

BAB IV

HASIL PENELITIAN

1.1 Keadaan Umum Usaha *Aquatic Plants*.

Usaha akuarium *aquascape* merupakan usaha yang bergerak dalam seni tanaman air dengan membuat keindahan seperti layaknya keindahan yang ada di darat. Dengan keindahan inilah banyak penghobi *aquascape* yang semakin meningkat. Hobi ini dapat dilakukan oleh kalangan siapa saja baik muda, tua, pegawai maupun golongan pelajar. Pendapat ini juga diungkapkan oleh *key informant* bapak Wanto yaitu:

“ kalangan semuanya bisa main dihobi ini, ada yang umum, ada yang pelajar. Ini kan hanya hobi, jadi semua kalangan bisa “.



Sumber data primer : Gambar 1. *Aquascape*

Pada penelitian kali ini, peneliti melakukan penelitian di kota Salatiga. Menurut data BPS kota Salatiga, Salatiga memiliki suhu 23,89 °C dimana menurut Anonim (2015), bahwa syarat tumbuh *aquatic plants* adalah temperatur. Temperatur ideal untuk tanaman akuarium *aquascape* adalah 23-25 °C. Oleh karena itu kota Salatiga cocok untuk dijadikan usaha budidaya *aquatic plants*. Dari hasil penelitian, tanaman air ini semakin banyak permintaanya, mulai dari kota Salatiga, Jakarta, Purwokerto, Solo dan Semarang. Kota Salatiga sendiri memiliki konsumen yang banyak, sehingga terkadang stok tanaman masih belum banyak terpenuhi, hal ini dapat dilihat dari permintaan pemilik toko yang terkadang belum mendapatkan stok tanaman. Seperti halnya yang diungkapkan oleh *key informant* bapak Iwan :

“ ini kemarin saya baru pesen 300 pot, tapi cuma dikasih 200. Ini pun selama 2 minggu belum dikasih soalnya stoknya terbatas “.

1.1.1 Karakteristik Partisipan Usaha *Aquatic Plants*.

Pengusaha *aquatic plants* yang digunakan sebagai partisipan ini ada 2 petani dimana usaha tersebut sudah berjalan selama lebih dari 1 tahun. Partisipan yang pertama adalah bapak Sigit yang berada di Banyu Putih Kota Salatiga dan partisipan yang kedua adalah Bapak Yani yang berada di Desa Rowosari Kecamatan Tuntang, Kab. Semarang. Berikut adalah gambaran petani sebagai partisipan :

Tabel 2. Identitas Partisipan

No	Partisipan	Jenis Kelamin	Usia (tahun)	Tingkat Pendidikan	Pendapatan (Rupiah)	Skala Usaha
1	Bapak Sigit (Banyu putih)	Laki-laki	28	SMA	4.000.000 – 5.000.000 /bulan	Kecil
2	Bapak Yani (Rowosari)	Laki-laki	41	SMP	5.000.000 /bulan	Kecil

Tabel 3. Identitas Key Informant

No	Partisipan	Jenis Kelamin	Usia (tahun)	Pekerjaan
1	Bapak Iwan	Laki-laki	27	Pedangang/produsen eceran <i>aquatic plants</i>
2	Bapak Wanto	Laki-laki	28	Pedangang/produsen eceran <i>aquatic plants</i>

1.1.2 Aspek yang Dicermati

A. Aspek Keuangan

Aspek keuangan usaha *aquatic plants* untuk mengetahui besarnya biaya investasi dan modal kerja serta untuk mengetahui tingkat pengembalian pada usaha *aquatic plants* tersebut. Dalam hal mengetahui aspek keuangan peneliti melakukan wawancara terhadap 2 partisipan yang melakukan usaha. Keduanya menekuni bisnis *aquascape* dengan latar belakang yang berbeda dan tata kelola keuangan yang berbeda.

