah terhadap tanaman. Tanaman yang dirawat seseorang yang kerap disapa Ibu Nik ini cukup mendapat respon positif dari orang sekitar. Akhirnya, beliau kepikiran untuk membangun usaha serta mencoba memenuhi kebutuhan keluarga. Ditambah lagi usaha di bidang tanaman masih sedikit. Berdasarkan hal tersebut, Ibu Lailatul Nikmah mendirikan sebuah usaha keluarga yang bergerak di bidang jual beli tanaman yang dalam pengoperasiannya diberi nama MJ Flower.

MJ Flower berdiri pada tahun 2002 dengan jenis tanaman yang diperjualbelikan yaitu tanaman penghijauan dan tanaman buah-buahan.

Kemudian karena keterbatasan modal yang dimiliki, usaha ini sempat berhenti selama kurang lebih tiga tahun yaitu tahun 2007 sampai tahun 2010. Disaat modal yang dirasa lebih dari cukup, keahlian semakin bertambah serta menemukan lokasi yang cukup strategis. Dengan demikian, usaha ini bangkit kembali di tahun 2011. Kegiatan yang dijalankan yaitu Jual beli, kulakan, pembibitan, serta pembuatan taman.

Dalam pemilihan nama MJ Flower Ibu Lailatul Nikmah percaya nama adalah doa. Sehingga, beliau mengambil nama MJ yang kepanjangan dari Muji Jaya yang berarti memuji kepada yang maha kuasa yaitu Allah SWT insyaallah akan mendapatkan keberkahan dan kejayaan. Selain itu, pemberian nama MJ Flower dikarenakan saran dari orang tua yang menggunakan nama ini secara turun menurun sebagai nama usaha keluarga. Flower yang berarti bunga, sebagai pembeda untuk bidang usaha yang dijalankan.

2. Lokasi MJ Flower

MJ Flower beralamatkan di Jalan Raya Wonodadi, Desa Wonodadi, Kecamatan Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur, Kode Pos 66155. Luas lahan MJ Flower kurang lebih 100 ru. Lokasi MJ Flower cukup strategis karena berada di seberang jalan raya. Selain itu, lokasi ini sangat ramai dilalui masyarakat yang pergi pasar, sekolah maupun yang menuju Kabupaten Tulungagung. Ditambah lagi sekitar lokasi MJ Flower

terdapat warung makan dan warung kopi yang membuat lokasi ini sering terlihat orang.⁶⁰

3. Tujuan Didirikan MJ Flower

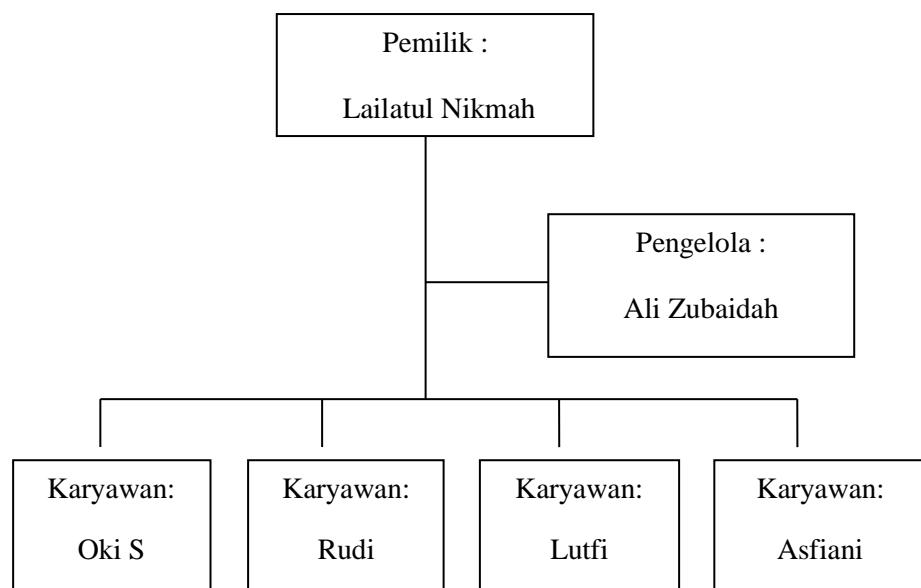
- a. Mencari nafkah yang halal dan berkah
- b. Menyalurkan hobi terhadap tanaman
- c. Menyediakan jasa jual beli, perawatan, dan pembuatan taman

4. Struktur Organisasi MJ Flower

Struktur organisasi sebagai kerangka menentukan pekerjaan dan tanggung jawab setiap orang di tempat usaha. Dengan demikian, hasil pekerjaan berjalan dengan baik sesuai bagian masing-masing. Bentuk usaha MJ Flower adalah usaha keluarga jadi struktur organisasinya masih sederhana.

Gambar 4.2

Struktur Organisasi MJ Flower



⁶⁰ Observasi MJ Flower tanggal 19 juli 2021 pada pukul 09.00 WIB

Sumber: Data Dokumentasi MJ Flower Wonodadi Blitar

B. Temuan Hasil Penelitian

1. Strategi Peningkatan Kinerja pada MJ Flower Ditinjau dari Segi Kualitas Pekerjaan, Pengetahuan, serta Kerja Sama

Sebagaimana yang diketahui bahwa perbaikan kinerja membawa dampak baik terhadap usaha. Salah satu dampaknya adalah menambah konsumen baru. Penerapan perbaikan kinerja yang dilakukan MJ Flower membantu berkembangnya usaha ini. Mengenai strategi peningkatan kinerja karyawan MJ Flower Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik usaha memberikan keterangan sebagai berikut:

- a. Strategi Peningkatan Kinerja dari Segi Kualitas Pekerjaan

- 1) Memenuhi Syarat menjadi karyawan

Hal yang penting dalam meningkatkan kinerja adalah terpenuhinya syarat awal bekerja. Karyawan yang akan bergabung di MJ Flower sebaiknya siap dengan berbagai syarat yang diajukan. Mengenai syarat bekerja di MJ Flower Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik usaha memberikan ulasannya.

*“Kalau syarat pendidikan minimal untuk karyawan tidak ada. Syarat utama bekerja disini orangnya rajin, jujur, disiplin, dan yang paling penting harus telaten. Kalau keterampilan bisa dipelajari secara bertahap selama karyawan bekerja. Laki-laki atau perempuan bisa bekerja disini asalkan mau bekerja keras”.*⁶¹

⁶¹ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

Tanggapan ini diperkuat oleh Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower mengenai syarat bekerja berikut ulasannya.

*“Karyawan disini tidak ada batas minimal pendidikan. Kebanyakan dari yang bekerja disini dimulai dari nol, keterampilan dan pengetahuan masih terbatas. Karena itu, syaratnya cukup berkeinginan kuat, disiplin, dan rajin. Berjenis kelamin laki-laki maupun perempuan bisa mendaftar karena pekerjaan disini tidak berat tetapi butuh ke hati-hatian dan ketelatenan”.*⁶²

Tanggapan diberikan Mas Oki sebagai karyawan MJ Flower Mengenai syarat bekerja berikut tanggapannya.

