

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari analisis yang telah dilakukan mengenai Manajemen Strategi Pengembangan Usaha Tanaman Hias Dalam Rangka Peningkatan Ekspor Di Cv. Sekar Wana Jaya diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Kondisi usaha tanaman hias di CV. Sekar Wana Jaya dalam rangka peningkatan ekspor pengelolaan usaha tanaman hias ekspor yang efektif dapat mendukung penciptaan nilai dalam perusahaan. Implementasi usaha tanaman hias ekspor CV. Sekar Wana Jaya mencerminkan integrasi antara sistem budidaya, logistik, karantina, ekspor, hingga digitalisasi pemasaran. Model ini menjadi contoh bagaimana perusahaan agribisnis skala menengah mampu bersaing di pasar global dengan strategi yang kolaboratif dan berbasis teknologi.
2. Dari hasil penelitian ini, prioritas strateginya adalah strategi agresif dengan melakukan penetrasi pasar seperti peningkatan reputasi ekspor melalui quality control dan sertifikasi karantina, pengembangan produk berbasis tren global dan teknologi modern, layanan pelanggan berbasis digital untuk meningkatkan daya saing dan kolaborasi promosi ekspor bersama lembaga pemerintah dan buyer internasional.

5.2 Saran

1. Menjaga kualitas dan menambah variasi produk tanaman hias merupakan strategi yang sudah tepat, namun di lapangan masih dibutuhkan akses terhadap sumber benih unggul dan varietas tanaman baru yang adaptif dan bernilai pasar tinggi. Oleh karena itu, diperlukan kerja sama dengan lembaga penelitian tanaman hias (seperti Balithi dan perguruan tinggi

pertanian) untuk melakukan eksplorasi, uji adaptasi, dan pengembangan varietas tanaman hias eksotik serta sesuai tren pasar internasional (misalnya tanaman tropis rare-variety dan variegated species).

2. Promosi melalui digital marketing dan penawaran free trial sudah berjalan, tetapi masih perlu ditingkatkan dari segi profesionalitas konten, sistem manajemen pelanggan, serta koneksi ke marketplace ekspor berbasis B2B. Oleh karena itu, disarankan agar CV. Sekar Wana Jaya membangun tim khusus digital ekspor yang mengelola konten promosi multibahasa, CRM (Customer Relationship Management), serta analitik pasar menggunakan tools digital (misalnya Google Trends, SEMrush, atau ExportHub). Pendampingan dari pelaku industri kreatif digital juga dapat memperkuat visibilitas dan daya tarik merek di pasar global.
3. Masih diperlukan penguatan kolaborasi dengan pemerintah daerah dan instansi lainnya terutama dengan Balai Karantina Hewan Ikan dan Tumbuhan Jawa Timur atau BKHIT JATIM supaya di lapangan tidak dijumpai lagi hambatan administratif dan waktu tunggu proses ekspor.
4. Terdapat suatu komitmen kerja sama yang dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis bermaterai antara CV. SWJ dengan petani mitra, yang memuat kesepakatan mengenai kewajiban petani untuk memproduksi tanaman hias sesuai dengan standar kualitas yang ditetapkan, mengirimkan produk secara tepat waktu, melakukan suplai secara berkesinambungan, serta menunjukkan tanggung jawab penuh dengan mematuhi seluruh ketentuan yang telah disepakati sebelumnya.