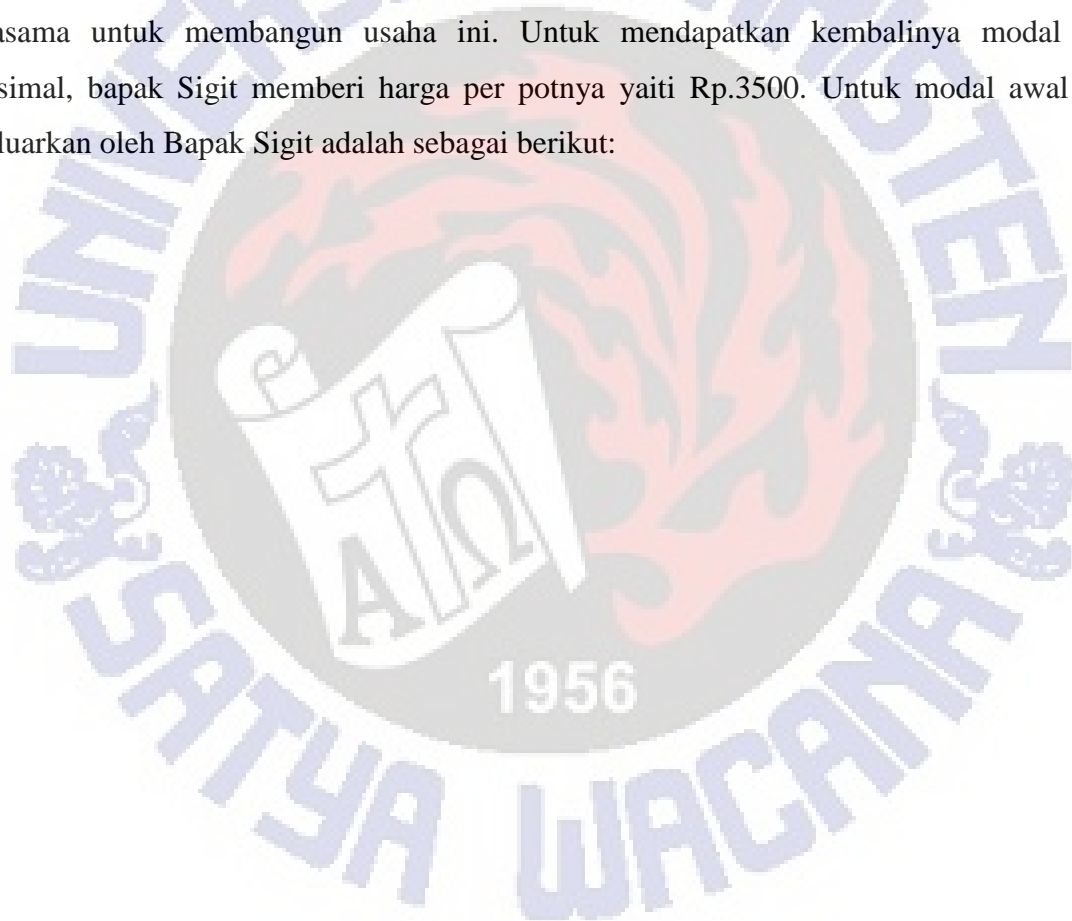
1) Aspek Keuangan Bapak Sigit

Latar belakang Bapak Sigit menjalani usaha ini karena beliau juga penghobi *aquascape* yang selalu membeli tanaman *aquatic plants* dipasar dan menghabiskan banyak uang,

terkadang tanaman yang diinginkan bahkan terbatas sehingga harus memesan melalui online yang menghabiskan banyak biaya lagi. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Sigit :

“ Awalnya dari hobi saya yang memang suka aquascape dan nyeting-nyeting tanaman dalam akuarium. Dari situ saya lihat peluang usaha yang menjanjikan, soalnya dari saya nyeting akuarium habis uang banyak, kadang saya juga susah nyari tanamannya di Salatiga, sampai saya online di Kota Bogor dan Bandung”.