*“Saya melamar kerja disini tanpa ijazah, keterampilan di bidang tanam menanam pun belum cukup baik. Pengelola dan pemilik mensyaratkan harus berperilaku jujur, disiplin, dan tetalen dengan pekerjaan yang dijalani”.*⁶³

Dari paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa MJ Flower membutuhkan karyawan baik laki-laki maupun perempuan yang rajin, jujur, disiplin, pekerja keras, serta telaten sehingga pekerjaan selesai sebagaimana seharusnya. Mengenai pendidikan bukan termasuk kedalam syarat bekerja pada MJ Flower karena pemilik lebih menghargai usaha karyawan. Untuk keterampilan karyawan bisa dipelajari sambil bekerja.

⁶² Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

⁶³ Hasil wawancara dengan Mas Oki sebagai karyawan MJ Flower pada tanggal 25 Juli 2021 pada pukul 10.00 WIB.

2) Mengadakan Pelatihan dan praktek lapangan

Sudah sering ditemui bahwa pelatihan membantu perbaikan kinerja. MJ Flower menerapkan strategi pelatihan supaya keterampilan karyawan bertambah serta mengurangi kesalahan dalam bekerja. Pelatihan juga dianggap strategi paling tepat dan cepat dalam mengembangkan keahlian karyawan pada bidang yang sedang digeluti. Bapak Ali Zubaidah memberikan jawabannya.

*“Kalau pelatihan karyawan pasti ada, karena seperti yang sudah saya bilang sebelumnya keterampilan karyawan masih minim sebelum bergabung disini. Kalau pelatihannya langsung saya sendiri yang mengontrol dan mengarahkan. Pelatihan dilakukan saat proyek berlangsung sehingga karyawan langsung mengetahui kesalahannya dan praktek dilapangan harusnya seperti apa. Poin penting disini harus sering-sering di praktekan jadi lama-lama pengalaman akan bertambah”.*⁶⁴

Tanggapan serupa diberikan Mas Oki.

*“Pelatihan langsung dari pemilik sama pengelola mj flower. Mengenai pelatihan banyak hal yang diarahkan. Misalnya mengenai tanaman penghijauan menggunakan media tanah dicampur sekam. Cara peletakan tanaman, cara penanaman, pemupukan, semuanya dilatih. Pelatihannya saat di toko dan juga saat di proyek”.*⁶⁵

Diperkuat oleh bukti observasi pada saat pembuatan taman sebagai berikut.

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Mas Oki sebagai karyawan MJ Flower pada tanggal 25 Juli 2021 pada pukul 10.00 WIB.

Gambar 4.3

Pembuatan Taman



Terdapat tiga orang karyawan dan satu orang pengelola MJ Flower. Pengelola MJ Flower memakai baju garis-garis sedang menyiram tanah yang akan ditanami beserta tanaman sekitarnya dengan selang air. Karyawan yang memakai topi sedang membawa tanaman dari mobil *pick up* berwarna biru. Kemudian tanaman siap ditanam pada lahan yang sudah basah. Karyawan yang memakai baju merah putih sedang mengolah tanah supaya lebih mudah ditanami.⁶⁶

Gambar 4.4

Perawatan Tanaman



Terdapat dua orang karyawan yang satu memakai topi dan satunya memakai capil. Kedua karyawan tersebut sedang

⁶⁶ Hasil Observasi

merapikan taman dengan mencabuti rumput liar dan merapikan tanaman.⁶⁷

Dari paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa MJ Flower menerapkan strategi pelatihan untuk meningkatkan kinerja karyawan yang diarahkan langsung oleh pemilik dan pengelola baik saat di toko maupun di proyek.

b. Strategi Peningkatan Kinerja dari Segi Pengetahuan

1) Pemberian pengetahuan

Selain dari keterampilan karyawan diperlukan juga pengetahuan. Hal ini karena pengetahuan membantu menemukan cara terbaik menyelesaikan pekerjaan. selain itu, pengetahuan bukan hanya bermanfaat untuk pekerja atau usaha itu sendiri melainkan juga orang lain seperti pembeli yang membutuhkan informasi tentang tanaman. Sehingga dengan kedua hal ini dapat memperlancar kegiatan usaha. Berikut tanggapan dari Ibu Lailatul Nikmah.

*“Dikasih pengetahuan secara bertahap misal tanaman A cocok dibawah sinar matahari dengan media tanam B dan pupuk C. Trus dilatih dan diarahkan misal diberi tanggung jawab menyelesaikan proyek pembuatan taman di lokasi A. Sering praktek di lapangan”.*⁶⁸

Berikut jawaban Bu Ana sebagai salah satu pembeli mengenai pengetahuan karyawan.

⁶⁷ Hasil Observasi

⁶⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

*“Karyawan memberikan penjelasan sesuai dengan kebutuhan dan secara terbuka. Sikap dan cara penyampaian ramah, sopan, dan sepengetahuan si karyawan tersebut. Karyawan juga memberitahu penempatan tanaman, mana saja tanaman yang membutuhkan banyak sinar matahari serta tanaman yang tidak perlu sinar sama sekali. Selain itu, pertanyaan seputar perawatan, karyawan memberikan arahan berapa kali penyiraman tanaman dalam seminggu. Jadi saya sebagai pembeli sangat senang karena mendapat ilmu terkait perawatan tanaman”.*⁶⁹

Dari paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa karyawan memiliki pengetahuan mengenai tanaman. Hal itu terbukti dari pembeli yang senang karena mendapat ilmu terkait perawatan tanaman. Pengetahuan karyawan diperoleh dari pemilik dan pengelola MJ Flower yang diberikan secara bertahap. Dari pengetahuan tersebut kemudian dipraktikkan.

c. Strategi Peningkatan Kinerja dari Segi Kerja sama

1) Pembagian Pekerjaan

Membagi pekerjaan yaitu strategi diperlukan untuk mempercepat penyelesaian pekerjaan. Selain itu juga untuk menghasilkan tanaman yang bagus sesuai keahlian si pekerja. Tentang pembagian pekerjaan berikut jawaban dari Bapak Ali Zubaidah.

“Kalau pekerjaan semua sama rata. Semua karyawan harus bisa membibitkan tanaman, harus bisa pemberian pupuk baik disemprot maupun ditabur, kapan waktu yang tepat untuk perawatan dan sebagainya. Untuk proyek

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Ana sebagai konsumen MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

*pembuatan taman juga harus dikerjakan bersama pada lokasi yang sama”.*⁷⁰

Mas Oki memberikan tanggapan.

*“Kalau yang dikerjakan sama saja antara satu karyawan dengan yang lain. Kalau ingin lebih cepat ya semua dikerjakan. Misalnya ada yang menanam ada yang mengolah lahan sehingga selesainya bareng”.*⁷¹

Berikut jawaban dari Bu Ana.

*“Pada saat sampai di lokasi setiap karyawan langsung mengerjakan pekerjaan secara bersama-sama. Saat pertama kali karyawan datang menyiapkan alat, bahan, serta tanaman yang akan dibentuk menjadi taman. Ada karyawan yang mengolah lahan untuk ditanami, ada juga yang langsung menanam pohon beserta pot. Jadi mungkin pembagian pekerjaan sudah dibuat sebelum ke lokasi”.*⁷²

Dari paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa MJ Flower membagi pekerjaan kepada karyawan secara merata.

