

BAB IV

HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

A. Proses Budidaya Tanaman Hias Kaktus Kecil (*Cactus mini*)

1. Pengadaan Pot

Pot yang digunakan untuk proses budidaya tanaman hias kaktus ialah pot dengan diameter 8 cm. Pot sendiri berfungsi sebagai tempat tumbuh bagi tanaman kaktus dan juga dapat menambah unsur estetika bagi tanaman hias kaktus tersebut. Pot yang digunakan harus memiliki lubang pada dasarnya, hal tersebut berfungsi agar drainase pada tempat tumbuh kaktus baik sehingga dapat mencegah media terlalu lembab dan juga mencegah terjadinya pembusukan pada akar.



Gambar 4.1 Pot ukuran 8 cm

2. Persiapan Media Tanam

Persiapan media tanam merupakan proses yang cukup penting dalam budidaya tanaman kaktus. Tanaman kaktus mengharuskan media tanam memiliki aerasi yang baik, porous, dan tidak mudah lembab. Media tanam yang terlalu lembab dapat menyebabkan akar pada tanaman kaktus membusuk. Media tanam yang digunakan pada proses budidaya ini menggunakan media tanam campuran yang terdiri dari tanah, pupuk kandang, sekam bakar, dan pasir malang. Iqbal (2018), menyatakan bahwa perkembangan akar sangat dipengaruhi oleh struktur tanah, air, aerasi di dalam tanah oleh sebab itu diperlukan komposisi media tanam yang tepat antara tanah, pasir dan pupuk kandang. Komposisi yang digunakan dalam

commit to user

proses persiapan media tanam antara lain dengan menggunakan perbandingan 1:1:1.



Gambar 4.2 Media tanam dan pasir malang (Gb a), Pencampuran media tanam (Gb b).

3. Penyiapan Bibit

Proses penyiapan bibit tanaman hias kaktus kecil dilakukan dengan cara perbanyak vegetatif dengan metode sambung (*grafting*). Duaja (2020), menyatakan bahwa penyambungan adalah suatu cara untuk menggabungkan bagian-bagian dengan cara yang tepat sehingga bagian yang digabungkan tersebut akan menyatu dan melanjutkan pertumbuhan sebagai satu tanaman utuh. Metode sambung (*grafting*) pada dasarnya menggabungkan dua jenis kaktus untuk memperoleh tanaman baru yang unik atau langka. Proses penyambungan harus mempertimbangkan beberapa faktor, faktor-faktor tersebut baik yang datang dari tanaman itu sendiri seperti hubungan kekerabatan tanaman yang digunakan sebagai batang atas dengan tanaman yang digunakan sebagai batang bawah.

Bibit kaktus yang digunakan dalam proses penyambungan memiliki beberapa kriteria, seperti bibit kaktus dalam keadaan sehat, memiliki ukuran yang tidak terlalu kecil dan tidak terlalu besar dari batang bawah yang akan digunakan untuk proses penyambungan sehingga tingkat keberhasilan proses penyambungan tinggi. Proses penyambungan untuk batang bawah menggunakan tanaman buah naga (*Hylocereus spp.*), hal ini didasari karena tanaman buah naga memiliki karakteristik yang mudah untuk dibudidayakan, memiliki harga yang terjangkau, mudah untuk didapatkan, dan juga tanaman buah naga termasuk kedalam famili tanaman

kaktus, sehingga memiliki tingkat kekerabatan yang tinggi untuk proses penyambungan. Sedangkan untuk batang atasnya menggunakan kaktus jenis *notocactus*, hal ini didasari karena tanaman *notocactus* memiliki bentuk yang menarik, memiliki harga yang terjangkau, serta mudah untuk didapatkan. Adapun tahapan dalam melakukan teknik penyambungan sebagai berikut:

- Menyiapkan bagian batang bawah yang akan digunakan untuk proses penyambungan.



Gambar 4.3 Bagian batang bawah untuk proses penyambungan

- Menyiapkan bagian batang atas yang berasal dari kaktus yang ingin disambungkan.



Gambar 4.4 Indukan kaktus untuk bagian batang atas

- Memotong bagian batang bawah secara rata kemudian untuk setiap sisi bagian atasnya di potong menyirip menggunakan cutter yang steril.



