



Spiky Wonders (Kaktus Mini dan Sukulen)

Firda Ananda Yulia Sari¹, Achmad Faris Fizabillah², Joanne Andre Toy Penga³,
Muhammad Yasin⁴

^{1,2,3}Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945

E-mail: anandafirda92@gmail.com¹, fi.izabillah28@gmail.com², andrejoanne266@gmail.com³,
yasin@untag-sby.ac.id⁴

Article Info

Article history:

Received June 08, 2025

Revised June 24, 2025

Accepted June 30, 2025

Keywords:

Mini Cactus, Ornamental
Plants, Entrepreneurship.

ABSTRACT

Mini cactus, as an ornamental plant, has a unique shape and color as well as relatively easy maintenance. The main objective of this research is to identify a good planting process so that the cactus/succulent is healthy and fresh to formulate the steps for planting cactus/succulent. The research results show a Break Even Point (BEP) Curve to describe the relationship between the number of units sold (X axis) and the value of rupiah (Y axis). The red line represents Total Cost, the green line represents Total Revenue, and the dashed blue line represents Fixed Cost. The intersection point between the total cost and total revenue lines is at 46 units, which is marked by the dashed vertical line as the BEP point. This means that the business must sell a minimum of 46 pots of cacti or succulents to cover all costs and start making a profit. This graph helps business owners visualize when production capital returns, supporting more effective sales planning and pricing strategies. Therefore, it can be concluded that mini cacti and succulents have a very good market opportunity because the trend of ornamental plants is increasingly popular in society, especially among urbanites who want attractive yet easy-care home or office decorations.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Article Info

Article history:

Received June 08, 2025

Revised June 24, 2025

Accepted June 30, 2025

Kata Kunci:

Kaktus Mini, Tanaman Hias,
Berwirausaha.

ABSTRAK

Kaktus mini, sebagai tanaman hias, memiliki bentuk dan warna yang unik serta perawatan yang relatif mudah. Keunikan dan kemudahan perawatan ini membuat kaktus mini semakin populer di masyarakat. Tujuan utama dari penelitian ini adalah Mengidentifikasi Proses Penanaman yang baik agar Kaktus/Sukulen sehat dan segar Untuk merumuskan langkah-langkah penanaman Kaktus/Sukulen. Hasil penelitian menunjukkan Kurva Break Even Point (BEP) untuk menggambarkan hubungan antara jumlah unit terjual (sumbu X) dengan nilai rupiah (sumbu Y). Garis merah mewakili Total Biaya, garis hijau mewakili Total Pendapatan, dan garis biru putus-putus menunjukkan Biaya Tetap. Titik potong antara garis total biaya dan total pendapatan berada pada 46 unit, yang ditandai oleh garis vertikal putus-putus sebagai titik BEP. Artinya, usaha harus menjual minimal 46 pot kaktus atau sukulen untuk menutup semua biaya dan mulai menghasilkan keuntungan. Grafik ini membantu pemilik usaha memvisualisasikan kapan modal produksi kembali, mendukung perencanaan penjualan dan strategi harga yang lebih efektif. Oleh karena itu dapat di simpulkan Kaktus mini dan sukulen memiliki peluang pasar yang sangat baik karena tren tanaman hias semakin populer di masyarakat, terutama di kalangan urban yang



menginginkan dekorasi rumah atau kantor yang menarik namun mudah dirawat.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Corresponding Author:

Firda Ananda Yulia Sari
Universitas 17 Agustus 1945
E-mail: anandafirda92@gmail.com

Pendahuluan

Kaktus mini, sebagai tanaman hias, memiliki bentuk dan warna yang unik serta perawatan yang relatif mudah. Keunikan dan kemudahan perawatan ini membuat kaktus mini semakin populer di masyarakat. Selain itu, kaktus mini sering digunakan sebagai souvenir dalam berbagai acara, seperti pernikahan, wisuda, dan ulang tahun, karena sifatnya yang tahan lama dan estetik.

