

Strategi Berwirausaha Pandan Harum Banten Di Kecamatan Sukasada Buleleng

Ida Ayu Putu Anggredi¹, Ketut Suardika²

Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma^{1,2}

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui potensi usaha pandan harum banten di Kecamatan Sukasada Buleleng, 2) untuk menganalisis SWOT usaha pandan harum banten di Kecamatan Sukasada Buleleng, dan 3) untuk mengetahui strategi berwirausaha pandan harum banten di Kecamatan Sukasada Buleleng. Dalam penelitian ini digunakan analisis data kualitatif dengan menggunakan model interaktif dan menggunakan analisis SWOT untuk merumuskan strategi berwirausaha pandan harum banten di Kecamatan Sukasada Buleleng. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pandan harum banten memiliki potensi pasar yang baik, terutama keperluan upacara adat di Bali. Permintaan yang tinggi menjelang perayaan hari besar keagamaan menjadi peluang bagi usaha Pandan harum banten. Strategi yang dapat dilakukan yaitu melakukan riset pasar untuk mengetahui kebutuhan konsumen dan meningkatkan kualitas produk, melakukan kerja sama dengan pemasok dan distributor lokal, menciptakan diversifikasi produk, melakukan pemasaran dan promosi, jaga hubungan dengan komunitas lokal, melakukan inovasi dan penelitian, meningkatkan kualitas layanan pelanggan, memperbaiki manajemen keuangan yang cermat. Kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi yang dapat digunakan untuk berwirausaha pandan harum banten di Kecamatan Sukasada adalah strategi pemasaran dan juga strategi untuk menjalin komunikasi dengan pelanggan

Kata Kunci: Strategi Berwirausaha; Pandan harum banten

ABSTRACT

The aims of this study were 1) to find out the potential of the Banten pandanus business in the Sukasada Buleleng District, 2) to analyze the SWOT of the Banten fragrant pandanus business in the Sukasada Buleleng District, and 3) to find out the entrepreneurial strategy for the Banten fragrant pandanus business in the Sukasada Buleleng District. In this study, qualitative data analysis was used using an interactive model and using SWOT analysis to formulate an entrepreneurial strategy for Pandan Wangi Banten in Sukasada Buleleng District. The results showed that Pandan harum banten has good market potential, especially for traditional ceremonies in Bali. High demand ahead of religious holidays is an opportunity for Pandan harum banten's business. Strategies that can be carried out are conducting market research to find out consumer needs and improve product quality, working with local suppliers and distributors, creating product diversification, conducting marketing and promotions, maintaining relationships with local communities, conducting innovation and research, improving the quality of customer service, improve careful financial management. The conclusion of this research is that the strategies that can be used for the fragrance pandan entrepreneurship in Sukasada District are marketing strategies and also strategies to establish communication with customers.

Keywords: Entrepreneurial Strategy; Pandan Fragrant Banten

PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercrepta, berkarya, dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya (Hastuti, et al. 2020). Pada hakikatnya, semua orang adalah wirausaha dalam arti mampu berdiri sendiri dalam menjalankan usahanya dan pekerjaannya guna mencapai tujuan pribadinya, keluarganya, masyarakat, bangsa dan negaranya, akan tetapi banyak diantara masyarakat yang tidak berkarya dan berkarsa untuk mencapai prestasi yang lebih baik untuk masa depannya dan menjadi ketergantungan pada orang lain, kelompok lain, bahkan bangsa dan negara lainnya (Kurniullah, 2021). Sejauh ini memang kewirausahaan dipandang sebagai motor penggerak penting dalam perkembangan perekonomian. Pertumbuhan ekonomi yang (Maryati, 2019).

Bali merupakan salah satu Pulau yang ada di Indonesia. Mayoritas meningkat akan berdampak pula pada pengurangan pengangguran dan angka kemiskinan bagi perekonomian suatu negara. Kewirausahaan mempunyai peran penduduknya menganut kepercayaan agama Hindu. Dalam menjalani kehidupan sebagai penganut agama Hindu, masyarakatnya terbiasa dengan adat istiadat serta budaya Hindu untuk mempertahankan warisan leluhur yang telah dilakukan dari generasi ke generasi. Salah satu budaya dalam agama Hindu yaitu menghaturkan sesajen atau banten kepada pelinggih (patung dewa) dan tempat suci lainnya seperti pura. Sesajen dalam agama Hindu biasanya berisi berbagai macam unsur yang berasal dari alam seperti buah, bunga, dedaunan, dan unsur hewan. Dalam penelitian ini, diambil salah satu sarana pelengkap dari sesajen atau banten tersebut yaitu daun pandan harum banten.