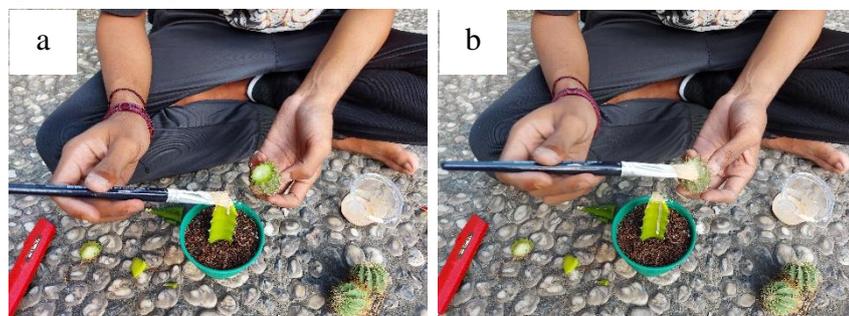
Gambar 4.5 Penyayatan bagian batang bawah

- Batang atas yang telah disiapkan dipotong secara rata atau *vertical* menggunakan cutter yang steril.



Gambar 4.6 Penyayatan bagian batang atas

- Bagian batang bawah dan batang atas yang sudah dipotong, kemudian dioleskan root-up agar mempercepat proses penyambungan.



Gambar 4.7 Mengoleskan root-up pada permukaan batang bawah (Gb a), Mengoleskan root-up pada sayatan bagian batang atas (Gb b).

- Menyambungkan bagian batang bawah dengan bagian batang atas dengan menempelkan bagian kambium antara kedua tanaman tersebut.



Gambar 4.8 Menyambungkan bagian batang bawah dan batang atas

- Sambungan kemudian diikat menggunakan karet agar sambungan tidak mudah terlepas atau jatuh.



Gambar 4.9 Pengikatan sambungan menggunakan karet gelang

4. Perawatan

Tanaman kaktus yang dibudidayakan perlu dilakukan perawatan secara rutin guna mendukung pertumbuhan dan perkembangan tanaman tersebut. Perawatan dan pengecekan tanaman kaktus dilakukan setidaknya satu kali dalam sehari guna mengawasi pertumbuhan dan perkembangan tanaman tersebut. Adapun perawatan yang dilakukan antara lain, penyiraman, pengendalian OPT, penyulaman, dan pemupukan.

a) Penyiraman

Tanaman kaktus membutuhkan air seperti halnya tanaman biasa, hanya saja intensitas dan kapasitas yang di butuhkan tanaman kaktus berbeda. Penyiraman pada tanaman kaktus umumnya dilakukan setiap seminggu sekali, hal ini dikarenakan tanaman kaktus tidak terlalu membutuhkan terlalu banyak air dalam proses pertumbuhan dan perkembangannya. Prayugo (2007), mengatakan bahwa tanaman yang kekurangan air daunnya akan layu kemudian menguning dan rontok, selanjutnya batang akan mengering dan mati. Namun demikian, air juga tidak boleh diberikan dalam jumlah yang berlebihan, karena air dalam jumlah banyak dan terlalu lama berada di daerah perakaran akan menyebabkan akar tidak bisa bernafas, sehingga akar akan mati. Air yang berlebihan juga akan menyebabkan kelembaban tinggi, sehingga mempermudah tumbuhnya penyakit yang menyerang tanaman.



Gambar 4.10 Penyiraman menggunakan sprayer

b) Pengendalian OPT (Organisme Pengganggu Tanaman)

Organisme pengganggu tanaman (OPT) pada tanaman kaktus secara umum dapat dibagi menjadi dua golongan yaitu, hama dan penyakit. Hama adalah gangguan terhadap tanaman kaktus yang disebabkan oleh hewan, sedangkan penyakit ialah gangguan terhadap tanaman yang timbul karena disebabkan oleh mikroorganisme (jamur, bakteri, virus). Hama yang umumnya menyerang tanaman kaktus ialah kutu daun/kutu putih, sedangkan penyakit yang umumnya menyerang

tanaman kaktus ialah busuk akar. Upaya pengendalian OPT yang dilakukan pada proses budidaya ialah dengan menggunakan insektisida, serta menjaga kelembapan media agar penyakit busuk akar tidak terjadi. Penyemprotan insektisida dilakukan setelah tahap awal proses penyambungan dilakukan, guna menghindari terjadinya serangan hama kutu putih pada tanaman kaktus. Penyemprotan selanjutnya dilakukan setiap dua minggu sekali guna menjaga lingkungan tempat tumbuh tanaman tetap steril dari serangan hama.