Spiky Wonders hadir dengan Kaktus yang melambangkan ketahanan, keindahan tersembunyi, dan adaptasi. Seperti kaktus yang bertahan di lingkungan ekstrem, Spiky Wonders mengajarkan semangat pantang menyerah dan fleksibilitas. Duri kaktus mencerminkan ketangguhan, sementara bunganya menunjukkan bahwa keindahan bisa muncul di tengah tantangan. Selain itu, kaktus yang sederhana tetapi bermakna melambangkan bahwa kesuksesan tidak selalu bergantung pada kemewahan, melainkan pada keberlanjutan dan kekuatan dari dalam.

Spiky Wonders adalah usaha yang bergerak di bidang penjualan tanaman hias, khususnya kaktus dan sukulen. Kami menawarkan berbagai jenis kaktus dan sukulen dengan variasi bentuk, ukuran, dan warna yang unik dan menarik. Selain menyediakan tanaman berkualitas tinggi, kami juga memberikan edukasi dan konsultasi perawatan kepada pelanggan agar tanaman mereka tetap sehat dan tumbuh subur. Visi kami adalah menghadirkan keindahan dan keunikan tanaman kaktus dan sukulen ke dalam rumah dan lingkungan pelanggan, serta mempromosikan hobi berkebun yang menyenangkan dan mudah.

Spiky Wonders menawarkan beragam varietas kaktus dan sukulen pilihan, yang dikurasi untuk kualitas, kesehatan, dan keunikannya. Koleksi kami mencakup berbagai spesies, dengan variasi bentuk, ukuran, tekstur, dan warna yang luas. Setiap tanaman diperiksa secara teliti sebelum dijual untuk memastikan kondisi optimal dan daya tahan yang tinggi. Kami berkomitmen untuk menyediakan tanaman berkualitas tinggi yang memenuhi kebutuhan estetika dan perawatan yang beragam. Selain tanaman, kami juga menyediakan aksesoris pendukung seperti pot yang dirancang khusus untuk kaktus dan sukulen, serta media tanam berkualitas tinggi yang mendukung pertumbuhan optimal.

Selain faktor estetika dan kemudahan perawatan, kaktus mini juga memiliki nilai edukatif dan ekologis. Banyak orang mulai menyadari pentingnya penghijauan dalam skala



kecil, terutama di lingkungan perkotaan yang minim ruang hijau. Kaktus mini bisa menjadi solusi bagi mereka yang ingin menghadirkan elemen alami di rumah atau tempat kerja tanpa perlu banyak usaha dalam perawatannya. Selain itu, tren gaya hidup minimalis dan dekorasi rumah bertema alami semakin meningkatkan permintaan terhadap tanaman kecil seperti kaktus minidan Sukulen.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah Mengidentifikasi Proses Penanaman yang baik agar Kaktus/Sukulen sehat dan segar Untuk merumuskan langkah-langkah penanaman Kaktus/Sukulen. Adapun tujuan lain seperti Mengidentifikasi bahan utama media tanam yang digunakan dalam penanaman Kaktus/Sukulen dan Mengevaluasi keunggulan dan kelemahan tumbuhan Kaktus/Sukulen dibandingkan tanaman hias lainnya. Penelitian ini di harapkan memberikan manfaat seperti 1) Memberikan wawasan mengenai material inovatif yang dapat digunakan sebagai alternatif cermin kaca , 2) Bagi Desainer interior menawarkan opsi dekoratif yang lebih fleksibel, ringan, dan mudah diaplikasikan, dan 3) memberikan solusi alternatif yang lebih aman, ekonomis, dan kreatif untuk dekorasi rumah tangga.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk melakukan eksplorasi mendalam terhadap fenomena tunggal yang terjadi secara nyata, yaitu perjalanan bisnis kaktus mini dan sukulen. Dengan fokus pada "Spiky Wonders" sebagai unit analisis utama, penelitian ini akan menginvestigasi secara komprehensif berbagai aspek internal dan eksternal yang memengaruhi keberlangsungan dan perkembangan bisnis. Ini mencakup identifikasi motivasi awal pendirian bisnis, strategi pengembangan produk dan pemasaran yang diterapkan, tantangan spesifik yang dihadapi dalam industri kaktus dan sukulen, serta bagaimana solusi inovatif diimplementasikan untuk mengatasinya. Melalui studi kasus ini, data akan dikumpulkan dari berbagai sumber relevan, seperti wawancara mendalam, observasi, dan analisis data yang akan dilakukan secara kualitatif untuk mengidentifikasi pola, tema, dan wawasan unik yang muncul dari pengalaman "Spiky Wonders". Tujuan akhirnya adalah untuk menyajikan narasi yang kaya dan inspiratif, mengungkap pelajaran berharga, serta memberikan rekomendasi praktis bagi calon wirausahawan yang tertarik di niche pasar serupa.

Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Usaha

1. Pengertian Spiky Wonders

Spiky Wonders adalah usaha yang bergerak di bidang penjualan tanaman hias, khususnya kaktus dan sukulen. Kami menawarkan berbagai jenis kaktus dan sukulen dengan variasi bentuk, ukuran, dan warna yang unik dan menarik. Selain menyediakan tanaman berkualitas tinggi, kami juga memberikan edukasi dan konsultasi perawatan kepada pelanggan agar tanaman mereka tetap sehat dan tumbuh subur. Visi kami adalah menghadirkan keindahan dan keunikan tanaman kaktus dan sukulen ke dalam rumah dan lingkungan pelanggan, serta mempromosikan hobi berkebun yang menyenangkan dan mudah.

2. Gambaran umum produk



Gambar 1. Produk Spiky Wonders

3. Deskripsi produk

Spiky Wonders menawarkan beragam varietas kaktus dan sukulen pilihan, yang dikurasi untuk kualitas, kesehatan, dan keunikannya. Koleksi kami mencakup berbagai spesies, dengan variasi bentuk, ukuran, tekstur, dan warna yang luas. Setiap tanaman diperiksa secara teliti sebelum dijual untuk memastikan kondisi optimal dan daya tahan yang tinggi. Kami berkomitmen untuk menyediakan tanaman berkualitas tinggi yang memenuhi kebutuhan estetika dan perawatan yang beragam. Selain tanaman, kami juga menyediakan aksesoris pendukung seperti pot yang dirancang khusus untuk kaktus dan sukulen, serta media tanam berkualitas tinggi yang mendukung pertumbuhan optimal.

4. Desain logo



Gambar 2. Logo Produk

- a. Tanaman dalam Pot: Melambangkan dua jenis utama produk: kaktus dan sukulendan Menggambarkan kesan alami, ramah lingkungan, serta perawatan yang mudah.
- b. Bentuk Lingkaran: Mewakili kesatuan, harmoni, dan kesinambungan alam dan Memberi kesan rapi, utuh, dan terorganisir sebagai brand.
- c. Warna Alami (Hijau, Cokelat Tanah, Beige): Hijau menyimbolkan kehidupan, pertumbuhan, dan ketenangan dan Terracotta pada pot menyiratkan unsur tradisional dan kehangatan rumah serta Beige memberi nuansa netral, bersih, dan estetis.