2) Komunikasi yang baik dan lancar

Menjaga keakraban dengan karyawan adalah hal yang cukup penting dalam kegiatan usaha. Dalam pekerjaan sehari-hari pemilik usaha dengan karyawan akan berinteraksi baik komunikasi ataupun bertukar pengalaman di lapangan. Keuntungan yang diperoleh yaitu pekerjaan lebih cepat selesai karena dikerjakan tanpa beban. Selain itu, perbaikan kinerja dapat diciptakan dari keakraban kedua pihak selama bekerja. Terkait hubungan yang

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

⁷¹ Hasil wawancara dengan Mas Oki sebagai karyawan MJ Flower pada tanggal 25 Juli 2021 pada pukul 10.00 WIB.

⁷² Hasil wawancara dengan Ibu Ana sebagai konsumen MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

terjalin antara pemilik usaha dengan karyawan MJ Flower. Berikut penjelasan dari Ibu Lailatul Nikmah.

*“Mengenai hubungan dengan karyawan berjalan baik, bahkan sudah seperti sodara sendiri. Saya dan semua karyawan disini mencari rizki yang halal dan barokah jadi selayaknya pada sesama saja. Kalau ada yang kurang tepat dari tindakan salah satu diantara kita saling terbuka, disampaikan, dan nantinya juga untuk perbaikan mj flower”.*⁷³

Tanggapan serupa dilontarkan Mbak Asfiani.

*“Hubungan saya dengan mbak nik dan pak idah seperti pada sodara sendiri karena beliau orang yang baik, ramah, dan mau mengajari dengan sabar cara merawat tanaman yang benar sehingga karyawan bekerja tanpa tekanan”.*⁷⁴

Selanjutnya ada konsumen dari kalangan ibu rumah tangga yaitu Ibu Ana yang memberikan tanggapan tentang hubungan pemilik dengan karyawan MJ Flower. Berikut ulasan Bu Ana.

*“Saya melihat hubungan yang terjalin cukup baik. Pemilik dan karyawan berkomunikasi seperti pada teman sendiri. Terlihat dari guyonan sambil bekerja sehingga suasana kerja sangat santai dan menyenangkan”.*⁷⁵

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa hubungan pemilik MJ Flower dengan karyawan berjalan baik seperti layaknya sodara sendiri. Pemilik bersikap ramah, disiplin, dan mau memberikan arahan kepada karyawan secara sabar. Selain itu, saat bekerja terjadi guyonan sehingga suasana yang akrab seperti

⁷³ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Mbak Asfiani sebagai karyawan MJ Flower pada tanggal 25 Juli 2021 pada pukul 10.00 WIB.

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Ana selaku pembeli di MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

kepada teman tercipta. Karyawan merasa santai, menyenangkan, dan tanpa tekanan walaupun sedang bekerja.

Sering ditemui bahwa setiap lokasi usaha mempunyai strategi pelayanan. Pelayanan sebagai pelengkap dari kegiatan usaha yang bertujuan membuat konsumen nyaman dan kembali ke lokasi usaha tersebut. Kemudian mengenai standar pelayanan guna menarik konsumen. Berikut pemaparan ibu nik selaku pemilik MJ Flower.

“Pelayanan yang diterapkan sama saja dengan lokasi usaha lainnya hanya saja keramahan, murah senyum, dan siap melayani pembeli yang diutamakan, cepat, tidak judes, dan membantu kebutuhan pembeli.”⁷⁶

Tanggapan ini diperkuat oleh Ibu Ana sebagai pelanggan di

MJ Flower

“Pelayanan di MJ Flower sudah baik karena karyawan sangat ramah, telaten, serta menyenangkan. Karyawan juga sabar menanti saya dalam menentukan tanaman yang sesuai keinginan saya.”⁷⁷

Dari hasil paparan diatas dapat disimpulkan standar pelayanan sudah diterapkan dengan baik seperti ramah, murah senyum, serta telaten dan menyenangkan.

Produk yang berkualitas diperoleh dari hasil pekerjaan dan pengelolaan usaha yang baik. Sampai saat ini kualitas tanaman

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Ana selaku pembeli di MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

pada usaha MJ Flower masih terjaga dengan baik. Secara langsung dipaparkan oleh Bapak Ali Zubaidah sebagai pengelola.

*“Kualitas tanaman memang harus dijaga supaya pembeli tidak kecewa. Biasanya pembeli akan memberi masukan tanaman yang diinginkan. Kalau di pembuatan taman menjaga kualitas dengan mengikuti permintaan pembeli”.*⁷⁸

Ibu Lailatul Nikmah memberikan tanggapan serupa.

*“Kualitas dari tanaman maupun hasil pembuatan taman disini memang sudah sewajarnya ada. Kualitas dijaga supaya menarik konsumen. Saat melihat tanaman di kami menjadi ada keinginan memiliki tanaman tersebut karena bunganya lebat atau sebagainya. Trus kualitas dijaga supaya pembeli terpuaskan sehingga menambah pelanggan tetap”.*⁷⁹

Selanjutnya Ibu Ana yang memberikan tanggapan tentang

kualitas tanaman di MJ Flower. Berikut tanggapannya.

*“Menurut saya, untuk jenis tanaman yang mudah dipelihara seperti bunga miana, lidah mertua, dan bunga gantung memiliki kualitas yang sangat baik. Bunga yang dihasilkan cantik, daun berdompol serta rapi sehingga menarik saya untuk membeli”.*⁸⁰

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas tanaman pada MJ Flower masih dijaga dengan baik sehingga konsumen tidak merasa kecewa. Selain itu, MJ Flower menerima masukan dari para pembeli mengenai tanaman. MJ Flower berusaha menjaga kualitas supaya menarik konsumen.

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Ana selaku pembeli di MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

Kemudian mengenai cara menghasilkan tanaman yang berkualitas. Bapak Ali Zubaidah sebagai pengelola memberi penjelasan.

“Untuk perawatannya rutin pemberian pupuk, penyiraman dan pemangkasan daun dan batang tanaman, serta penyemprotan hama. Kalau proses pembibitan harus menggunakan media tanam yang bagus. Biasanya, menggunakan campuran tanah, sekam, serta kompos sehingga tanaman lebih cepat tumbuh. Kalau menghasilkan tanaman berkualitas dari beli kulakan itu yang pertama pasti beli tanaman yang setengah jadi semisal bonsai. Nantinya di kami di bentuk lagi, batang yang tidak perlu dipotong, serta ya dirawat.”⁸¹

Mbak Asfiani memberikan tambahan

“Kalau proses buat tanaman berkualitas yang pasti dipantau pertumbuhannya. Mulai dari pembibitan, pemberian pupuk, media tanamnya, kebutuhan sinar matahari dan air, sampai tanaman siap dijual”⁸²

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa MJ Flower memiliki cara agar tanaman yang dihasilkan memenuhi kualitas sebelum dijual. Dimulai dari proses pembibitan sampai media tanam dan bibitnya memenuhi syarat. Melakukan perawatan rutin sehingga tanaman tetap indah.

Selanjutnya mengenai komplek dari konsumen terkait dengan kinerja karyawan dalam pembuatan taman, Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola memberikan tanggapannya.

“Selama saya mengelola usaha ini belum pernah ada pengaduan mengenai hasil kerja karyawan yang kurang,

⁸¹ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

⁸² Hasil wawancara dengan Mbak Asfiani sebagai karyawan MJ Flower pada tanggal 25 Juli 2021 pada pukul 11.30 WIB.

