

BAB V

PEMBAHASAN

5.1 Analisis Kelayakan Usaha *Aquatic Plants*

Mendengar kata bisnis pasti berhubungan dengan usaha seseorang yang ditempuh untuk mendapatkan penghasilan guna memenuhi kebutuhan hidup seseorang. Sebelum melakukan usaha pasti setiap orang memerlukan analisis yang tepat dalam melihat kelayakan bisnis tersebut. Hal demikian juga diungkapkan oleh Husein (2001), yang menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis adalah penelitian perencanaan bisnis yang menganalisis layak atau tidaknya bisnis dan saat bisnis itu dioperasikan secara rutin demi mencapai keuntungan dalam jangka waktu yang tidak bisa ditentukan.

Pada penelitian ini, kelayakan usaha yang sedang dilihat adalah kelayakan usaha *aquatic plants*, yaitu tanaman air yang membuat akuarium menjadi menawan dan indah. *Aquascape* saat ini banyak disukai oleh banyak pecinta tanaman hias maupun penyuka akuarium. Dengan banyaknya penyuka *aquascape* yang membuat tanaman untuk *aquascape* ini banyak ragamnya. Berkembangnya tanaman air atau *aquatic plant* dapat dilihat dari para peminat dan penghobinya, Sukaca (2010), juga menyatakan semakin meningkat dan semakin berkembangnya permintaan tanaman *aquatic* setiap tahun. Hal ini yang membuat pembudidaya *aquatic plants* bermunculan yang kemudian dijadikan lahan bisnis.

Dalam perkembangan bisnis *aquatic plants* ini dapat dianalisis kelayakan usaha ini. Usaha ini dapat dikatakan layak bila dilihat dari aspek-aspek yang ada pada usaha tersebut. Analisis kelayakan usaha *aquatic plants* merupakan analisis terhadap rencana usaha atau pengembangan usaha *aquatic plants* yang menyangkut berbagai aspek, aspek keuangan, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek sumber daya manusia, sehingga dapat diketahui suatu usaha tersebut layak atau tidak layak untuk dijalankan.

Dengan adanya studi kelayakan inilah diharapkan dapat mengidentifikasi masalah di masa yang akan datang, sehingga dapat meminimalkan kemungkinan melesetnya hasil yang diinginkan dalam suatu investasi. Studi kelayakan usaha memperhitungkan hambatan atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Jadi, studi kelayakan usaha dapat memberikan pedoman atau arahan pada usaha yang akan dijalankan.

5.1.1 Aspek Keuangan

Darson (2014), mengungkapkan bahwa aspek ini sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi yang sangat penting dalam usaha *aquatic plants* yang akan dijalankan.

Dalam melakukan analisis keuangan terdapat jenis-jenis biaya yaitu biaya investasi, adalah penanaman modal untuk satu atau lebih aktiva yang dimiliki dan biasanya berjangka waktu lama dengan harapan mendapatkan keuntungan dimasa-masa yang akan datang. Dan biaya operasional yaitu semua biaya yang harus dikeluarkan agar kegiatan bisnis dapat beroperasi atau berjalan secara normal.

Untuk melihat layak atau tidak layakannya usaha pada aspek keuangan, peneliti menggunakan kriteria investasi yaitu NPV (*Net Present Value*) dan IRR (*Internal Rate of Return*). Setelah mengasumsikan data kelayakan usaha ini, didapatkan sebagai berikut (Data dihitung menggunakan *excel* 2013):

