

**Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembudidayaan
Tanaman Hias di Kompleks Perumahan Bekasi
(Kasus Usaha Tanaman Hias Adenium pada Lahan Terbatas)**

Adelita^{*1}, Musa Hubeis² dan Darwin Kadarisman³

¹ PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

² Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi Manajemen, Institut Pertanian Bogor,
Program Studi Industri Kecil Menengah, Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor

³ Departemen Ilmu dan Teknologi Pangan, Fakultas Teknologi Pertanian Institut Pertanian Bogor

ABSTRACT

Decorative Plant business is relative newly and in this time is to be developed. Development of decorative plant business in the future having bright enough prospect, because enthusiasm to this plant more increasing. Business decorative plant have opportunity to be developed and improved with intensification and extensification, now days start to be developed by rent of decorative plant in the hotels. From the other of decorative plant which exist in Indonesia, Adenium is most like decorative plant. Adenium is very popular among hobbies. This matter is caused unqiqlly and bright color. Activity of Adenium is have a problems, which is technical problem of conducting and marketing That problem causing productivity become to lower in produce Adenium and quality, but for farmer in the Bekasi problem is added by limited place cause land is so expensive price. According to the matter has been done by Feasibility and Strategy Development of plant in Real Estate of Bekasi, with : (1) analyze the feasibility of decorative plant of Adenium, (2) compiling strategy development in improving sale of decorative plant Adenium. This study is has been doing in real estate of Bekasi, with four responder merchant of decorative plant Adenium. Using method study is descriptive analysis, analysis Feasibility study (BEP, B/C Ratio and of Payback Period) and Strengths, Weakness, Opportunities and Threats (SWOT) analysis. From financial analysis result indicate that the business decorative plant of Adenium if feasible to be implemented in limited pace because can give advantage in payback period 7.47-22 months and get value of Rp. 3.121.665 - Rp. 3.813.750. While strategy able to be done by using marketing strategy by marketing mix, that is strategy product, price, promotion and place.

Key Words : Adenium, BEP, B/C ratio, decorative plant, feasibility, payback period, strategy, SWOT

PENDAHULUAN

Tanaman merupakan suatu mata rantai utama dalam kehidupan manusia dan merupakan salah satu komoditas yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Jika dibudidayakan dengan benar, tanaman sangat bermanfaat bagi manusia, karena dapat menjadi sumber makanan, obat-obatan, penyedia udara segar, menahan penguapan air, atau mempercantik pekarangan rumah. Kebutuhan masyarakat kota besar terhadap tanaman hias semakin hari semakin meningkat sejalan dengan meningkatnya pembangunan rumah dan meningkatnya kesadaran masyarakat pada manfaat tanaman.

Tingkat persaingan di pasar tanaman hias menjadi sangat ketat. Hampir disetiap perumahan baru, atau jalan masuk menuju perumahan baru dipenuhi oleh pedagang tanaman hias. Ada yang berniaga di pinggir jalan, ada juga berniaga di tempat pembibitan/

pembenihan (*nursery*). Semua berlomba-lomba menjual tanaman ke konsumen. Sebagai ilustrasi harga tanaman hias yang hampir tidak pernah berubah dalam 5 (lima) tahun terakhir ini mengindikasikan kerasnya persaingan usaha di industri tanaman hias.

Selain penjualan, bisnis tanaman hias juga diramaikan dengan usaha penyewaan tanaman. Konsumen yang dituju adalah hotel, kantor, rumah sakit dan restoran hingga pusat perbelanjaan. Nyaris tidak ada gedung perkantoran yang tidak dihiasi tanaman hidup. Bahkan kini, pengusaha rental tanaman hias juga memasarkan ke *event* dekorasi seminar, pameran dan perkawinan. Sistem penyewaan dilakukan dalam jangka waktu 1 minggu-1 bulan. Dari sekian banyak tanaman hias yang ada di Indonesia, bunga *Adenium* salah satu yang paling digemari. Tanaman hias *Adenium* sangat populer dikalangan hobiis dan digemari pecinta tanaman hias. Hal ini disebabkan keunikan, warnanya yang cerah, mudah dibudidayakan dan harga stabil.

Tanaman hias memiliki kisaran harga yang beragam, yaitu dari Rp. 15.000 hingga berharga ratusan juta. Penentuan harga ditentukan oleh tren yang berkembang, yaitu semakin bersifat massal,

^{*}) Korespondensi :
Jl. Jend. Sudirman Kav. 1 Jakarta Pusat
Email : adelita@bni.co.id

harga akan semakin turun. Keanekaragaman jenis dan ciri khasnya masing-masing menjadikan bunga *Adenium* tetap diminati pasar dan tidak tenggelam, meski muncul tanaman hias jenis lain. Jika diamati lebih jauh, beberapa tanaman hias bersifat temporer, artinya tanaman hias tersebut mengalami pasang surut. Untuk periode tertentu, tanaman hias tersebut dicari orang, bahkan harganya membumbung tinggi dari harga normalnya. Namun untuk periode berikutnya jangkakan keberadaannya dipasaran tanaman hias, namanya sudah jarang disebut orang.