*kebanyakan yang saya temui malah minta menambah proyek”.*⁸³

Ibu Lailatul Nikmah memberikan tanggapan

*“Soal komplek tidak ada, paling-paling konsumen minta ditambahi kolam atau minta di kasih paving”.*⁸⁴

Dari hasil paparan diatas dapat disimpulkan selama ini MJ

Flower belum pernah ada komplek masuk dari konsumen ataupun pelanggan karena merasa puas dengan hasil kerja.

2. Strategi Peningkatan Volume Penjualan pada MJ Flower

Seperti yang sudah diketahui bahwa kegiatan penjualan dapat menghasilkan keuntungan bagi sebuah usaha. Semakin banyak barang terjual keuntungan semakin besar. Dengan strategi yang tepat sebagaimana yang dilakukan MJ Flower, ternyata mampu menjaga kesetiaan pelanggan. Berikut strategi penjualan MJ Flower.

a. Strategi produk

Produk yang dihasilkan sebuah usaha menjadi daya tarik usaha tersebut. Seperti yang terjadi pada usaha MJ Flower yang menjalankan kegiatan dengan menjual tanaman maupun bibit tanaman yang meliputi tanaman penghijauan, buah-buahan serta tanaman hias. Selain itu, MJ Flower melayani jasa pembuatan taman baik taman rumah,

⁸³ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

⁸⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB..

taman pinggir jalan, kantor, dan sekolah. Mengenai produk MJ Flower Ibu Lailatul Nikmah memberikan ulasannya.

*“Yang menjadi strategi penjualan kami adalah menjaga kualitas tanaman. Hal ini dilakukan dengan cara penyiraman minimal 1 kali sehari di pagi hari atau sore hari. Pada musim kemarau penyiraman rutin dilakukan sehingga tanaman tidak mudah layu. Kalau di musim penghujan penyiraman dikurangi, sekitar 2 atau 3 kali dalam seminggu. Peletakan tanaman juga penting untuk membantu perkembangan tanaman. Tanaman diletakkan di dalam atau luar ruangan disesuaikan dengan jenis tumbuhan. Contohnya seperti tanaman burgenvil butuh penyiraman yang cukup dan sinar matahari yang terik sehingga bunganya lebat. Untuk tanaman yang tidak tahan air dipindahkan ke tempat yang lebih teduh sehingga tanaman tidak mudah mati. Cara kedua yaitu rutin memberikan pupuk agar tanaman lebih subur. Pemberian pupuk bisa di semprot dan ditaburkan sesuai umur tanaman. Selanjutnya, mencegah hama dengan pemberian fungisida dan insektisida baik cair ataupun serbuk”.*⁸⁵

Mengenai strategi produk juga diungkapkan oleh Bapak Ali Zubaidah sebagai pengelola MJ Flower.

*“Kalau strategi penjualan yang pertama, menerapkan barang tersedia di toko sehingga konsumen bisa melihat dan menilai secara langsung tanaman dari MJ Flower. Terkadang konsumen yang hobi beli online tertarik hanya melihat gambar saja tapi setelah tanaman datang kerumah pembeli banyak yang mengeluhkan beda sama yang di foto. Nah dari hal ini kami tidak mau kepercayaan konsumen menurun”.*⁸⁶

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa MJ Flower menggunakan strategi produk untuk meningkatkan jumlah penjualan. Strategi produk disini dengan cara menjaga kualitas tanaman.

⁸⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

Menyediakan tanaman di toko sehingga calon pembeli bisa melihat dan menilai produk yang dihasilkan MJ Flower secara langsung.

b. Strategi promosi

Setiap usaha mempunyai cara promosi untuk menaikkan jumlah penjualan. Kepemilikan dan penggunaan media sosial saat ini adalah salah satu media promosi yang kerap digunakan. Begitu juga pada MJ Flower yang memiliki strategi promosi tersendiri. Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik memberikan tanggapan.

*“Kalau akun sosial media sudah punya dengan nama pencarian MJ Taman untuk keseluruhan akun, hanya saja postingan masih terbatas. Kalau strategi promosi lain yang digunakan yaitu dengan brosur dan baner yang di pasang di pinggir jalan ramai sehingga lebih banyak terlihat oleh orang. Strategi ini menarik konsumen karena biasanya ada harga promo untuk jenis tanaman tertentu. Kami juga masih mengandalkan strategi sederhana yaitu dari mulut ke mulut yang kami anggap paling efektif. Strategi penjualan dari mulut ke mulut efektif karena orang lebih percaya. Dari orang yang telah menjadi pelanggan kami mengajak konsumen baru baik itu teman arisan, keluarga, saudara, tetangga atau lainnya untuk mengunjungi dan membeli produk di MJ Flower”.*⁸⁷

Tanggapan yang sama dilontarkan Bapak Ali Zubaidah.

*“Media sosial ada facebook, whatsapp, sama instagram. Untuk promosi dan penjualan dengan media sosial sudah dimulai dari beberapa tahun yang lalu tapi masih belum di fokuskan. Kalau saya memegang kendali untuk akun facebook. Yangman untuk mengirim foto belum rutin. Untuk whatsapp ada 2 orang yang memegang kendali. Akun ini lebih rutin memposting kegiatan mj flower. Kebanyakan dari pembeli melihat postingan whatsapp. Dulu awal promosi membuat brosur dan baner”.*⁸⁸

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

⁸⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

Diperkuat dengan bukti dokumentasi kegiatan promosi yang dilakukan MJ Flower menggunakan media sosial sebagai berikut.

Gambar 4.5

Postingan di akun facebook



Terdapat tujuh tanaman aglonema dengan media tanam pot. Dalam postingan tersebut tanaman aglonema berbeda ukuran maupun warna daunnya. Pada lokasi MJ Flower menyediakan tanaman aglonema lebih dari yang ada di postingan tersebut.⁸⁹

Gambar 4.4

Postingan di akun instagram



⁸⁹ Bukti dokumentasi kepemilikan akun media sosial facebook

Pada postingan instagram tersebut terdapat tiga orang karyawan sedang melakukan pekerjaan membuat taman. Terlihat dalam foto tersebut taman masih belum sempurna. Dalam keterangan foto pembuatan taman masih dalam proses. Pembuatan di kediaman bapak eko rejosari.⁹⁰

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa MJ Flower memiliki strategi promosi guna menaikkan jumlah penjualan dengan cara membuat brosur dan baner pada hari tertentu kemudian disebarakan kepada masyarakat atau diletakkan pada lokasi yang ramai. Menggunakan akun sosial media untuk promosi jarak jauh. Meminta orang terdekat atau pelanggan tetap untuk ikut serta mempromosikan.

c. Strategi harga

Tidak menjadi rahasia lagi bahwa harga menjadi salah satu penentu terjadinya pembelian atau tidak. Apalagi bagi wanita harga selisih sedikit saja menjadi perbandingan untuk pindah ke lokasi lain. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Ali Zubaidah sebagai pengelola MJ Flower mengenai strategi harga. Berikut ulasannya.