Gambar 4.11 Insektisida untuk menghilangkan hama

c) Penyulaman

Penyulaman perlu dilakukan apabila sambungan pada tanaman kaktus tidak berhasil. Menurut Tambing (2008), faktor yang sangat mempengaruhi keberhasilan dalam memproduksi bibit dengan metode *grafting* yaitu faktor tanaman (genetik, kondisi tumbuh, panjang entris), faktor lingkungan (ketajaman dan kesterilan alat, kondisi cuaca, waktu pelaksanaan *grafting* pagi, siang, sore hari), dan faktor keterampilan orang yang melakukan *grafting*. Upaya penyulaman pada proses budidaya kali ini tidak dilakukan, karena faktor keterbatasan bibit tanaman kaktus yang tersedia.

d) Pemupukan

Pemupukan sendiri merupakan usaha yang dilakukan untuk menambah unsur hara pada media tanam. Nutrisi atau hara perlu ditambahkan untuk memenuhi kebutuhan tanaman agar mendukung

pertumbuhan dan perkembangan yang maksimal. Pupuk yang digunakan untuk budidaya tanaman kaktus ini ialah pupuk NPK, pupuk diberikan setiap satu bulan sekali dengan dosis 1 gr/tanaman. Pupuk diberikan dengan cara dipendamkan atau ditaburkan disekitar tanaman.



Gambar 4.12 Pupuk NPK mutiara (Gb a), Pemberian pupuk NPK mutiara pada tanaman (Gb b).

B. Kegiatan Pemasaran Produk

1. Tanaman Kaktus Sebagai Tanaman Dekorasi Dalam Ruangan

Menurut Lakamisi (2010), tanaman hias merupakan tanaman yang memiliki nilai keindahan dan daya tarik tertentu, di samping itu juga memiliki nilai ekonomis untuk keperluan hiasa di dalam dan di luar ruangan. Lakamisi (2010), mengatakan bahwa banyaknya konsumen yang membutuhkan tanaman hias memberi prospek yang baik bagi masa depan bisnis tanaman hias. Tanaman hias juga memberikan manfaat yang baik terkait fungsinya terhadap lingkungan. Pengaturan lingkungan dengan penanaman berbagai tanaman hias saat ini telah menjadi salah satu hobi yang diminati oleh masyarakat.

Tanaman kaktus menjadi salah satu pilihan bagi konsumen untuk menghiasi tempat tinggalnya, hal tersebut didukung oleh karakteristik tanaman kaktus yang memiliki bentuk yang unik serta pemeliharannya yang tidak terlalu sulit. Tanaman kaktus memiliki nilai estetika tersendiri dibandingkan dengan tanaman hias lainnya, hal ini menyebabkan tanaman kaktus banyak diminati oleh masyarakat. Pemeliharannya yang tidak terlalu sulit menjadi salah satu keuntungan bagi masyarakat yang ingin

menanam tanaman hias di tempat tinggalnya tetapi tidak mempunyai banyak waktu untuk merawatnya. Hal tersebut menjadikan tanaman kaktus banyak diminati oleh para mahasiswa dan mahasiswi dalam menghiasi ruangan tempat tinggalnya.

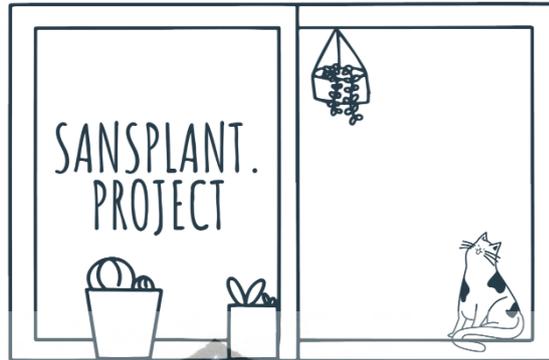
2. Segmen Pasar

Pasar sasaran (*target market*) adalah sekelompok konsumen atau pelanggan yang secara khusus menjadi sasaran usaha pemasaran bagi sebuah perusahaan atau produk yang dihasilkan. Hal awal yang kita lakukan adalah menilai dan memilih satu atau lebih segmen pasar mana yang akan kita masuki untuk produk yang akan kita pasarkan. Langkah selanjutnya setelah menentukan segmen pasar yang akan dimasuki adalah menghitung dan menilai atau memperkirakan profit dari berbagai segmen pasar yang sudah kita tentukan.

