STRATEGI PEMASARAN TANAMAN HIAS PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI MEKAR JAYA NURSERY

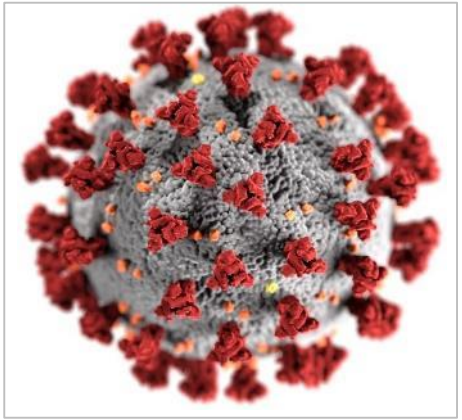
Disusun oleh:

Dita Megasari, S.P., M.Si.
Syaiful Khoiri, S.P., M.Si.
Anwar Zamroni

Disampaikan dalam
Seminar Nasional Penanggulangan Kemiskinan Tahun 2021
pada 25 Agustus 2021



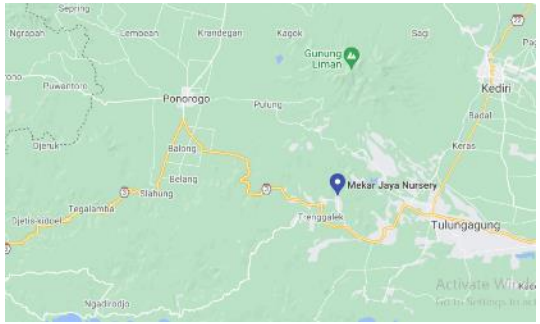
DAMPAK PANDEMI COVID-19 PADA SEKTOR PEREKONOMIAN





- Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 tentang Penetapan Bencana Non-Alam Penyebaran CORONA VIRUS DISEASE 2019 (COVID-19) sebagai **Bencana Nasional tanggal 13 April 2020.**
- Laju pertumbuhan ekonomi Indonesia minus 5,32 persen pada kuartal II tahun 2020 (BPS, 2021).
- Di awal pandemi, sebagian besar UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) mengalami penurunan pendapatan.
- Hasil survei Asian Development Bank menunjukkan bahwa sebanyak 48,6 persen UMKM di Indonesia menutup sementara usahanya.

MEKAR JAYA NURSERY



- Salah satu UMKM yang berdiri sejak tahun 2007
- Bergerak pada bisnis hortikultura (menjual tanaman hias, tanaman buah, sarana produksi, *seedler*, *grower*, dan rental tanaman hias)











LOKASI PRAKTIK BAIK



LAHAN PEMBIBITAN DAN PERBANYAKAN TRENGGALEK

Jl. Mastrip (Timur MI Parakan)