*“Harga untuk pembuatan taman bisa nego atau menyesuaikan dana konsumen. Biasanya konsumen mengikuti harga kontraktor tapi disini kami yang mengikuti dananya konsumen. Kalau harga dari kami memberi harga minimal Rp.5.000.000 untuk pembuatan taman yang berukuran kecil bisa lebih bisa kurang. Harga untuk tanaman hias bermacam-macam tergantung jenis sama pasarannya”.*⁹¹

⁹⁰ Bukti dokumentasi kepemilikan akun media sosial instagram

⁹¹ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

Berikut tambahan dari Ibu Lailatul Nikmah

*“Disini mengambil untung tidak banyak yang penting ada terus baik dari proyek maupun di toko. Untung dikit-dikit tidak apa-apa yang penting halal dan berkah. Terus kebanyakan dari konsumen juga bilang harga disini murah”.*⁹²

Untuk memperkuat penjelasan ibu Lailatul Nikmah, salah satu pembeli bernama Ibu Ana melontarkan jawaban yang sama.

*“Harga termasuk murah karena kan tergantung tanaman apa yang kita beli. kalau beli pesanan bisa dibayar kas diawal atau di akhir masa pesanan. Bisa juga titip uang sebagai uang muka”.*⁹³

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa MJ Flower mematok harga untuk pembuatan taman minimal Rp.5.000.000 untuk taman yang berukuran kecil. Selain itu, harga bisa nego atau mengikuti dana konsumen. Untuk harga tanaman hias secara ecer disesuaikan dengan jenis dan pasarannya.

d. Strategi wilayah dan sasaran penjualan

Menemukan wilayah yang berpotensi meningkatkan penjualan adalah hal yang harus dilakukan sebuah usaha. Hal ini dilakukan karena saat usaha berdiri sudah ada pembeli yang dituju. Begitu pula yang dilakukan MJ Flower yaitu menentukan sasaran dan wilayah penjualannya. Hal ini mendapat tanggapan dari pemilik MJ Flower. Berikut keterangan Ibu Lailatul Nikmah.

⁹² Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

⁹³ Hasil wawancara dengan Ibu Ana sebagai konsumen MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

*“Kalau strategi lokasi pasti sebelum usaha dibuka sudah itung nanti kedepannya akan seperti apa. Contohnya saja lokasi yang MJ Flower sekarang ini tempati sebagai toko. Pemilihan lokasi ini mempertimbangkan keramaian, dekat fasilitas umum, jalan raya besar akan banyak yang lewat dan seterusnya. Dari situ kami kepikiran banyak yang lihat banyak pula yang membeli. Jika diibaratkan angka 1 sampai 10 paling tidak pembeli di angka 7 atau 8. Kalau wilayah penjualan awalnya Cuma dekat-dekat sini. Tapi kalau sekarang bisa sampai keluar kabupaten. Tentang sasaran pembeli semua orang dengan segala profesi karena kami jual tanaman bermacam-macam dari yang murah sampai mahal sekalipun ada”.*⁹⁴

Bapak Ali Zubaidah memberikan keterangan.

*“Sasarannya segala kalangan masyarakat. Pernah ada anak sekolah juga yang beli karena disuruh gurunya lomba menghias taman kelas. Ada yang beli untuk teras rumah, untuk kantor, ada juga yang beli borongan untuk tanaman penghijauan di pinggir-pinggir jalan. Wilayah penjualan belum begitu jauh masih sekitar Kabupaten Blitar sama Tulungagung. Kalau wilayah kabupaten kebanyakan proyek taman pinggir jalan, trus cafe sama tempat wisata baru”.*⁹⁵

Tanggapan diperkuat lagi oleh Ibu Ana.

*“Saya tertarik karena MJ Flower menyediakan tanaman yang sesuai keinginan saya yaitu bunga krisan, wijaya kusuma dan bunga anggrek. Saya mencari bunga krisan ini hampir kesetiap toko tapi tidak ada yang jual karena bunga ini sangat jarang dan akhirnya menemukan di MJ Flower. Selain itu, menyediakan pot bunga, kompos, bibit buah-buahan, serta media tanam lain dan tanaman yang dijual juga beragam”.*⁹⁶

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa sasaran penjualan MJ Flower segala kalangan masyarakat dengan segala profesi. Untuk wilayah penjualan sekitaran lokasi MJ Flower berdiri.

⁹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

⁹⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

⁹⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Ana sebagai konsumen MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

Selain itu, wilayah Kabupaten Blitar, Tulungagung, Kediri, dan Nganjuk.

Mengenai kendala dalam peningkatan penjualan. Bapak Ali Zubaidah memberikan penjelasan.

*“kendala yang sekarang ini penjualan turun karena wabah yang masuk ke indonesia. Akibatnya proyek yang seharusnya dikerjakan tertunda. Biasanya satu bulan bisa menerima proyek puluhan juta sekarang sepi. Dan lagi tanaman yang dulu tidak laku sekarang jadi laku. Kalau pendapatan turun tapi ya untungnya tanaman hias sedang laku”.*⁹⁷

Ibu Lailatul Nikmah memberikan tanggapan serupa.

*“Musim covid ini jadi proyek taman berkurang. Kegiatan promosi juga berkurang. Tapi alhamdulillah tanaman hias lebih ramai dari biasanya. Kalau pendapatan pasti menurun tapi harga jual tanaman hias kan mahal jadi masih ada pendapatan”.*⁹⁸

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa MJ flower mengalami penurunan pendapatan karena wabah covid masuk ke indonesia.

Perkembangan usaha dapat dilihat salah satunya dari kenaikan jumlah penjualan. Semakin penjualan bertambah, usaha tersebut akan semakin dikenal ditandai dengan kegiatan promosi yang berhasil. Untuk mengetahui perkembangan penjualan pada MJ Flower, berikut tabel dari hasil penjualan MJ Flower dari tahun 2016 sampai tahun 2020.

⁹⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

⁹⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

Tabel 4.1**Daftar Penjualan MJ Flower dari Tahun 2016 – 2020**

Tahun	Jumlah Penjualan	Pertumbuhan	
		(Dalam +/-)	(Dalam %)
2016	Rp.115.000.000	-	-
2017	Rp.120.000.000	Rp. 5.000.000	4,54 %
2018	Rp.128.000.000	Rp. 8.000.000	5,51 %
2019	Rp.138.000.000	Rp.10.000.000	7,24 %
2020	Rp.132.000.000	Rp. 6.000.000	5,30 %

Sumber: Data Dokumentasi MJ Flower Wonodadi Blitar

Dari daftar penjualan diatas, diketahui bahwa MJ Flower mengalami kenaikan jumlah penjualan setiap tahun. Kenaikan jumlah penjualan di tahun 2016-2017 sebesar 4,54%. Pada tahun 2018 presentase kenaikan menjadi 5,51%. Dan pada tahun 2019 juga mengalami kenaikan sebesar 7,24%. Selanjutnya di tahun 2020 presentase penjualan mengalami penurunan sebesar 5,30%, presentase ini lebih rendah daripada tahun 2019 ataupun 2018.

Kenaikan jumlah penjualan di MJ Flower pada tahun 2016 sampai 2019 dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya lokasi strategis. Lokasi MJ Flower tepat di pinggir jalan raya sehingga orang yang lewat dapat dengan mudah mengetahui lokasi ini. Faktor kualitas dari tanaman serta pelayanan yang memuaskan. Dan faktor harga yang menentukan daya beli

orang. Hal ini menjadi tanda bahwa strategi penjualan yang diterapkan MJ Flower menarik konsumen.