Tabel 5. Perhitungan asumsi kelayakan usaha

No	Uraian	Satuan	Unit	H/U	Total	U/E (dalam bulan)
	BIAYA TETAP					
1	Tanah untuk usaha	Meter	200	40.000.000	40.000.000	
2	Biaya perizinan UD	sheet	1	500.000	500.000	
3	Bangunan	unit	1	15.000.000	15.000.000	240
4	Biaya bedengan	unit	1	1250000	1250000	60
5	Motor	unit	1	12000000	12000000	60
6	Kursi dan meja	unit	1	2000000	2000000	60
7	lemari	unit	1	1500000	1500000	60
8	laptop	unit	1	2500000	2500000	60
9	gunting	pcs	3	5000	15000	60
10	pinset kecil	pcs	2	3000	6000	60
11	nampan	sheet	1	30000	30000	60
12	cangkul	pcs	1	100000	100000	60
13	Bibit tanaman Aquascape	karung	1	20.000	20.000	
	BIAYA TIDAK TETAP	-				
14	Biaya pemeliharaan	-	1	200.000	2400000	12
15	Biaya air	-	1	100000	1200000	12
16	Biaya pemasaran	-	1	100000	1200000	12
17	Bensin	liter	35	6500	2730000	12
19	Pupuk	karung	100	5000	6000000	12
20	Pot	pcs	1000	500	6000000	12
21	Dakron	kgs	2	25000	600000	12
22	pestisida	bks	1	6000	72000	12
23	pupuk NPK	karung	2	3000	72000	12
24	tenaga kerja	orang	1	1.000.000	12000000	12
25	Biaya listrik	-		200.000	2400000	12
26	biaya lain-lain			150.000	150.000	
	Total biaya				109.745.000	
	produksi	pot		3000		
	penjualan	pot		3000		



Tabel 6: Asumsi semua biaya kelayakan usaha

No	Uraian	Satuan	Unit	H/U	Total	U/E (dalam bulan)	tahun ke dalam rupiah					
							0	1	2	3	4	5
BIAYA TETAP												
1	Tanah untuk usaha	Meter	200	Rp 40.000.000,00	Rp 40.000.000		Rp 40.000.000					
2	Biaya perizinan UD	Sheet	1	Rp 500.000,00	Rp 500.000		Rp 500.000					
3	Bangunan	Unit	1	Rp 15.000.000,00	Rp 15.000.000	240	Rp 15.000.000					
4	Biaya bedengan	Unit	1	Rp 1.250.000,00	Rp 1.250.000	60	Rp 1.250.000					
5	Motor	Unit	1	Rp 12.000.000,00	Rp 12.000.000	60	Rp 12.000.000					
6	Kursi dan meja	Unit	1	Rp 2.000.000,00	Rp 2.000.000	60	Rp 2.000.000					
7	Lemari	Unit	1	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000	60	Rp 1.500.000					
8	Laptop	Unit	1	Rp 2.500.000,00	Rp 2.500.000	60	Rp 2.500.000					
9	Gunting	Pcs	3	Rp 5.000,00	Rp 15.000	60	Rp 15.000					
10	Pinset kecil	Pcs	2	Rp 3.000,00	Rp 6.000	60	Rp 6.000					
11	Nampan	Sheet	1	Rp 30.000,00	Rp 30.000	60	Rp 30.000					
12	Cangkul	Pcs	1	Rp 100.000,00	Rp 100.000	60	Rp 100.000					
13	Bibit tanaman Aquascape	karung	1	Rp 20.000,00	Rp 20.000		Rp 20.000					
BIAYA TIDAK TETAP												
14	Biaya pemeliharaan	-	1	Rp 200.000,00	Rp 2.400.000	12	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000
15	Biaya air	-	1	Rp 100.000,00	Rp 1.200.000	12	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
16	Biaya pemasaran	-	1	Rp 100.000,00	Rp 1.200.000	12	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
17	Bensin	liter	35	Rp 6.500,00	Rp 2.730.000	12	Rp 2.730.000	Rp 2.730.000	Rp 2.730.000	Rp 2.730.000	Rp 2.730.000	Rp 2.730.000
19	Pupuk	Karung	100	Rp 5.000,00	Rp 6.000.000	12	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
20	Pot	Pcs		Rp 500,00	Rp -	12	-	Rp 21.000.000	Rp 24.000.000	Rp 27.000.000	Rp 30.000.000	Rp 33.000.000
21	Dakron	Kg	2	Rp 25.000,00	Rp 600.000	12	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
22	Pestisida	Bks	1	Rp 6.000,00	Rp 72.000	12	Rp 72.000	Rp 72.000	Rp 72.000	Rp 72.000	Rp 72.000	Rp 72.000
23	Pupuk	Karung	2	Rp 3.000,00	Rp 72.000	12	Rp 72.000	Rp 72.000	Rp 72.000	Rp 72.000	Rp 72.000	Rp 72.000
24	Tenaga kerja	Org	1	Rp 1.000.000,00	Rp 12.000.000	12	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000
25	Biaya listrik	-		Rp 200.000,00	Rp 2.400.000	12	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000	Rp 2.400.000
26	Biaya lain-lain	-		Rp 150.000,00	Rp 150.000		Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000
Total biaya					Rp 103.745.000		Rp 103.745.000	Rp 49.824.000	Rp 52.824.000	Rp 55.824.000	Rp 58.824.000	Rp 61.824.000
	Produksi	Pot		Rp 3.000,00		12	Rp -	Rp 3.500	Rp 4.000	Rp 4.500	Rp 5.000	Rp 5.500
	Penjualan	Pot		Rp 3.000,00		12	Rp -	Rp 126.000.000	Rp 144.000.000	Rp 162.000.000	Rp 180.000.000	Rp 198.000.000
	Pendapatan						Rp (103.745.000)	Rp 76.176.000	Rp 91.176.000	Rp 106.176.000	Rp 121.176.000	Rp 136.176.000
							1	2	3	4	5	
							Discount factor	0,93	0,86	0,79	0,74	0,68
							Present Value	(96.060.185)	65.308.642	72.378.448	78.042.530	82.470.349
							Net Present Value	202.139.784				
							SUM Net Pendapatan	427.135.000				
							IRR (internal rate of return)	64%				
							KEUNTUNGAN/(5thn)	323.390.000				
							keuntungan/(1thn)	64.678.000				
							keuntungan/(bulan)	5.389.833				