KIOS BUNGA PONOROGO

Jl. Soekarno Hatta Komplek Pasar Bunga Kios Nomor 16

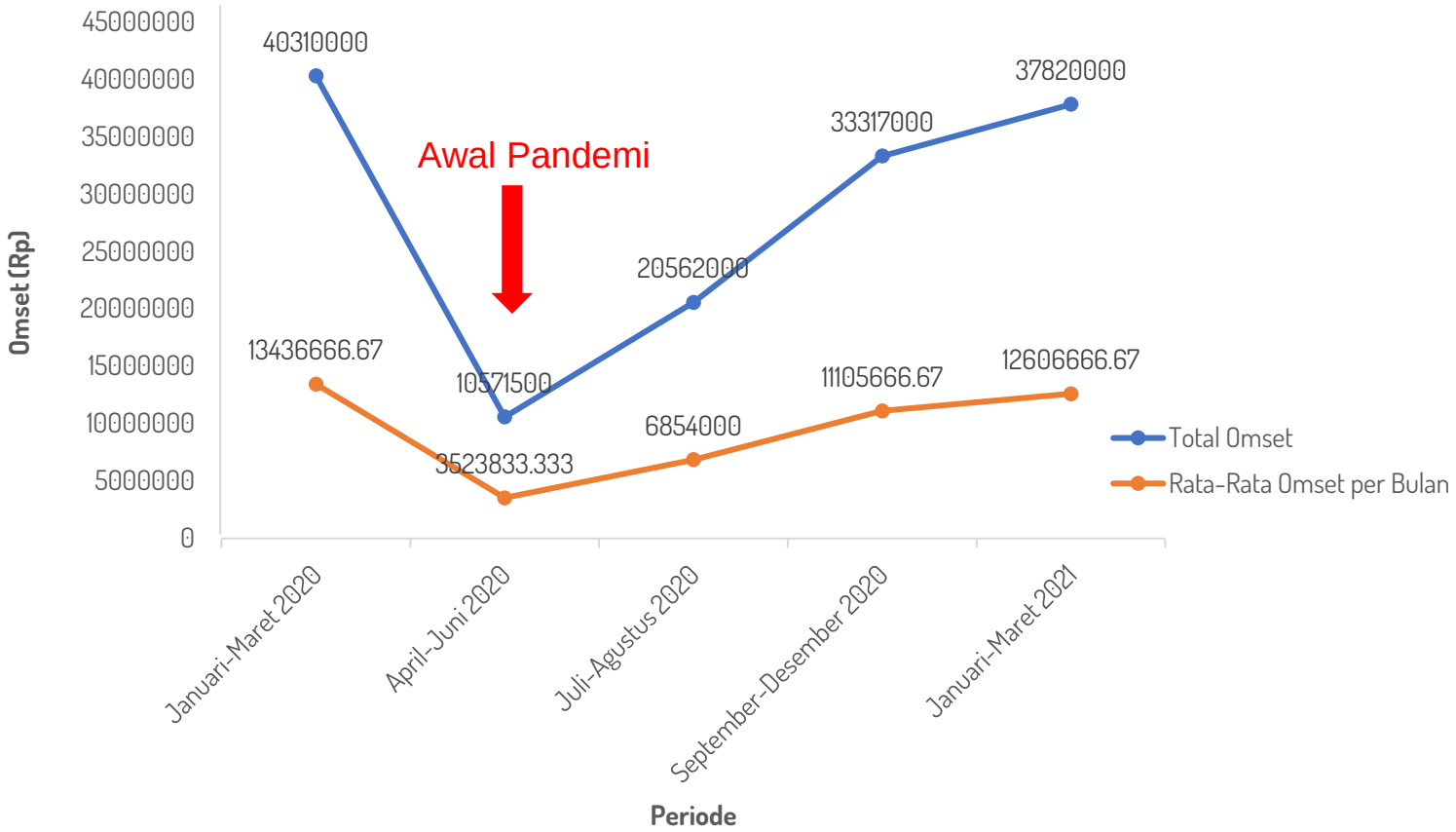


KIOS BUNGA TUBAN

Jl. Dr. Wahidin SH Gang Sadewa No. 2


MEKAR JAYA NURSERY
KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL " VETERAN " JAWA TIMUR
FAKULTAS PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGROTEKNOLOGI
PENGABDIAN MASYARAKAT
" Pendampingan Budidaya dan Perbaikan Kualitas Produk Tanaman Hias "
TRENGGALEK, 8-10 JANUARI 2021