Sasaran yang dituju oleh produk “Sansplant.project” ialah mahasiswa dan mahasiswi serta para pelajar sekolah, namun tidak menutup kemungkinan untuk memasarkannya kepada masyarakat umum. Produk “Sansplant.project” ini dihargai sebesar Rp. 25.000 dengan pertimbangan harga tersebut mampu menarik minat konsumen khususnya para mahasiswa dan mahasiswi karena harga yang relatif terjangkau.

3. Packaging Produk

Menurut Tohar (2010), produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan kebutuhan seseorang. Produk yang penulis pasarkan adalah berupa tanaman hias kaktus, produk tanaman hias kaktus ini diberi nama “Sansplant.project”. Sansplant.project merupakan perpaduan antara “sans” yang berarti santai dan “plant” yang berarti tanaman, jika diartikan maka sansplant ialah tanaman yang santai. Maksudnya adalah produk yang ditawarkan tidak membutuhkan perawatan yang ekstra dan lebih cenderung santai dalam proses perawatannya.



Gambar 4.13 Logo brand produk “sansplant.project”

Produk yang telah siap untuk dipasarkan, kemudian ditambahkan batu hias pada bagian permukaan media guna membuat produk terlihat lebih menarik. Produk “Sansplant.project” ini dikemas menggunakan paper bag, dan pada bagian luar paper bag di beri stiker logo brand produk. Pemberian stiker pada paper bag bertujuan agar nama brand mudah diketahui. Penggunaan paper bag ini dipilih agar produk terlihat lebih elegan serta memudahkan produk untuk dibawa-bawa.



Gambar 4.14. Packaging Produk

4. Metode Pemasaran

Strategi yang diperlukan dalam proses pemasaran suatu produk ialah bauran pemasaran yang mana mempunyai peranan penting dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan dan keberhasilan pemasaran produk maupun jasa dipasarkan. Bauran pemasaran sendiri merupakan suatu kombinasi dari empat variabel yang merupakan inti dari sistem pemasaran seperti, produk

(*product*), struktur harga (*price*), kegiatan promosi (*promotion*), dan sistem distribusi (*place*). Pemasaran produk yang dilakukan antara lain seperti, pemasaran secara media *online* serta pemasaran secara *offline*.

a) Pemasaran Secara *Online*

Pemasaran secara *online* dilakukan dengan menggunakan media sosial seperti media instagram dan whatsapp. Pemasaran secara *online* dirasa penting guna menarik minat konsumen yang mana pada jaman sekarang informasi terkait suatu hal dapat diperoleh dengan mudah melalui jejaring sosial. Promosi yang dilakukan secara *online* dilakukan dengan mengupload foto produk pada media *online* yang digunakan. Media instagram yang digunakan yaitu @sansplant.project dan whatsapp yang dapat dihubungi melalui nomor 087823787653. Pemasaran secara *online* memiliki nilai lebih karena dapat menjangkau sasaran pasar yang lebih luas dibandingkan pemasaran secara *offline*.



Gambar 4.15 Media Instagram yang digunakan

b) Pemasaran Secara *Offline*

Pemasaran secara *offline* dilakukan di tempat pelaksanaan tugas akhir ini dilakukan yaitu pada RT03/RW08 Mangkubumen, Banjarsari, Surakarta, Jawa Tengah. Konsumen yang ingin mendatangi tempat produksi secara langsung bisa dilakukan dengan cara menghubungi kontak whatsapp atau dengan media instagram terlebih dahulu. Pembelian dengan cara langsung mendatangi tempat produksi memiliki kelebihan sendiri yaitu, konsumen dapat

melihat dan memilih secara langsung produk yang ditawarkan. Pemasaran secara *offline* juga dilakukan dengan memberi tahu teman-teman sekitar terkait produk yang ditawarkan serta melayani sistem pembelian *Cash On Delivery* (COD) untuk daerah kota surakarta agar memudahkan pelanggan dalam proses pembelian.