Dari susunan data diatas mengasumsikan usaha *aquatic plants* dilihat dari 5 tahun kedepan. Dengan memilih harga perpotnya Rp.3.000 mengikuti harga dari partisipan yaitu bapak Yani, sebab konsumen pasti cenderung memilih harga yang lebih murah. Pada tahun pertama usaha ini belum dapat menguntungkan, namun pada tahun 2-5 usaha ini mulai menguntungkan. Dari data tersebut dihasilkan bahwa suatu proyek dinyatakan menguntungkan jika memiliki nilai $IRR > 1$ yaitu sebesar 64 % yang berarti usaha ini layak untuk dijalankan. Suatu proyek dinyatakan layak apabila NPV lebih besar dari nol. Semakin besar NPV suatu usaha menunjukkan semakin layak dan menguntungkan usaha tersebut dijalankan. Adapun nilai NPV sebesar yang Rp. 202.139.784 berarti positif (lebih besar dari nol) dalam lima.

5.1.2 Aspek Hukum

Dari penelitian yang sudah dijalankan diketahui bahwa hasil dari penelitian ini partisipan belum mengurus dan memiliki izin yang berlaku sebab menurut partisipan surat izin belum diperlukan. Ketika mereka ingin menjalankan usaha, mereka belum terpikirkan mengenai perijinin. Yang ada dibenak mereka adalah bagaimana memproduksi, bagaimana menjualnya dan bagaimana memproduksi kembali. Mengenai perijinan, mereka belum memprioritaskan. Padahal menurut peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia bahwa setiap perusahaan yang melakukan usaha perdagangan wajib untuk memiliki dokumen perizinan yang berlaku, meskipun terdapat pengecualian bahwa berdasarkan Pasal 4 ayat (1) huruf c Permendag 46/2009, pengecualian kewajiban memiliki SIUP terhadap Perusahaan Perdagangan dengan kriteria:

- a. Usaha Perseorangan atau persekutuan.
- b. Kegiatan usaha diurus, dijalankan, atau dikelola oleh pemiliknya atau anggota keluarga terdekat.
- c. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan.