Dari sanalah keinginan untuk membudidayakan tanaman *aquatic plants* ini muncul. Kemudian Bapak Sigit bertemu Bapak Yoyo yang merupakan teman lama. Bapak Yoyo ini juga penghobi *aquatic plants*, mempunyai dua kolam ikan dengan ukuran masing-masing 10 x 6 M dan 20 x 7 M yang tidak difungsikan lagi. Dari pertemuan itulah mereka membuat kerjasama untuk membangun usaha ini. Untuk mendapatkan kembalinya modal yang maksimal, bapak Sigit memberi harga per potnya yaitu Rp.3500. Untuk modal awal yang dikeluarkan oleh Bapak Sigit adalah sebagai berikut:



Tabel 4. Pengeluaran bapak Sigit.

No	Komponen Biaya	Satuan	Unit	Harga Perunit	Total
1	Bibit tanaman <i>aquascape</i>	Karung	70	30.000	2.100.000
2	Belanja Pupuk (3 periode):	Karung			
	a. Periode pertama		50	5.000	250.000
	b. Periode dua		50	5.000	250.000
	c. Periode tiga		50	5.000	250.000
3	Batako untuk pembedangan	Buah		2.500	1.250.000
4	Perlengkapan				
	a. Pot	Buah	1000	500	500.000
	b. Pestisida	Buah	1	6.000	6.000
	c. Dakron	Kg	2	25.000	50.000
	d. Pupuk NPK	Kg	1	3.000	3.000
	e. Gunting	Buah	2	5.000	10.000
	f. Cap	Buah	5	11.000	55.000
	g. Cangkul	Buah	1	100.000	100.000
	h. Pinset besar	Buah	1	100.000	100.000
	i. Pinset kecil	Buah	2	3.000	6.000
	j. Nampan	Buah	12	30.000	360.000
					1.500.000
5	Transportasi		6	250.000	1.500.000
6	Pulsa		1	50.000	50.000
	Total Pengeluaran				6.840.000

Menurut pengakuan Bapak Sigit, modal awal yang dikeluarkan sebesar Rp.7.000.000,- kembali dalam waktu kurang dari 1 tahun, modal didapatkan dari pinjaman orang tuanya, sesuai dengan pemaparannya.

“ ya paling 1 tahun sudah kembali, sebenarnya ya tidak ada satu tahun mba, tapi modal kembali untuk dijadikan asset lagi untuk mengembangkan usaha. Jadi selama beberapa bulan kemarin uang saya putar terus untuk memperluas usaha ini. Ini saja rencananya mau membangun bedengan lagi didepan sana ”

Dengan modal awal yang dikeluarkan Bapak Sigit dan waktu kembalinya modal yang tidak lebih dari satu tahun dapat dilihat sebagai bisnis yang sangat menguntungkan dengan pendapatan paling sedikit Rp.4.000.000,-Rp.5.000.000,-per bulannya.

2) Aspek Keuangan Bapak Yani

Awal memilih usaha ini karena beliau mempunyai teman baik yang memang sudah lama mengembangkan usaha tanaman hias air ini di wilayah Ampel, Boyolali. Kemudian bapak Yani mulai mencoba membudidayakan tanaman tersebut sendiri di sekitar rumahnya. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Yani:

“ Awalnya itu 2014 sampai sekarang, tidak menyangka juga, berawal dari teman baik yang awalnya memelihara ikan hias dan beralih ke tanaman *aquascape*. Saya melihat kok menjajikan ya. Terus saya mulai mencoba dan mengembangkan juga, ternyata prospeknya bagus. Akhirnya saya teruskan sampai sekarang ”.

Untuk modal awal yang dikeluarkan bapak Yani menurut penuturannya hanya sebesar Rp. 60.000,- untuk tanamannya, untuk peralatan bapak Yani tidak membeli baru karena peralatannya sudah dimiliki sejak lama, dan dalam membuka usahanya bapak Yani menjadikan rumahnya sebagai tempat untuk mengembangkan tanaman *aquascape*. Harga tanaman per potnya yaitu Rp. 3000. Berikut ini rincian pengeluaran bapak Yani dalam mengawali usaha *aquascape* yang dimilikinya :