C. Permasalahan dan Solusi dalam Proses Budidaya Tanaman Hias Kaktus Kecil (*Cactus mini*)

Proses budidaya tanaman hias kaktus kecil (*Cactus mini*) tidak luput dari beberapa permasalahan dalam proses pelaksanaannya, mulai dari proses perbanyakan tanaman hingga proses pemasaran produk. Salah satu permasalahan yang dihadapi terdapat pada proses perbanyakan tanaman. Proses perbanyakan tanaman memerlukan ketelitian serta keterampilan yang ekstra guna meningkatkan presentase keberhasilan proses perbanyakan tanaman. Faktor cuaca juga menjadi salah satu kendala yang dihadapi dalam proses budidaya, tingginya intensitas hujan yang terjadi dalam proses budidaya dapat menghambat proses perbanyakan tanaman kaktus. Hal tersebut dikarenakan pada saat musim hujan tingkat kelembapan relatif tinggi sehingga tanaman kaktus menjadi rentan terkena penyakit busuk akar dan dampak yang paling buruk dapat menyebabkan tanaman tersebut mati. Pencegahan yang dapat dilakukan untuk menghindari hal tersebut ialah dengan cara menjaga intensitas penyiraman pada saat musim hujan, dan juga dapat dicegah dengan cara pemberian fungisida pada tanaman guna mencegah perkembangbiakan jamur yang dapat menyebabkan penyakit busuk akar pada tanaman.

Permasalahan selanjutnya yang dihadapi terdapat pada proses pemasaran produk. Keterbatasan ruang dalam proses pemasaran produk membuat proses pemasaran kurang maksimal. Hal tersebut diakibatkan karena adanya pandemi Covid-19 yang terjadi di beberapa negara termasuk di Indonesia. Segmen pasar utama yang dituju oleh produk “Sansplant.project” ialah mahasiswa dan mahasiswi, dengan adanya pandemi Covid-19 ini membuat aktivitas mahasiswa dan mahasiswi di area kampus dibatasi dan harus melakukan pembelajaran secara *online*. Solusi yang dilakukan ialah dengan cara memaksimalkan promosi

yang dilakukan secara *online* melalui media instagram dan whatsapp, serta melayani sistem pembelian secara *Cash On Delivery* (COD) untuk daerah kota Surakarta.

D. Analisis Usaha Tani

1. Biaya Tetap

Menurut Assegaf (2019), biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang dikeluarkan secara periodik dan besarnya selalu konstan atau tetap, tidak terpengaruh oleh besar kecilnya volume usaha atau proses bisnis yang terjadi pada periode tersebut. Adapun biaya tetap yang dikeluarkan dalam satu kali produksi budidaya tanaman hias kaktus kecil dapat dilihat pada Tabel 4.1 berikut:

Tabel 4.1 Biaya Tetap Usaha dalam 1 Kali Produksi

No	Deskripsi	Jmlh	Harga/ Unit (Rp)	Harga Total/Nilai Awal (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan per 1 bulan (Rp)
1.	Cutter	1	15.000	15.000	6	2.250
2.	Cetok	1	20.000	20.000	12	1.500
3.	Sprayer	1	50.000	50.000	12	3.750
4.	Rak	4	10.000	40.000	12	3.000
	Budidaya					
5.	Kuas	2	7.500	15.000	6	2.250
6.	Gelas kecil	1	5.000	5.000	6	750
Total Biaya Penyusutan						13.500

Sumber: Data Primer

Keterangan:

Nilai sisa = 10% nilai awal

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Nilai awal} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Berdasarkan pada pengamatan Tabel 4.1 Biaya tetap usaha dalam 1 kali produksi budidaya tanaman hias kaktus kecil selama dua bulan mendapatkan nilai penyusutan sebesar Rp. 13.500,-

commit to user

2. Biaya Variabel

Assegaf (2019), menyatakan bahwa biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas bisnis. Biaya variabel merupakan biaya yang besarnya dipengaruhi oleh besarnya produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar pula jumlah biaya variabel, dan semakin rendah volume produksi maka jumlah biaya variabel makin rendah pula. Adapun biaya variabel yang dikeluarkan dalam satu kali produksi budidaya tanaman hias kaktus kecil dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.2. Biaya Variabel Usaha dalam 1 Kali Produksi