Tentu saja bagi setiap pengusaha yang ingin berkembang baik dan aman, pengurusan izin dapat dilakukan dan diurus secara baik di daerah masing-masing oleh setiap perusahaan. Ijin menjadi salah satu faktor untuk keamanan usaha dan jaminan usaha di aspek hukum atau legalitas. Bisa disebut juga bahwa pemenuhan aspek hukum ini, perusahaan memiliki aset tak tampak berupa legalitasnya. Dengan legalitas yang dimilikinya, pengusaha bisa bekerjasama dengan dengan berbagai pihak baik dengan pemasok, pengusaha lain, perbankan, lembaga penelitian dan perbankan.

Untuk memperoleh legalitas usaha ini sebenarnya tidak sulit. Memang ada persyaratan yang harus dipenuhi, namun sebenarnya masih terjangkau bagi pengusaha untuk mengurusnya. Selain SIUP juga ada legalitas usaha yang lain seperti SITU dan TDP. Usaha kecil harus memiliki ini karena ini akan menjadi aset tak tampak yang bisa bermanfaat bagi usahanya.

5.1.3.Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan juga penting untuk dicermati, karena lingkungan juga berpengaruh terhadap kelayakan suatu usaha. Hal demikai juga sependapat dengan Supit (2015), yaitu bahwa keberadaan bisnis dapat berpengaruh terhadap lingkungan, baik lingkungan

masyarakat maupun lingkungan ekologi tempat bisnis yang akan dijalankan seperti halnya di lingkungan kota Salatiga. Hal ini disebabkan lingkungan disatu sisi dapat menjadi peluang dari bisnis yang akan dijalankan, namun disisi lain lingkungan juga dapat menjadi ancaman bagi perkembangan bisnis.

Aspek lingkungan hidup berkaitan erat dengan lingkungan sekitar tempat usaha itu sendiri yakni mengacu pada AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan). Dampak lingkungan yang mempengaruhi berupa lingkungan ekologi dan lingkungan masyarakat sosial. Dalam usaha tanaman *aquatic* ini tidak ada masalah lingkungan yang ditimbulkan dari pembudidayaan tanaman, karena limbah dari usaha ini berupa tanaman-tanaman yang sudah tidak diperlukan. Tanaman yang sudah dibuang ini bila dibiarkanpun dapat memberikan manfaat karena dapat menjadi pupuk alami atau kompos. Tidak adanya limbah yang membahayakan sependapat dengan Musnamar (2009), bahwa kompos diperoleh dari hasil pelapukan bahan-bahan tanaman atau limbah organik seperti batang daun atau tanaman mati pasti sudah tidak layak untuk dijual kemudian akan dibuang dan kalau dibiarkan akan menjadi kompos. Oleh sebab itu usaha ini tidak mengganggu ekosistem maupun lingkungan sekitar. Dengan tidak adanya limbah yang mencemari lingkungan masyarakat disekitar maka masyarakat tidak ada yang terganggu dengan adanya usaha ini.

5.1.3 Aspek Pasar Dan Pemasaran

Analisis aspek pasar bertujuan antara lain untuk mengetahui berapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan, dan *market-share* dari produk bersangkutan. Hal-hal yang menjadi acuan dalam menentukan bisnis dari analisis aspek pasar dan pemasaran berupa produk tanaman *aquatic* yang banyak peminatnya, hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya penghobi yang mencari tanaman *aquatic* untuk koleksinya. Disamping itu tanaman ini juga tidak dilarang negara sehingga produk ini aman dipasarkan atau dikembangkan. Pada bisnis ini juga tidak memerlukan alat atau bahan yang tidak susah dicari misalkan berupa cangkul, pinset, nampan dan pot kecil. Dalam menanam juga masih pada umumnya dengan teknik sederhana seperti hasil pada partisipan yang sudah diteliti.