Daun pandan harum banten (*Pandanus amaryllifolius Roxb*) merupakan salah satu jenis tumbuhan monokotil dari famili *Pandanaceae* yang memiliki daun beraroma harum yang khas. Tumbuhan ini mudah dijumpai di pekarangan atau tumbuh liar di tepi-tepi selokan yang teduh. Akarnya besar dan memiliki akar tunggang yang menopang tumbuhan ini bila telah cukup besar (Fakhturahman, dkk, 2020). Daunnya memanjang seperti daun palem dan tersusun secara roset yang rapat, panjangnya dapat mencapai 60 cm. Beberapa varietas memiliki tepi daun yang bergerigi. Pandan harum banten adalah salah satu tanaman yang juga sering dimanfaatkan daunnya untuk bahan tambahan harum makanan, umumnya sebagai bahan pewarna hijau dan pemberi aroma (Rahmi, 2022). Pada masyarakat Hindu khususnya di pulau Bali, pandan harum banten juga digunakan sebagai salah satu pelengkap sarana upacara keagamaan. Pandan harum banten biasanya diolah dengan diiris tipis lalu diletakkan diatas sesajen atau banten.

Berwirausaha dilakukan dengan mengembangkannya potensi yang dimiliki oleh individu atau lingkungan sekitar, seperti salah satu kecamatan yang berada di kabupaten Buleleng, Bali yaitu kecamatan Sukasada. Kondisi geografis kecamatan Sukasada yang memiliki suhu udara sedang, sangat mendukung tanaman pandan harum banten untuk dibudidayakan. Melihat perkembangan pasar terkait permintaan pandan harum banten, para petani mulai membudidayakan tanaman pandan harum banten yang nantinya dapat diolah sebagai produk pandan harum banten. Permintaan pandan harum banten biasanya datang dari masyarakat Hindu, apalagi menjelang hari raya agama Hindu, permintaan relatif meningkat. Selain itu, untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar akan permintaan daun pandan harum banten setiap harinya maka dibutuhkan strategi berwirausaha.

Strategi berwirausaha sangatlah dibutuhkan untuk perbandingan dalam industri pertanian. Keberlangsungan wirausaha berkaitan erat dengan strategi. Prosedur perencanaan strategis membentuk pilihan strategi organisasi melalui penggunaan yang sistematis, rasional dan logis. Hal ini akan memberikan struktur pengambilan keputusan secara lebih optimal (Hidayah, 2021). Novianto (2019) menyatakan bahwa strategi merupakan keputusan dan tindakan yang dirumuskan berdasarkan pertimbangan lingkungan internal dan eksternal organisasi untuk mencapai tujuan organisasi dalam jangka panjang. Tujuan organisasi dalam jangka panjang menyangkut keunggulan kompetitif, agar dapat bertahan ditengah persaingan yang ketat.

Permintaan akan pandan harum banten, serta perkembangan usaha pandan harum banten juga mengalami peningkatan yang dibuktikan dari perkembangan hasil usaha pandan harum banten di kecamatan Sukasada. Untuk lebih jelasnya dapat ditampilkan pada hasil penjualan produk pandan harum banten dari tahun 2020-2022.

Tabel 1. Perkembangan Penjualan Produk Pandan harum banten Informan Pasek Made Sada Wedantara Tahun 2020-2022

TAHUN	KUANTITAS (Kg)	TOTAL PENJUALAN (Rp)
2020	5.295	37.067.000
2021	6.280	43.960.000
2022	7.480	52.360.000

Sumber: Data Penjualan Pandan harum banten

Pada tahun 2020 hingga tahun 2022 penjualan produk pandan harum banten mengalami peningkatan, dengan harga pandan harum banten Rp 7.000/Kg, dibuktikan bahwa pada tahun 2020 penjualan produk pandan harum banten mencapai 5.295kg dengan total penjualan Rp 37.067.000 serta pada tahun 2021 penjualan produk pandan harum banten mencapai 6.280 kg dengan total penjualan Rp 43.960.000 dan didapat presentase peningkatan sebesar 15,6% begitu juga dengan tahun 2022, penjualan produk pandan harum banten mencapai 7.480kg dengan total penjualan Rp 50.360.000 didapat presentase peningkatan sebesar 16%.

Berdasarkan Tabel 01 mengenai perkembangan usaha produk pandan harum banten, dapat disimpulkan bahwa usaha produk pandan harum banten mengalami peningkatan yang cukup baik. Peningkatan tersebut disebabkan oleh banyaknya hari raya agama Hindu dimana masyarakat Hindu lebih banyak memerlukan pandan harum banten sebagai pelengkap sarana upacara keagamaan Hindu.

Teknik yang digunakan oleh para petani untuk membudidayakan pandan harum banten juga menjadi salah satu faktor pendorong peningkatan penjualan pandan harum banten. Para petani biasanya membudidayakan pandan harum banten di area yang dekat dengan sumber air seperti sungai, karena tanaman pandan harum banten memerlukan air yang cukup untuk mendukung pertumbuhan. Petani pandan menggunakan pupuk alami dan bantuan obat pengusir hama untuk kualitas pandan yang baik. Para petani biasanya bisa memanen setiap satu bulan. Selain itu, alat-alat yang digunakan dalam pengolahan tanaman pandan harum banten menjadi produk pandan harum banten mulai mengarah ke modernisasi. Alat yang digunakan sudah menggunakan mesin sehingga hasil dan kualitas produk pandan harum banten menjadi lebih baik dibandingkan dengan menggunakan alat manual.

METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini, Kecamatan Sukasada dipilih menjadi lokasi penelitian, karena terdapat beberapa masyarakat yang memiliki mata pencaharian sebagai petani yang membudidayakan tanaman daun pandan harum banten. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara) dan data dikumpulkan secara khusus untuk menjawab pertanyaan penelitian yang sesuai dengan keinginan peneliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui hasil wawancara dengan petani tanaman pandan harum banten yang berkaitan dengan topik penelitian. Penelitian ini mengumpulkan data dengan teknik wawancara dengan para petani tanaman pandan harum banten agar mengetahui secara langsung strategi petani pandan harum banten di Kecamatan Sukasada dalam berwirausaha. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode wawancara, dan metode dokumentasi. Teknik pemeriksaan dan keabsahan data pada penelitian ini dengan pendekatan kualitatif adalah menggunakan triangulasi. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis SWOT. Analisis ini didasari pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada serta meminimalkan kelemahan dan ancamannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Potensi Usaha Pandan harum banten Di Kecamatan Sukasada Buleleng

Potensi usaha Pandan harum banten di Kecamatan Sukasada, Buleleng memiliki beberapa peluang yang menarik. Pandan harum banten, atau yang juga dikenal sebagai pandan harum atau *pandanus amaryllifolius*, adalah tanaman yang populer untuk dijadikan bahan pewangi makanan dan juga dijual langsung sebagai pandan harum banten. Kecamatan Sukasada terletak di Kabupaten Buleleng, yang memiliki iklim dan lingkungan yang sesuai untuk pertumbuhan Pandan harum banten. Keberadaan lahan subur dan iklim tropis dapat menjadi potensi yang baik untuk budidaya tanaman Pandan harum banten.

Berdasarkan wawancara dengan petani pandan harum dan produsen pandan harum banten banten pada tanggal 12 Mei 2023 yang terlampir di lampiran 03 hal 12 menyampaikan sebagai berikut.

Dari hasil wawancara mengenai potensi usaha pandan harum banten adalah peluang pasar komoditas pandan harum banten di Bali sangat menjanjikan, terutama menjelang perayaan hari besar keagamaan seperti Galungan, Kuningan, dan Pagerwesi. Penggunaan pandan harum banten sangat umum dalam persembahan di Bali, baik di tingkat rumah tangga maupun dalam skala yang lebih besar seperti untuk bahan dekorasi. Di Kecamatan Sukasada, Buleleng, terdapat potensi usaha budidaya pandan harum banten. Tanaman ini mudah tumbuh dan dapat ditanam di lahan terbuka atau dekat irigasi. Menyediakan bibit pandan harum banten kepada petani setempat atau menanam sendiri agar dapat memenuhi permintaan pasar.

Potensi usaha pandan harum banten cukup menjanjikan di berbagai bidang. Penting untuk melakukan riset pasar, memahami preferensi konsumen, dan menganalisis persaingan sebelum memulai usaha. Kualitas produk, pemasaran, dan perizinan juga perlu diperhatikan sesuai dengan aturan dan regulasi setempat. Pengembangan usaha pandan harum banten memiliki potensi yang baik, terutama dalam memperluas pasar ke luar Kabupaten. Usaha dapat dikembangkan dari sisi hulu ke hilir, dengan memastikan pasokan pandan harum banten yang segar tersedia dan bekerja sama dengan petani yang membudidayakan komoditas ini.

Penyediaan pandan harum banten khusus untuk upacara agama hindu di Bali adalah peluang bisnis yang menjanjikan. Pandan harum banten digunakan dalam peelengkap sesaji, sarana persembahan, dan dekorasi tempat serta tata cara upacara di bali pasti memerlukan pandan harum banten. Menyediakan bahan upacara berkualitas dan sesuai dengan adat istiadat akan memberikan nilai tambah pada bisnis. Dengan memanfaatkan peluang ini, penting untuk menjaga kualitas produk, memahami kebutuhan pasar, dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk meraih kesuksesan dalam bisnis pandan harum banten di Bali.

