ISSN: 2775-7145 (Online)
ISSN: 3030-9298 (Cetak)
Accreditation: **SINTA 5** (SK. No. 79/E/KPT/2023), 11 May 2023.

JIPPM (**Jurnal Ilmiah Penyuluhan dan Pengembangan Masyarakat)**
2026: 6 (1): 85 – 101.
https: https://jippm.uho.ac.id/index.php/e_penyuluhan
doi: https://doi.org/10.56189/jippm.v6i1.125

STRATEGI WANITA TANI DALAM PENGEMBANGAN TANAMAN HIAS DI KELURAHAN GONDA BARU KECAMATAN SORAWOLIO KOTA BAUBAU

Puput, Hartina Batoa*, Suriana

Jurusan Penyuluhan Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo, Kampus Hijau Bumi Tridharma, Kendari, 93231, Sulawesi Tenggara, Indonesia.

*** Corresponding Author**: hartina.batoa_faperta@uho.ac.id

To cite this article:

Puput, P., Batoa, H., & Suriana, S. (2026). Strategi Wanita Tani dalam Pengembangan Tanaman Hias di Kelurahan Gonda Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau. *JIPPM (Jurnal Ilmiah Penyuluhan dan Pengembangan Masyarakat),* 6(1), 85 – 101. http://dx.doi.org/10.56189/jippm.v6i1.125

Received: 30 Juli 2025**; Accepted:** 20 Maret 2026**; Published:** 30 Maret 2026

ABSTRACT

Despite the considerable potential for the development of ornamental plants in Indonesia as a high-value horticultural commodity, supported by growing market demand and the strategic role of women farmers, various constraints still hinder the optimisation of these enterprises. These constraints include limited capital, low technical capacity and limited market access. The present study aims to analyse the strategies employed by female farmers in the development of ornamental plants in Gonda Baru Village, Sorawolio Subdistrict, Baubau City. The present study employs a qualitative approach supported by descriptive analysis to gain a deep understanding of the strategies implemented by female farmers in ornamental plant development. The study population consists of all female farmers cultivating ornamental plants in Gonda Baru Village, totalling 10 individuals. The sampling method employed was a census approach. The data collection process involved the utilisation of a triangulation of methods, encompassing observation, in-depth interviews, and documentation. The primary variables in the study encompassed the development of ornamental plant farming and the strategies employed by female farmers in this development. The data analysis was conducted in two stages: first, a descriptive analysis was conducted; and second, a strategic analysis was conducted using the SWOT approach. The research findings indicate that the development of ornamental plants by female farmers in Gonda Baru Village since 2020 has evolved into a promising economic venture, supported by favourable agroecological conditions and increasing market demand. The SWOT analysis places this venture in Quadrant I (aggressive strategy), indicating that the venture has both strong internal capabilities and external opportunities. Key strategies identified include the enhancement of product quality and diversification, the leveraging of social media, and the strengthening of technical and managerial capacity. However, limited capital, a lack of training, and market access remain constraints, necessitating multi-stakeholder collaboration to support the sustainability and continuous enhancement of the business's competitiveness.

Keywords: *Development Strategies, Ornamental Plants, SWOT Analysis, Women Farmers.*

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai salah satu negara agraris dengan potensi sumber daya alam yang melimpah, khususnya dalam sektor pertanian yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional (Irham et al., 2024). Sektor ini tidak hanya berfungsi sebagai penyedia kebutuhan pangan, tetapi juga berperan strategis dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pembangunan wilayah pedesaan. Dalam konteks pembangunan ekonomi berbasis wilayah, optimalisasi potensi komoditas unggulan

menjadi kunci dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama melalui pengembangan komoditas yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan sesuai dengan kondisi agroekologi lokal (Nurlaela & Abdullah, 2025).

Salah satu subsektor pertanian yang menunjukkan perkembangan signifikan dalam beberapa tahun terakhir adalah hortikultura, khususnya komoditas tanaman hias. Indonesia memiliki keanekaragaman hayati yang sangat tinggi, yang memungkinkan pengembangan berbagai jenis tanaman hias dengan nilai estetika dan ekonomi yang besar. Tanaman hias merupakan bagian penting dari industri florikultura yang terus berkembang seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap estetika lingkungan dan tren gaya hidup urban yang mengedepankan konsep penghijauan (Sembiring et al., 2025). Selain sebagai elemen dekoratif, tanaman hias juga telah menjadi komoditas bisnis yang menjanjikan, baik untuk pasar domestik maupun internasional (Sari et al., 2022).

Secara konseptual, tanaman hias didefinisikan sebagai tanaman hortikultura non pangan yang dibudidayakan untuk tujuan estetika, baik dari segi bunga, daun, batang, maupun aroma yang dihasilkan (Alfisyahrin & Suwardi, 2025). Seiring perkembangan zaman, definisi ini semakin luas mencakup seluruh jenis tanaman yang memiliki nilai artistik dan mampu memberikan kesan keindahan (Nuraini et al., 2026). Oleh karena itu, pengembangan tanaman hias tidak hanya berfokus pada peningkatan produksi, tetapi juga pada peningkatan kualitas estetika, keberagaman jenis, serta nilai tambah ekonomi melalui inovasi dan strategi pemasaran yang efektif.

Data Badan Pusat Statistik (BPS) Sulawesi Tenggara (2024) menunjukkan bahwa produksi berbagai jenis tanaman hias mengalami fluktuasi dalam periode 2022 hingga 2024. Beberapa komoditas seperti anthurium, dracaena, mawar, dan palem menunjukkan peningkatan produksi pada tahun tertentu, meskipun kemudian mengalami penurunan pada tahun berikutnya. Sebagai contoh, produksi anthurium bunga meningkat dari 1.198 unit pada tahun 2022 menjadi 1.887 unit pada tahun 2023, namun menurun menjadi 776 unit pada tahun 2024. Pola serupa juga terjadi pada komoditas lain seperti heliconia dan sedap malam. Fluktuasi ini mengindikasikan adanya dinamika dalam sistem produksi dan pemasaran tanaman hias yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal, seperti permintaan pasar, ketersediaan input produksi, serta kapasitas pelaku usaha dalam mengelola usahanya.

Dalam konteks lokal, fenomena pengembangan tanaman hias juga mulai berkembang di Sulawesi Tenggara, khususnya di Kelurahan Gonda Baru, Kecamatan Sorawolio, Kota Baubau. Sejak tahun 2020, masyarakat setempat, terutama kelompok wanita tani, mulai aktif mengembangkan berbagai jenis tanaman hias seperti anggrek, anthurium, aglaonema, dan sansevieria sebagai kegiatan ekonomi produktif. Kondisi geografis wilayah yang didukung oleh iklim tropis, kesuburan tanah, serta ketersediaan lahan pekarangan yang cukup luas menjadi faktor pendukung utama dalam pengembangan usaha ini. Selain itu, kegiatan ini juga menjadi salah satu strategi rumah tangga dalam meningkatkan pendapatan dan diversifikasi sumber ekonomi keluarga.

Meningkatnya permintaan terhadap tanaman hias di berbagai kota besar turut membuka peluang pasar yang luas bagi para pelaku usaha di tingkat lokal. Tanaman hias tidak hanya digunakan untuk kebutuhan dekorasi rumah tangga, tetapi juga untuk perkantoran, acara sosial, serta kebutuhan lanskap perkotaan (Safitri et al., 2024). Kondisi ini menciptakan peluang ekonomi yang signifikan, terutama bagi kelompok perempuan di pedesaan yang memiliki keterbatasan akses terhadap pekerjaan formal. Dalam hal ini, wanita tani memainkan peran strategis sebagai agen ekonomi yang mampu mengelola usaha produktif berbasis sumber daya lokal.

Perempuan dalam sektor pertanian memiliki kontribusi yang tidak dapat diabaikan. Selain sebagai tenaga kerja keluarga, perempuan juga berperan sebagai pengelola usaha, pengambil keputusan, serta inovator dalam kegiatan pertanian (Oktoriana & Suharyani, 2021). Keberadaan Kelompok Wanita Tani (KWT) menjadi wadah penting dalam meningkatkan kapasitas perempuan melalui kegiatan pelatihan, pendampingan, serta penguatan kelembagaan. Penelitian Friskawati et al (2020) menunjukkan bahwa penguatan kapasitas KWT melalui pelatihan teknis dan manajerial dapat meningkatkan produktivitas serta pendapatan usaha tani, khususnya dalam budidaya tanaman hias.

Namun demikian, pengembangan usaha tanaman hias oleh wanita tani di Kelurahan Gonda Baru masih menghadapi berbagai tantangan yang kompleks. Keterbatasan akses terhadap modal usaha menjadi salah satu kendala utama yang menghambat pengembangan skala usaha. Selain itu, rendahnya pengetahuan teknis terkait budidaya tanaman hias, seperti pemilihan bibit unggul, teknik perawatan, dan pengendalian hama penyakit, juga menjadi faktor penghambat dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Di sisi lain, keterbatasan akses terhadap pasar dan rendahnya kemampuan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran turut mempersempit peluang pengembangan usaha.

Penelitian Andryana et al (2019); Pardede (2025) menegaskan bahwa keberhasilan usaha tanaman hias sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan strategi bisnis yang tepat, termasuk pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa transformasi digital menjadi aspek penting dalam meningkatkan daya saing usaha tanaman hias di era modern. Selain itu, inovasi dalam model bisnis dan diversifikasi produk juga menjadi faktor kunci dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat (Herlina, 2022).

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan pendekatan strategis yang komprehensif dalam pengembangan usaha tanaman hias, yang mencakup aspek teknis, manajerial, dan pemasaran. Strategi teknis meliputi penggunaan bibit unggul, penerapan teknologi budidaya yang tepat, serta pengendalian hama dan penyakit secara efektif. Strategi manajerial mencakup pengelolaan keuangan yang baik, pencatatan usaha, serta perencanaan produksi yang efisien. Sementara itu, strategi pemasaran melibatkan pengembangan jaringan distribusi, pemanfaatan teknologi digital, serta peningkatan kualitas produk agar mampu bersaing di pasar.

Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi wanita tani dalam pengembangan tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau. Penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan guna mengidentifikasi dan menganalisis secara mendalam strategi yang diterapkan oleh wanita tani dalam mengembangkan usaha tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru. Penelitian ini tidak hanya akan memberikan gambaran mengenai kondisi aktual dan tantangan yang dihadapi, tetapi juga mengungkap potensi serta peluang yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha yang berkelanjutan. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar bagi perumusan kebijakan yang lebih efektif dalam pemberdayaan perempuan di sektor pertanian hortikultura.

MATERI DAN METODE

Penelitian ini telah dilaksanakan di Kelurahan Gonda Baru, Kecamatan Sorawolio, Kota Baubau, Sulawesi Tenggara, pada bulan Juni 2025. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara purposive dengan mempertimbangkan bahwa wilayah tersebut memiliki potensi pengembangan tanaman hias yang cukup besar namun belum dimanfaatkan secara optimal. Selain itu, kondisi agroekologi yang meliputi kesesuaian iklim, kesuburan tanah, serta ketersediaan lahan pekarangan mendukung pengembangan berbagai jenis tanaman hias. Aksesibilitas lokasi yang relatif mudah juga menjadi pertimbangan penting dalam mendukung efektivitas proses pengumpulan data lapangan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan dukungan analisis deskriptif untuk memahami secara mendalam strategi yang diterapkan oleh wanita tani dalam pengembangan tanaman hias. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh wanita tani yang mengusahakan tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru. Berdasarkan data lapangan, jumlah populasi yang teridentifikasi sebanyak 10 orang. Mengingat jumlah populasi yang relatif kecil (kurang dari 100), teknik pengambilan sampel dilakukan dengan metode sensus, yaitu seluruh anggota populasi dijadikan sebagai responden penelitian. Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh gambaran yang komprehensif dan representatif terhadap kondisi aktual yang dihadapi oleh wanita tani (Sugiyono, 2018; Amin et al., 2023).

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data kualitatif yang berfungsi untuk menjelaskan fenomena pengembangan tanaman hias serta strategi yang diterapkan oleh wanita tani. Sumber data dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui interaksi lapangan, sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai sumber resmi seperti instansi pemerintah, laporan statistik, serta literatur ilmiah yang relevan, termasuk jurnal dan hasil penelitian terdahulu. Kombinasi kedua jenis data ini diharapkan mampu meningkatkan validitas dan kedalaman analisis penelitian.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui triangulasi metode, yaitu observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara langsung di lokasi penelitian untuk mengamati aktivitas budidaya tanaman hias serta kondisi lingkungan yang mendukung usaha tersebut. Wawancara mendalam dilakukan secara semi-terstruktur untuk menggali informasi terkait pengalaman, kendala, serta strategi yang diterapkan oleh wanita tani dalam mengembangkan usahanya. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman yang lebih kontekstual dan mendalam mengenai realitas sosial yang terjadi. Selain itu, dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data pendukung berupa foto, catatan lapangan, serta dokumen terkait yang relevan dengan

penelitian. Proses pencatatan dilakukan secara sistematis untuk memastikan bahwa seluruh informasi yang diperoleh dapat terdokumentasi dengan baik dan siap untuk dianalisis.

Variabel utama dalam penelitian ini meliputi pengembangan usahatani tanaman hias serta strategi wanita tani dalam pengembangannya. Strategi tersebut dianalisis berdasarkan dua dimensi utama, yaitu faktor internal yang terdiri atas kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), serta faktor eksternal yang meliputi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Pendekatan ini digunakan untuk memahami secara komprehensif kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi keberhasilan usaha tanaman hias.

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui dua tahap. Pertama, analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan kondisi usaha, serta proses pengembangan tanaman hias yang dilakukan oleh wanita tani. Kedua, analisis strategis dilakukan menggunakan pendekatan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk merumuskan strategi pengembangan yang efektif dan berkelanjutan. Proses analisis SWOT diawali dengan penyusunan matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *External Factor Analysis Summary* (EFAS) untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor strategis yang relevan. Selanjutnya, faktor-faktor tersebut dipetakan ke dalam matriks SWOT untuk menghasilkan empat alternatif strategi, yaitu strategi S-O (memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang), strategi S-T (menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman), strategi W-O (meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang), dan strategi W-T (meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman) (Rangkuti, 1998).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengembangan Tanaman Hias

Pengembangan tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru Kecamatan Sorawolio Kota Baubau bermula sejak tahun 2020 yang berjumlah 10 orang wanita tani ketika sejumlah wanita tani mulai memanfaatkan lahan pekarangan rumah mereka untuk membudidayakan berbagai jenis tanaman hias seperti anggrek, aglonema, anthurium, lidah mertua, sri rejeki, mawar, lumut papua, puring, janda bolong (monstera adansonii), begonia dan lainnya. Pengembangan tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru tidak terlepas dari adanya potensi alam dan sosial yang mendukung. Lingkungan geografis yang berada di dataran tinggi dengan suhu relatif sejuk, curah hujan sedang, serta jenis tanah yang subur merupakan faktor utama yang menunjang pertumbuhan berbagai jenis tanaman hias. Potensi ini telah dimanfaatkan oleh sebagian wanita tani dengan memulai budidaya tanaman hias di pekarangan rumah. Hal ini menunjukkan bahwa secara alami masyarakat di wilayah tersebut memiliki ketertarikan dan kedekatan terhadap aktivitas bercocok tanam, yang bisa menjadi fondasi kuat dalam pengembangan usaha berbasis hortikultura non-pangan ini. Selain itu, meningkatnya minat masyarakat terhadap estetika lingkungan dan gaya hidup sehat, terutama di wilayah perkotaan, turut mendorong permintaan tanaman hias yang terus tumbuh setiap tahunnya. Tren ini menjadi peluang besar yang dapat dimanfaatkan oleh wanita tani untuk memperluas jangkauan pasar. Namun demikian, untuk menjawab tantangan pasar modern, diperlukan peningkatan kapasitas dalam pengelolaan usaha dan pemasaran produk. Sebagian wanita tani di Gonda Baru telah mulai menggunakan media sosial untuk memasarkan produk mereka, namun penggunaannya masih bersifat terbatas dan belum terorganisir secara optimal serta beberapa wanita tani di Kelurahan Gonda Baru masih belum memahami bagaimana cara memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan tanaman hias yang di budidayakannya. Oleh karena itu para wanita tani biasanya memasarkan tanaman hiasnya ini di pasar-pasar terdekat yang mudah dijangkau karna keterbatasan transportasi yang memadai untuk membawa tanaman dalam jumlah besar serta harga yang relatif mahal sehingga mereka hanya bisa memasarkan di daerah yang mudah dijangkau. Dengan meningkatnya pendapatan di pasar membuat mereka mulai mempromosikan tanaman hias di sosial media guna memperluas jangkauan pemasaran.

Namun seiring berjalannya waktu, kegiatan ini semakin berkembang baik dari segi jumlah maupun variasi tanaman yang dihasilkan. Saat ini jenis tanaman hias yang dibudidayakan semakin beragam mengikuti tren pasar, seperti caladium, philodendron, alocasia, bambu air, tanaman puring, keladi hias, gelombang cinta, sirih gading, lili paris, kuping gajah, monstera, calathea, hingga jenis tanaman hias gantung dan tanaman mini untuk dekorasi rumah. Pemasaran tanaman hias di Gonda Baru pun tidak lagi terbatas di lingkungan sekitar, tetapi sudah meluas hingga ke Kota Baubau, Kecamatan dan beberapa Kabupaten terdekat. Awalnya, penjualan hanya dilakukan di pasar-pasar tradisional, namun kini sebagian wanita tani mulai memanfaatkan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp untuk menjangkau pembeli yang lebih luas. Dari segi pendapatan, usaha ini memberikan dampak ekonomi yang cukup signifikan. Jika pada awalnya omset penjualan wanita tani hanya berkisar Rp80.000.-

Rp150.000 perbulan, kini rata-rata pendapatan sudah mencapai Rp500.000.- Rp1000.000.- perbulan, bahkan beberapa anggota wanita tani yang memiliki lebih banyak koleksi tanaman hias bisa memperoleh penghasilan lebih dari itu perbulan. Pendapatan tersebut sudah cukup untuk membantu memenuhi kebutuhan hidup keluarga, bahkan menjadi sumber penghasilan utama bagi sebagian wanita tani.

Kegiatan ini muncul sebagai respon terhadap meningkatnya minat masyarakat terhadap tanaman hias, baik sebagai elemen dekoratif maupun sebagai komoditas ekonomi yang bernilai jual tinggi. Sehingga pemerintah menyalurkan dana pembuatan greenhouse. Dengan adanya greenhouse ini memudahkan penggunjung yang ingin melihat langsung jenis-jenis tanaman yang beraneka ragam agar lebih leluasa memilih tanpa harus pergi kerumah masing-masing wanita tani. Dari lingkungan yang mendukung seperti iklim tropis yang seimbang, tanah yang subur, menjadi faktor pendorong utama munculnya inisiatif ini. Awalnya, kegiatan budidaya tanaman hias dilakukan secara swadaya dan masih bersifat sambilan, bukan usaha utama. Para wanita tani memulai dengan keterampilan dasar yang dimiliki, serta hanya mengandalkan modal pribadi dalam skala kecil. Namun, seiring waktu mereka mulai melihat bahwa usaha ini berpotensi untuk menjadi sumber tambahan pendapatan keluarga. Minat masyarakat terhadap tanaman hias di kota-kota besar yang terus meningkat menjadi motivasi tambahan bagi para wanita tani untuk mengembangkan kegiatan ini secara lebih serius.