Jenis *Adenium* (Hapsari, 2004) :

1. *Adenium Spesies* memiliki keunggulan sendiri. Sifat-sifat unggul inilah yang akan menjadi bahan persilangan, sehingga dihasilkan hibrida-hibrida baru yang semakin memikat
2. *Adenium Hibrida* mengalami perkembangan pesat. Dari spesies yang ada telah dilakukan persilangan, sehingga dihasilkan hibrida-hibrida baru yang tampil memikat.
3. *Adenium doxon Adenium* asal Thailand ini berasal dari kata "doksorn" yang berarti dobel. Bunga *Adenium* ini memiliki dua lapis, sehingga sering pula disebut dengan *Adenium* bunga tumpuk. Menurut beberapa pengamat tanaman hias didalam negeri, bunga tumpuk pada *Adenium* muncul karena adanya mutasi. Kemungkinan pemicunya adalah pembagian jatah nutrisi yang tidak merata

Dari sisi mutu, sebenarnya tanaman hias *Adenium* Indonesia masih kalah jika dibandingkan dengan bunga *Adenium* Impor. Hal ini terkait dengan teknik pemeliharaan dan pembenihan yang belum maksimal, padahal menanam tanaman hias *Adenium* sangat mudah dan dapat dilakukan siapa saja, walaupun pengusaha pemula. Selain teknik pemeliharaannya sederhana, biaya pemeliharaannya murah, maka terbuka peluang usaha budidaya tanaman hias *Adenium*.

Bekasi merupakan bagian dari propinsi Jawa Barat dan salah satu kota dengan terpadat penduduknya di Jawa Barat jika dibandingkan antara luas dan jumlah penduduknya. Wilayah Bekasi seluas 210,49 Km². Bekasi terdiri atas 4 Kecamatan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 48 Tahun 1981, yaitu Kecamatan Bekasi Timur, Bekasi Selatan, Bekasi Barat dan Bekasi Utara, 18 Kelurahan dan 8 desa. Secara geografis wilayah Bekasi terletak pada 106° 55' bujur Timur dan 6° 7' - 6°15' lintang Selatan, dengan batas-batas : sebelah Utara berbatasan dengan Jakarta Utara dan Jakarta Timur, sebelah Selatan berbatasan dengan Bogor, sebelah Barat berbatasan dengan Jakarta Timur dan sebelah Timur berbatasan dengan Cikampek.

Menurut BPS (2007), penduduk kota Bekasi Tahun 2005 sebanyak 1.543.847 orang dan Tahun 2006 menjadi 1.556.176 orang. Laju pertumbuhan ekonomi Bekasi pada lapangan usaha tanaman perkebunan Tahun 2005 sebanyak 12,60% dan Tahun 2006 menjadi 28,38%.

Dalam budidaya *Adenium*, lahan 1 m² dapat menampung 40-45 pot diameter 15 cm, selain sebagai penunjang keindahan kebun, rak juga berfungsi untuk memperbaiki sirkulasi udara disekitar tanaman. Selain itu, penghitungan stok tanaman juga menjadi lebih mudah. Cara memperbanyak atau membudidayakan *Adenium* bermacam-macam cara, mulai dari menanam biji *Adenium* hingga stek batang *Adenium*. Pembudidayaan *Adenium* sangat digemari oleh para pekebun, antara lain mudah dibudidayakan, harga stabil dan permintaan meningkat. Oleh karena itu, kegiatan budidaya *Adenium* yang dilakukan oleh pekebun tidak terlepas dari permasalahan yang sering dihadapi antara lain, masalah teknis budidaya dan pemasaran.

Tujuan Penelitian adalah (1) melakukan kajian analisis ekonomi untuk mengetahui kelayakan usaha tanaman hias *Adenium* di lahan terbatas kompleks perumahan didaerah Bekasi, dan (2) Untuk menyusun strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan penjualan usaha pembudidayaan tanaman hias *Adenium*.

METODOLOGI

Lokasi kajian yang dipilih adalah usaha *Adenium* yang terletak di perumahan yang memiliki ciri lahan terbatas. Lokasi tersebut berada di Bekasi, yaitu :

1. Usaha budidaya tanaman hias milik Manda yang berlokasi di Komplek SBS, Bekasi Utara.
2. Usaha budidaya tanaman hias milik Saih yang berlokasi di Perumahan Harapan Jaya Bekasi Barat.
3. Usaha budidaya tanaman hias milik Jaja yang berlokasi di Perumahan Seroja Bekasi Utara.
4. Usaha budidaya tanaman hias milik Bambang yang berlokasi di Perumahan Perumnas II Bekasi Barat.

Proses analisa setiap aspek saling berkaitan antara satu aspek dengan lainnya sehingga hasil analisa aspek-aspek tersebut menjadi terintegrasi. Pengolahan dan analisis data yang digunakan adalah :

1. Metode Kuantitatif, yaitu metode yang menggunakan angka-angka dan mengolahnya untuk mengetahui aspek kelayakan finansial tanaman hias *Adenium* di lahan terbatas kompleks perumahan di daerah Bekasi. Metode analisis yang digunakan adalah analisis kelayakan investasi yaitu *Break event point* (BEP), *Gross B/C Ratio* dan *Payback Period* (PBP) (Zubir, 2005).
2. Metode Kualitatif merupakan penyimpulan hasil penelitian dengan analisa *Strenghts*,

Weaknesses, Opportunities dan Threats (SWOT) untuk menganalisa lingkungan usaha, baik lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) maupun internal (kekuatan dan kelemahan) suatu perusahaan, dalam rangka merumuskan strategi-strategi perusahaan dengan cara memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi perusahaan (Rangkuti, 2006).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Laporan keuangan usaha tanaman hias *Adenium* dalam satu periode siklus (per tiga bulan) pertama dari pekebun Manda