Analisis SWOT Usaha Pandan harum banten Di Kecamatan Sukasada Buleleng

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk usaha Pandan harum banten di Kecamatan Sukasada, Buleleng, Banten dapat memberikan gambaran tentang faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi kesuksesan usaha. Berikut ini adalah analisis SWOT Berdasarkan wawancara dengan petani pandan harum dan produsen pandan harum banten untuk usaha Pandan harum banten tersebut:

Strengths:

Sumber daya alam: Kecamatan Sukasada Buleleng, memiliki potensi untuk menanam dan menghasilkan Pandan harum banten dengan kualitas yang baik karena iklim dan lingkungan yang sesuai, Nilai tradisional: Pandan harum banten memiliki nilai tradisional dan budaya yang kuat dalam upacara adat dan dekorasi di Kecamatan Sukasada Buleleng, yang dapat menjadi keunggulan dalam memasarkan produk, dan Permintaan pasar: Jika terdapat permintaan yang tinggi untuk Pandan harum banten dalam keperluan upacara adat di Kecamatan Sukasada Buleleng, ini dapat menjadi keuntungan bagi usaha tersebut.

Weaknesses:

Kurangnya pengetahuan dan keterampilan: Jika petani atau produsen di Kecamatan Sukasada Buleleng memiliki keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam budidaya dan pengolahan Pandan harum banten, ini dapat menjadi kendala dalam menghasilkan produk berkualitas, dan

Pemasaran dan distribusi: Kurangnya pengetahuan atau akses ke saluran distribusi yang efektif dapat menjadi hambatan dalam memasarkan dan mendistribusikan produk Pandan harum banten ke pasar yang lebih luas.

Opportunities:

Peningkatan kesadaran konsumen: Dalam beberapa tahun terakhir, kesadaran konsumen terhadap produk alami, organik, dan lokal telah meningkat. Ini dapat menciptakan peluang untuk memasarkan Pandan harum banten sebagai produk alami dan tradisional, Pengerajin Banten: Potensi pandan harum banten sangat tinggi di Kecamatan Sukasada dan sekitarnya karena kebutuhan pandan harum banten untuk upacara agama sehari-hari sehingga bias menjual Pandan harum banten kepada produsen penjual banten.

Threats:

Persaingan: Persaingan dengan produsen Pandan harum banten dari daerah lain atau pemasaran produk yang lebih baik dapat menjadi ancaman bagi usaha tersebut, dan Perubahan tren pasar: Perubahan tren atau preferensi konsumen terhadap kualitas ketahanan bisa berdampak pada permintaan produk Pandan harum banten. Jika minat konsumen berubah, ini dapat mempengaruhi penjualan.

Usaha Pandan Harum Banten memiliki potensi yang kuat untuk kesuksesan karena beberapa faktor internal dan eksternal yang mendukung. Potensi sumber daya alam dan lingkungan yang sesuai di Kecamatan Sukasada Buleleng dapat menjadi keuntungan besar dalam menghasilkan Pandan Harum Banten berkualitas tinggi. Selain itu, nilai tradisional dan budaya yang kuat dari Pandan Harum Banten memberikan keunggulan dalam pemasaran produk untuk keperluan upacara adat dan dekorasi di daerah tersebut.

Namun, usaha ini juga dihadapkan pada beberapa tantangan dan kelemahan yang harus diatasi. Salah satunya adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan petani atau produsen dalam budidaya dan pengolahan Pandan Harum Banten, yang dapat mempengaruhi kualitas produk. Selain itu, masalah dalam pemasaran dan distribusi produk juga menjadi hambatan untuk mencapai pasar yang lebih luas. Kendati demikian, terdapat peluang yang menjanjikan bagi usaha Pandan Harum Banten. Peningkatan kesadaran konsumen terhadap produk alami, organik, dan lokal dapat menciptakan peluang dalam memasarkan Pandan Harum Banten sebagai produk alami dan tradisional. Selain itu, adanya pengerajin Banten yang memerlukan Pandan Harum Banten untuk upacara agama sehari-hari memberikan potensi pasar yang stabil.

Namun, usaha ini juga dihadapkan pada ancaman dari persaingan dengan produsen Pandan Harum Banten dari daerah lain atau pemasaran produk yang lebih baik. Selain itu, perubahan tren pasar atau preferensi konsumen terhadap produk Pandan Harum Banten juga dapat mempengaruhi permintaan dan penjualan produk ini.

Secara keseluruhan, usaha Pandan Harum Banten memiliki peluang yang menjanjikan di pasar lokal, terutama karena nilai tradisional dan budaya yang kuat dari produk tersebut. Namun, untuk mencapai kesuksesan yang berkelanjutan, diperlukan upaya untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam produksi, memperluas jaringan distribusi, dan terus mengikuti tren pasar dan preferensi konsumen. Dengan strategi yang tepat, usaha Pandan Harum Banten memiliki potensi untuk berkembang dan memberikan manfaat bagi masyarakat setempat dan pasar yang lebih luas.

Strategi Berwirausaha Pandan harum Banten di Kecamatan Sukasada Buleleng

Berdasarkan analisis potensi dan analisis SWOT, ada beberapa strategi berwirausaha pandan harum banten di Kecamatan Sukasada Kabupaten Buleleng. Berikut adalah beberapa strategi berwirausaha untuk usaha Pandan harum banten di Kecamatan Sukasada, Buleleng yang dijelaskan melalui matriks SWOT.