Lebih jauh, adanya dukungan dari pemerintah seperti penyediaan fasilitas greenhouse di Kelurahan Gonda Baru menunjukkan bahwa pengembangan tanaman hias telah mulai dilirik sebagai salah satu alternatif pemberdayaan ekonomi masyarakat, khususnya perempuan. Fasilitas ini tidak hanya mempermudah kegiatan produksi dan display tanaman, tetapi juga dapat dijadikan pusat edukasi, promosi, dan pengembangan kapasitas. Apabila dimanfaatkan secara kolektif dan terorganisir oleh kelompok wanita tani, fasilitas tersebut dapat menjadi pusat pertumbuhan ekonomi mikro berbasis komunitas. Namun, upaya pengembangan ini tidak luput dari tantangan, terutama terkait keterbatasan akses modal, kurangnya pelatihan teknis, dan pemasaran yang belum maksimal. Oleh karena itu, sinergi antar pemangku kepentingan, seperti pemerintah, lembaga keuangan, perguruan tinggi, dan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), sangat dibutuhkan untuk mendampingi proses pemberdayaan ini secara menyeluruh. Dengan dukungan yang tepat, pengembangan tanaman hias dapat menjadi strategi nyata untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga, memperkuat kemandirian wanita tani, serta memperkuat ketahanan ekonomi desa secara umum.

Dengan perkembangan tersebut, usaha tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru kini tidak lagi dianggap sebagai kegiatan sambilan, melainkan sudah berkembang menjadi salah satu sumber ekonomi rumah tangga yang menjanjikan. Kedepannya peluang usaha ini masih terbuka lebar jika dikelola dengan lebih prpofesional, baik melalui peningkatan keterampilan budidaya, strategi pemasaran digital, maupun dukungan kelembagaan dalam bentuk kelompok wanita tani yang solid.

Strategi Usahatani Tanaman Hias

Strategi usahatani tanaman hias dapat dipahami sebagai serangkaian perencanaan dan tindakan terpadu yang dilakukan oleh wanita tani dalam mengelola usaha budidaya tanaman hias untuk mencapai tujuan ekonomi secara berkelanjutan. Strategi ini mencakup pemanfaatan kekuatan internal seperti keterampilan teknis budidaya, penggunaan media sosial untuk promosi, serta kemampuan menjaga kualitas tanaman. Di sisi lain, strategi ini juga mempertimbangkan kelemahan yang ada, seperti keterbatasan modal, minimnya pelatihan teknis, dan hambatan pemasaran. Melalui analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), strategi usahatani tanaman hias disusun agar para pelaku usaha mampu memanfaatkan peluang pasar yang terus berkembang seperti meningkatnya minat masyarakat terhadap tanaman hias dan dukungan teknologi pertanian serta menghadapi tantangan eksternal seperti perubahan iklim dan persaingan usaha (Belvadyka et al., 2025). Dengan strategi yang tepat, usaha tanaman hias tidak hanya berfokus pada produktivitas dan kualitas estetika tanaman, tetapi juga pada penguatan aspek manajerial dan pemasaran agar mampu memberikan nilai tambah bagi pendapatan keluarga serta mendorong pemberdayaan perempuan di sektor pertanian hortikultura.

Strategi usahatani tanaman hias yang diterapkan oleh wanita tani di Kelurahan Gonda Baru secara umum masih bersifat sederhana dan tradisional, namun telah menunjukkan potensi untuk dikembangkan lebih lanjut. Strategi awal yang dilakukan meliputi pemanfaatan pekarangan rumah sebagai lahan budidaya, pemilihan jenis tanaman yang mudah dirawat dan memiliki nilai jual tinggi, seperti anggrek, aglaonema, dan monstera, serta teknik perawatan yang mereka peroleh secara turun-temurun atau melalui pembelajaran mandiri. Strategi ini mencerminkan bentuk adaptasi awal terhadap keterbatasan sumber daya namun tetap mempertahankan keberlangsungan produksi. Strategi pemasaran juga menjadi fokus penting dalam pengembangan usahatani

tanaman hias. Sebagian besar penjualan masih dilakukan secara langsung di pasar-pasar lokal atau melalui penjualan dari mulut ke mulut. Namun, beberapa wanita tani telah mulai memanfaatkan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp untuk menawarkan tanaman hias kepada konsumen yang lebih luas. Ini menunjukkan bahwa adaptasi terhadap pemasaran digital sudah mulai dilakukan meskipun masih terbatas. Strategi ini perlu diperkuat dengan pelatihan promosi online, teknik pengambilan foto produk yang menarik, serta kemampuan mengelola komunikasi dengan pelanggan secara profesional.

Dalam konteks pemberdayaan, strategi penguatan kapasitas sumber daya manusia menjadi sangat penting. Pelatihan teknis seperti perbanyakan tanaman secara vegetatif, pengendalian hama dan penyakit secara ramah lingkungan, serta pembuatan pupuk organik dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi (Susiyanti et al., 2025). Selain itu, pelatihan dalam manajemen usaha, pencatatan keuangan, dan strategi pemasaran digital akan memberikan bekal yang lebih komprehensif bagi wanita tani dalam mengembangkan usaha mereka. Berdasarkan hasil analisis SWOT dalam penelitian ini, strategi pengembangan usahatani tanaman hias oleh wanita tani berada pada kuadran I, yaitu posisi yang kuat secara internal dan memiliki peluang eksternal yang besar. Oleh karena itu, strategi yang direkomendasikan adalah strategi progresif/agresif, yang mencakup ekspansi usaha, diversifikasi produk, peningkatan kapasitas produksi, serta penetrasi pasar yang lebih luas. Strategi ini dapat diterapkan melalui peningkatan jumlah tanaman, penambahan jenis tanaman yang sesuai tren pasar, dan penguatan jejaring kerjasama dengan pelaku usaha atau lembaga pendukung lainnya. Secara keseluruhan, strategi usahatani tanaman hias yang dilakukan oleh wanita tani di Kelurahan Gonda Baru menunjukkan arah yang positif. Dengan penguatan aspek teknis, manajerial, pemasaran, dan dukungan kebijakan, strategi tersebut berpotensi tidak hanya meningkatkan pendapatan rumah tangga, tetapi juga menciptakan ekosistem ekonomi lokal yang mandiri dan berkelanjutan.

Strategi usahatani tanaman hias yang diterapkan oleh wanita tani di Kelurahan Gonda Baru melibatkan dua komponen utama yaitu faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta eksternal (peluang dan ancaman). Strategi ini disusun berdasarkan hasil observasi dan wawancara di lapangan, yang kemudian dianalisis dengan pendekatan SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Strategi usahatani tanaman hias akan dilihat dari faktor internal dan eksternal.

Faktor Internal

Faktor internal yaitu faktor yang ada dalam lingkup usahatani yang terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang ada dalam berusahatani. Kekuatan merupakan kondisi yang terdapat dalam tubuh organisasi, proyek, atau konsep bisnis yang ada. Kelemahan (*weaknesses*) merupakan kondisi kelemahan yang terdapat dalam organisasi, proyek, atau konsep bisnis yang ada (Rimet, 2019).

Faktor internal dalam strategi usahatani tanaman hias mencerminkan kondisi yang berasal dari dalam diri pelaku usaha, khususnya wanita tani di Kelurahan Gonda Baru, yang mencakup keunggulan serta keterbatasan yang mereka miliki. Di lapangan, para wanita tani menunjukkan kekuatan seperti kemampuan dasar dalam teknik budidaya tanaman hias, mulai dari pemilihan bibit, pemupukan, penyiraman teratur, hingga pengendalian hama sederhana. Beberapa dari mereka juga telah mampu menjaga kualitas tanaman dan menanam jenis-jenis yang diminati pasar, seperti anggrek, aglaonema, monstera, dan lidah mertua. Penggunaan media sosial secara mandiri untuk memasarkan produk juga menjadi kelebihan tersendiri, meskipun dilakukan secara sederhana. Namun demikian, mereka juga menghadapi berbagai kelemahan internal yang nyata, seperti keterbatasan modal karena mengandalkan dana pribadi, dan usaha tanaman hias yang masih dianggap sebagai pekerjaan sambilan sehingga kurang mendapatkan perhatian penuh. Selain itu, mahalnya harga pupuk dan pestisida, minimnya sarana transportasi, serta ketiadaan penyuluhan atau pelatihan dari pihak pemerintah memperburuk kondisi internal usaha mereka. Tidak adanya pendampingan secara teknis dan manajerial membuat banyak wanita tani mengelola usahanya hanya berdasarkan pengalaman, tanpa perencanaan yang matang.

Kekuatan

Unsur pertama dalam analisis SWOT adalah strength atau kekuatan. Kekuatan di sini memiliki arti keunggulan apa saja yang ada dimiliki suatu usahatani. Keunggulan itu bisa dilihat dari sisi internal usahatani, misalnya dalam produk usahatani yang meliputi pemanfaatan media sosia, teknik budidaya yang baik, menjaga kualitas, jenis tanaman yang menarik, dan perencanaan jenis tanaman yang sudah baik.

Pemanfaatan media sosial : Bagi wanita tani menggunakan media sosial menjadi media promosi merupakan pilihan yang tepat, sebab kemampuan sosial media yang dapat membangun serta menarik minat

pembeli bagi konsumen dan bagi pelaku usahatani tanaman hias, akan di untungkan dengan cara media sosial. Media ini mampu dengan mudah menarik konsumen terhadap tanaman hias sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,19). Berdasarkan hasil obervasi dilapangan beberapa wanita tani belum paham betul akan fungsi dari pemanfaatan media sosial untuk mempromosikan tanaman hias lebih jauh. Namun ada beberapa juga yang sudah menggunakan media sosial seperti facebook untuk memasarkan tanaman hiasnya sambal tetap berjualan di pasar-pasar terdekat.

