POLA MANAJEMEN USAHA AGROESTETIKA

(Studi Kasus pada Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar)

Oleh :

YULIAHWATI E. SALAMPESSY

G 311 99 738

[illegible] PUSAT UNIV. HASANUDDIN

[illegible]	2646 23-9-2000
[illegible]	Fak. Pertanian
[illegible]	1 Ulp
[illegible]	
No. Inventaris	200923166
No. Klas	2646

FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2000

POLA MANAJEMEN USAHA AGROESTETIKA

(Studi Kasus Pada Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar)

Oleh :

YULIAHWATI E. SALAMPESSY

G 311 99 738

Laporan Tugas Akhir ini diajukan sebagai salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi Pada

Program Ekstensi Studi Agrobisnis Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin

FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2000

JUDUL TESIS : POLA MANAJEMEN USAHA AGROESTETIKA
(Studi Kasus pada Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar)

NAMA : YULIAHWATI E.SALAMPESSY
NOMOR POKOK : G 311 99 738
JURUSAN : AGROBISNIS

Disetujui Oleh :

Ir. A.Syamsuddin Suryana
Pembimbing I

Ir. Eymal.B.Demmallino, Msi
Pembimbing II

Ketua Program

Ir. A.Syamsuddin Suryana
NIP. 430 207 873

JUDUL TESIS : POLA MANAJEMEN USAHA AGROESTETIKA
(Studi Kasus pada Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar)

NAMA : YULIAHWATI E.SALAMPESSY
NOMOR POKOK : G 311 99 738
JURUSAN : AGROBISNIS

Menyetujui :

Dr.Ir. Rahim Darma, MS	Ir. NurdinLanuhu, MP	Ir. Rindam Latief, MS
Penguji	Penguji	Penguji

Ir. A.Syamsuddin Suryana	Ir. Eymal.B.Demmallino, Msi
Pembimbing I	Pembimbing II

Ketua Program

Ir. A.Syamsuddin Suryana
NIP. 130 207 873

RINGKASAN

YULIAHWATI ENDANG SALAMPESSY, G 311 99 738. "POLA MANAJEMEN USAHA AGROESTETIKA". Dibawah bimbingan A. Syamsuddin Suryana dan Eymal B. Demmallino.

Praktik lapang ini dilaksanakan selama 3 bulan yaitu dimulai dari bulan Maret 2000 sampai bulan Mei 2000, yang berlokasi di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar dengan pertimbangan bahwa pengusaha Tanaman Hias merupakan pengusaha kecil yang merupakan sasaran binaan yang potensial untuk dikembangkan, selain itu usaha tanaman hias dapat dijadikan sebagai sasaran belajar dalam mempraktikkan metode PAR, serta letak yang strategis dan mudah untuk dijangkau.

Sasaran belajar yang hendak dicapai dititikberatkan pada aspek Pengetahuan, aspek Ketrampilan dan aspek Sikap, yaitu mengetahui gambaran umum Usaha Tanaman Hias, mengetahui sumberdaya yang digunakan dalam usaha tanaman hias mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi sampai pada proses pemasaran, serta mengetahui Pola Manajemen Usaha Agroestetika, trampil dalam membudidayakan tanaman hias sampai kepemasaran, dan memperoleh pengalaman dan pelajaran penting pada usaha tanaman hias serta memetik hikmah sebagai pengalaman belajar dalam kasus yang dikaji.

Hasil pelaksanaan praktik lapang menunjukkan bahwa sumberdaya yang dimiliki oleh usaha tanamari hias ini adalah berupa lahan seluas 30 x 40 m^2 denggan ukuran bangunan 3 x 3 m^2, Sumberdaya Peralatan, Sumberdaya Manusia sebanyak 6 orang dan Sumberdaya Finansial sebesar Rp. 3.000.000,-

Dalam usaha kasus, masalah utama adalah pengunjung dan pembeli terbatas yang disebabkan karena kebutuhan konsumen kurang terpenuhi serta penataan dan kebersihan taman kurang baik. Untuk memecah persoalan tersebut tindakan yang diambil adalah membeli jenis tanaman hias yang diinginkan konsumen, menambah tenaga kerja berpengalaman serta melaksanakan pembersihan taman setiap minggu.

Pelajaran-pelajaran penting yang diperoleh selama implmentasi praktik lapang baik secara teoretik, metodologik dan etik. Secara *Teoretik* Pelajaran penting dari kasus adalah Tanaman Hias merupakan bisnis yang menjanjikan bila ditangani secara serius dan profesional, dimana penerapan pola manajemen yang baik sangat menentukan dalam berhasilnya suatu usaha. Dengan mengikuti kegiatan dekorasi taman, kegiatan rental maka secara langsung dapat menambah wawasan dan pengalaman dalam hal menata tanaman agar terlihat rapi dan indah jika dipandang. Dalam hal melakukan pelayanan terhadap konsumen, pihak produsen selalu memberikan pelayanan yang terbaik dan memuaskan sehingga pelanggan dapat bertambah banyak. Sedangkan secara *metodologik* yaitu dalam mengemukakan problematisasi dan penetapan sasaran yang ingin dicapai, pihak mitra belajar bersama-sama dengan saya mencari masalah yang ada, karena alternatif yang ditujukan adalah dengan memberikan masukan-masukan yang bermanfaat kepada mitra belajar dalam pengembangan usahanya, dengan sendirinya mitra belajar memberikan informasi yang akurat sehingga nantinya dapat disatukan menjadi bahan atau masukan bagi saya sendiri. Dalam menentukan alternatif tindakan dan alternatif terpilih antara saya dan mitra belajar sering melakukan diskusi dan saling tukar pikiran dalam mencari solusi yang terbaik dalam mengembangkan masalah tanaman hias ini. Dalam menggunakan metode PAR dengan mengemukakan visi, misi pribadi dan visi,