No	Komponen	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total (Rp)
a.	Pendapatan (dengan tingkat kegagalan produksi 5%)	500	25.000	11.875.000
b.	Pengeluaran :			
c.	Biaya investasi :			
	1. Bibit tanaman :			
	<i>Adenium</i>	200	20.000	4.000.000
	<i>Euphorbia</i>	20	10.000	200.000
	<i>Agloenema</i>	20	15.000	300.000
	<i>Anthorium</i>	11	50.000	550.000
	2. Rak	5	400.000	2.000.000
	3. Selang air	2	100.000	200.000
	4. Pompa	1	1.000.000	1.000.000
	5. Biji	20	25.000	500.000
	6. Peralatan			600.000
	7. Pupuk akar, daun dan bunga			400.000
	8. Media tanam (sekam dan akar pakis)			200.000
	Jumlah (c)			9.950.000
d.	Biaya Operasional :			
	Biaya Tetap :			
	1. Gaji 2 orang	3 bulan	800.000	2.400.000
	2. Penyusutan :	3 bulan		
	3. Rak		166.667	500.001
	4. Selang air		16.667	50.001
	5. Pompa + tangki		27.778	83.334
	6. Peralatan		16.667	50.001
	Biaya Tidak tetap :			
	1. Bibit tanaman			2.100.000
	2. Pot			600.000
	3. Media tanam + pupuk			1.500.000
	4. Obat-obatan			150.000
	5. Biaya listrik, air dan telepon			300.000
	6. Biaya tak terduga			150.000
	Total biaya operasional (d)			7.883.337
e.	Total pengeluaran tahun pertama (c+d)			17.833.337
	Keuntungan (a-d)			3.991.663
	BEP pada volume produksi			315
	BEP pada harga			16.597
	B/C Ratio			1,51
	PBP			3

Dari laporan keuangan sederhana yang disusun dalam satu periode siklus (tiga bulan) pada tahun pertama dapat dianalisa kelayakan dan pengembangan usaha tanaman hias *Adenium* ini. Dalam laporan keuangan pada tahun pertama (Tabel 1) terlihat bahwa pendapatan Rp. 11.875.000 merupakan penjualan dari 500 tanaman

Analisis Kelayakan Usaha

a. Usaha budidaya tanaman hias Manda (Tabel 1)

Perhitungan sebagai berikut :

- 1) Pendapatan = Penjualan 500 tanaman x 95 % x Rp. 25.000 = Rp. 11.875.000
- 2) Pengeluaran (Investasi + Biaya operasional) = Rp. 9.950.000 + Rp. 7.883.337 = Rp. 17.833.337
- 3) Keuntungan (Pendapatan–Pengeluaran) = Rp. 11.875.000 – Rp. 17.833.337 = Rp. 5.958.337.

dengan tingkat kegagalan produksi 5% seharga Rp. 25.000. Total pengeluaran pada tahun pertama Rp. 17.833.337 dengan rincian investasi Rp. 9.950.000 dan biaya operasional Rp. 7.883.337. Laporan keuangan tersebut menyatakan bahwa pada tahun pertama, usaha ini mengalami rugi/defisit Rp 5.958.337, akibat biaya investasi Rp

9.950.000 yang merupakan 56% dari total pengeluaran. Perhitungan lengkapnya sebagai berikut :

- 1) BEP pada volume produksi = Total Pengeluaran : Harga jual = Rp 7.883.337 : Rp 25.000 = 315 pot
- 2) BEP pada harga = Total pengeluaran : Tanaman terjual = Rp 7.883.337 : (500 pot x 95 %) = Rp 16.597
- 3) B/C Ratio = Total pendapatan : Total Pengeluaran = Rp 11.875.000 : Rp 7.883.337 = 1,51
- 4) PBP = (investasi : Kas masuk bersih) x 1 tahun = (Rp.9.950.000 : Rp 3.991.663) x 1 tahun = 7,47 bulan

Dalam laporan keuangan pada tahun berikutnya (Tabel 2) dinyatakan bahwa pendapatan Rp. 11.875.000 merupakan penjualan dari 500 tanaman dengan tingkat kegagalan produksi 5% seharga Rp.25.000. Total pengeluaran Rp 7.883.337, dengan perincian biaya tetap Rp 3.083.337 dan biaya tidak tetap Rp 4.800.000, sehingga didapatkan keuntungan bersih Rp 3.991.663.

Dalam laporan keuangan dinyatakan bahwa BEP volume produksi 315 pot tanaman atau BEP harga Rp 16.597, yang artinya bahwa usaha akan mencapai titik impas jika volume produksi selama satu periode mencapai 315 pot tanaman atau harga jual hasil tanaman mencapai Rp. 16.597

Ditinjau dari kriteria *Gross B/C ratio*, suatu proyek dikatakan menguntungkan jika nilai *Gross B/C ratio* lebih besar dari satu. Dari hasil analisa diperoleh nilai *Gross B/C* 1,51 yang menunjukkan proyek ini layak untuk dijalankan, berarti setiap modal Rp 100 yang dikeluarkan akan diperoleh pendapatan Rp. 151 atau keuntungan Rp. 51

Berdasarkan kriteria jangka waktu pengembalian modal (*payback period*) didapatkan hasil 7,47 bulan yang berarti diperlukan 2 (dua) siklus pemeliharaan agar semua investasi yang dikeluarkan dapat kembali. Semakin cepat jangka waktu pengembalian modal ini semakin baik. Dilihat dari besarnya biaya investasi yang dikeluarkan di atas (termasuk usaha kecil), maka wajar apabila jangka waktu pengembalian modal proyek juga cepat.