5. Variasi usaha



Kami menyediakan berbagai jenis tanaman kaktus mini dan sukulen yang dipilih secara khusus untuk memenuhi kebutuhan pasar dekoratif dan koleksi. Variasi produk kami meliputi:

- a. Kaktus Mini - Kaktus Bola (*Gymnocalycium*) - Kaktus Landak (*Echinopsis*) - Kaktus *Cereus* Mini - Kaktus Hias dengan bunga warna-warni
2. Sukulen Mini - *Echeveria* (beragam warna dan bentuk daun) - *Haworthia* (corak unik, cocok untuk indoor) - *Sedum* (cocok untuk rak dan meja kerja) - *Crassula Ovata* (Jade Plant mini)
- b. Paket Tematik - Mini Garden Set: Kombinasi 3–5 tanaman dalam satu pot besar. - Gift Set: Tanaman dalam pot unik (keramik/lucu) lengkap dengan kartu ucapan. - Office Desk Set: Sukulen kecil dalam pot minimalis, cocok untuk dekorasi meja kerja.
- c. Custom Order Pelanggan dapat memilih jenis tanaman, ukuran pot, dan desain kemasan sesuai kebutuhan (untuk acara, hampers, souvenir).

Strategi dan Analisis Usaha

1. Strategi Pemasaran

- Pemasaran Offline: Pasar dan Pameran: Berpartisipasi dalam pasar atau pameran tanaman untuk menjangkau calon pelanggan. Kolaborasi Toko: Menawarkan produk di toko retail, kafe, atau toko desain interior. Workshop: Mengadakan workshop perawatan kaktus dan sukulen sebagai sarana edukasi sekaligus promosi.
- Pemasaran Online: E-commerce: Menjual produk di platform seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada untuk jangkauan luas dan kemudahan transaksi. Media Sosial: Memanfaatkan Instagram, Facebook, dan TikTok untuk promosi produk dan interaksi komunitas. Iklan Online: Menggunakan iklan berbayar di media sosial untuk menjangkau target pasar spesifik. Konten Pemasaran: Membuat artikel, video, dan tutorial tentang kaktus dan sukulen.

2. Strategi dalam Menghadapi Kompetitor

Dalam menghadapi persaingan di pasar tanaman hias, khususnya kaktus mini dan sukulen, kami menerapkan strategi berikut:

- Diferensiasi Produk Kami menawarkan variasi kaktus dan sukulen yang unik serta dikemas menarik menggunakan pot ramah lingkungan, untuk meningkatkan daya tarik visual dan nilai jual.
- Harga Kompetitif Penetapan harga yang terjangkau dengan pilihan paket bundling serta potongan harga untuk pembelian dalam jumlah tertentu, sehingga menarik minat berbagai segmen pasar.
- Pelayanan Unggul Memberikan layanan konsultasi perawatan tanaman, respon cepat terhadap pelanggan, serta garansi penggantian jika tanaman rusak dalam pengiriman.