REKAPITULASI OMSET MEKAR JAYA NURSERY TAHUN 2020



WFH meningkatkan *home gardening*

TANAMAN HIAS

BOOMING

POTENSI

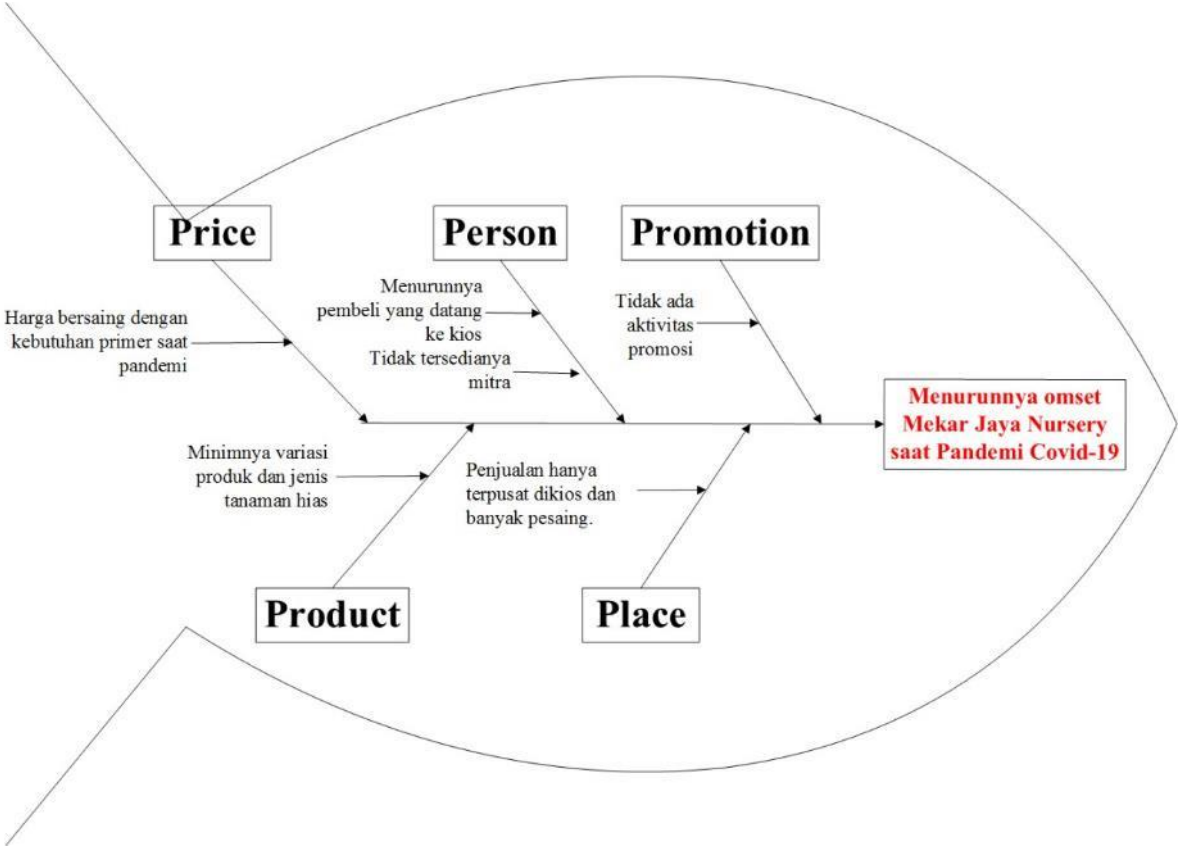
"ESTETIKA DAN EKSOTIKA"

(Menghilangkan kejenuhan, meningkatkan imunitas tubuh, mengisi waktu luang)





PENGURAIAN MASALAH



PRIORITAS MASALAH

No.	Permasalahan	Faktor*				Nilai APKL	Keterangan
		A	P	K	L		
1.	Harga bersaing dengan kebutuhan primer saat pandemi;	5	5	4	3	17	Prioritas
2.	Menurunnya pembeli yang datang ke kios;	1	3	4	3	14	Tidak prioritas
3.	Tidak tersedianya mitra;	3	1	1	3	8	Tidak prioritas
4.	Minimnya variasi produk dan jenis tanaman hias;	5	5	4	4	18	Prioritas
5.	Penjualan hanya terpusat dikios dan banyak pesaing.	5	5	5	5	20	Prioritas