Tabel 2. Laporan keuangan usaha tanaman hias Adenum dalam satu periode siklus (per tiga bulan) pertama dari pekebun Saih

No	Komponen	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total (Rp)
a.	Pendapatan (dengan tingkat kegagalan produksi 5 %)	200	25.000	4.750.000
b	Pengeluaran :			
c	Biaya investasi :			
	1. Bibit tanaman :			
	<i>Adenium</i>	100	20.000	2.000.000
	<i>Euphorbia</i>	10	10.000	100.000
	<i>Agloenema</i>	15	15.000	225.000
	2. Rak	2	400.000	800.000
	3. Selang air	1	100.000	100.000
	4. Pompa	1	1.000.000	1.000.000
	5. Peralatan			400.000
	6. Pupuk akar, daun dan bunga			200.000
	7. Media tanam (sekam, akar pakis)			100.000
	Jumlah (c)			4.925.000
d	Biaya Operasional :			1.200.000
	Biaya Tetap :			
	1. Gaji 1 orang	3 bulan	400.000	200.001
	2. Penyusutan :	3 bulan		24.999
	Rak		66.667	83.334
	Selang air		8.333	33.333
	Pompa + tangki		27.778	
	Peralatan		11.111	
	Biaya Tidak tetap			
	1. Bibit tanaman			600.000
	2. Pot			600.000
	3. Media tanam + pupuk			900.000
	4. Obat-obatan			60.000
	5. Biaya listrik, air dan telepon			240.000
	6. Biaya tak terduga			150.000
	Total biaya operasional (d)			4.091.667

Lanjutan Tabel 2.

No	Komponen	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total (Rp)
e	Total pengeluaran tahun pertama (c+d)			9.016.667
	Keuntungan (a-d)			658.333
	BEP pada volume produksi			164
	BEP pada harga			21.535
	B/C Ratio			1,16
	PBP			22

b. Usaha budidaya tanaman hias Saih

Perhitungan sebagai berikut :

- 1) Pendapatan = Penjualan 200 tanaman x 95 % x Rp. 25.000 = Rp. 4.750.000
 - 2) Pengeluaran (Investasi + Biaya operasional) = Rp. 4.925.000 + Rp. 4.091.667 = Rp. 9.016.667
- Keuntungan (Pendapatan – Pengeluaran) = Rp. 4.750.000 – Rp. 9.016.667 = Rp. 4.266.667

Dari laporan keuangan sederhana yang disusun dalam satu periode siklus (3 bulan) pada tahun pertama dapat dianalisa tentang kelayakan dan pengembangan usaha tanaman hias *Adenium* ini. Dalam laporan keuangan pada tahun pertama (Tabel 2) terlihat bahwa pendapatan Rp. 4.750.000 merupakan penjualan dari 200 tanaman dengan tingkat kegagalan produksi 5% seharga Rp. 25.000. Total pengeluaran pada tahun pertama Rp. 9.016.667 dengan rincian investasi Rp. 4.925.000 dan biaya operasional Rp. 4.091.667. Laporan keuangan tersebut menyatakan bahwa pada tahun pertama, usaha ini mengalami rugi/defisit Rp 4.266.667, akibat biaya investasi Rp 4.925.000 yang merupakan 55% dari total pengeluaran.

Perhitungan lengkapnya sebagai berikut :

- 1) BEP pada volume produksi (Total Pengeluaran : Harga jual) = Rp. 4.091.667 : Rp. 25.000 = 164 pot
- 2) BEP pada harga (Total pengeluaran : Tanaman terjual) = Rp. 4.091.667: (200 pot x 95 %) = Rp. 21.535
- 3) B/C Ratio (Total pendapatan : Total Pengeluaran) = Rp. 4.750.000: Rp. 4.091.667 = 1,16
- 4) PBP = (investasi : Kas masuk bersih) x 1 tahun = (Rp.4.925.000 : Rp 658.333) x 1 tahun = 22 bulan

Dalam laporan keuangan pada tahun berikutnya (Tabel 2) dinyatakan bahwa pendapatan Rp. 4.750.000 merupakan penjualan dari 200 tanaman dengan tingkat kegagalan produksi 5% seharga Rp.25.000. Total pengeluaran adalah Rp 4.091.667 dengan rincian biaya tetap Rp 1.541.667 dan biaya tidak tetap Rp 2.550.000, sehingga didapatkan keuntungan bersih Rp 658.333.

Dalam laporan keuangan dinyatakan bahwa BEP (volume produksi) 164 pot tanaman atau BEP (harga) Rp. 14.070, yang artinya bahwa usaha akan mencapai titik impas jika volume produksi selama satu periode mencapai 267 pot tanaman atau harga jual hasil tanaman mencapai Rp. 21.535.

Ditinjau dari kriteria *Gross B/C ratio*, suatu proyek dikatakan menguntungkan jika nilai *Gross B/C ratio* lebih besar dari 1. Dari hasil analisa diperoleh nilai *Gross B/C* 1,16 yang menunjukkan proyek ini layak untuk dijalankan, berarti setiap modal Rp. 100 yang dikeluarkan akan diperoleh pendapatan Rp. 116 atau keuntungan Rp. 16

Berdasarkan kriteria jangka waktu pengembalian modal PBP didapatkan hasil 22 bulan yang berarti diperlukan 5 (lima) siklus pemeliharaan agar semua investasi yang dikeluarkan dapat kembali.

c. Usaha budidaya tanaman hias Jaja

Perhitungan sebagai berikut :

- 1) Pendapatan = Penjualan 285 tanaman x 95 % x Rp. 25.000 = Rp. 6.768.750
- 2) Pengeluaran (Investasi + Biaya operasional) = Rp. 6.290.000 + Rp. 2.955.000 = Rp. 9.245.000
- 3) Keuntungan (Pendapatan – Pengeluaran) = Rp. 6.768.750 – Rp. 9.245.000 = Rp. 2.476.250

Dalam laporan keuangan pada tahun berikut (Tabel 3) dinyatakan bahwa pendapatan Rp. 6.768.750 merupakan penjualan dari 285 tanaman dengan tingkat kegagalan produksi 5% seharga Rp.25.000. Total pengeluaran adalah Rp 2.955.000 dengan rincian biaya tetap Rp 405.000 dan biaya tidak tetap Rp 2.550.000, sehingga didapatkan keuntungan bersih Rp 3.813.750.