Teknik budidaya yang baik : Teknik budidaya tanaman hias yang baik meliputi pemilihan bibit unggul, penggunaan media tanam yang subur, penyiraman teratur, pemupukan sesuai kebutuhan, pencahayaan yang cukup, pemangkasan untuk menjaga bentuk, serta pengendalian hama dan penyakit secara rutin. Dengan perawatan yang tepat, tanaman hias dapat tumbuh sehat dan memiliki nilai estetika tinggi sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,24).

Menjaga kulaitas : Memperhatikan dan menjaga kualitas tanaman adalah kunci utama yang dibutuhkan oleh pelaku usahatani tanaman hias untuk memastikan usahanya mengalami tingkat pertumbuhan yang baik. Usaha yang menawarkan produk-produk tanpa kualitas yang jelas akan sulit berkembang karena tidak dapat menarik konsumen untuk melakukan pemeblian. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,19).

Jenis tanaman yang menarik : Jenis tanaman hias yang menarik dapat menambah minat konsumen untuk membeli tanaman hias sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,24). Menurut salah seorang wanita tani jenis tanaman hias yang banyak disukai oleh para konsumen adalah tanaman hias memiliki bentuk daun dan bunga yang cantik atau berdaun lebar, bahkan ada yang menyukai model tanaman hias yang lebih kecil ukurannya dari pada yang lainnya. Jenis tanaman yang disebutkan seperti aglonema dengan daun yang berbagai warna sehingga menambah kesan mewah, sedangkan untuk tanaman keci seperti lumut papua memiliki ukuran kecil namun dengan bentuknya yang mempunyai ciri khas daun-daun kecil menambah kesan astetik jika dijadikan hiasan didalam rumah.

Perencanaan jenis tanaman yang sudah baik : Dalam berusahatani tanaman hias ada banyak jenis tanaman hias yang bisa ditanam, perencanaan tanam yang baik dapat menghasilkan tanaman hias yang berkualitas dan mampu memprediksikan tanaman apa yang di butuhkan konsumen. Sehingga bobotnya bernilai (0,14). Wanita tani di Kelurahan Gonda Baru sejauh ini sudah tau untuk lebih memperbanyak jenis-jenis tanaman yang banyak diminati dan menambah jenis tanaman baru.

Kelemahan

Kelemahan dalam analisis SWOT mengaju pada inisiatif internal yang berkinerja buruk. Menganalisis kekuatan sebelum kelemahan untuk menciptakan dasar keberhasilan dan kegagalan merupakan ide yang baik. Mengidentifikasi kelemahan internal memberikan titik awal untuk meningkatkan usahatani tanaman hias. Kekelemahan pada usahatani tanaman hias yang meliputi keterbatasa modal, wanita tani menjadikan tanaman hias sebagai kerja sampingn, harga pupuk dan pestisida yang mahal, minimnya transportasi, serta tidak ada kegiatan penyuluhan atau pelatihan dari pemerintah.

Keterbatasa modal : Semakin tingginya biaya usahatani tanaman hias yang disebabkan oleh semakin mahalnya perawatan tanaman seperti harga pupuk, dan pestisida yang semakin mahal, yang awalnya biayanya hanya memerlukan modal kecil tapi semakin tahun biaya usahatani ini semakin tinggi. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,16). Dari hasil observasi di lapangan sebagian besar wanita tani menggunakan modal sendiri untuk mengembangkan usahatani nya, karena sebagian besar belum berani untuk mengambil langkah meminjam ke lembaga perbankkan untuk budidaya tanaman hias ini.

Wanita tani yang menjadikan usaha tanaman hias sebagai kerja sampingan : Kerja sampingan bagi usahatani tanaman hias dapat berdampak tidak fokusnya wanita tani sehingga terbengkailainya usahatani tanaman hias yang ia tekuni. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,25). Seperti yang dikatakan oleh salah seorang Wanita tani bahwa mereka memang menjadikan tanaman hias ini sebagai kerja sampingan sembari mengurus pekerjaan lainnya waluaupun mereka sempat mengklaim bahwa mendapatkan pendapatan yang cukup dari membudidayakan tanaman hias tersebut, tetapi walaupun mereka menjadikan ini sebagai usaha sampingan mereka selalu memperhatikan tanaman hiasnya dengan rajin menyiram, membersihkan sisa-sisa daun yang sudah mati dan mengganti tanaman yang sudah besar ke media tanam yang lebih bagus.

Harga pupuk dan pestisida yang mahal : Harga pupuk dan pestisida yang mahal seperti pupuk kendang kambing dan sapi serta pestisida yang mahal membuat wanita tani jarang membeli kecuali dalam hal terdesak.

Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,08). Terkait mahalnya harga pupuk dan pestisida salah satu wanita tani menggatakan bahwa:

> *"Lebih baik saya tida beli dari pada saya beli itu mahal sekali karna modalnya juga kita tidak banyak, jadi saya hanya kasih sekam bakar saja sama rajin siram saja." (wawancara dengan ibu ST)*

Minimnya transportasi : Minimnya sarana transportasi menjadi salah satu kendala dalam pemasaran tanaman hias, terutama di wilayah pedesaan. Keterbatasan akses kendaraan menyebabkan distribusi tanaman ke pasar atau konsumen menjadi terhambat. Hal ini berdampak pada menurunnya daya saing produk, tingginya biaya pengiriman, serta risiko kerusakan tanaman selama proses pengangkutan. Akibatnya, peluang pasar yang lebih luas sulit dijangkau oleh petani, termasuk wanita tani yang bergerak di sektor ini. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,16).

Tidak ada kegiatan penyuluhan atau pelatihan dari pemerintah : Ketiadaan penyuluhan atau pelatihan dari pemerintah menjadi hambatan bagi petani, khususnya wanita tani, dalam mengembangkan tanaman hias secara optimal. Kurangnya bimbingan teknis menyebabkan keterbatasan pengetahuan mengenai budidaya modern, pengendalian hama, pemasaran, hingga manajemen usaha. Akibatnya, kualitas dan produktivitas tanaman hias sulit ditingkatkan, serta petani tidak mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,33).

Faktor Eskternal

Faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar usahatani yang dijalankan. Faktor eksternal terbagi menjadi dua yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Peluang merupakan kondisi berkembang yang dan yang akan terjadi pada masa kondisi yang akan datang merupakan peluang usahatani atau konsep usahatani itu sendiri, kebijakan pemerintah, dan kondisi lingkungan sekitar. Sedangkan acaman merupakan kondisi ancaman dari luar yang ini dapat mengganggu usahatani atau konsep yang akan dijalankan (Asmini et al., 2021; Muchlis et al., 2024).

Faktor eksternal dalam strategi usahatani tanaman hias mencakup peluang dan tantangan yang berasal dari luar kegiatan budidaya, dan sangat dipengaruhi oleh kondisi nyata di lapangan. Di Kelurahan Gonda Baru, para wanita tani menghadapi peluang besar seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap tanaman hias, terutama sebagai dekorasi rumah dan elemen estetika lingkungan. Permintaan pasar terus bertumbuh, didukung oleh tren gaya hidup masyarakat urban yang menghargai keindahan ruang hijau. Selain itu, perkembangan teknologi pertanian seperti kemudahan akses terhadap media tanam, pot, hingga alat bantu budidaya, serta potensi bantuan pemerintah berupa fasilitas seperti greenhouse, turut membuka ruang bagi pengembangan usaha. Namun, di sisi lain, kondisi lapangan juga memperlihatkan adanya tantangan serius, seperti iklim yang tidak menentu yang dapat memengaruhi pertumbuhan dan kualitas tanaman, serta tingginya risiko serangan hama dan penyakit. Para wanita tani juga menghadapi ketatnya persaingan dengan pelaku usaha tanaman hias dari luar daerah yang memiliki produk dengan harga dan tampilan menarik. Ditambah lagi, kurangnya dukungan dari lembaga pendamping seperti koperasi tani, penyuluh pertanian, maupun akses terhadap pelatihan dan informasi pasar menjadi kendala besar. Minimnya sarana transportasi di wilayah pedesaan seperti Gonda Baru juga menyulitkan distribusi produk ke pasar yang lebih luas. Kondisi-kondisi tersebut menunjukkan bahwa strategi pengembangan tanaman hias harus mempertimbangkan dinamika dan keterbatasan nyata yang dihadapi di lapangan agar mampu berkembang secara berkelanjutan dan kompetitif.

Peluang

Opportunities dalam analisis SWOT adalah peluang yang muncul di luar usahatani tanaman hias, peluang tersebut mungkin muncul sebagai perkembangan pasar atau dalam teknologi yang digunakan. Peluang pada usahatani tanaman hias meliputi perkembangan teknologi yang semakin menigkat, permintaan pasar meningkat untuk tanaman hias khususnya di perumahan pribadi, adanya bantuan pemerintah mengenai pemberian greenhouse, sarana dan prasarana mudah didapatkan, serta tren masyarakat yang meningkat terhadap estetika rumah.

Perkembangan teknologi yang semakin meningkat : Perkembangan teknologi di bidang pertanian memberikan peluang besar bagi wanita tani untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas budidaya tanaman hias. Teknologi seperti sistem irigasi otomatis, aplikasi pemantauan tanaman, hingga penggunaan media sosial untuk

pemasaran, membantu petani dalam mengelola usaha secara lebih modern dan efektif. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,25). Namun dengan meningkatnya teknologi beberapa Wanita tani di Kelurahan Gonda Baru masih saja belum memahami bagaimana penggunaan dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan tanaman yang mereka jual.