Tabel 5. Pengeluaran bapak Yani

No	Komponen biaya	Satuan	Unit	Harga perunit	Total
1	Bibit tanaman <i>aquascape</i>	karung	2	30.000	60.000
2	peralatan			48.000	192.000
	a. Semen	Sak	4	25.000	25.000
	b. dakron	Kg	1	5.000	5.000
	c. Gunting	Buah	1	100.000	100.000
	d. Cangkul	Buah	1	3.000	3.000
	e. Pinset	Buah	1	33.000	33.000
	f. Nampan	Lusin	1	20.000	20.000
3	Transportasi	Liter	1		
	Total pengeluaran				438.000

Dalam sebulan bapak Yani dapat menghasilkan uang kurang lebih Rp. 25.000.000,- perbulannya. Dengan modal yang dikeluarkan bapak Yani yang sangat murah, bapak Yani dapat mengembalikan modal hanya dalam waktu yang sangat singkat karena keuntungan yang didapat berkali lipat dari modalnya.

B. Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan salah satu syarat mendirikan usaha, setidaknya setiap usaha memiliki ijin usaha berupa SIUP, SITU dan TDP untuk berlangsungnya keamanan suatu usaha. Pada saat melakukan penelitian usaha *aquatic plants*, diketahui bahwa usaha budidaya *aquatic plants* di kota Salatiga dan kabupaten Semarang belum memiliki izin mendirikan usaha, seperti yang diungkapkan oleh salah satu petani bapak Yani yakni:

“ Belum mba, tidak usah ijin-ijin. Belum ada pajaknya juga. Lagian saya masih dibantu istri sama anak-anak saja, jadi masih ditangani keluarga sendiri mba. Kan juga kalau setahu saya pendapatan di bawah Rp. 5.000.000 belum ada pajaknya ”.

Alasan para partisipan tidak mau mengurus surat izin sebab mereka merasa usaha masih ditangani sendiri ataupun keluarga terdekat saja. Sehingga para petani malas untuk mengurus surat izin, mereka akan mengurus surat izin apa bila sudah ada orang pemerintahan datang untuk memerintah mengurus surat izin usaha tersebut.

C. Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan juga termasuk dalam pendukung bertahannya usaha tanaman *aquatic*. Saat melakukan kegiatan operasional usaha ini, peneliti melihat tidak ada yang mengganggu keseimbangan lingkungan masyarakat sekitar. Karena tidak adanya limbah yang membahayakan. Seperti halnya yang di ungkapkan oleh salah satu partisipan yaitu bapak Sigit :

“ Ya paling limbahnya paling limbah organik, seperti potongan tanaman yang tidak terpakai. Malah bisa untuk pupuk organik ”.

Pada saat melakukan penelitian, diketahui tidak ada limbah yang dikawatirkan sebab limbah yang dihasilkan adalah limbah organik yang berupa daun, ranting tanaman yang tidak terpakai. Adapun bahan kimia seperti pestisida tidak membuat lingkungan rusak, sebab takaran pestisida masih sedikit. Begitu juga dengan lingkungan sosial disekitar usaha tersebut. Masyarakat disekitar tidak ada yang keberatan dengan usaha yang dijalankan sebab tidak mengganggu keseimbangan lingkungan sekitar.

D. Aspek Pasar Dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran tidak dapat dipisahkan, kedua aspek ini saling berkaitan. Cakupan pasar dalam usaha budidaya *aquatic plants* ini sudah cukup luas, tidak hanya didalam kota Salatiga saja, namun sudah sampai luar kota yaitu kota Solo, Semarang, Purwokerto dan Jakarta. Pada kota Salatiga, untuk pemasaran produk dijual di toko ikan yang ada di Salatiga. Usaha untuk sampai kesana pasti memerlukan usaha yang cukup keras, hal

itu sangat berkaitan dengan pemasaran yang dilakukan. Pemasaran adalah hal yang sangat penting dalam mencapai suatu usaha. Adapun konsep pemasaran usaha *aquatic plants* mulai dari pemenuhan produk, harga, pengiriman barang dan promosi barang.