Dalam laporan keuangan dinyatakan bahwa BEP volume produksi 118 pot tanaman atau BEP (harga) Rp 10.914 yang artinya bahwa usaha akan mencapai titik impas, jika volume produksi selama satu periode mencapai 118 pot tanaman atau harga jual hasil tanaman mencapai Rp. 10.914

Ditinjau dari kriteria *Gross B/C ratio*, suatu proyek dikatakan menguntungkan, jika nilai *Gross B/C ratio* lebih besar dari 1. Dari hasil analisa diperoleh nilai *Gross B/C* 2,1 yang menunjukkan proyek ini layak untuk dijalankan,

berarti setiap modal Rp 100 yang dikeluarkan akan diperoleh pendapatan Rp. 210 atau keuntungan Rp. 110

Berdasarkan kriteria jangka waktu pengembalian modal PBP didapatkan hasil

4,95 bulan yang berarti diperlukan 1 (satu) siklus pemeliharaan, agar semua investasi yang dikeluarkan dapat kembali.

Tabel 3. Laporan keuangan usaha tanaman hias Adenum dalam satu periode siklus (per tiga bulan) pertama dari pekebun Jaja

No	Komponen	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total (Rp)
a	Pendapatan (dengan tingkat kegagalan produksi 5%)	285	25.000	6.768.750
b	Pengeluaran :			
c	Biaya investasi :			
	1. Bibit tanaman :			
	<i>Adenium</i>	120	20.000	2.400.000
	<i>Euphorbia</i>	10	10.000	100.000
	<i>Dendrobium</i>	18	15.000	270.000
	Angrek	12	25.000	300.000
	2. Rak	2	500.000	1.000.000
	3. Selang air	1	120.000	120.000
	4. Pompa	1	1.000.000	1.000.000
	5. Peralatan			500.000
	6. Pupuk akar, daun dan bunga			300.000
	7. Media tanam (sekam, akar pakis)			300.000
	Jumlah (c)			6.290.000
d	Biaya Operasional :			
	Biaya Tetap :			
	1. Penyusutan :	3 bulan		
	Rak		83.333	249.999
	Selang air		10.000	30.000
	Pompa + tangki		27.778	83.334
	Peralatan		13.889	41.667
	Biaya Tidak tetap			
	1. Bibit tanaman			750.000
	2. Pot			600.000
	3. Media tanam + pupuk			600.000
	4. Obat-obatan			150.000
	5. Biaya listrik, air dan telepon			300.000
	6. Biaya tak terduga			150.000
	Total biaya operasional (d)			2.955.000
e	Total pengeluaran tahun pertama (c+d)			9.245.000
	Keuntungan (a-d)			3.813.750
	BEP pada volume produksi			118
	BEP pada harga			10.914
	B/C Ratio			2,1
	PBP			4,95

Perhitungan lengkapnya sebagai berikut :

- 1) BEP pada volume produksi (Total Pengeluaran : Harga jual) = Rp. 2.955.000 : Rp. 25.000 = 118 pot
- 2) BEP pada harga (Total pengeluaran : Tanaman terjual) = Rp. 2.955.000 : (285 pot x 95%) = Rp. 10.914
- 3) B/C Ratio (Total pendapatan : Total Pengeluaran) = Rp. 6.768.750 : Rp. 2.955.000 = 2,1
- 4) PBP (investasi : Kas masuk bersih) x 1 tahun = (Rp. 6.290.000 : Rp 3.813.750) x 1 tahun = 4,95 bulan

d. Usaha budidaya tanaman hias Bambang
Perhitungan sebagai berikut :

- 1) Pendapatan = Penjualan 260 tanaman x 95% x Rp 25.000 = Rp 6.175.000

- 2) Pengeluaran (investasi + Biaya operasional) = Rp 8.080.000 + Rp 3.053.335 = Rp 11.133.335
- 3) Keuntungan (Pendapatan – Pengeluaran) = Rp 6.175.000 - Rp 11.133.335 = Rp 4.958.335

Dari laporan keuangan sederhana yang disusun dalam satu periode siklus (3 bulan) pada tahun pertama dapat dianalisa tentang kelayakan dan pengembangan usaha tanaman hias *Adenium* ini. Dalam laporan keuangan pada tahun pertama (Tabel 4) terlihat bahwa pendapatan Rp. 6.175.000 merupakan penjualan dari 260 tanaman dengan tingkat kegagalan produksi 5% seharga Rp. 25.000. Total pengeluaran pada tahun pertama Rp. 11.133.335 dengan rincian investasi

Rp. 8.080.000 dan biaya operasional Rp. 3.053.335. Laporan keuangan tersebut menyatakan bahwa pada tahun pertama, usaha ini mengalami rugi/defisit Rp.