3. Keunggulan Produk dan Permasalahan Produksi

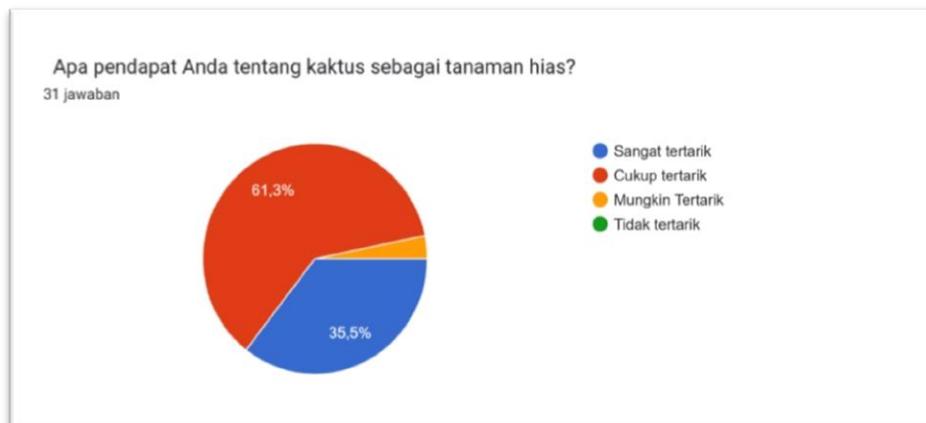


Keunggulan produk : a) Perawatan Mudah: Ideal untuk pemilik rumah sibuk atau pemula. b) Tahan Lama: Tahan kekeringan, sinar matahari, dan hama. c) Estetis Unik: Menambah sentuhan modern, minimalis, atau eksotis. d) Umur Panjang: Nilai jangka panjang bagi pelanggan. e) Variasi Luas: Berbagai ukuran dan jenis untuk semua selera. Permasalahan Produksi: a) Pasokan Tanaman: Mendapatkan bibit berkualitas, pemasok terpercaya, dan jumlah yang cukup. b) Perawatan Tanaman: Mengontrol lingkungan, mencegah penyakit & hama. c) Pengiriman: Mengemas aman dan memilih kurir yang handal.

4. Hasil survei



Gambar 3. Grafik Hasil Survei Pendapat Tentang Produk Yang Akan Dijual



Gambar 4. Grafik Hasil Survei Pendapat Tentang Produk Sebagai Tanaman Hias

Hasil survei menunjukkan bahwa mayoritas responden tertarik pada produk kaktus mini dan sukulen, dengan 61,3% cukup tertarik, 35,5% sangat tertarik, dan sisanya mungkin tertarik. Sebanyak 67,7% responden mengutamakan desain unik dan menarik, diikuti dengan alasan ukuran kecil (48,4%), kemudahan perawatan (41,9%), cocok sebagai hadiah (32,3%), dan daya tahan (19,4%). Target pasar utama meliputi pecinta tanaman hias, pekerja, mahasiswa, pemilik kafe, dan konsumen online yang mengutamakan estetika produk.



Gambar 5. Grafik Hasil Survei Pendapat Banyaknya yang Bersedia Membayar Produk

Mayoritas responden (48,4%) memilih rentang harga Rp 25.000–Rp 30.000, sementara 41,9% memilih Rp 20.000–Rp 25.000. Konsumen cenderung menyukai harga terjangkau, dengan segmen tertentu bersedia membayar lebih untuk kualitas dan estetika. Produk seharga Rp 25.000–Rp 30.000 dapat ditargetkan kepada pemilik kafe atau toko, sedangkan harga Rp 20.000–Rp 25.000 cocok untuk pelajar atau mahasiswa.

6. Analisis SWOT

- **Strengths** (Kekuatan): a) Produk Unik: Kaktus dan sukulen menawarkan estetika unik yang diminati banyak orang, berbeda dari tanaman hias umum lainnya. Spiky Wonders dapat membedakan diri dengan menawarkan varietas langka atau unik. b) Perawatan Rendah: Kaktus dan sukulen relatif mudah dirawat, menjadikannya pilihan menarik bagi pemula maupun mereka dengan waktu terbatas. Ini mengurangi hambatan bagi calon pelanggan. c) Potensi Margin Keuntungan Tinggi: Tanaman unik dan langka dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi, meningkatkan profitabilitas. d) Tren Pasar Meningkat: Minat terhadap tanaman hias termasuk kaktus dan sukulen sedang meningkat, menciptakan pasar yang berkembang.
- **Weaknesses** (Kelemahan): a) Ketergantungan pada Musim: Pertumbuhan dan kesehatan tanaman dapat dipengaruhi oleh musim, yang berpotensi memengaruhi pasokan dan kualitas. b) Kerentanan terhadap Hama dan Penyakit: Tanaman rentan terhadap hama dan penyakit, yang memerlukan penanganan dan perawatan khusus untuk mencegah kerugian. c) Persaingan: Terdapat potensi persaingan dari penjual tanaman hias lainnya, baik online maupun offline.
- **Opportunities** (Peluang): a) Ekspansi Produk: Menawarkan produk terkait seperti pot, tanah khusus, pupuk, dan aksesoris dekorasi dapat meningkatkan pendapatan. b) Pengembangan Pasar Online: Memanfaatkan platform e-commerce untuk menjangkau pasar yang lebih luas. c) Kerjasama: Bermitra dengan toko bunga, desain interior, atau kafe dapat memperluas jangkauan pasar.
- **Threats** (Ancaman): a) Perubahan Tren: Perubahan tren dalam dekorasi rumah dapat memengaruhi permintaan kaktus dan sukulen. c) Persaingan Harga: Persaingan dari penjual dengan harga lebih rendah dapat memengaruhi