- a. Produk. Bagi penghobi atau pembuat *aquascape* pasti memiliki keinginan sendiri dalam membuat keindahan akuariumnya, mulai dari memilih tanaman apa yang cocok serta tanaman harus memiliki kualitas yang baik. Produk *aquatic plants* ini tergolong unik sebab tanaman dapat tumbuh didalam air yang membuat keindahan seperti layaknya taman yang ada didarat. Tanaman yang akan dijual harus memenuhi beberapa kreteria yaitu bebas hama keong atau ulat dan daun berwarna hijau.
- b. Harga. Keberhasilan suatu usaha juga tergantung harga yang ditawarkan kepada konsumen. Pada harga *aquatic plants* tergolong cukup terjangkau. Dengan harga Rp.3.000 /potnya memungkinkan untuk dibeli konsumen.
- c. Pengiriman. Pengiriman dalam kota Salatiga dilakukan dengan sepeda motor, sedangkan pengiriman luar kota dilakukan dengan ekspedisi atau travel. Paling banyak pengiriman adalah kota Salatiga. Dari penelitian yang didapatkan, konsumen di Salatiga sudah banyak, sebab dari kabupaten disekitar kota Salatiga mencarinya langsung di kota Salatiga di toko ikan yang tersedia.
- d. Promosi. Promosi yang dilakukan berupa media *online*, yaitu menggunakan *Facebook*, *Instagram*, dan membuat *blogg* sendiri untuk penjualan tanaman. Promosi juga dilakukan dari mulut kemulut, sehingga dapat membantu penjualan produk.

E. Aspek Teknis Dan Teknologi

Aspek teknis dan teknologi meliputi lokasi usaha, bahan baku, dan teknologi serta proses budidaya *aquatic plants*. Pelaku bisnis dalam pemilihan lokasi usaha sudah sesuai, hal tersebut dapat dibuktikan bahwa iklim yang sesuai dengan kriteria budidaya dan didukung oleh ketersediaan air yang cukup untuk berlangsungnya usaha tersebut. Teknologi yang digunakan terbilang cukup sederhana, sebab masih dilakukan dengan manual. Alat- alat yang digunakan dalam pelaksanaan usaha ini adalah gunting, pinset, cangkul dan nampan. Dalam Pola budidaya tanaman *aquatic* mempunyai cara sebagai berikut :

Tahap-tahap proses usaha :

- a. Bahan baku (bibit), didapatkan dari petani lokal lainnya di luar kota Salatiga seperti Ampel dan membeli dari media *online*. Pembelian bibit tanaman akan dilakukan apabila ada tanaman jenis baru.

- b. Persiapan lahan, tanah yang akan digunakan digemburkan menggunakan cangkul, lalu di campurkan dengan pupuk kemudian diberi air sampai tergenang. Kira-kira air menutupi sebagian tanaman. Setelah lahan siap digunakan, bibit mulai ditanam dengan teratur menggunakan pinset. Pinset digunakan untuk mempermudah dalam menanam.
- c. Memanen, biasanya panen dilakukan dari awal tanam berkisar 2-3 bulan. Tanaman yang siap dipanen akan dipetik menggunakan gunting kira-kira 10 cm, setelah itu di tanam dipot ataupun mika lalu siap untuk dijual ke pembeli atau suplayer.
- d. Mengemas, pengemasan dilakukan setelah tanaman dipetik. Dengan media pot sebagai tempat wadah tanamannya. Untuk menanamkan tanaman juga masih menggunakan pinset.

F. Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek sumber daya manusia yaitu menganalisis dan mengasumsikan tahap-tahap pelaksanaan bisnis dan kesiapan tenaga kerja yang ada. Didalam usaha yang dijalankan oleh para partisipan ini masih dijalankan sendiri oleh pemilik yang dibantu dengan keluarga terdekat. Karena awalnya usaha ini dibentuk dari hobi sendiri maka tidak ada persiapan seperti pelatihan khusus. Partisipan hanya mengandalkan keahlian sendiri dalam melakukan budidaya *aquatic plants*.