Tabel 2. Matriks SWOT Strategi Berwirausaha Pandan harum Banten di Kecamatan Sukasada Buleleng

INTERNAL	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
	<ul style="list-style-type: none"> • Sumber daya alam • Nilai tradisional • Permintaan pasar 	<ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya pengetahuan dan keterampilan • Pemasaran dan distribusi
EKSTERNAL		

<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peningkatan kesadaran konsumen • Pengerajin Banten 	<p>STRATEGI SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan riset pasar untuk mengetahui kebutuhan konsumen • Meningkatkan kualitas produk 	<p>STRATEGI WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan Kerja Sama dengan Pemasok dan Distributor Lokal • Menciptakan Diversifikasi Produk • Melakukan Pemasaran dan Promosi
<p>TREATS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persaingan • Perubahan tren pasar 	<p>STRATEGI ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jaga Hubungan dengan Komunitas Lokal • Melakukan Inovasi dan Penelitian 	<p>STRATEGI WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan Kualitas Layanan Pelanggan • Memperbaiki Manajemen Keuangan yang Cermat

Riset Pasar: Lakukan riset pasar yang mendalam untuk memahami potensi pasar lokal, permintaan produk Pandan harum banten, dan preferensi konsumen di Kecamatan Sukasada. Identifikasi target pasar yang tepat dan peluang bisnis yang bisa dimanfaatkan.

Kualitas Produk: Fokus pada penghasilan Pandan harum banten dengan kualitas yang baik. Pastikan bahwa tanaman ditanam dan diproses dengan metode yang tepat untuk menghasilkan daun pandan yang harum dan segar. Hal ini akan meningkatkan kepuasan konsumen dan reputasi produk Anda.

Kerja Sama dengan Pemasok dan Distributor Lokal: Jalin kemitraan dengan petani atau pemasok lokal Pandan harum untuk memastikan pasokan yang konsisten. Selain itu, cari distributor lokal yang memiliki jaringan luas untuk membantu memasarkan produk ke pasar yang lebih luas.

Diversifikasi Produk: Selain menjual daun pandan segar, pertimbangkan untuk mengembangkan produk turunan atau olahan berbasis Pandan harum, seperti produk makanan ringan dengan rasa pandan, bibit pandan harum siap jual, dan juga sebagai bahan dekorasi. Diversifikasi produk akan memberikan pilihan lebih kepada konsumen dan meningkatkan peluang penjualan.

Pemasaran dan Promosi: Gunakan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan *awareness* produk. Manfaatkan media sosial, situs web, atau platform *e-commerce* untuk memasarkan produk Pandan harum banten secara online. Selain itu, hadir di acara atau pameran lokal yang relevan dapat membantu meningkatkan eksposur dan menarik perhatian calon konsumen.

Jaga Hubungan dengan Komunitas Lokal: Terlibatlah dalam kegiatan komunitas di Kecamatan Sukasada, seperti festival atau acara keagamaan, yang melibatkan penggunaan Pandan harum banten. Hal ini akan memperluas jaringan dan membangun kepercayaan dengan konsumen setempat.

Inovasi dan Penelitian: Tetap *up-to-date* dengan tren terkini dan inovasi dalam industri Pandan harum banten. Lakukan penelitian untuk mencari cara baru dalam mengolah dan memanfaatkan Pandan harum banten sehingga dapat membedakan produk dari pesaing.

Kualitas Layanan Pelanggan: Berikan pelayanan yang baik kepada pelanggan Anda. Tanggapi terhadap pertanyaan dan masukan, berikan pengalaman yang menyenangkan saat berinteraksi dengan pelanggan, dan pastikan kepuasan pelanggan sebagai prioritas utama.

Manajemen Keuangan yang Cermat: Atur keuangan usaha dengan baik dan perhatikan aspek pengeluaran dan pendapatan. Lakukan analisis keuangan secara rutin untuk memantau kinerja bisnis dan membuat keputusan yang bijaksana terkait pengelolaan keuangan.

Pembahasan

Potensi Usaha Pandan harum Banten Di Kecamatan Sukasada Buleleng

Potensi Usaha Pandan harum Banten di Kecamatan Sukasada, Buleleng, cukup menjanjikan. Kecamatan Sukasada memiliki iklim tropis yang cocok untuk pertumbuhan Pandan harum banten. Suhu yang tepat, kelembaban yang tinggi, dan curah hujan yang cukup memberikan kondisi ideal bagi tanaman ini tumbuh dengan baik. Selain itu, tanah subur dan ketersediaan air yang cukup juga mendukung pertumbuhan Pandan harum banten. Pandan harum banten memiliki nilai budaya dan tradisi yang kuat di Bali. Di Kecamatan Sukasada, Pandan harum banten digunakan dalam berbagai upacara adat dan kegiatan keagamaan. Permintaan akan Pandan harum banten untuk keperluan upacara dan ritual ini dapat menjadi pasar yang stabil dan berkelanjutan bagi usaha Pandan harum

banten di wilayah tersebut.