No	Deskripsi	Satuan	Jumlah	Harga/ Unit(Rp)	Harga Total(Rp)
1	Media Tanam	Kg	10 kg	10.000	10.000
2	Pasir Malang	Kg	10 kg	10.000	10.000
3	Batu Hias	Kg	10 kg	25.000	25.000
4	Root Up	Buah	4 buah	12.000	48.000
5	Pupuk NPK	Kg	2 Kg	5.000	10.000
6	Insektisida	ml	250 ml	20.000	20.000
7	Stiker	Lembar	2 lembar	8.000	16.000
8	Karet Gelang	Gr	100 Gr	5.000	5.000
9	Biaya Promosi	GB	2 GB	20.000	20.000
10	Paper Bag	Buah	100 buah	1.000	100.000
11	Pot 8 Cm	Buah	100 buah	2.000	200.000
12	Bibit Kaktus	Buah	100 buah	5.000	500.000
13	Bibit Buah Naga	Buah	100 buah	2.500	250.000
14	Tenaga Kerja	Produksi	1 x Produksi	150.000	150.000
Total Biaya Variabel					1.364.000

Sumber: Data Primer

Berdasarkan pengamatan pada Tabel 2 Biaya Variabel Usaha dalam 1 Kali Produksi budidaya tanaman hias kaktus kecil selama dua bulan mendapatkan total biaya variabel sebesar Rp. 1.364.000

3. Total Biaya

Total biaya merupakan jumlah biaya yang harus dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam proses produksi suatu barang atau jasa.

Menurut Suratiyah (2006), Total biaya adalah penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel. Adapun total biaya produksi budidaya tanaman hias kaktus kecil dapat dilihat pada perhitungan berikut:

$$\begin{aligned}\text{Total Biaya} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp. 13.500} + \text{Rp. 1.364.000} \\ &= \text{Rp. 1.377.500,-}\end{aligned}$$

Berdasarkan pada perhitungan total biaya pada budidaya tanaman hias kaktus kecil selama dua bulan diperoleh biaya sebesar Rp. 1.377.500 dalam satu kali produksi.

4. Harga Pokok Penjualan

Menurut Lasena (2013), perhitungan harga pokok dilakukan dengan menjumlahkan seluruh unsur biaya produksi, sedangkan harga pokok produksi per unit ditentukan dengan membagi seluruh total biaya produksi dengan volume produksi yang dihasilkan atau yang diharapkan akan dihasilkan. Tujuan penentuan harga pokok penjualan ialah untuk mengetahui besarnya nilai biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk. Adapun perhitungan harga pokok penjualan yang dibutuhkan dalam satu unit produk tanaman hias kaktus kecil ialah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{HPP} &= \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Total Produksi}} \\ &= \frac{1.377.500}{100} \\ &= 13.775,-\end{aligned}$$

Berdasarkan pada perhitungan harga pokok penjualan diatas diperoleh biaya sebesar Rp. 13.775 untuk pembuatan satu unit tanaman kaktus hias kecil.

5. Harga Jual Produk

Lasena (2013), menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Menurut Bahri dan Rahmawaty (2019), keputusan

penentuan harga jual produk mempengaruhi kuantitas yang diproduksi dan dijual sehingga mempengaruhi pendapatan yang diterima perusahaan serta biaya yang dikeluarkan perusahaan. Adapun perhitungan penentuan harga jual produk ialah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{HJP} &= \text{HPP} + \text{Laba} \\ &= 13.775 + (\text{HPP} \times 45\%) \\ &= 13.775 + (13.775 \times 45\%) \\ &= 13.775 + 11.250 \\ &= 25.025 \text{ atau } 25.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan pada perhitungan penentuan harga jual produk diatas diperoleh biaya sebesar Rp. 25.000 untuk harga jual satu unit tanaman hias kaktus kecil.