Pada tahun 2020 menurut presentase penjualan MJ Flower mengalami penurunan. Hal ini juga disebabkan beberapa faktor diantaranya wabah penyakit yang masuk ke Indonesia sehingga proyek pembuatan taman menurun. Harga jual tanaman yang tinggi dengan jenis tanaman yang sederhana misalnya tanaman keladi. Banyak kegiatan yang terbatas sehingga kegiatan promosi menurun.

Dapat disimpulkan bahwa kegiatan penjualan yang dilakukan MJ Flower mengalami kenaikan yang cukup baik. Sejak didirikan hingga saat ini mengalami peningkatan secara bertahap baik dari segi produk yang dijual maupun dari segi jumlah penjualan. Hal ini juga dapat dilihat dari inovasi MJ Flower yang tidak hanya melakukan jual beli tanaman tetapi juga melayani pembuatan taman. Selain itu didukung oleh lokasi yang strategis, pelayanan yang baik, pengelolaan dan cara melihat peluang yang cukup baik. Hal telah dipaparkan oleh bapak Ali Zubaidah selaku pengelola MJ Flower.

3. Strategi Bersaing untuk Pengembangan MJ Flower

Sebagaimana yang sering dijumpai pada lingkungan usaha yaitu adanya pesaing. Pesaing bisa dari produk yang sama, lingkungan yang sama ataupun bidang usaha serupa. Begitu pula yang terjadi pada MJ Flower yang juga memiliki pesaing di lingkungan usahanya. Diterapkan

strategi bersaing membantu MJ Flower mempertahankan sekaligus mengembangkan usaha. Berikut penjelasan Bapak Ali Zubaidah.

*“Terkait masalah pesaing pasti ada. Saya sebagai pengelola akan berusaha semaksimal mungkin menghadapi persaingan tersebut sehingga usaha ini tetap bertahan ditengah bertambahnya pesaing baru”.*⁹⁹

Jawaban Ibu Lailatul Nikmah mengenai pesaing.

*“Pesaing di bidang tanaman maupun kontraktor taman jelas ada, baik yang letak tokonya tetap maupun yang dijual keliling dengan kendaraan. Tapi ada saja konsumen yang lebih mempercayakan proyek kepada kami jadi syukur alhamdulillah kerja kami mendapat respon positif. alhamdulillah usaha ini bisa tetap berjalan sampai sekarang”.*¹⁰⁰

Bu Ana sebagai konsumen memberikan jawaban pada kesimpulan yang sama. Bu Ana memberikan jawabannya.

*“Menurut saya tiap-tiap usaha memiliki pesaing, namun MJ Flower ini masih bisa menjalankan usahanya dengan baik dengan cara bersaing yang sehat dan pastinya dari kelebihan MJ Flower. Seperti halnya tidak hanya jual beli tanaman tapi juga bisa melayani pembuatan taman. Nah menurut saya ini salah satu daya tarik MJ Flower”.*¹⁰¹

Dari jawaban diatas, dapat disimpulkan MJ Flower mempunyai pesaing baik dari bidang jual beli tanaman maupun pembuatan taman. Pesaing bisa dari toko tanaman yang menetap maupun toko keliling. Akan tetapi masih MJ Flower dapat mengatasi persaingan dengan sehat sehingga usaha ini bisa tetap berjalan.

⁹⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

¹⁰⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

¹⁰¹ Hasil wawancara dengan Ibu Ana sebagai konsumen MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

Setiap pesaing mempunyai strategi dalam menjalankan usaha. Strategi ini menjadi kelebihan untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya. Mengenai pesaing yang perlu diwaspadai. Berikut tanggapan Ibu Lailatul Nikmah.

*“Ada yaitu toko yang membuka jual beli tanaman secara online. Terus sekarang ini karena tanaman sedang tren dan banyak dicari trus tanaman lama juga laku banyak bermunculan pedagang tanaman baru baik di ruko maupun pedagang keliling dengan kendaraan. Kalau jual beli tanaman naik kendaraan itu biasanya berhenti pada perempatan, trus di pasar, di pinggir jalan, terkadang di rumah-rumah yang kelihatan ramai sehingga menjaring konsumen yang lewat”.*¹⁰²

Tanggapan serupa dilontarkan Bapak Ali Zubaidah

*“Jelas ada, menurut saya tapi bukan dari lingkungan usaha sekitar atau toko kendaran berjalan melainkan toko online yang memposting tanaman hias. Kalau toko keliling menyediakan tanaman dalam jumlah sedikit dan lagi tidak lengkap. kalau online segala macam di posting, pembeli bisa dari berbagai daerah tapi keuntungan di kami penjual online itu terkadang juga mengambil barang dari kami. Jadi cuma posting tapi barang dari kami”.*¹⁰³

Dari jawaban diatas, dapat disimpulkan MJ Flower mempunyai pesaing yang harus diwaspadai yaitu toko kendaraan keliling dan toko jual beli tanaman secara online. Toko online perlu diwaspadai karena konsumen bisa dari banyak daerah bahkan yang jauh sekalipun. Untuk toko keliling dengan kendaraan perlu diwaspadai karena berhenti pada tempat-tempat yang ramai sehingga konsumen yang lewat bisa langsung membeli tanpa harus menuju ke toko bunga seperti MJ Flower.

¹⁰² Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

¹⁰³ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

Strategi bersaing adalah cara sebuah usaha menghadapi pesaingnya. Strategi ini sebagai upaya mendapatkan keuntungan dengan maksimal serta menguasai konsumen dan wilayah penjualan. Kegunaan lain strategi bersaing yaitu jika strategi berhasil usaha ikut mengalami perkembangan. Berikut mengenai Strategi bersaing yang diterapkan MJ Flower.

a. Menyediakan Produk Berkualitas

Sampai sekarang mempertahankan kualitas produk perlu dilakukan. Hal ini berkaitan dengan rasa puas konsumen terhadap hasil produksi sebuah usaha. Seperti yang dilakukan MJ Flower dalam menghasilkan tanaman berkualitas diperlukan kerja keras. Secara langsung dipaparkan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower.

*“Kalau strategi bersaing ada beberapa yang pertama itu menyediakan tanaman berkualitas baik di toko. Jadi tanaman harus bebas penyakit dan siap beralih ke tangan konsumen. Kami tidak mau sembarang posting foto di media sosial apabila tidak punya barang takutnya malah mengecewakan konsumen. Selain itu, konsumen akan lebih puas jika melihat kualitas tanaman secara langsung daripada hanya dalam bentuk gambar. Untuk promosi tanaman juga kita lebih ketemu kepada masyarakat secara langsung daripada melalui media sosial. Contohnya kami punya konsumen nantinya konsumen inilah yang memberikan gambaran mengenai MJ Flower kepada konsumen lain”.*¹⁰⁴

b. Harga Normal

Harga yang ditawarkan MJ Flower masih terjangkau untuk semua kalangan. Pengambilan keuntungan yang tidak besar adalah strategi MJ Flower menaikkan daya beli. Sehingga harga yang

¹⁰⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

ditawarkan tidak melambung tinggi daripada pesaing. Berikut penjelasan Bapak Ali Zubaidah.