Peluang pasar komoditas pandan harum banten sangat menjanjikan di Bali terutama mendekati perayaan hari besar keagamaan seperti Galungan, Kuningan Pagerwesi dan lain sebagainya. Penggunaan pandan harum banten hampir digunakan disemua sarana persembahan di Bali baik ditingkat rumah tangga maupun dalam lingkup yang lebih besar. Peluang ini mesti diambil sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pemanfaatan lahan-lahan tidur yang selama ini belum dimanfaatkan. Pandan harum banten dapat dipasarkan di pasar tradisional, industri pariwisata (kebutuhan dekoratif), maupun dijual langsung ke konsumen. Peluang pasar ini semakin menarik melihat jumlah usahawan di bidang pandan harum banten yang tidak terlalu banyak.

Diversifikasi produk dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha. Teknologi dapat menjadi alat yang efektif untuk meningkatkan produksi dan efisiensi usaha Pandan harum banten. Penggunaan teknologi modern dalam proses penanaman, pemrosesan, dan pemasaran produk dapat membantu meningkatkan produktivitas, kualitas, dan daya saing usaha. (Maryati, 2019) Sejauh ini memang kewirausahaan dipandang sebagai motor penggerak penting dalam perkembangan perekonomian. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mashuri, Dwi Nurjannah (2020) yang menyatakan Strategi analisis SWOT meningkatkan daya saing Usaha menggunakan strategi pertumbuhan (Growth Strategy) didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya.

Analisis SWOT Usaha Pandan harum Banten Di Kecamatan Sukasada Buleleng

Berikut adalah pembahasan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) usaha Pandan harum banten di Kecamatan Sukasada, Buleleng. Dari segi kekuatan, didapatkan bahwa Kecamatan Sukasada memiliki iklim tropis yang cocok untuk pertumbuhan Pandan harum banten. Keberadaan lahan subur dan ketersediaan air yang cukup merupakan keunggulan dalam budidaya tanaman ini. Pandan harum banten memiliki nilai budaya dan tradisi yang kuat di Bali, termasuk di Kecamatan Sukasada. Hal ini memberikan keunggulan dalam memasarkan produk Pandan harum banten kepada komunitas lokal dan wisatawan yang tertarik dengan warisan budaya Bali. Memiliki kemitraan dengan petani lokal dapat memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas tinggi, serta memperkuat hubungan dengan komunitas lokal.

Dari segi kelemahan, didapatkan bahwa ketergantungan pada pasar lokal: Jika usaha Pandan harum banten hanya bergantung pada pasar lokal, maka potensi pertumbuhan dapat terbatas. Dibutuhkan strategi pemasaran yang lebih luas untuk mencapai pasar yang lebih besar, termasuk pengembangan saluran distribusi dan pemasaran online. Tantangan dalam pengelolaan usaha: Mengelola usaha Pandan harum banten membutuhkan pengetahuan dan keterampilan yang cukup dalam hal budidaya, pengolahan, pemasaran, dan manajemen. Kurangnya pemahaman atau pengalaman dalam hal ini dapat menjadi kelemahan yang perlu diatasi.

Dari segi peluang, didapatkan bahwa Pengerajin Banten di Kecamatan Sukasada Buleleng merupakan peluang yang besar dalam meningkatkan penjualan produk pandan harum banten yang tinggi karena kebutuhan pandan harum banten untuk upacara agama sehari-hari dan juga dalam hari raya tertentu agama hindu di Kecamatan Sukasada Buleleng

Dari segi tantangan, dapat diidentifikasi bahwa Produk pandan harum banten dengan kualitas dan pelayanan kepada konsumen yang lebih baik dapat menjadi ancaman, terutama jika memiliki harga lebih murah atau kualitas yang kompetitif. Penting untuk mempertahankan kualitas dan keaslian Pandan harum banten sebagai keunggulan kompetitif. Adanya perubahan regulasi atau kebijakan pemerintah terkait pertanian atau industri pangan dapat berdampak pada operasional usaha. Perlu memantau kebijakan terkini dan beradaptasi dengan perubahan tersebut.

Sandoro dan Darniadi (2020) analisis SWOT secara umum yaitu sebagai pengenalan akan kekuatan yang dimiliki akan membantu perusahaan untuk menaruh perhatian dan melihat peluang-peluang baru, sedangkan penilaian jujur terhadap kelemahan-kelemahan yang ada akan memberikan bobot realisme pada rencana-rencana yang akan dibuat. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mashuri, Dwi Nurjannah (2020) yang menyatakan Strategi analisis SWOT meningkatkan daya saing Usaha menggunakan strategi pertumbuhan (Growth Strategy) didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya.