Keinginan dan kebutuha setiap manusia pasti berbeda-beda. Dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia pasti terdapat proses yang dijalankan, demi memenuhinya maka terdapat konsep pemasaran. Menurut Kasmir (2007), konsep pemasaran dilihat dari pemenuhan produk (*product*), penetapan harga (*price*), pengiriman barang (*place*), dan mempromosikan barang (*promotion*). Konsep pemasaran usaha *aquatic plants* akan dibahas sebagai berikut:

- a. Setiap penjual harus memiliki produk yang berbeda dari produk lain, agar dapat menarik peminatnya dan mempunyai ciri khas. Tanaman *aquatic plants* harus dikemas dengan baik dan tanaman juga harus berwarna hijau atau tanaman harus terlihat segar, serta tidak adanya hama yang ikut terjual dengan tanamannya, jadi tanaman yang dijual benar-benar sehat.
- b. Harga. Terjangkaunya harga suatu produk pasti menjadi daya tarik utama dalam penjualan. Dengan harga yang terjangkau yaitu Rp.3000 /tanaman *aquatic* dan dengan didukungnya produk yang baik pasti produk akan laku terjual. Harga harus sesuai dengan pasar pada umumnya sehingga tidak ada yang merasa dirugikan.
- c. Pengiriman. Semakin terkenalnya produk sampai keluar kota pasti memerlukan jasa pengiriman agar membantu dalam memperluas pemasaran. Pengiriman yang dilakukan untuk luar kota dilakukan dengan ekspedisi, sedangkan untuk didalam kota dapat diantar kepenjual atau toko pengepul tanaman tersebut.
- d. Promosi. Terjualnya suatu produk tidak lepas dari promosi yang dilakukan. Semakin berkembangnya jaman tentu membuat biaya promosi dapat ditekan bahkan gratis, misalkan memanfaatkan media *online* seperti facebook, instagram, atau membuat *blog* untuk meningkatkan penjualan. Semakin terkenalnya suatu produk pasti orang-orang akan selalu membicarakan produk yang dijual, dengan demikian promosi juga dilakukan dari mulut kemulut.

5.1.4 Aspek Teknis Dan Teknologis

Pada aspek ini, teknologi dan cara produksi sangat penting. Dengan didukungnya iklim di Salatiga serta ketersediaan air yang memadai membuat usaha ini layak untuk dijalankan. Teknologi yang digunakan dibidang cukup sederhana seperti gunting, pinset, cangkul dan nampan. Alat- alat tersebut masih gampang ditemulan diwarung-warung terdekat. Dalam pola budidaya tanaman *aquatic* mempunyai cara yang sama dengan kedua partisipan sebagai berikut:

Tahap – tahap proses usaha:

1. Bahan baku (bibit), didapatkan dari petani lokal yang ada dikota Salatiga dan Tuntang, kabupaten Semarang. Apa bila ingin menambah koleksi tanaman jenis baru dapat dipesan melalui media *online*.
2. Persiapan lahan dilakukan pada umumnya yaitu dengan mencangkul agar tanah gembur, kemudian mencampuri dengan pupuk organik lalu diberi air kira-kira air menutupi sebagian tanaman. Setelah lahan siap digunakan, gunakan pinset bibit saat mulai menanam dan dapat mempermudah cara penanaman.

3. Memanen, pada tanaman ini dapat dipanen 2-3 bulan dari awal penanaman. Cara pemanenannya dipotong kira-kira 10 cm dibantu menggunakan gunting. setelah itu ditanam dipot lalu siap untuk dijual ke pembeli atau *suplayer*.
4. Mengemas, pengemasan dilakukan setelah tanaman dipetik langsung dan dipindahkan ke media pot kemudian tanaman digolongkan masing-masing jenisnya.

Dari uraian tahap proses usaha ini sangat mudah dan sederhana. Yuliyanto (2010), berpendapat bahwa pemilihan teknologi yang tepat dapat menghasilkan produk yang berkualitas dengan waktu yang maksimal dengan biaya yang cukup murah seperti alat gunting dan pinset yang menjadi alat utama ini dapat dibeli di toko-toko atau warung-warung terdekat. Tidak adanya mesin canggih yang membutuhkan biaya banyak dalam membeli mesin maupun dalam perawatannya membuktikan bahwa proses usaha ini cukup sederhana dan layak untuk dilakukan.