penjualan. c) Perubahan Iklim: Perubahan iklim dapat memengaruhi pertumbuhan dan kesehatan tanaman.

Rencana Keuangan

1. Laporan Keuangan

Modal Awal 48 PCS					
No.	Nama Biaya	Kuantitas		Harga Satuan	Total Biaya
1.	Perlite	3	Liter	Rp. 5.000	Rp. 15.000
2.	coco peat	3	Liter	Rp. 8.000	Rp. 24.000
3.	sabut kelapa	1	Kilo	Rp. 30.000	Rp. 30.000
4.	lava rock	4	Kg	Rp. 5.000	Rp. 20.000
5.	tanah taman	1	5L	Rp. 10.000	Rp. 10.000
6.	pupuk kompos	2	5L	Rp. 8.000	Rp. 16.000
7.	pot semen	48	Pcs	Rp. 1.000	Rp. 48.000
8.	Sukulen isi 12	1	Paket	Rp. 50.000	Rp. 50.000
9.	Gymno isi 12	3	Paket	Rp. 80.000	Rp. 240.000
1.	Sekop Taman	3	Pcs	Rp. 5.000	Rp. 15.000
2.	Sarung Tangan	3	Pasang	Rp. 8.000	Rp. 24.000
3.	Box Container	1	Buah	Rp. 30.000	Rp. 30.000
10.	Kantong	1	Pack	Rp. 8.000	Rp. 8.000
11.	Stiker Label	1	lmbr	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Total					Rp. 470.000

Tabel 1. Laporan Keuangan

Gambar tersebut menampilkan tabel rincian Modal Awal untuk 48 pot kaktus dan sukulen dengan total biaya Rp 470.000. Tabel ini merinci nama bahan dan perlengkapan seperti perlite, coco peat, sabut kelapa, lava rock, tanah taman, pupuk kompos, pot semen, bibit sukulen dan gymnocalycium, serta alat pendukung seperti sekop taman, sarung tangan, box container, kantong, dan stiker label, lengkap dengan jumlah yang dibeli, harga satuan, dan total biaya masing-masing. Semua bahan dan alat ini diperlukan untuk memproduksi 48 pot tanaman hias, menunjukkan perencanaan biaya yang terukur, mempermudah penghitungan harga pokok produksi, dan menjadi dasar perencanaan harga jual, margin keuntungan, serta strategi bisnis yang lebih terstruktur bagi usaha Spiky Wonders.

2. Harga Pokok Penjualan (HPP)

PENJUALAN				
Nama Produk	Kuantitas	HPP	Harga Jual	Total
Sukulen	12	Rp 9.791	Rp 20.000	Rp 240.000
Gymno	36	Rp 9.791	Rp 20.000	Rp 720.000
TOTAL				Rp 960.000

Tabel 2. Harga Pokok Penjualan



Gambar tersebut menunjukkan tabel , yang merinci proyeksi pendapatan dari penjualan 12 pot sukulen dan 36 pot gymno dengan harga jual Rp 20.000 per pot. Tabel juga mencantumkan HPP (Harga Pokok Produksi) per pot sebesar Rp 9.791, yang dihitung dari modal awal produksi. Penjualan sukulen menghasilkan total Rp 240.000 (12 × Rp 20.000) dan gymno Rp 720.000 (36 × Rp 20.000), sehingga keseluruhan pendapatan mencapai Rp 960.000. Tabel ini menggambarkan perencanaan penjualan yang terstruktur, membantu memproyeksikan omzet, menghitung potensi keuntungan, dan menjadi dasar strategi penetapan harga untuk memastikan usaha tetap menguntungkan.