4.958.335, karena adanya biaya investasi Rp 8.080.000 yang merupakan 69% dari total pengeluaran.

Tabel 4. Laporan keuangan usaha tanaman hias *Adenum* satu periode siklus (per tiga bulan) pertama dari pekebun Bambang

No	Komponen	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Total (Rp)
a	Pendapatan (dengan tingkat kegagalan produksi 5%)	260	25.000	6.175.000
b	Pengeluaran :			
c	Biaya investasi :			
	1. Bibit tanaman :	155	22.000	3.410.000
	<i>Adenium</i>	12	10.000	120.000
	<i>Euphorbia</i>	8	55.000	440.000
	<i>Anthurium</i>	20	25.000	500.000
	Angrek	3	500.000	1.500.000
	2. Rak	1	110.000	110.000
	3. Selang air	1	1.100.000	1.100.000
	4. Pompa			350.000
	5. Peralatan			300.000
	6. Pupuk akar, daun dan bunga			250.000
	7. Media tanam (sekam dan akar pakis)			
	Jumlah (c)			8.080.000
d	Biaya Operasional :			
	Biaya Tetap :	3 bulan		
	1. Penyusutan :			
	Rak		125.000	375.000
	Selang air		9.167	27.501
	Pompa + tangki		30.556	91.668
	Peralatan		9.722	29.166
	Biaya Tidak tetap			
	1. Bibit tanaman			600.000
	2. Pot			600.000
	3. Media tanam + pupuk			450.000
	4. Obat-obatan			250.000
	5. Biaya listrik, air dan telepon			480.000
	6. Biaya tak terduga			150.000
	Total biaya operasional (d)			3.053.335
e	Total pengeluaran tahun pertama (c+d)			11.133.335
	Keuntungan (a-d)			3.121.665
	BEP pada volume produksi			122
	BEP pada harga			12.362
	B/C Ratio			2,01
	PBP			7,75

Perhitungan lengkapnya sebagai berikut :

- 1) BEP pada volume produksi (Total Pengeluaran : Harga jual) = Rp 3.053.335 : Rp 25.000 = 122 pot
- 2) BEP pada harga (Total pengeluaran : Tanaman terjual) = Rp 3.053.335 : (260 pot x 95%) = Rp 12.362
- 3) B/C Ratio (Total pendapatan : Total Pengeluaran) = Rp 6.175.000 : Rp 3.053.335 = 2,01
- 4) PBP = (investasi : Kas masuk bersih) x 1 tahun = (Rp. 8.080.000 : Rp 3.121.665) x 1 tahun = 7,75 bulan

Dalam laporan keuangan pada tahun berikutnya (Tabel 4) dinyatakan bahwa pendapatan Rp. 6.175.000 merupakan penjualan dari 260 tanaman dengan tingkat kegagalan produksi 5 % seharga Rp.25.000. Total pengeluaran Rp 3.053.335, dengan

perincian biaya tetap Rp 523.335 dan biaya tidak tetap Rp 2.530.000, sehingga didapatkan keuntungan bersih Rp 3.121.665

Dalam laporan keuangan dinyatakan bahwa BEP (volume produksi) 122 pot tanaman atau BEP (harga) Rp 12.362, yang artinya bahwa usaha akan mencapai titik impas, jika volume produksi selama satu periode mencapai 122 pot tanaman atau harga jual hasil tanaman mencapai Rp. 12.362

Ditinjau dari kriteria *Gross B/C ratio*, suatu proyek dikatakan menguntungkan, jika nilai *Gross B/C ratio* lebih besar dari 1. Dari hasil analisa diperoleh nilai *Gross B/C* 2,01 yang menunjukkan proyek ini layak untuk dijalankan, berarti setiap modal Rp 100 yang dikeluarkan akan diperoleh pendapatan Rp. 201 atau keuntungan Rp. 101.

Berdasarkan kriteria jangka waktu pengembalian modal (PBP) didapatkan hasil

4,75 bulan yang berarti diperlukan 1 (satu) siklus pemeliharaan agar semua investasi yang dikeluarkan dapat kembali.

Sebagai ilustrasi, keseluruhan perhitungan tentang kelayakan usaha *Adenium* dari 4 responden pengusaha yang dijadikan contoh dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Perhitungan kelayakan

No.	Komponen Analisa	Pekebun			
		Manda	Saih	Jaja	Bambang
1.	Luas tanah (m ²)	50	20	40	35
2.	Mulai usaha (thn)	1999	2000	2000	2001
3.	Modal awal (Rp)	9.950.000	4.925.000	6.290.000	8.080.000
4.	Jumlah karyawan (org)	2	1	-	-
5.	Penjualan (3 bulan)	500	200	285	260
6.	Penghasilan bersih (Rp)	3.991.663	658.333	3.817.750	3.121.665
7.	Rasio laba/investasi (%)	40,1	13,4	60,7	38,6
8.	Rasio investasi/luas tanah (Rp/m ²)	199.000	246.250	157.250	230.857
9.	BEP (unit)	315	164	118	122
10.	BEP (Rp)	16.597	21.535	10.914	12.362
11.	B/C Ratio	1,51	1,16	2,1	2,01
12.	PBP (bulan)	7,47	22	4,95	7,75

Dari hasil analisa keuangan menunjukkan bahwa usaha pembudidayaan tanaman hias *Adenium* jika dilaksanakan di lahan terbatas kompleks perumahan di Bekasi layak dilakukan, karena dapat memberikan keuntungan dalam waktu 4,95-22 bulan dan nilai Rp. 3.121.665 – Rp. 3.813.750.