Permintaan pasar meningkat untuk tanaman hias khususnya di perumahan pribadi : Minat masyarakat terhadap tanaman hias di lingkungan perumahan terus meningkat, terutama sebagai elemen dekorasi dan penyejuk suasana. Hal ini menjadi peluang strategis bagi wanita tani untuk memenuhi kebutuhan pasar, baik melalui penjualan langsung maupun secara daring. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,2). Seperti yang dikatakan oleh ibu FS dan ST sebagai berikut.

> *"Kadang banyak yang datang singgah mau beli untuk ditanam dirumahnya katanya mau buat taman, bisa dia ambil sampe 10 pot bunga besar dan Bungan kecil, biasanya itu langganan karna sering beli baru taumi dimana greenhouse nya makanya kadang mereka langsung datang saja." (wawancara dengan ibu FS)*

> *"Saya juga adami langganan ku walaupun dia datang lama juga tapi kalau sudang datang pasti borong juga, padahal di greenhouse ini banyak bunga tapi dia tetap beli juga di saya, mungkin karna sudah langganan juga biasanya untuk tamannya, belum lama dia datang beli 20 pot yang kecil untuk rumah barunya." (wawancara dengan ibu ST)*

Adanya bantuan dari pemerintah mengenai pemberian alat green house : Pemerintah turut mendukung pengembangan usaha pertanian dengan memberikan bantuan berupa alat atau fasilitas seperti greenhouse. Bantuan ini sangat bermanfaat untuk menciptakan lingkungan tumbuh yang ideal bagi tanaman hias, serta meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil budidaya. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,15). Berikut yang dikatakan ketua RT terkait bantuan tersebut:

> *"Untuk greenhouse nya itu saya buatkan untuk ibu-ibu karna ada bantuan dari pemerintah waktu itu untuk kegiatan lingkungan, jadi saya panggil ibu-ibu yang suka tanam bunga supaya di simpan di greenhouse yang mau dibuat untuk memudahkan saja karna ada beberapa yang depan rumahnya juga tidak luas kalau mau simpan bunga dalam jumlah banyak. (wawancara dengan bapak K selaku ketua RT)".*

Sarana dan prasarana mudah didapatkan : Saat ini, ketersediaan sarana dan prasarana pertanian, seperti media tanam, pot hingga perlengkapan budidaya lainnya, relatif mudah diperoleh di pasaran. Hal ini memudahkan wanita tani dalam memulai atau mengembangkan usaha tanaman hias tanpa harus mengalami hambatan logistik. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,2).

Tren masyarakat yang meningkat terhadap estetika rumah : Kesadaran masyarakat akan pentingnya estetika dan kenyamanan rumah semakin meningkat, terutama di kalangan urban. Tanaman hias menjadi bagian dari gaya hidup dan dekorasi interior, sehingga membuka peluang pasar yang luas bagi pelaku usaha tanaman hias, termasuk wanita tani. Sehingga pemberian bobotnya bernilai (0,2).

Ancaman

Ancaman adalah segalah sesuatu yang menimbulkan resiko bagi usahatani, misalnya persaingan, permainan harga dan lain sebagainnya. Ancaman pada usahatani tanaman hias ini meliputi kondisi iklim yang tidak menentu, serangan hama penyakit, banyak pesaing tanaman hias, kurangnya lembaga pendukung usahatani, dan kurangnya akses terhadap informasi usaha atau pelatihan.

Kondisi iklim yang tidak menentu : Perubahan iklim yang tidak menentu menjadi ancaman serius dalam budidaya tanaman hias. Curah hujan yang ekstrem, suhu yang tidak stabil, serta musim yang bergeser dapat memengaruhi pertumbuhan dan kualitas tanaman, bahkan menyebabkan kematian tanaman jika tidak ditangani dengan tepat. Sehingga bobotnya bernilai (0,2). Seperti yang dikatakan oleh ibu R dalam wawancara sebagai berikut.

> *"kondisi iklim sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan tanaman hias apalagi saat musim penghujan, tanaman menjadi lembab dan sering sekali di hinggapi oleh siput-siput yang memakan daun tanaman." (wawancara dengan ibu R)*

Serangan hama penyakit : Serangan hama dan penyakit menjadi tantangan utama dalam budidaya tanaman hias. Tanaman yang terserang akan mengalami penurunan kualitas, bahkan bisa mati, sehingga merugikan petani. Minimnya pengetahuan pengendalian yang ramah lingkungan juga memperparah situasi ini. Sehingga bobotnya bernilai (0,1). Jenis hama dan penaykit yang sering menyerang tanaman hias adalah ulat, yang memakan daun atau pucuk tanaman sehingga membuat tanaman menjadi kurang nilai estetikanya.

Banyak pesaing tanaman hias : Persaingan dalam usaha tanaman hias semakin tinggi, baik dari pelaku lokal maupun luar daerah. Produk dengan harga murah dan tampilan menarik dari pesaing dapat mengurangi peluang penjualan petani kecil, khususnya wanita tani yang belum menguasai strategi pemasaran yang efektif. Sehingga bobotnya bernilai (0,2). Dalam wawancara dengan ibu ST berikut ini.

> *"untuk saingan itu saya sendiri tidak pernah mempermasalahnya atau menjadikan beban karna semua yang di tanam juga tidak jauh berbeda, karena semua tergantung rezeki ya." (wawancara dengan ibu ST)*

Kurangnya lembaga pendukung usahatani : Minimnya peran lembaga pendukung seperti koperasi, penyuluh pertanian, atau lembaga keuangan mikro membuat petani kesulitan dalam mendapatkan akses modal, informasi pasar, maupun pendampingan usaha. Hal ini menghambat pengembangan skala usaha tanaman hias. Sehingga bobotnya bernilai (0,3). Di Kelurahan Gonda Baru itu sendiri untuk usahatani skala rumahan belum mendapatkan perhatian khusus dari aparat pemerintah desa, sehingga semua yang berkaitan dengan budidaya wanita tani masih mengandalkan diri sendiri dan sesama wanita tani lainnya.

Kurangnya akses terhadap informasi usaha atau pelatihan : Keterbatasan akses terhadap informasi dan pelatihan menjadi kendala dalam peningkatan kapasitas wanita tani. Tanpa pembekalan ilmu dan keterampilan terbaru, mereka sulit mengikuti perkembangan pasar, teknologi budidaya, dan strategi pemasaran yang diperlukan untuk bersaing. Sehingga bobotnya bernilai (0,2).

Matriks SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportuniti*, dan *Threat Matrix*)

Strategi peningkatan pendapatan usahatani tanaman hias di kelurahan gonda baru dapat dilakukan dengan menggunakan sebuah alternative, yaitu Matriks SWOT (*Strength, Weaknesses, Opporotuniti, and Threat Matrix*). Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor sebagai alternatif strategis yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana kekuatan dan kelemahan internal yang dihadapi sehingga dapat disesuaikan dengan peluang dan ancaman yang dimilikinya dalam pengembangan usahatani tanaman hias (Istiqomah & Andriyanto, 2018). Untuk melihat strategi matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Matriks Analisis SWOT

IFAS / EFAS	Kekuatan (*Strength*)	Kelemahan (*Weaknesses*)
	1. Pemanfaatan media sosial 2. Teknik budidaya yang baik 3. Menjaga kualitas 4. Jenis tanaman yang menarik 5. Perencanaan tanam yang sudah baik	1. Keterbatasan modal 2. Wanita tani menjadikan usaha tanaman hias sebagai kerja sampingan 3. Harga pupuk dan pestisida yang mahal 4. Minimnya transportasi 5. Tidak ada penyuluhan atau pelatihan dari pemerintah
Peluang (*Opportunities*)	Strategi S-O	Strategi W-O
1. Perkembangan teknologi yang semakin meningkat 2. Permintaan pasar meningkat untuk tanaman hias khususnya di perumahan pribadi 3. Adanya bantuan pemerintah memngenai pemberian alat green house	1. Manfaatkan media sosial untuk mempromosikan tanaman hias yang menarik, memngikuti tren estetika rumah. 2. Gunakanteknik budidaya yang baik untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat dengan kualitas terbaik.	1. Manfaatkan bantuan pemerintah (green house) untuk mengurangi ketergantungan pada modal pribadi. 2. Gunakan teknologi pertanian modern yang hemat biaya untuk mengatasi mahalnya pupuk dan pestisida.

4. Sarana dan prasarana mudah didapatkan 5. Tren masyarakat yang meningkat terhadap estetika rumah	3. Tingkatkan kualitas produk dengan dukungan teknologi terbaru dan alat dari pemerintah 4. Kembangkan perencanaan tanam dengan memanfaatkan kemudahan akses sarana prasarana 5. Fokus pada jenis tanaman yang sedang tren dikalangan masyarakat perkotaan dan perumahan pribadi	3. Kolaborasi dengan komunitas lokal atau koperasi agar wanita tani lebih fokus dan bisa berbagi peran. 4. Optimalkan sarana prasarana yang mudah diakses untuk mengatasi kendala transportasi. 5. Ajukan pelatihan mandiri atau kerja sama dengan swasta sebagai alternatif dari penyuluhan pemerintah.
Ancaman (*Threats*)	Strategi S-T	Strategi W-T
1. Kondisi iklim yang tidak menentu 2. Serangan hama penyakit 3. Banyak pesaing tanaman hias 4. Kurangnya lembaga pendukung usahatani 5. Kurangnya akses terhadap informasi usaha atau pelatihan.	1. Gunakan media sosial untuk membangun branding kuat agar unggul dari pesaing. 2. Terapkan teknik budidaya yang baik untuk menghadapi serangan hama dan iklim tidak menentu. 3. Pertahankan kualitas produk untuk menjaga loyalitas pelanggan di tengah persaingan. 4. Kembangkan jenis tanaman yang tahan iklim dan hama sebagai solusi adaptif. 5. Susun perencanaan tanam yang fleksibel menyesuaikan dengan perubahan cuaca dan kondisi lingkungan.	1. Bangun kerja sama dengan koperasi atau lembaga keuangan untuk atasi keterbatasan modal dan persaingan. 2. Dorong pelatihan mandiri atau komunitas tani guna mengatasi minimnya penyuluhan dan kurangnya informasi usaha. 3. Gunakan pestisida/pupuk organik alternatif untuk menekan biaya dan menghadapi serangan hama. 4. Buat jadwal kerja fleksibel bagi wanita tani agar tetap produktif meski usaha bersifat sampingan. 5. Optimalkan distribusi lokal dan daring guna mengatasi minimnya transportasi dan menjangkau pasar luas

Sumber : Hasil Olah Data Primer, 2025.