*“Strategi yang sekarang dipakai adalah strategi harga normal. Untuk harga tanaman hias sebanding dengan toko lain yaitu tidak mahal ataupun tidak lebih murah, kami tidak mengambil untung banyak yang terpenting sebanding dengan biaya perawatan. Penerapan strategi ini karena harga paling menentukan deal tidaknya penjualan selain dari kualitas. kalau kontraktor besar biasanya sudah mematok harga kepada konsumen. kami minimal 5 juta untuk proyek kecil atau masih bisa nego tergantung kesepakatan dengan konsumen. Untuk pembayaran pun bisa diawal, dicicil ataupun diakhir pembuatan taman”.*¹⁰⁵

Bu Ana memberikan jawabannya

*“Kalau harga yang dipatok MJ Flower bisa dibilang tidak mahal. Karena saya sebagai pembeli masih bisa melakukan tawar menawar”.*¹⁰⁶

c. Pengelolaan Keuangan yang Baik

Pengelolaan keuangan MJ Flower masih sangat sederhana karena ditangani langsung oleh pemilik. Pengelolaan penting agar dana masuk dan keluar bisa dipantau. Selain itu, mengendalikan pembelanjaan yang seharusnya bisa dikurangi. Berikut keterangan Ibu Lailatul Nikmah.

*“Kalau modal dari awal pendirian milik sendiri. Pengelolaannya juga saya sendiri yang memantau”.*¹⁰⁷

Tanggapan serupa dilontarkan Bapak Ali Zubaidah.

¹⁰⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

¹⁰⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Ana sebagai konsumen MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

¹⁰⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

“modal dari pemilik. Gaji karyawan dihitung per hari sehingga pengeluaran bisa di kontrol. Semisal ada lebur gaji jumlahnya sudah berbeda tidak ada yang terlewat. Untuk pembelanjaan terkadang uang bisa dari konsumen juga”.¹⁰⁸

d. Pelayanan yang cepat

MJ Flower menawarkan pelayanan yang cepat, ramah, dan siap melayani keinginan pembeli. Pemilihan strategi pelayanan karena untuk membuat konsumen merasa nyaman di lingkungan usaha. Sehingga, konsumen akan sering berkunjung. Berikut keterangan Bapak Ali Zubaidah.

“Yang diutamakan selain harga adalah pelayanan yang baik sehingga konsumen merasa betah di toko. Yang diutamakan lagi selain kualitas yaitu kecepatan. Hal ini dilakukan agar proyek selanjutnya tidak ikut terlambat. Jadi semua proyek sebisa mungkin sesuai tanggal atau jika bisa malah dipercepat”.¹⁰⁹

Mas Oki memberikan jawaban mengenai kelebihan MJ Flower. Berikut jawabanya.

“Kalau disini semua pekerjaan sebisa mungkin sesuai target waktu baik itu pembuatan taman, waktu pembibitan, waktu pemupukan harus sesuai jadwal”.¹¹⁰

Bu Ana memberikan jawabannya.

“Pembelian sampai pengiriman sangat mudah dan relatif cepat. Pembelian tanaman langsung dilayani baik dalam jumlah satuan, puluhan, bahkan ratusan pot. Selain itu,

¹⁰⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

¹⁰⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

¹¹⁰ Hasil wawancara dengan Mas Oki sebagai karyawan MJ Flower pada tanggal 25 Juli 2021 pada pukul 10.00 WIB.

*pembayaran bisa secara tunai atau bisa dengan titip uang sebagai uang muka”.*¹¹¹

Dari jawaban diatas, dapat disimpulkan MJ Flower menggunakan strategi menyediakan barang berkualitas di toko. Strategi berikutnya adalah menetapkan harga jual yang terjangkau. Selain itu, menggunakan strategi pengelolaan keuangan yang baik. Dan strategi terakhir Pelayanan yang cepat.

Dalam memulai usaha bukan hal yang dapat dikatakan mudah. Perlunya perencanaan secara matang terkait bidang usaha yang akan digeluti, produk dan respon konsumen menentukan permulaan kegiatan usaha. Selain itu, melihat kesempatan untuk usaha kedepan menjadi hal yang juga perlu dipertimbangkan. Mengenai peluang MJ Flower Ibu Lailatul Nikmah mengungkapkan.

*“peluang usaha jual beli tanaman dari awal berdirinya MJ Flower sudah menguntungkan ditambah lagi pesaing masih sedikit dan peminat tanaman cukup banyak. Trus kemarin-kemarin bertambah banyak peminat tanaman hias karena pandemi masuk ke indonesia. Banyak konsumen baru yang mencari tanaman untuk kegiatan selama di rumah dan mempercantik rumah tentunya”.*¹¹²

Bapak idah memberikan keterangan serupa.

“menurut saya peluangnya cukup bagus semakin kesini konsumen semakin bertambah keuntungan pun juga nambah. Kalau masalah keuntungan, alhamdulillah menguntungkan. Selain itu, kebanyakan usaha tanaman hanya melakukan kegiatan jual beli tanaman saja. Kalau di MJ Flower

¹¹¹ Hasil wawancara dengan Ibu Ana sebagai konsumen MJ Flower pada tanggal 17 Juli 2021 pada pukul 11.00 WIB.

¹¹² Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

*pembibitan dilakukan sendiri, terus kami juga ada jasa pembuatan taman dan jasa perawatan”.*¹¹³

Dari jawaban diatas, dapat disimpulkan MJ Flower memiliki peluang yang sangat besar untuk kemajuan usaha kedepan. Hal ini dapat dilihat terus bertambahnya konsumen untuk tanaman. Selain itu, peluang pembuatan taman juga cukup menjanjikan. Hal ini karena jasa pembuatan taman masih sedikit.

Dalam menjalankan usaha pasti menemui kendala. Baik kendala yang bersifat ringan ataupun berat. Kendala bisa dari dalam lingkungan usaha maupun dari luar. Mengenai kendala Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik memberikan jawaban.

*“promosi dan penjualan dengan media sosial belum maksimal karena belum ada pekerja yang pandai di bidang teknologi. Kendala sekarang tanaman laku tapi banyak tanaman yang hilang juga. Terus juga modal terkadang masih kekurangan”.*¹¹⁴

Bapak Ali Zubaidah memberikan jawaban serupa.

*“karena tanaman sedang banyak yang minat dan jenis apapun juga laku sehingga terjadi pencurian tanaman. Terus lagi belum bisa jual beli dan terima proyek dengan jarak jauh karena bahan tersedia masih disini. Selain itu, pembuatan taman masih di area blitar, tulungagung, kediri, dan nganjuk.. Kalau proyek jauh dan semua bahan dari sini pasti memakan waktu yang lama. Kalau sekitar sini yang masih bisa dijangkau jika ada kurang bahan pengiriman masih aman”.*¹¹⁵

¹¹³ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

¹¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

¹¹⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

Dari jawaban diatas, dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi MJ Flower yaitu kurangnya tenaga ahli yang memegang kendali media sosial, tanaman sering hilang serta belum bisa jual beli dan terima proyek dengan jarak jauh dan modal usaha yang hanya berasal dari pemilik mengakibatkan terkadang modal masih kurang.

Untuk mengantisipasi kendala pada usaha diperlukan strategi. Mengenai strategi untuk menghadapi kendala. Berikut ulasan Ibu Lailatul Nikmah.