1.2 Risiko Yang Dihadapi Dan Cara Menanggulangi.

A. Risiko

Setiap usaha pasti terdapat risiko yang harus dihadapi setiap pengusaha. Demikian juga dalam usaha *aquatic plants* yang akan dijalankan. Menurut penelitian, terdapat beberapa risiko yaitu dalam menangani cuaca atau iklim, saat musim hujan tiba dan menyebabkan banjir maka tanaman akan terendam dan bisa mati. Hal demikian dapat merugikan pengusaha. Hal ini juga diungkapkan oleh partisipan yaitu Bapak Yani :

“ Paling yang bikin sedih waktu musim hujan, banjir disini. apa lagi untuk tanaman yang murah-murahan itu gampang mati kalo musim yang ditunggu malah musim kemarau ”.

Tidak hanya itu saja kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha tanaman *aquatic* tersebut, kendala seperti hama ulat dan keong serta persaingan pemasaran di pasar. Biasanya hama akan berkembangbiak dengan cepat dan memakan daun-daun, hal ini menyebabkan daun tanaman berlubang sehingga tanaman tidak bisa dipanen atau dijual. Pada kendala pemasaran, yang sering terjadi adalah persaingan harga. Pada kasus penelitian yang sudah dilaksanakan risiko yang terjadi adalah masalah sosial. Harga dari bapak Yani jauh lebih murah yaitu Rp. 3000 dibandingkan harga tanaman bapak sigit yaitu Rp. 3.500. Tentu saja dari perbedaan harga ini sangat mempengaruhi persaingan. Perbedaan harga tentunya sangat

sensitif yang dapat menimbulkan persaingan harga dengan sesama petani *aquatic plants*. Setiap petani pasti mempunyai karakteristik produk dan cara memasarkan sendiri, namun yang sering terjadi adalah rasa sungkan bila bertemu dengan sesama petani. Seperti contoh salah satu kasusnya adalah, saat ada tanaman baru yang harganya cukup mahal datang di Kota Salatiga, ada petani atau pesaing lain membeli tanaman tersebut lalu dikembangbiakan sendiri, kemudian memanen dan menjual dengan harga yang murah dengan kata lain menggunakan harga yang bukan pasaran pada umumnya. Petani lain yang harusnya bisa menjual tanaman tersebut dengan harga mahal, sekarang semua petani mengikuti harga yang paling murah agar tanaman tetap laku atau terjual, sehingga terjadi konflik sosial pada pemasaran. Seperti yang diungkapkan oleh partisipan bapak Sigit yaitu:

“ Kadang saya sebal dengan pak Yani, soalnya dia mainkan harga, tanaman yang harusnya mahal dijual murah, nah kalau saya tetap jual mahal seperti diluar, tidak ada yang membeli. Akhirnya saya ikut harga dari pak Yani”.

Hal demikian tidak hanya diungkapkan oleh partisipan saja, namun *key informant* yaitu bapak Wanto mengungkap hal yang sama yaitu:

“ Pak Yani soalnya oarangnya gimana gitu mba, kebayakaan masalah. Misalkan, saya kan pernah kasih tanaman baru, tak suruh nanam terus dikasih kesaya. Malah di jual keorang lain. pak yani juga mainin harga mba, jadi kacau kadang harganya. Kadang kalau ada tanaman yang langka pas pak yani ada malah dijual murah, yang haruse mahal malah jadi murah gitu mba. Tidak cocokya gitu loh mba ”.

B. Upaya Menanggulangi Risiko

Masalah yang dihadapi partisipan tidak jauh berbeda. Masalah yang dihadapi yang pertama adalah iklim cuaca. Saat musim hujan partisipan menanggulangi masalah ini dengan membuat pengaturan volume air dengan pipa pralon. Masalah yang kedua adalah masalah hama dan penyakit, hama dan penyaikit ini dapat diminimalisirkan dengan menggunakan pestisida secukupnya, dan untuk masalah persaingan harga, sebenarnya itu hal yang wajar. Setiap orang memiliki pemasaran yang berbeda-beda. Hasil dari penelitian dalam masalah ini belum ada penyelesaian yang nyata antara pesaing budidaya *aquatic plants*.