3. BEP Unit

$$BEP (Unit) = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$BEP (Unit) = \frac{Rp\ 470.400}{Rp\ 20.000 - Rp\ 9.791} = 375\ unit$$

Gamabar 5. BEP Unit

Gambar tersebut menampilkan perhitungan Break Even Point (BEP) , yang digunakan untuk menentukan jumlah minimum pot kaktus atau sukulen yang harus dijual agar biaya produksi tertutup tanpa rugi atau untung. Rumus yang digunakan adalah Total Biaya Produksi ÷ (Harga Jual per Unit – Biaya Variabel per Unit), dengan total biaya produksi sebesar Rp 470.400, harga jual per pot Rp 20.000, dan biaya variabel per pot Rp 9.791. Hasil perhitungannya menunjukkan BEP sebesar 375 unit, artinya usaha harus menjual minimal 375 pot agar semua biaya produksi tertutupi, memberikan gambaran penting bagi pemilik usaha untuk menetapkan target penjualan dan strategi pemasaran yang realistis.

4. Laporan Laba Rugi

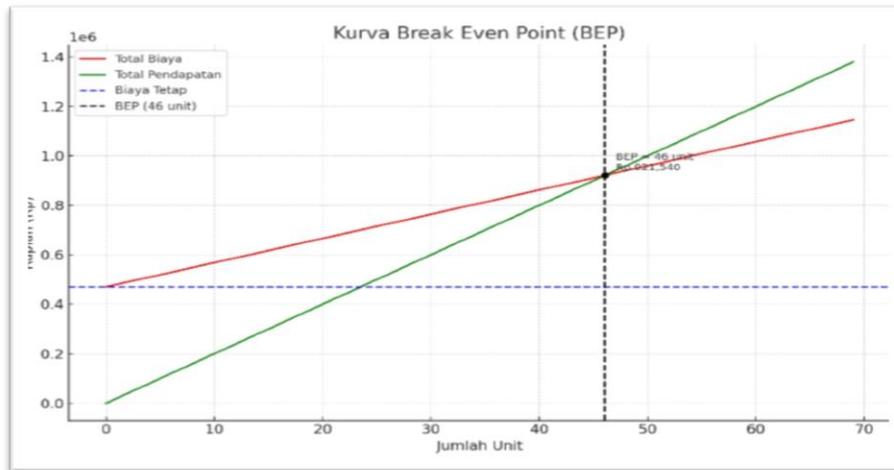
Laporan laba Rugi		
Pendapatan Usaha		Rp. 960.000
Modal Awal		
Perlite	Rp. 15.000	
coco peat	Rp. 24.000	
sabut kelapa	Rp. 30.000	
lava rock	Rp. 20.000	
tanah taman	Rp. 10.000	
pupuk kompos	Rp. 16.000	
pot semen	Rp. 48.000	
Sukulen isi 12	Rp. 50.000	
Gymno isi 12	Rp. 160.000	
Sekop Taman	Rp. 15.000	
Sarung Tangan	Rp. 24.000	
Box Container	Rp. 30.000	
Kantong	Rp. 8.000	
Stiker Label	Rp. 20.000	
		Rp.470.000
Laba Bersih		Rp. 490.000

Tabel 3. Laporan Laba Rugi



Gambar tersebut menampilkan Laporan Laba Rugi yang merinci pendapatan usaha sebesar Rp 960.000 dan total modal awal Rp 470.000. Setelah seluruh modal awal dikurangkan dari pendapatan usaha, diperoleh laba bersih sebesar Rp 490.000. Tabel ini memberikan gambaran jelas tentang struktur biaya dan keuntungan, menegaskan bahwa usaha mampu menghasilkan hampir dua kali lipat dari modal awal, dan menunjukkan potensi profitabilitas yang baik untuk bisnis kaktus mini dan sukulen.