Analisis SWOT

Kekuatan dan kelemahan digolongkan ke dalam faktor internal perusahaan, karena faktor-faktor tersebut merupakan peubah-peubah yang dapat dikendalikan oleh perusahaan. Peluang dan ancaman termasuk dalam faktor eksternal perusahaan, yang terdiri dari peubah-peubah di luar kendali perusahaan. Faktor-faktor strategik tersebut kemudian dianalisa dengan matriks analisa SWOT, sehingga dihasilkan empat strategi.

Berikut ini disajikan analisis tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari usaha tanaman hias *Adenium* secara deskriptif, yaitu tidak digunakan pendekatan rating (skor) dan bobot yang memuat *matriks Internal Factor Evaluation (IFE)* dan *matriks External Factor Evaluation (EFE)*, karena data dan informasi yang digunakan bersumber dari kuesioner terbuka yang hanya diajukan kepada responden terbatas atau cenderung bersifat kualitatif, namun tetap memperhatikan hasil perhitungan kelayakan finansial yang telah diperoleh dari pekebun tanaman hias *Adenium*.

Analisa SWOT dilakukan berdasarkan hasil analisa yang menghasilkan penyusunan alternatif-alternatif strategi didasarkan pada kesesuaian logis antara unsur-unsur *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman). Hasil lengkap analisis SWOT disajikan pada Tabel 6.

Dari tabel tersebut dapat disusun empat strategi berikut :

a. Strategi S - O (*Strength-Opportunities*)

Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Berdasarkan hasil analisis diperoleh beberapa formulasi strategi berikut :

- 1) Peningkatan kapasitas produksi
- 2) Melakukan pengembangan produk/diversifikasi produk sesuai keinginan dan peluang pasar.
- 3) Memanfaatkan teknik pembudidayaan untuk meningkatkan daya jual.
- 4) Memperluas jaringan pemasaran.

b. Strategi S - T (*Strengths-Threats*)

Strategi dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi berbagai ancaman. Berdasarkan hasil analisis diperoleh beberapa formulasi strategi berikut :

- 1) Meningkatkan mutu produk
- 2) Melakukan kerjasama dengan usaha sejenis/kemitran
- 3) Meningkatkan mutu pelayanan
- 4) Menjual sesuai segmen yang dituju.

c. Strategi W - O (*Weaknesses- Opportunities*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Berdasarkan hasil analisis diperoleh beberapa formulasi strategi berikut :

- 1) Meningkatkan pengetahuan
- 2) Memanfaatkan pameran sebagai ajang promosi
- 3) Memperbaiki proses budidaya dengan kemajuan teknik
- 4) Mengembangkan saluran distribusi dengan pihak lain.

d. Strategi W - T (*Weaknesses-Threats*)

Strategi ini didasari pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman. Berdasarkan hasil analisis diperoleh beberapa formulasi strategi berikut :

- 1) Pengendalian hama.
- 2) Bergabung dalam organisasi pecinta tanaman hias
- 3) Mengikuti pelatihan teknis dan promosi

Tabel 6. Analisis SWOT kualitatif

Faktor Internal	Strengths (S)	Weaknesses (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dikembangkan/diperbanyak sendiri 2. Mudah dalam pemeliharaan 3. Keanekaragaman jenis 4. Kemampuan inovasi 5. Tidak terikat pada modal berbentuk hutang bank 6. Tanaman dikembangkan sesuai permintaan pasar 7. Tenaga kerja setempat 8. Modal kecil 9. Sedikit membutuhkan tenaga kerja 10. Cepat balik modal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tanaman tidak laku 2. Serangan hama 3. Lokasi usaha 4. Keterbatasan alat transportasi 5. Gagal benih 6. Keamanan 7. Belum adanya strategi untuk kegiatan pemasaran/kurangnya promosi 8. Keterbatasan pengetahuan
Faktor Eksternal	(SO)	(WO)
Opportunities (O)	<ol style="list-style-type: none"> a. Peningkatan kapasitas produksi b. Melakukan pengembangan produk atau diversifikasi produk sesuai keinginan dan peluang pasar c. Memanfaatkan teknik pembudidayaan untuk meningkatkan daya jual d. Memperluas jaringan pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan pengetahuan b. Memanfaatkan pameran sebagai ajang promosi c. Memperbaiki proses budidaya dengan kemajuan teknik d. Mengembangkan saluran distribusi dengan pihak lain
Threats (T)	(ST)	(WT)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing semakin banyak 2. Dampak krisis moneter/kondisi pasar global 3. Gencarnya promosi oleh pesaing 4. Mutu kalah saing dengan tanaman impor 5. Iklim tidak menentu 6. Masyarakat awam tanaman 	<ol style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan mutu produk b. Melakukan kerjasama dengan usaha sejenis/kemitraan c. Meningkatkan mutu pelayanan d. Menjual sesuai segmen yang dituju 	<ol style="list-style-type: none"> a. Pengendalian hama b. Bergabung dalam organisasi pecinta tanaman hias c. Mengikuti pelatihan teknis dan promosi

Dari Tabel 6 disusun empat strategi berikut :

a. Strategi S - O (*Strength-Opportunities*)

Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Berdasarkan hasil analisis diperoleh beberapa formulasi strategi berikut :

- 1) Peningkatan kapasitas produksi
- 2) Melakukan pengembangan produk/diversifikasi produk sesuai keinginan dan peluang pasar
- 3) Memanfaatkan teknik pembudidayaan untuk meningkatkan daya jual
- 4) Memperluas jaringan pemasaran.