SOLUSI YANG DITERAPKAN

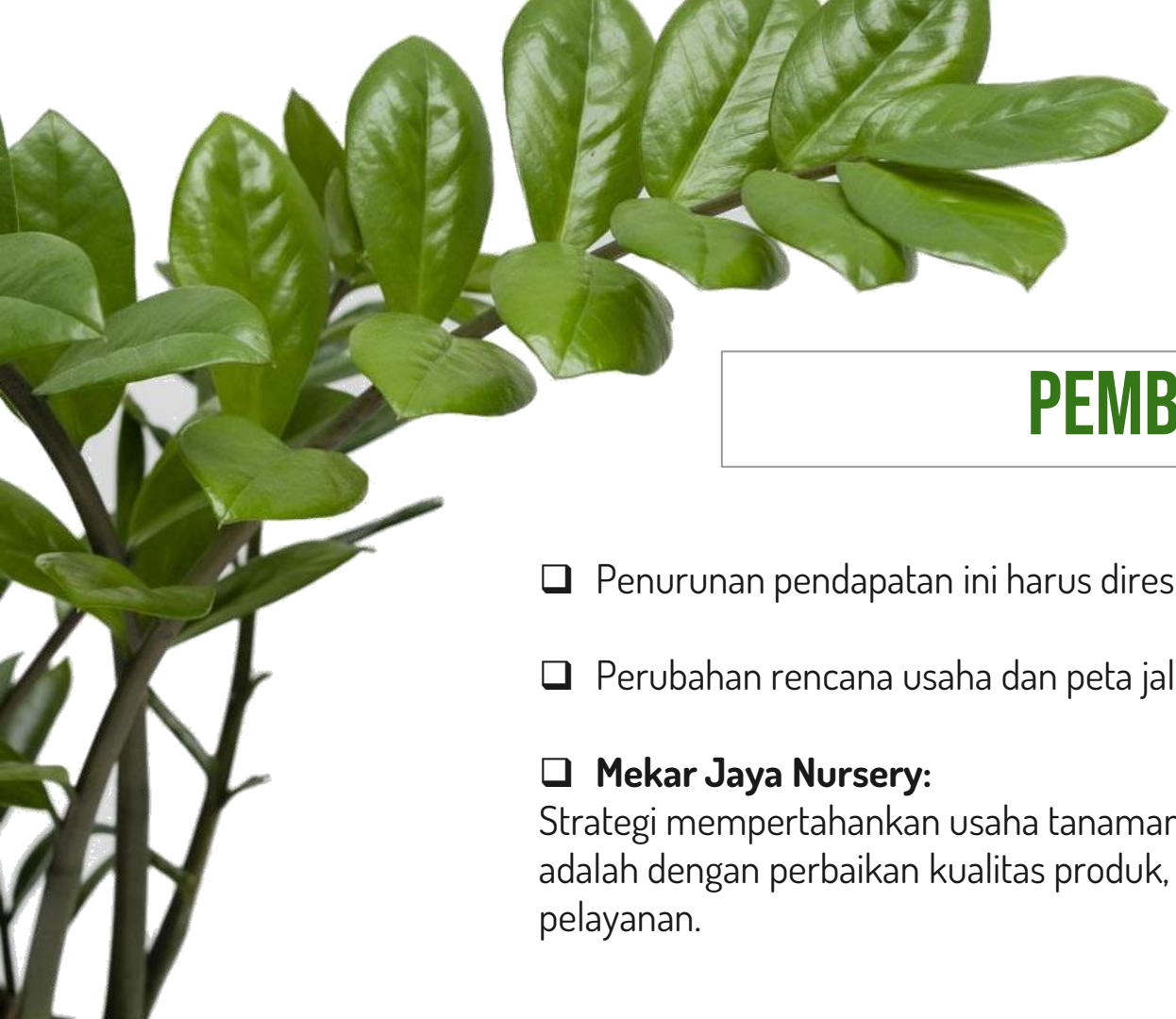
01 MEMBUKA CABANG BARU

02 MENAMBAH LAYANAN PESAN ANTAR DAN COD

03 PENAMBAHAN JENIS TANAMAN HIAS

04 PENETAPAN HARGA DIDASARKAN PADA KATEGORI BARANG





PEMBELAJARAN

- Penurunan pendapatan ini harus direspon dengan cepat dan tepat.
- Perubahan rencana usaha dan peta jalan usaha dapat dilakukan.
- **Mekar Jaya Nursery:**
  Strategi mempertahankan usaha tanaman hias pada masa pandemi Covid-19 adalah dengan perbaikan kualitas produk, penyesuaian harga, dan peningkatan pelayanan.







REKOMENDASI KEBIJAKAN

PEMERINTAH :
Perlu adanya pendampingan pola budidaya dan pemasaran tanaman hias supaya bisa memperluas pasar

NON PEMERINTAH :
Perlu adanya asosiasi tanaman hias agar dapat terus mempertahankan tren tanaman hias

TERIMA KASIH