6. Penerimaan

Produk tanaman hias kaktus kecil sebagai dekorasi dalam ruangan dijual dengan harga sebesar Rp. 25.000 /tanaman. Menurut Rahim (2007), penerimaan usaha tani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Secara sistematis dirumuskan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penerimaan} &= \text{Jumlah produksi} \times \text{Harga produk} \\ &= 100 \text{ buah} \times \text{Rp. } 25.000 \\ &= \text{Rp. } 2.500.000,- \end{aligned}$$

Namun pada kenyataanya produksi tanaman kaktus kecil sebagai tanaman dekorasi dalam ruangan hanya mampu memproduksi sebanyak 80 unit produk, hal ini dikarenakan pada saat proses perbanyakan terdapat beberapa tanaman yang mati. Adapun perhitungan penerimaan sebenarnya diperoleh sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penerimaan} &= \text{Jumlah produksi} \times \text{Harga produk} \\ &= 80 \text{ buah} \times \text{Rp. } 25.000 \\ &= \text{Rp. } 2.000.000,- \end{aligned}$$

Penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan 80 unit produk ialah sebesar Rp. 2.000.000,-

7. Perhitungan Pendapatan/Keuntungan dan R/C Ratio

a) Pendapatan/Keuntungan

Pendapatan/keuntungan merupakan sebuah tolak ukur bahwa suatu usaha tersebut menghasilkan keuntungan atau kerugian. Adapun perhitungan pendapatan yang diperoleh ialah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan} &= \text{Penerimaan} - \text{Biaya Total} \\ &= \text{Rp. 2.000.000} - \text{Rp. 1.377.500} \\ &= \text{Rp. 622.500,-}\end{aligned}$$

Pendapatan yang diperoleh dari budidaya tanaman hias kaktus kecil yang dilakukan selama dua bulan ialah sebesar Rp. 622.500,-

b) Break Event Point (BEP)

Break Event Point (BEP) merupakan suatu nilai dimana hasil penjualan produksi sama dengan biaya produksi sehingga pengeluaran sama dengan pendapatan, sehingga pada keadaan tersebut usaha tidak mengalami kerugian atau keuntungan. *Break Event Point* (BEP) dibedakan menjadi dua, yaitu BEP Produksi (Unit) dan BEP Harga

1) BEP Produksi (Unit)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga per unit}}$$

$$\text{BEP} = \frac{1.377.500}{25.000}$$

$$\text{BEP} = 55,1$$

Berdasarkan perhitungan di atas jumlah minimal yang harus diproduksi dan dijual agar tidak mengalami kerugian ialah sebesar 55 buah, dengan kata lain usaha budidaya tanaman hias kaktus kecil mendapatkan keuntungan, karena telah memproduksi dan menjual produk sebanyak 80 buah.

2) BEP Harga

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

$$\text{BEP} = \frac{1.377.500}{80}$$

commit to user

BEP = 17.218,-

Berdasarkan perhitungan di atas harga jual produk tanaman hias kaktus kecil agar tidak mengalami kerugian maupun keuntungan adalah sebesar Rp. 17.218. Penjualan tanaman hias kaktus kecil di jual dengan harga Rp. 25.000/unit, dalam hal ini penjualan tanaman hias kaktus kecil mengalami keuntungan karena menjual lebih dari nilai BEP harga yang diperoleh.

c) R/C Ratio

R/C ratio merupakan salah satu upaya yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha dengan melihat keuntungan yang diperoleh. Suatu usaha akan dikatakan layak apabila jika nilai R/C yang diperoleh tersebut didapat lebih dari 1. Semakin besar nilai R/C yang diperoleh maka semakin besar pula keuntungan yang diterima. Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

- 1) R/C Ratio > 1, maka usaha tani secara ekonomis menguntungkan.
- 2) R/C Ratio = 1, maka penerimaan hanya cukup untuk menutupi biaya produksi atau belum efisien.
- 3) R/C Ratio < 1, maka tingkat usaha tani secara ekonomis tidak menguntungkan atau tidak efisien.

Perhitungan R/C ratio diperoleh sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{R/C ratio} &= \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}} \\ &= \frac{2.000.000}{1.377.500} \\ &= 1,451 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas R/C ratio yang diperoleh yaitu sebesar 1,451 artinya usaha tersebut layak untuk dijalankan karena memiliki nilai lebih dari 1, setiap Rp. 1.00,00 biaya yang dikeluarkan akan memberikan penerimaan sebesar Rp. 1.451,00-