Strategi Berwirausaha Pandan harum Banten di Kecamatan Sukasada Buleleng

Langkah pertama dalam strategi berwirausaha adalah mengidentifikasi pasar target. Dalam hal ini, dapat mengarahkan usaha Pandan harum banten kepada komunitas lokal, pengelola usaha dekorasi, dan pengecer lokal. Mengetahui pasar target akan membantu mengarahkan upaya pemasaran dan pengembangan produk dengan lebih efektif.

Salah satu strategi penting adalah mengembangkan rencana pemasaran dan promosi yang efektif. Manfaatkan media sosial, situs web, atau *platform e-commerce* untuk memasarkan produk Pandan harum banten secara online. Selain itu, hadir di acara atau pameran lokal yang relevan, seperti pasar tradisional dan juga bekerjasama dengan pengrajin banten juga dapat membantu memperkenalkan produk kepada calon konsumen. Selain menjual daun pandan harum segar, dan pandan harum banten pertimbangkan untuk mengembangkan kerjasama dengan pengusaha penjual banten yang ada di Bali. Diversifikasi produk dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha.

Selalu mencari inovasi dalam produk Pandan harum banten. Misalnya, menciptakan produk dengan tambahan nilai atau menyesuaikan produk dengan permintaan pasar. Inovasi dapat membantu membedakan produk dari pesaing dan memenangkan perhatian pelanggan. Memberikan pelayanan pelanggan yang baik dan responsif sangat penting untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan. Berikan informasi yang jelas dan akurat tentang produk, tanggap pertanyaan dan masukan pelanggan dengan cepat, serta berikan layanan pengiriman yang handal. Keunggulan dalam pelayanan pelanggan dapat membantu membangun loyalitas pelanggan dan mendapatkan rekomendasi dari mereka.

Dewirahmadanirwati (2020) metode atau rencana yang dipilih dalam menetapkan sasaran dalam suatu perusahaan dengan serangkaian keputusan dan tindakan yang mendasar berdasarkan analisa terhadap faktor internal dan eksternal dalam sebuah pernyataan yang saling mengikat untuk mencapai sasaran yang diinginkan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mashuri, Dwi Nurjannah (2020) yang menyatakan Strategi analisis SWOT meningkatkan daya saing Usaha menggunakan strategi pertumbuhan (Growth Strategy) didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya.

SIMPULAN DAN SARAN

Potensi usaha Pandan Harum Banten di Bali sangat menjanjikan, terutama menjelang perayaan hari besar keagamaan seperti Galungan, Kuningan, dan Pagerwesi. Penggunaan Pandan Harum Banten umum dalam persembahan di Bali, baik di tingkat rumah tangga maupun dalam skala yang lebih besar untuk bahan dekorasi. Ini menunjukkan adanya permintaan yang stabil dan berkelanjutan untuk produk ini. Kecamatan Sukasada, Buleleng memiliki iklim dan lingkungan yang sesuai untuk pertumbuhan Pandan Harum Banten. Lahan subur dan iklim tropis menjadi faktor penting dalam budidaya tanaman ini.

Berdasarkan analisis potensi dan analisis SWOT, ada beberapa strategi berwirausaha pandan harum banten di Kecamatan Sukasada Buleleng, yaitu strategi pemasaran dan juga strategi untuk menjalin komunikasi dengan pelanggan. Strategi pemasaran yang dilakukan yang dengan cara melakukan riset pasar, mengidentifikasi target pasar yang tepat dan peluang bisnis yang bisa dimanfaatkan, dan memanfaatkan media sosial, situs web, atau platform *e-commerce* untuk memasarkan produk pandan harum banten secara online. Sedangkan strategi yang digunakan untuk menjalin komunikasi dengan pelanggan yaitu memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Tanggap terhadap pertanyaan dan masukan, memberikan pengalaman yang menyenangkan saat berinteraksi dengan pelanggan, dan memastikan kepuasan pelanggan sebagai prioritas utama

Untuk mengoptimalkan potensi usaha Pandan harum banten di Kecamatan Sukasada Buleleng, diperlukan upaya untuk memberikan pelatihan kepada petani dan produsen tentang teknik budidaya dan pengolahan yang baik untuk Pandan harum banten. Ini bisa dilakukan melalui seminar, lokakarya, atau pelatihan langsung dari ahli dalam bidang tersebut. Penting juga untuk mengedepankan kerjasama dan komunikasi untuk memperkuat pemasaran dan distribusi. Dengan upaya bersama, dan strategi pemasaran serta strategi komunikasi dengan pelanggan yang baik, maka kelemahan yang disebutkan di atas dapat diatasi dan potensi Pandan harum banten dapat dimaksimalkan untuk keberhasilan yang lebih baik di pasar lokal di Bali.