“harusnya ada satu atau dua karyawan yang memang bertugas melakukan promosi dan penjualan di media sosial tapi kami masih usahakan. Untuk mengatasi pencurian kami memasang cctv. Selain itu, area di paling depan dikasih pagar jaring-jaring, harapanya semoga tidak terjadi pencurian lagi”.¹¹⁶

Berikut tanggapan Bapak Ali Zubaidah

“menambah inovasi lagi jadi tidak hanya berhenti di pembuatan taman, trus mengelola tempat usaha dan kalau bisa membuka cabang, menambah rekan kerja”.¹¹⁷

Dari jawaban diatas, dapat disimpulkan bahwa terdapat strategi dalam menghadapi kendala yaitu pemasangan cctv, pembuatan jaring-jaring, mengelola tempat usaha, serta menambah rekan kerja .

Usaha yang sedang berjalan mempunyai target untuk perkembangan usaha kedepan. Baik target untuk jangka waktu dekat maupun jangka waktu yang lama. Begitu pula MJ Flower yang sudah

¹¹⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

¹¹⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

berjalan kurang lebih 10 tahun memiliki target untuk kemajuan usaha kedepannya. Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik mengungkapkan tentang harapan untuk MJ Flower.

“Menjadi usaha yang terus berjaya seperti nama usaha ini, bisa terus bertahan walaupun banyak pesaing, mudah-mudahan tidak ada hal yang membuat usaha ini berhenti lagi, semakin bertambahnya pelanggan tetap, bisa menjual atau menerima proyek dari daerah yang belum pernah dijangkau selama ini, harga tanaman tetap stabil, pokoknya semoga menjadi usaha yang lebih sukses lagi”.¹¹⁸

Tambahan mengenai harapan untuk kemajuan MJ Flower dilontarkan Bapak Ali Zubaidah.

“Bismillah harapannya MJ Flower semakin maju. Proyek taman bisa berjalan lagi seperti biasa sebelum adanya wabah ini. Semua yang ada disini semakin kompak, MJ Flower bisa menjadi kontraktor pembuat taman yang semakin dikenal, konsumen terus bertambah, harga tetap stabil”.¹¹⁹

Dari jawaban diatas, dapat disimpulkan bahwa harapan dari keluarga besar MJ Flower yaitu wabah segera usai sehingga proyek taman dapat berjalan seperti biasa. Menjadi usaha semakin dikenal, semakin maju, mulai karyawan sampai pemilik semakin kompak, bisa terus bertahan walaupun banyak pesaing, segala hambatan bisa dilalui sehingga tetap berjaya.

C. Analisis Temuan Penelitian

1. Strategi yang Dilakukan dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan MJ Flower

¹¹⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower pada tanggal 23 Juli 2021 pada pukul 14.30 WIB.

¹¹⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Ali Zubaidah selaku pengelola di MJ Flower pada tanggal 22 juli 2021 pada pukul 14.00 WIB.

a. Strategi Peningkatan Kinerja dari Segi Kualitas Pekerjaan

1) Memenuhi Syarat menjadi karyawan

MJ Flower membutuhkan karyawan baik laki-laki maupun perempuan yang rajin, jujur, disiplin, pekerja keras, serta telaten sehingga pekerjaan selesai dengan baik sebagaimana seharusnya.

2) Mengadakan Pelatihan dan praktek lapangan

MJ Flower melatih karyawan yang diarahkan dan dikontrol secara langsung oleh pemilik atau pengelola. Pelatihan dilakukan saat proyek berlangsung sehingga karyawan langsung mengetahui kesalahannya.

b. Strategi Peningkatan Kinerja dari Segi Pengetahuan

1) Pemberian pengetahuan

Pengetahuan karyawan diperoleh dari pemilik dan pengelola MJ Flower yang diberikan secara bertahap.

c. Strategi Peningkatan Kinerja dari Segi Kerja sama

1) Pembagian Pekerjaan

MJ Flower membagi pekerjaan setiap karyawan sama rata sehingga tidak ada karyawan yang merasa beban pekerjaannya lebih banyak dari yang lain.

2) Komunikasi yang baik dan lancar

Komunikasi antara pemilik MJ Flower dengan karyawan berjalan baik seperti layaknya pada saudara sendiri. Pemilik ramah,

disiplin, dan sabar dalam memberikan arahan kepada karyawan sehingga tercipta suasana kerja yang nyaman.

2. Strategi yang Dilakukan dalam Meningkatkan volume penjualan MJ Flower

a. Strategi Produk

Strategi penjualan MJ Flower yaitu dengan menyediakan dan menjual tanaman penghijauan, buah-buahan, dan tanaman hias yang berkualitas baik langsung di toko MJ Flower.

b. Strategi Promosi

Promosi yang dilakukan MJ Flower selama ini yaitu pada awal pendirian usaha menggunakan media promosi baner dan brosur. Untuk saat ini promosi dengan menggunakan media sosial seperti facebook, whatsapp, instagram.

c. Strategi Harga

Dari hasil paparan data ditemukan bahwa MJ Flower mematok harga pembuatan taman berdasarkan kesepakatan dengan konsumen diawal kontrak. Untuk harga tanaman per pot MJ Flower mematok harga berdasarkan jenis tanaman.

d. Strategi Wilayah dan Sasaran Penjualan

Wilayah penjualan diawal berdirinya MJ Flower masih disekitaran Kabupaten Blitar. Sekarang ini wilayah penjualan MJ Flower meliputi Blitar, Tulungagung, Kediri, dan Ngajuk. Sasaran penjualan semua kalangan dari segala profesi.

3. Strategi Bersaing yang Dilakukan dalam Pengembangan MJ Flower

a. Menyediakan Produk Berkualitas

Menemukan bahwa MJ Flower menjaga tanaman bebas dari hama penyakit.

b. Harga Normal

Menemukan bahwa pengambilan keuntungan dari penjualan masih dalam batas wajar. Harga setiap kali penjualan disesuaikan dengan harga pasaran.

c. Pengelolaan Keuangan yang Baik

Pengelolaan Keuangan yang dilakukan MJ Flower masih sangat sederhana yaitu mengetahui dana masuk dan keluar.

d. Pelayanan yang cepat

Dari hasil paparan data menemukan bahwa MJ Flower mengerjakan setiap pekerjaan dengan hati-hati dan sebisa mungkin sesuai target waktu.

e. Peluang MJ Flower

Dari hasil wawancara menemukan bahwa MJ Flower memiliki peluang yang sangat besar untuk kemajuan usaha kedepan. Hal ini dapat dilihat terus bertambahnya konsumen untuk tanaman. Selain itu, peluang pembuatan taman juga cukup menjanjikan. Hal ini karena penjual tanaman yang juga membuka jasa pembuatan taman atau perawatan tanaman masih sedikit.

f. Kendala MJ Flower

Perkembangan kegiatan jual beli online membawa dampak kepada usaha tanaman. MJ Flower merasa jika persaingan dengan media jual beli online perlu diwaspadai. Kurangnya tenaga ahli yang memegang kendali media sosial menjadi kendala MJ Flower. Modal berpengaruh terhadap jalanya usaha. Modal berasal dari dana pribadi yang jumlahnya masih terbatas. Saat tanaman sedang tren sering terjadi kehilangan tanaman.