Berdasarkan Tabel 1 di atas, diketahui bahwa faktor internal dan eksternal yang didasari dari kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam meningkatkan pendapatan hasil tanaman hias. Dengan menggunakan analisis matriks SWOT diperoleh beberapa alternatif strategi yaitu :

Strategi S-O

Strategi S-O (*Strenght-Opportunities*) adalah strategi dengan cara menggunakan semua kekuatan yang ada, yaitu tersedianya sumber informasi melalui media sosial, teknik budidaya yang baik, kualitas tanaman hias yang sangat dijaga, dengan jenis tanaman yang menarik serta perencanaan yang baik. Strategi yang sesuai dengan adanya kekuatan dan peluang yaitu:

a) Media sosial seperti Instagram dan Facebook dapat menjadi sarana efektif untuk mempromosikan tanaman hias yang memiliki tampilan estetis. Dengan menampilkan foto produk secara menarik dan sesuai tren dekorasi rumah, wanita tani dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan menarik minat pembeli dari kalangan urban.
b) Permintaan pasar yang terus meningkat perlu diimbangi dengan kualitas produk yang konsisten. Oleh karena itu, wanita tani perlu menerapkan teknik budidaya yang tepat, seperti pemilihan bibit unggul, pemupukan seimbang, dan pengendalian hama agar tanaman tumbuh sehat dan memiliki nilai jual tinggi.
c) Pemanfaatan teknologi pertanian seperti green house, alat semprot otomatis, atau sistem irigasi tetes dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas tanaman hias. Jika tersedia, bantuan alat dari pemerintah juga dapat dimanfaatkan untuk mendukung produksi yang lebih modern dan professional.

d) Dengan ketersediaan sarana seperti pot, media tanam, pupuk, dan perlengkapan lain yang mudah diperoleh, wanita tani dapat menyusun perencanaan tanam yang lebih terarah. Hal ini memungkinkan mereka memilih waktu tanam, jenis tanaman, dan strategi pemeliharaan yang sesuai kebutuhan pasar.
e) Tanaman-tanaman yang populer seperti monstera, aglaonema, atau anggrek mini sedang digemari masyarakat kota untuk dekorasi rumah. Dengan fokus membudidayakan jenis tanaman yang sedang tren ini, wanita tani dapat meningkatkan peluang penjualan dan memperkuat posisi produknya di pasar yang kompetitif.

Strategi S-T

Strategi S-T (*Strenght–Threats*) adalah strategi yang disusun dengan cara menggunakan smua kekuatan untuk mengatasi ancaman. Tingginya usahatani tanaman hias merupakan sebuah keuntungan pada sumber daya manusia yang dapat meningkatkan produksi untuk mendapatkan *low cost*. Penentuan harga juga mampu memberikan dampak signifikan pada konsumen pedagang usahatani tanaman hias dalam melakukan penjualan di pasar.

a) Menggunakan media sosial untuk membangun branding yang kuat berarti memanfaatkan platform seperti Facebook, Instagram, atau WhatsApp sebagai alat promosi untuk memperkenalkan identitas usaha tanaman hias secara konsisten. Melalui konten visual yang menarik, informasi produk yang jelas, serta interaksi aktif dengan calon pembeli, wanita tani dapat menciptakan citra usaha yang profesional dan terpercaya. Strategi ini tidak hanya membantu menarik perhatian pasar yang lebih luas, tetapi juga menjadi pembeda utama dari para pesaing yang belum mengoptimalkan media digital.
b) Teknik budidaya yang baik mencakup pemilihan bibit unggul, penggunaan media tanam yang sesuai, pengaturan pola penyiraman, pemupukan tepat dosis, serta pengendalian hama dan penyakit secara berkala. Dengan penerapan teknik ini, tanaman menjadi lebih kuat dan tahan terhadap cuaca ekstrem maupun gangguan organisme pengganggu tanaman, sehingga risiko gagal panen dapat dikurangi.
c) Menjaga kualitas tanaman hias, seperti kesehatan daun, bentuk yang rapi, dan tampilan yang menarik, sangat penting agar konsumen tetap percaya dan kembali membeli. Kualitas yang konsisten juga menunjukkan profesionalisme pelaku usaha, yang pada akhirnya membangun loyalitas pelanggan dan menjadi keunggulan kompetitif di tengah banyaknya pesaing di pasar.
d) Memilih dan membudidayakan jenis tanaman yang secara alami memiliki ketahanan terhadap kondisi cuaca ekstrem dan serangan hama merupakan strategi adaptif yang efektif. Dengan cara ini, wanita tani dapat mengurangi ketergantungan pada pestisida kimia serta menjaga hasil produksi tetap stabil, meskipun kondisi lingkungan tidak ideal.
e) Perencanaan tanam yang fleksibel berarti menyesuaikan waktu dan jenis tanaman yang akan ditanam berdasarkan musim, curah hujan, dan suhu lingkungan. Hal ini penting agar tanaman dapat tumbuh optimal dan menghindari kerusakan akibat cuaca buruk atau ketidaksesuaian lingkungan, sehingga produktivitas tetap terjaga sepanjang tahun.

Strategi W-O

Strategi W-O (*Weakness–Opportunitiess*), strategi ini digunakan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada untuk meminimalisir kelemahan usahatani tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru Kota Baubau. Adapun strategi yang dapat diterapkan sebagai berikut.

a) Pemanfaatan bantuan pemerintah seperti greenhouse dapat meringankan beban biaya produksi bagi wanita tani. Dengan fasilitas ini, mereka tidak perlu mengeluarkan modal pribadi dalam jumlah besar untuk membangun sarana budidaya yang mendukung, sehingga usaha bisa berjalan lebih efisien dan berkelanjutan.
b) Teknologi pertanian seperti komposter organik, sistem irigasi tetes, atau pengendalian hama alami dapat menjadi solusi hemat biaya. Penggunaan teknologi ini membantu mengurangi ketergantungan pada pupuk dan pestisida kimia yang harganya mahal dan sering sulit diakses.
c) Dengan bergabung dalam komunitas atau koperasi, wanita tani dapat membagi tugas dan tanggung jawab seperti produksi, pemasaran, hingga keuangan. Kolaborasi ini memungkinkan pengelolaan usaha yang lebih terstruktur dan membuat setiap anggota dapat lebih fokus sesuai keahliannya.

d) Ketersediaan sarana seperti kendaraan sederhana, jalan akses lokal, dan pasar tradisional dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk memasarkan produk. Dengan begitu, kendala keterbatasan transportasi bisa diatasi tanpa harus bergantung pada moda distribusi besar atau mahal.
e) Jika penyuluhan dari pemerintah belum tersedia, wanita tani bisa mengambil inisiatif mengajukan pelatihan mandiri atau menjalin kemitraan dengan pihak swasta. Langkah ini dapat membuka akses terhadap ilmu budidaya, manajemen usaha, dan pemasaran modern yang sangat dibutuhkan dalam mengembangkan usaha.

Strategi W-T

Starategi W-T (*Weaknesse-Threats*) yang disusun dengan cara memaksimalkan potensi petani pada satu usahatani tanaman hias yang memberikan efektivitas pada petani, sehingga dengan kekurangan dengan sumber daya manusia bukan menjadi alasan pada pendapatan jumlah usahatani di Kelurahan Gonda Baru.

a) Menjalin kemitraan dengan koperasi, bank mikro, atau lembaga keuangan lainnya dapat membantu wanita tani memperoleh akses permodalan yang lebih mudah dan terjangkau. Dengan modal tambahan, mereka dapat meningkatkan skala usaha, memperbaiki kualitas produksi, dan bersaing secara lebih sehat di pasar.
b) Pelatihan mandiri atau melalui kelompok tani dapat menjadi solusi saat penyuluhan dari pemerintah belum tersedia. Dengan berbagi pengalaman, belajar dari internet, atau menghadirkan narasumber lokal, wanita tani bisa meningkatkan keterampilan teknis dan wawasan usaha untuk mengembangkan usahanya secara mandiri.
c) Penggunaan pestisida dan pupuk organik dari bahan alami seperti kompos atau larutan nabati menjadi solusi hemat dan ramah lingkungan. Selain menekan biaya produksi, metode ini juga membantu menjaga kesuburan tanah dan mengurangi ketergantungan pada bahan kimia mahal yang seringkali sulit didapat.
d) Karena sebagian wanita tani mengelola tanaman hias sebagai usaha sampingan, penting untuk membuat jadwal kerja yang fleksibel dan terorganisir. Pengaturan waktu yang baik memungkinkan mereka tetap produktif dalam merawat tanaman tanpa mengganggu tanggung jawab rumah tangga atau pekerjaan utama.
e) Memanfaatkan penjualan langsung di lingkungan sekitar dan platform digital seperti media sosial atau marketplace dapat mengatasi keterbatasan transportasi. Cara ini membantu wanita tani tetap bisa memasarkan produknya secara efisien dan menjangkau konsumen lebih luas tanpa harus bergantung pada distribusi fisik jarak jauh.