b. Strategi S - T (*Strengths-Threats*)

Strategi dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi berbagai ancaman. Berdasarkan hasil analisis diperoleh beberapa formulasi strategi berikut :

- 1) Meningkatkan mutu produk
- 2) Melakukan kerjasama dengan usaha sejenis/kemitraan
- 3) Meningkatkan mutu pelayanan
- 4) Menjual sesuai segmen yang dituju.

c. Strategi W - O (*Weaknesses-Opportunities*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Berdasarkan hasil analisis diperoleh beberapa formulasi strategi berikut :

- 1) Meningkatkan pengetahuan
- 2) Memanfaatkan pameran sebagai ajang promosi
- 3) Memperbaiki proses budidaya dengan kemajuan teknik
- 4) Mengembangkan saluran distribusi dengan pihak lain.

d. Strategi W - T (*Weaknesses-Threats*)

Strategi ini didasari pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman. Berdasarkan hasil analisis diperoleh beberapa formulasi strategi berikut :

- 1) Pengendalian hama.
- 2) Bergabung dalam organisasi pecinta tanaman hias
- 3) Mengikuti pelatihan teknis dan promosi

Hasil studi kelayakan finansial menunjukkan bahwa Pekebun Jaja memiliki kelayakan yang

paling terbaik, karena memiliki luas tanah 40 m² dan investasi Rp 6.290.000 mendapatkan laba Rp 3.813.750, dengan tingkat pengembalian modal 4,95 bulan. Kondisi strategi yang dihasilkan SWOT kualitatif adalah :

- a. Strategi Produk, yaitu melakukan modifikasi atau inovasi dalam pengembangan produk, dengan cara melakukan pengembangan produk dengan diversifikasi produk sesuai keinginan dan peluang pasar, mempertahankan ciri khas sebagai pedagang yang menghasilkan *Adenium* unik, kuat akan hama dan mempertahankan kinerja pelayanan yang ditawarkan, memaksimalkan fasilitas pesan antar dengan area antaran yang diperluas, dan meningkatkan kinerja pelayanan sesudah transaksi.
- b. Strategi harga dilakukan dengan meluncurkan paket-paket tertentu agar dapat diperoleh harga yang lebih ekonomis, tetap memberikan ekstra atau tambahan bunga lainnya untuk transaksi pembelian dalam jumlah tertentu, melaksanakan potongan harga secara teratur dalam jumlah tertentu, meluncurkan paket khusus untuk menyambut momen-momen khusus dan melaksanakan diversifikasi harga melalui ragam ukuran produk.
- c. Strategi tempat, yaitu membuka cabang di tempat lain yang dilewati angkutan umum secara langsung, terletak di pinggir jalan raya, mudah dijangkau dari daerah perumahan dan dilengkapi lahan parkir yang memadai, menata area parkir bagi pengunjung, mempertahankan kondisi fisik dan atmosfer toko yang nyaman,
- d. Strategi promosi dilakukan dengan mengikuti pameran-pameran tanaman hias yang disertai pembagian brosur dan membuat iklan dalam *internet*.

Dilihat dari analisa kelayakan didapatkan bahwa usaha *Adenium* berpotensi dan mempunyai prospek. Namun, setiap pedagang *Adenium* dapat menggunakan alternatif strategi sesuai dengan keperluannya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Dari hasil analisa keuangan didapatkan hasil usaha pembudidayaan tanaman hias *Adenium*, jika dilaksanakan di lahan terbatas kompleks perumahan di Bekasi

layak dilakukan, karena dapat memberikan keuntungan, yaitu luas tanah 50 m² dari usaha Pekebum Manda mendapat laba Rp 3.991.663 pada periode pengembalian 7,47 bulan; Pekebum Saih dengan luas tanah 20 m² mendapatkan laba Rp 658.333 pada periode pengembalian 22 bulan; Pekebum Jaja dengan luas tanah 40 m² mendapatkan laba Rp 3.813.750 pada periode pengembalian 4,95 bulan dan usaha Pekebum Bambang dengan luas tanah usaha 35 m² mendapatkan laba Rp. 3.121.665 pada periode pengembalian 7,75 bulan

2. Berdasarkan matriks SWOT dapat disusun (a) strategi produk, (b) strategi harga, (c) strategi tempat dan (d) strategi promosi dilakukan dengan mengikuti pameran-pameran tanaman hias disertai pembagian brosur. Membuat iklan dalam *internet*.

Saran

1. Pedagang tanaman hias *Adenium* hendaknya melakukan inovasi-inovasi dalam mengembangkan tanaman hias, misalnya membentuk bonggol tanaman hias seperti patung, mengandalkan kelebatan bunga dan menyilangkan tanaman hias menjadi warna bunga yang menarik, sehingga tercipta tanaman hias *Adenium* yang unik, yang nantinya dapat meningkatkan harga jual menjadi tinggi.
2. Pedagang tanaman hias *Adenium* hendaknya melakukan strategi promosi dengan mengikuti kegiatan pameran-pameran tanaman hias untuk memperluas jaringan pemasaran/relasi, disamping bekerjasama dengan pedagang tanaman hias lainnya dalam bentuk organisasi maupun melakukan kemitraan dengan pengusaha besar.

DAFTAR PUSTAKA

- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2007. Statistika Indonesia 2007. BPS, Jakarta.
- Hapsari, B. 2004. *Adenium yang dinanti kolektor*. Trubus Swadaya, Jakarta.
- Rangkuti, F. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Zubir, Z. 2005. *Studi Kelayakan Usaha*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.