5.2 Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek sumber daya manusia yaitu aspek analisis pengadaan sumber daya manusianya untuk menduduki dan memegang bagian dan fungsi organisasi sesuai dengan yang bisnis atau organisasi yang direncanakan. Aspek sumber daya manusia ini diawali dengan gambaran umum mengenai bisnis yang akan dibuat, struktur perusahaan atau organisasinya, dan siapa yang akan mendudukinya berdasarkan kriteria yang telah ditentukan. Dari hasil yang sudah didapat, diketahui partisipan menjalankan usahanya dengan kemampuan sendiri tanpa adanya pelatihan khusus sehingga organisasi belum dibentuk sebab partisipan sendiri yang menghendel usahanya tersebut.

Dalam setiap pelaksanaan ide usaha, kita pasti memerlukan adanya aspek sumber daya yang akan menjalankan usaha atau ide menjadi usaha. Agar usaha tidak tumpang tindih dan lebih fokus alangkah baiknya menganalisis perencanaan pada SDM ini. Menurut Helmi (2013), berpendapat bahwa dalam beberapa perencanaan sumber daya manusia, perlu menganalisis hal-hal yang pertama memilih kariawan dibidang produksi tanaman *aquatic*. Karyawan harus bekerja sesuai dengan bidangnya seperti karyawan dalam bidang menanam, merawat dan mengemas. Hal itu dilakukan agar tidak adanya pekerjaan yang dilakukan berulang kali sehingga waktu digunakan dengan baik. Kedua adalah tindakan *recruitment*, dalam memilih pegawai harus memiliki keahlian dalam bidang perusahaan tersebut, serta memiliki tanggung jawab dan kejujuran yang tinggi agar perusahaan dapat berkembang dengan baik. Ketiga adalah pelatihan, pelatihan dilakukan sangat penting agar setiap pegawai dapat mengetahui pekerjaanya atau cara melakukan pekerjaannya. Yang keempat adalah

produktifitas, agar karyawan bertumbuh dengan positif maka jangan ada yang memperlakukan karyawan dengan pilih kasih atau di istimewa.

5.3 Risiko Yang Dihadapi Dan Cara Mengatasinya.

Suatu usaha pasti mempunyai risiko yang harus ditangani dengan benar. Risiko tidak dapat di dihilangkan, namun dapat diantisipasi dan diminimalisir. Menurut Lokobal (2014), risiko harusnya dipahami dan dikelola secara efektif, sehingga risiko menjadi nilai tambah agar perusahaan lebih berhati-hati dan mengambil pelajaran dari setiap risiko yang dihadapi agar perusahaan semakin dewasa dan berkembang jauh lebih baik.

Demikian juga dalam usaha *aquatic plants* yang akan dijalankan. Umar (2001), berpendapat risiko yang cukup banyak terdapat didalam proses produksi atau operasi hal inilah yang perlu diantisipasi. Dari hasil penelitian, terdapat beberapa risiko yaitu dalam menangani cuaca atau iklim, karena tempat untuk budidaya tanaman ini menyerupai kolam maka saat musim hujan tiba dan menyebabkan banjir maka tanaman akan terendam dan bisa mati. Cara yang tepat untuk mengulangi ini memang dengan mengatur kapasitas air dengan pralon yang khusus untuk volume air. Masalah yang kedua adalah hama ulat dan keong, tumbuhan air pasti tidak terlepas dari hama ini. Namun terdapat cara yang digunakan, yaitu menggunakan pestisida secukupnya. Cara ini juga dilakukan oleh kedua partisipan. Masalah berikutnya adalah masalah persaingan harga antara petani tanaman *aquatic* mengenai pemasaran harga tanaman. Persaingan, sebenarnya itu hal yang wajar. Setiap orang memiliki pemasaran yang berbeda-beda. Dalam penelitian ini hasil yang didapat adalah belum adanya titik terang untuk masalah ini. Alangkah baiknya untuk meminimalisir masalah ini dibentuk suatu kelompok tani *aquatic*, agar harga dapat ditentukan bersama-sama, dengan demikian tidak ada yang merasa dirugikan atau diuntungkan untuk dirinya sendiri alangkah baiknya bila untung dinikmati bersama-sama.