DAFTAR RUJUKAN

- Aji, N.B., (2018), "Analisis SWOT Daya Saing Sekolah: Studi Kasus Di Sebuah. SMA Swasta Di Kota Tangerang", *Jurnal Operations Excellence*, Vol.10(1):68.
- Alfansyur, Andarusni, and Mariyani Mariyani. (2020). *Seni mengelola data: Penerapan triangulasi teknik, sumber dan waktu pada penelitian pendidikan sosial. Historis: Jurnal Kajian, Penelitian dan Pengembangan Pendidikan Sejarah* 5.2: 146-150.
- Ardiyanti, Dyah Ayu, and Zulkarnen Mora. (2019). *Pengaruh Minat usaha dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha wirausaha muda di kota langsa. Jurnal samudra ekonomi dan bisnis* 10.2: 168-178.
- Aqib, Husnul, Lina Listiana, and Ir Ruspeni Daesusi. (2015). *Pengaruh Pemberian Perasan Daun Pandan Wangi (Pandanus amaryllifolius) Terhadap Kadar Glukosa Darah Mencit dan Penerapannya Pada Praktikum Fisiologi Hewan.*
- Candana, Dori Mitra, and M. Afuan. (2019). *Analisis Strategi Pemasaran Cafe Dapoer Enha Sago Kabupaten Pesisir Selatan Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM. Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial* 1.1: 151-162.
- Dewirahmadanirwati, Dewirahmadanirwati. (2020). *Strategi Meningkatkan Minat Berwirausaha di Lingkungan Mahasiswa Masa Pandemi Covid-19. Jurnal Ilmiah Pendidikan Scholastic* 4.2: 34-40.
- Fakhturahman, Fikri, dkk (2020). *Penggunaan Pupuk Bio Mikoriza Pada Tanaman Bawang Merah (Allium Ascalonium L) Sebagai Salah Satu Penerapan Pertanian Berkelanjutan. Jurnal Inovasi Penelitian.* (3)1.
- Hanum, Chairani. (2008). *Teknik budidaya tanaman. Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional.*
- Hastuti, Puji, et al. (2020). *Kewirausahaan dan UMKM.*
- Hidayah, Nur, and M. Tony Nawawi. (2021). *Pelatihan Strategi Perencanaan Bisnis yang Kompetitif dalam Berwirausaha pada Siswa SMA. COMSERVA: Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat* 1.3: 118-125.
- Indrayani, dkk. (2021). *Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Kebijakan Dividen, Akuntansi Lingkungan, Leverage Dan Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan.* <https://e-journal.unmas.ac.id/index.php/kharisma/issue/view/120>
- Kurniullah, Ardhariksa Zukhruf, et al. (2021). *Kewirausahaan dan Bisnis.*
- Maryati, Wiwik, and Ida Masriani. (2019). *Peluang bisnis di era digital bagi generasi muda dalam berwirausaha: strategi menguatkan perekonomian. Jurnal MEBIS (Manajemen Dan Bisnis)* 4.2: 125-130.
- Mursyida, Fattya. (2021). *Uji Efektivitas Antibakteri Ekstrak Daun Pandan Wangi (Pandanus amaryllifolius Roxb.) Terhadap Pertumbuhan Bakteri Staphylococcus epidermidis. KLOROFIL: Jurnal Ilmu Biologi dan Terapan* 5.2: 102-110.
- Novianto, Efri. (2019). *Manajemen Strategis.* PT. Cendekia: Jakarta
- Permatasari, Anak Agung Ayu Putri, Ni Kadek Yunita Sari, and I. Made Endra Puniawan. (2022). *Pkm Pemanfaatan Limbah Tanaman Pandan Wangi Di Desa Cepaka, Kediri, Tabanan. Widya Laksana* 11.1: 55-60.
- Purba, Djuli Syafei, dkk. (2022). *Pelatihan Analisis SWOT Untuk Memahami Kondisi Internal dan Eksternal. ABSYARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat, Vol. 3, No. 1, Juli 2022.*
- Rahmi, Fadhilatur, and Prima Minerva. (2022). *Kelayakan Daun Pandan Wangi Sebagai Masker Tradisional Perawatan Kulit Kering. Jurnal Tata Rias dan Kecantikan* 3.2: 58-62.
- Rangkuti, Freddy. (2017). *Customer Care Excellent Meningkatkan Kinerja Perusahaan melalui Pelayanan Prima Plus Analisis Kasus Jasa Raharja. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.*
- Ratnawati, Shinta. (2020). *Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). Jurnal Ilmu Manajemen: 17.2* 58-70.
- Rijali, Ahmad. (2019). *Analisis data kualitatif. Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 17.33: 81-95.
- Riyanto, Abdussamad. (2018). *Utilization of Information and Communication Technology Usage in Supporting Business Activities.* Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, UNIKOM Bandung.
- Salim, M. Afif, and Agus B. Siswanto. (2019). *Analisis SWOT dengan metode kuesioner.*
- Sandoro, P. S dan Darniadi, S.,(2020). *Shelf-life determination using accelerated shelf life test (ASLT) method for foam mat drying instan drink strawberry powder. Pasudan Food Technology Journal,* 7(2), 87-92
- Sugioyono. (2019). *Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. CV Media: Jogjakarta*