5. Kurva BEP



Gambar 6. Kurva BEP

Gambar tersebut menunjukkan Kurva Break Even Point (BEP) untuk menggambarkan hubungan antara jumlah unit terjual (sumbu X) dengan nilai rupiah (sumbu Y). Garis merah mewakili Total Biaya, garis hijau mewakili Total Pendapatan, dan garis biru putus-putus menunjukkan Biaya Tetap. Titik potong antara garis total biaya dan total pendapatan berada pada 46 unit, yang ditandai oleh garis vertikal putus-putus sebagai titik BEP. Artinya, usaha harus menjual minimal 46 pot kaktus atau sukulen untuk menutup semua biaya dan mulai menghasilkan keuntungan. Grafik ini membantu pemilik usaha memvisualisasikan kapan modal produksi kembali, mendukung perencanaan penjualan dan strategi harga yang lebih efektif.

Kesimpulan

Kaktus mini dan sukulen memiliki peluang pasar yang sangat baik karena tren tanaman hias semakin populer di masyarakat, terutama di kalangan urban yang menginginkan dekorasi rumah atau kantor yang menarik namun mudah dirawat. Tanaman ini memiliki bentuk estetik yang beragam dan tidak membutuhkan banyak air atau perawatan rumit, sehingga menarik bagi konsumen sibuk atau pemula. Untuk memanfaatkan peluang tersebut, strategi pemasaran yang terintegrasi diperlukan, yaitu menggabungkan penjualan online melalui media sosial dan marketplace dengan penjualan offline di toko tanaman, pameran, atau mitra lokal. Strategi ini perlu fokus pada harga yang terjangkau agar kompetitif, variasi produk (misalnya berbagai jenis kaktus, pot unik, paket hadiah), serta kualitas layanan pelanggan seperti pengemasan aman dan komunikasi yang baik. Hal ini akan membantu menarik dan mempertahankan pelanggan, meningkatkan penjualan, dan meraih keuntungan. Selain itu, komitmen terhadap kualitas produk dan kepuasan pelanggan sangat penting untuk membangun reputasi baik dan keberhasilan jangka panjang, karena pelanggan yang puas



cenderung melakukan pembelian ulang atau merekomendasikan kepada orang lain. Langkah selanjutnya yang harus dilakukan adalah menghitung dan mengamankan modal untuk membeli bibit, pot, dan perlengkapan lain, memastikan pasokan produk berkualitas, dan mulai menerapkan strategi pemasaran yang direncanakan agar usaha bisa berjalan dan berkembang sesuai target.

Daftar Pustaka

- Badan Pusat Statistik (BPS). (2022). *Statistik Hortikultura Indonesia*. Jakarta: BPS.
- Hidayat, T. (2020). “Analisis Peluang Usaha Tanaman Hias di Era New Normal”. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 123–135
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw-Hill Education.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2021). *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Melalui Digitalisasi*. Jakarta.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2021). *Pedoman Budidaya Kaktus dan Sukulen*. Direktorat Jenderal Hortikultura.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2020). *Panduan Usaha Mikro: Strategi Pemasaran Digital untuk UMKM*. Jakarta.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. Wiley.
- Nugroho, R. (2021). “Analisis Peluang Pasar Tanaman Hias di Masa Pandemi”. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Bisnis Digital*, 4(1), 15–28.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. Wiley.
- Sari, R. P., & Putra, A. (2021). “Strategi Pemasaran Tanaman Hias Melalui Media Sosial di Kalangan UMKM”. *Jurnal Pemasaran dan Kewirausahaan*, 5(1), 45–58.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi Pemasaran*. Edisi 4. Yogyakarta: CV Andi Offset.