Matriks Strategi Internal

Matriks strategi internal merupakan alat evaluasi untuk mengidentifikasi, membobot, dan memberi peringkat pada kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) internal pada suatu usaha. Hasil penelitian terhadap usaha tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks Internal Strategi Faktor Analisis Sistem

No.	Kekuatan	Bobot	Ranting	Skor
1	Pemanfaatan media sosial	0,19	4	0,76
2	Teknik budidaya yang baik	0,24	5	1,2
3	Menjaga kualitas	0,19	4	0,76
4	Jenis tanaman yang menarik	0,24	5	1,2
5	Perencanaan jenis tanaman yang sudah baik	0,14	3	0,42
Jumlah		**1,0**	**21**	**4,34**
No.	**Kelemahan**	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1	Keterbatasan modal	0,16	2	0,32
2	Wanita tani menjadikan usaha tanaman hias sebagai kerja sampingan	0,25	3	0,75
3	Harga pupuk dan pestisida mahal	0,08	1	0,08
4	Minimnya transportasi	0,16	2	0,32

5	Tidak ada kegiatan penyuluhan atau pelatihan dari pemerintah	0,33	4	1,32
Jumlah		**0,98**	**12**	**2,79**
Total		**1,98**	**33**	**7,13**

Sumber : Hasil Olah Data Primer, 2025.

Berdasarkan hasil analisis SWOT internal pada Tabel 2, dapat dilihat bahwa terdapat lima faktor kekuatan (*strengths)* utama dalam usaha budidaya tanaman hias, dengan total bobot keseluruhan sebesar 1,00 dan total skor 4,34. Faktor kekuatan yang paling menonjol adalah teknik budidaya yang baik dan jenis tanaman yang menarik, masing-masing memiliki bobot tinggi sebesar 0,24 dan rating maksimum 5, sehingga menghasilkan skor 1,2 untuk keduanya. Faktor lainnya seperti pemanfaatan media sosial dan menjaga kualitas juga memberikan kontribusi besar dengan skor masing- masing 0,76, menunjukkan bahwa aspek promosi dan mutu produk sangat dijaga. Sementara itu, perencanaan tanam yang sudah baik memperoleh skor 0,42, yang meskipun paling rendah di antara kekuatan lainnya, tetap mencerminkan peran penting dalam keberhasilan usaha.

Sementara itu, pada sisi kelemahan (*weaknesses*), terdapat lima faktor dengan total bobot 0,98 dan total skor 2,79. Kelemahan paling signifikan adalah tidak adanya penyuluhan atau pelatihan dari pemerintah, dengan bobot tertinggi 0,33 dan rating 4, menghasilkan skor 1,32. Hal ini menunjukkan bahwa kurangnya dukungan eksternal sangat memengaruhi pengembangan usaha. Faktor wanita tani yang menjadikan kegiatan ini sebagai kerja sampingan juga cukup berpengaruh dengan skor 0,75. Kelemahan lainnya seperti keterbatasan modal, minimnya transportasi, dan mahalnya harga pupuk dan pestisida memberikan skor lebih rendah, masing-masing 0,32, 0,32, dan 0,08, tetapi tetap menjadi hambatan yang harus diperhatikan. Secara keseluruhan, skor kekuatan (4,34) lebih tinggi dibandingkan skor kelemahan (2,79), yang menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi internal yang cukup kuat untuk berkembang, meskipun masih menghadapi beberapa kendala yang perlu diatasi terutama dalam hal pelatihan, modal, dan dukungan infrastruktur.

Matriks Strategi Eksternal

Matriks strategi eksternal adalah EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*) yang memetakan peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dari lingkungan luar. Hasil penelitian terhadap usaha tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks Eskternal Strategi Faktor Analisis Sistem (EFAS)

No.	Peluang	Bobot	Ranting	Skor
1	Perkembangan teknologi yang semakin meningkat	0,25	5	1,25
2	Permintaan pasar meningkat untuk tanaman hias khususnya di perumahan pribadi	0,2	4	0,8
3	Adanya bantuan pemerintah mengenai pemberian alat greenhouse	0,15	3	0,45
4	Sarana dan prasarana mudah didapatkan	0,2	4	0,8
5	Tren masyarakat yang meningkat terhadap estetika rumah	0,2	4	0,8
Jumlah		**1,0**	**20**	**4,1**
No.	**Ancaman**	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1	Kondisi iklim yang tidak menentu	0,2	2	0,4
2	Serangan hama penyakit	0,1	1	0,1
3	Banyak pesaing tanaman hias	0,2	2	0,4
4	Kurangnya lembaga pendukung	0,3	3	0,9
5	Kurangnya akses terhadap informasi usaha atau pelatihan	0,2	2	0,4
Jumlah		**1,0**	**10**	**2,2**
Total		**2**	**30**	**6,3**

Sumber : Hasil Olahan Data Primer, 2025.

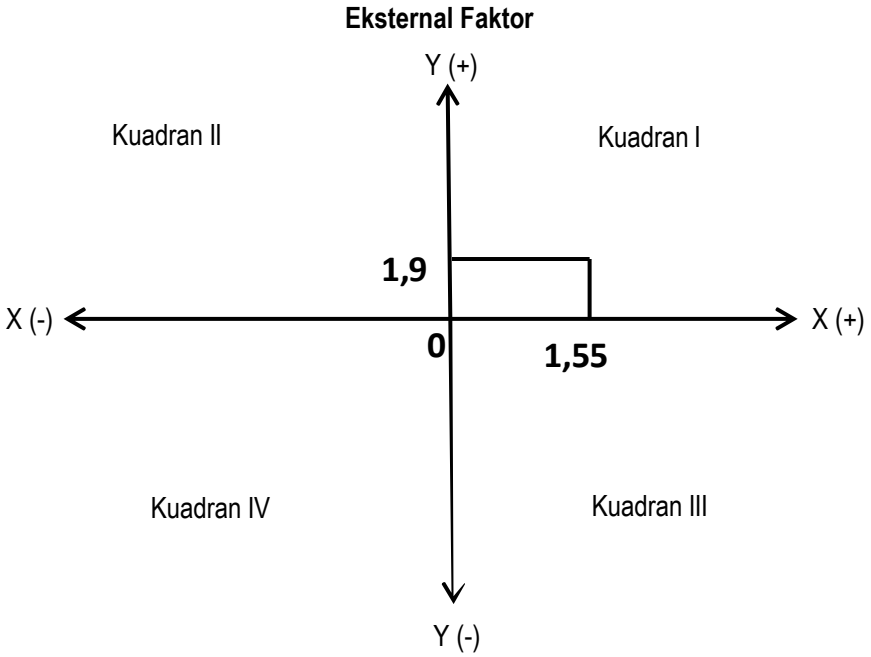
Berdasarkan Tabel 3, hasil analisis faktor eksternal (EFAS) menunjukkan bahwa usahatani tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru memiliki peluang yang cukup besar dengan total skor 4,10, dibandingkan ancaman dengan skor 2,20. Peluang utama berasal dari perkembangan teknologi, tren estetika rumah yang meningkat, serta permintaan pasar yang tinggi, yang dapat dimanfaatkan untuk mendorong pertumbuhan usaha. Di sisi lain, ancaman terbesar berasal dari kurangnya lembaga pendukung, persaingan usaha, dan iklim yang tidak menentu. Dengan total skor 6,30, strategi pengembangan sebaiknya fokus pada memanfaatkan peluang pasar dan teknologi, serta mengurangi dampak dari kelemahan eksternal seperti minimnya dukungan dan informasi usaha.

Matriks Internal dan Eksternal Usahatani di Kelurahan Gonda Baru

Berdasarkan Tabel 2 (IFAS) dan Tabel 3 (EFAS), dapat disimpulkan bahwa posisi usahatani tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru berada pada kondisi internal yang kuat dan didukung oleh lingkungan eksternal yang menguntungkan. Dari hasil analisis IFAS, total skor kekuatan sebesar 4,34 lebih tinggi dibandingkan kelemahan sebesar 2,79, menunjukkan bahwa secara internal, usaha ini memiliki fondasi yang baik, terutama pada aspek teknik budidaya, jenis tanaman yang menarik, dan pemanfaatan media sosial. Sementara itu, dari hasil EFAS, skor peluang mencapai 4,10, jauh lebih tinggi dibandingkan skor ancaman sebesar 2,20, yang berarti bahwa secara eksternal, terdapat banyak peluang yang dapat dimanfaatkan, seperti perkembangan teknologi, tren estetika rumah, dan permintaan pasar yang meningkat. Dengan total skor IFAS dan EFAS masing-masing 7,13 dan 6,30, strategi yang tepat untuk usahatani ini adalah strategi agresif (*growth strategy*). Strategi agresif yaitu memaksimalkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal (Affandy, 2022), seperti meningkatkan produksi, memperluas pemasaran, dan memanfaatkan dukungan teknologi guna mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan. Untuk menentukan titik koordinat kuadran (X, Y) pada diagram SWOT menggunakan rumus:

Titik kordinat (X) : kekuatan – kelemahan = 4,34 – 2,79 = 1,55
Titik kordinat (Y) : peluang – ancaman = 4,10 – 2,20 = 1,9

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh X > 1 yaitu 1,55 dan nilai Y > 1 yaitu 1,9. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Kuadran Analisis SWOT Usaha Tanaman Hias di Kelurahan Gonda Baru

Pada Gambar 1 Kuadran analisis SWOT di atas, menyatakan bahwa strategi yang dapat diterapkan di usaha tanaman hias adalah strategi agresif/progresif yang terbentuk dalam kuadran I. Dimana hal ini menunjukan hasil sumbu X dan Y (positif, positif) yang berada pada titik (1,9 : 1,55). Strategi progresif atau strategi ini memberikan kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi,

memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal dalam berusahatani tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru.

Dalam penelitian tentang strategi wanita tani dalam pengembangan tanaman hias di Kelurahan Gonda Baru, strategi progresif merujuk pada pendekatan yang diterapkan ketika posisi usaha berada dalam kondisi internal yang kuat serta menghadapi peluang eksternal yang besar (kuadran I pada Gambar 1). Strategi ini disebut juga sebagai strategi agresif, karena mendorong usaha untuk terus berkembang secara aktif dan ekspansif. Strategi ini sangat relevan apabila wanita tani memiliki keunggulan dalam hal keterampilan budidaya, akses terhadap sumber daya, serta berada di lingkungan yang mendukung pertumbuhan usaha, seperti meningkatnya permintaan pasar akan tanaman hias. Dengan kondisi tersebut, mereka didorong untuk memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki guna menangkap peluang seluas-luasnya, seperti memperluas jaringan pemasaran, meningkatkan kapasitas produksi, memperkenalkan inovasi produk, serta mengoptimalkan pemanfaatan teknologi digital dan media sosial untuk promosi.

Salah satu bentuk dari strategi progresif adalah ekspansi, yaitu upaya memperluas skala usaha baik dari segi produksi, pemasaran, maupun jangkauan pasar (Haya et al., 2025). Ekspansi dapat dilakukan dengan menambah jumlah jenis tanaman hias yang dibudidayakan, membuka pasar ke wilayah baru, meningkatkan jumlah produksi, atau bahkan membuka tempat usaha seperti greenhouse terpadu untuk menarik konsumen langsung. Strategi progresif atau agresif ini bertujuan untuk meningkatkan skala usaha secara signifikan, memperbesar pendapatan, dan menciptakan daya saing yang kuat di pasar (Febrianti & Fikriyah, 2023). Pendekatan ini menunjukkan bahwa usaha wanita tani tidak hanya bertahan, tetapi mampu tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Pengembangan tanaman hias oleh wanita tani di Kelurahan Gonda Baru sejak 2020 telah berkembang menjadi usaha ekonomi yang menjanjikan dengan dukungan kondisi agroekologi dan meningkatnya permintaan pasar. Hasil analisis SWOT menempatkan usaha ini pada kuadran I (strategi agresif), yang menandakan kekuatan internal dan peluang eksternal yang dominan. Strategi utama meliputi peningkatan kualitas dan diversifikasi produk, pemanfaatan media sosial, serta penguatan kapasitas teknis dan manajerial. Meskipun demikian, keterbatasan modal, minimnya pelatihan, dan akses pasar masih menjadi kendala, sehingga diperlukan sinergi multipihak untuk mendukung keberlanjutan dan peningkatan daya saing usaha secara berkelanjutan.

REFERENSI

Affandy, S. (2022). Impementasi Analisis SWOT (Strenght, Weakness, Opportunity, Threat) pada Organisasi Dakwah. *INTELEKSIA: Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah*, *4*(1), 179-194. https://doi.org/10.55372/inteleksiajpid.v4i1.241

Agustina, S. P., Endri, V. D., Saputri, R. T., & Zora, F. (2025). Strategi Pengembangan UMKM di Sektor Ekonomi Kreatif untuk Meningkatkan Daya Saing. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, *5*(3), 5123-5135.

Alfisyahrin, A., & Suwardi, A. B. (2025). Identifikasi Jenis Tanaman Hias di Kampus Universitas samudra, Aceh. *EDU-BIO: Jurnal Pendidikan Biologi*, *8*(2), 77-92.

Amin, N. F., Garancang, S., & Abunawas, K. (2023). Konsep umum populasi dan sampel dalam penelitian. *Jurnal pilar*, *14*(1), 15-31.

Andryana, T. S., Daryanto, H. K., & Maulana, A. (2019). Strategi pengembangan bisnis tanaman hias PT Monfori Nusantara dengan pendekatan model bisnis kanvas. *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis*, *5*(1), 47-53.

Asmini, A., Sucihati, R. N., & Maharaya, N. (2021). ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SEKTOR PERTANIAN DI KECAMATAN SUMBAWA (Pendekatan Analisis SWOT). *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, *9*(1), 10-18. https://doi.org/10.58406/jeb.v9i1.481

Badan Pusat Statistik [BPS] Provinsi Sulawesi Tenggara. (2024). *Produksi Tanaman Hias Menurut Jenis Tanaman di Kota Kendari, 2024*. Kota Kendari, BPS Indonesia.

Belvadyka, F., Putri, C. D., & Ferdianto, M. D. R. (2025). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Malika Florist Dengan Analisis Swot di Cluster Bunga Bratang Surabaya. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*

(JURBISMAN), *3*(2), 265-286.

Febrianti, D., & Fikriyah, A. (2023). Analisis Faktor Internal dan Eksternal Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pengolah Ikan di Jembrana, Bali. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, *9*(2), 151-164. http://dx.doi.org/10.15578/marina.v9i2.12385

Friskawati, D. I. (2020). Strategi Pengembangan Kelompok Wanita Tani Wijaya Kusuma Dalam Mengoptimalkan Lahan Pekarangan Rumah Tangga Di Kabupaten Sragen. *Agrista*, *8*(3).

Haya, H. A. A., Lishobrina, L. F., Azzam, A. N., Permata, S. I., Kusnandi, A., Nabila, E. M., Simatupang, R. R. K., & Hariyanto, M. P. (2025). Strategi Digitalisasi Pengembangan Usaha UMKM Mie Ayam Yamin Bersaudara Melalui Analisis Business Model Canvas (BMC) dan SWOT. In *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Bisnis* (pp. 1587-1593). https://doi.org/10.47701/pv3hs378

Irham, F., Dayrobby R., M. Z., Fauzan, R. G., & Pramasha, R. R. (2024). Peran sumber daya alam dalam mendorong perekonomian nasional. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, *2*(11).

Istiqomah, I., & Andriyanto, I. (2018). Analisis SWOT dalam pengembangan bisnis (Studi pada sentra jenang di Desa Kaliputu Kudus). *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, *5*(2), 363-382. http://dx.doi.org/10.21043/bisnis.v5i2.3019

Herlina, H. (2022). Analisis Pengembangan Bisnis Tanaman Hias Dengan Pendekatan Model Bisnis Kanvas (Studi Kasus Pada Kios Tanaman Hias Vinang Merah). *JAS (Jurnal Agri Sains)*, *6*(1), 9-21. https://doi.org/10.36355/jas.v6i1.807

Muchlis, F., Lizawati, L., Tafzi, F., & Effran, E. (2024). Local Commodity-Based Agricultural Development Strategy: Case Study On Orange Commodities In Jujun Village, Keliling Danau District, Kerinci Regency. *Jurnal Khazanah Intelektual*, *8*(3). https://doi.org/10.37250/khazanah.v8i3.293

Nuraini, L., Christy, J., Setiawan, A. B., Yuniati, N., Elfandari, H., Rohmah, D. I., Sulichantini, E. D., Chairunnisak, C., & Napitupulu, B. S. (2026). *Budidaya Tanaman Hias*. CV GET PRESS INDONESIA.

Nurlaela, N., & Abdullah, M. A. (2025). Eksplorasi Potensi Ekonomi Lokal: Sebuah Analisis Komoditas Pertanian Unggulan Melalui Metode Location Quotient Dan Shift Share. *Jurnal Agrisistem: Seri Sosek dan Penyuluhan*, *21*(1), 68-80. https://doi.org/10.52625/j-agr-sosekpenyuluhan.v21i1.482

Oktoriana, S., & Suharyani, A. (2021). Peran Wanita Tani Dalam Pengambilan Keputusan Usahatani. *Sepa: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, *18*(1), 18-25.

Pardede, G. I. (2025). Pengaruh Media Sosial Terhadap Efektivitas Pemasaran Produk Pertanian di Era Digital. *Jurnal Agroteknologi*, *4*(02), 217-228. https://doi.org/10.53863/agronu.v4i02.1741

Rangkuti, F. (1998). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama,

Rimet, R. (2019). Strategi Pengembangan Wisata Syariah Di Sumatera Barat: Analisis Swot (Strength, Weakness, Opportunity, Threath. *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, *2*(1), 50-61. https://doi.org/10.25299/syarikat.2019.vol2(1).3702

Safitri, T., Rahmawati, T., Wafidah, S. M., Mu'tmainah, T. A., & Rendra RS, E. (2024). Analisis Potensi Pemanfaatan Flora Lokal Dalam Bisnis Florist Studi: Gisya Florist Di Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya. *Tolis Ilmiah: Jurnal Penelitian*, *6*(2), 74-87. https://doi.org/10.56630/tolis.v6i2.726

Sari, P. K., Rosanti, D., & Putri, Y. P. (2022). Karakteristik morfologi jenis tanaman hias pekarangan rumah di Kelurahan Plaju Ulu Kota Palembang. *Jurnal Indobiosains, 4*(1), 42-51. https://doi.org/10.37304/jib.v4i1.373

Sembiring, S., Saragih, M., Sembiring, R., Ginting, R., Sihotang, S., Silaban, S. R., & Pandiangan, I. P. (2025). Sosialisasi Pemeliharaan Tanaman Bunga Hias kepada Warga Desa Perumnas Simalingkar Kecamatan Pancur Batu Kabupaten Deli Serdang. *Journal Liaison Academia and Society*, *5*(2), 134-147. https://doi.org/10.58939/j-las.v5i2.856

Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Susiyanti, S., Fatmawaty, A. A., Nurmayulis, N., Dharmawan, D. N., Mustikarani, E. D., Yusniwati, Y., & Azka, Y. (2025). Pemberdayaan Petani dan Mahasiswa Melalui Pelatihan Pembuatan Berbagai Jenis Pupuk dan Pestisida Sebagai Upaya Mendukung Pertanian Berkelanjutan. *Jurnal Penyuluhan Dan Pemberdayaan Masyarakat*, *4*(2), 170-177.