misi mitra belajar merupakan dorongan bagi setiap pelaku agrobisnis dalam mencapai sasaran yang diinginkan. *Etik,* Keindahan suatu tanaman akan lebih menarik jika ditata dengan rapih dan baik sehingga dapat menambah nilai estetika tersendiri bagi tanaman hias tersebut. Dengan mengikuti serangkaian kegiatan pada usaha kasus secara langsung dapat menanmbah pengalaman dan keterampilan sehingga termotivasi bagi penulis untuk berwirausaha tanaman hias.

RIWAYAT HIDUP

YULIAHWATI ENDANG SALAMPESSY, lahir di Ambon pada tanggal 25 Agustus 1977. Dan merupakan anak ketiga dari empat bersaudara, dari pasangan Abd. Samad Salampessy dan Nurbi Latuamury.

Pendidikan formal yang dilalui adalah Sekolah Dasar Negeri I Galala Ambon pada tahun 1983 – 1989, kemudian melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama Negeri I Ambon pada tahun 1989 – 1992 dan melanjutkan ke Sekolah Menengah Atas Negeri 4 Ambon pada tahun 1992 – 1995, kemudian pada tahun 1995 melanjutkan studi pada Universitas Pattimura Ambon Fakultas Pertanian Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian (SOSEK). Namun pada tahun 1999 akibat adanya kerusuhan kota Ambon yang berkepanjangan, maka pada bulan September 1999 penulis melanjutkan ke Program Ekstensi Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan sykur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rakhmat dan hidayah-Nyalah, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan praktik lapang ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Ekstensi Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin.

Pada penyulisan laporan praktik lapang ini, ditemukan hambatan dan rintangan yang akhirnya dapat teratasi atas bantuan dari berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Ir. A. Syamsuddin Suryana Dan Bapak Ir. Eymal. B. Demmallino, MS sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya dengan penuh perhatian dan keikhlasan untuk memberikan bimbingan dalam penyusunan laporan praktik lapang ini.
2. Bapak Ir. A. Syamsuddin Suryana sebagai Ketua Program Ekstensi Studi Agribisnis dan seluruh staf dosen atas bimbingan dan petunjuk serta Ilmu Pengetahuan yang telah diberikan selama menempuh pendidikan pada Program Ekstensi Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin.
3. Bapak Subhan sekeluarga dan seluruh tenaga kerja pada Usaha tanaman hias " Subhan " yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktik lapang serta memberikan informasi selama praktik lapang.
4. Ayahanda Abd. Samad Salampessy dan Ibunda Nurbi Latuamury serta ketiga saudara tercinta Lela, Niny dan Nain atas segala perhatian, doa restu, dorongan semangat dan pengorbanannya baik berupa materi maupun spiritual.

5. Rekan-rekan mahasiswa, Rahma, Firmansyah, Awalluddin, Muchsin, serta Semua pihak yang tidak sempat tertulis satu persatu, yang telah memberikan bantuan moril, dorongan, saran serta doanya selama pelaksanaan praktik lapang hingga penyelesaian laporan ini.

Menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki tentu saja laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu kritik dan saran tetap penulis harapkan.

Akhir kata, semoga apa yang tersaji dalam laporan ini dapat kita petik manfaatnya, Amin.

Makassar, Juli 2000

Penulis.

DAFTAR ISI

Isi			Halaman
DAFTAR TABEL			x
DAFTAR GAMBAR			xii
DAFTAR LAMPIRAN			xiii
I.	PENDAHULUAN		1
	1.1	Latar Belakang	1
	1.2	Latar Depan	4
	1.3	Sasaran-saran Belajar	5
	1.4	Pertimbangan dalam memilih kasus	6
	1.5	Pembatasan Kasus	6
	1.6	Lokasi dan Waktu pelaksanaan	7
	1.7	Metode Belajar	8
II.	DESKRIPSI AGROSISTIM KASUS		12
	2.1	Biografi Responden dan Sejarah Usaha	12
	2.2	Analisis Posisi Sumber Daya Perusahaan	13
		2.2.1 Sumberdaya Lahan Dan Bangunan	13
		2.2.2 Sumberdaya Peralatan	14
		2.2.3 Sumberdaya Manusia	16
		2.2.4 Sumberdaya Finansial	17
		2.2.5 Sumberdaya Tanaman	18
	2.3	Analisis Kinerja Perusahaan	21
		2.3.1 Pengadaan bahan baku	21
		2.3.2 Proses Produksi	22
		2.3.3 Proses Pemasaran	25

2.4 Analisis Biaya dan Pendapatan..... 27
2.5 Peta Penampilan Karya Agrosistem..... 32

III. POLA MANAJEMEN USAHA AGROESTETIKA..... 36

3.1 Pengertian Manajemen Usaha..... 36
3.2 Penerapan fungsi-fungsi Manajemen..... 37
3.2.1 Fungsi Perencanaan..... 38
3.2.2 Fungsi Pengorganisasian..... 40
3.2.3 Fungsi Pengarahan..... 41
3.2.4 Fungsi Koordinasi..... 41
3.2.5 Fungsi Pengendalian dan Pengawasan..... 42
3.3 Bauran Pemasaran..... 43
3.3.1 Produk..... 44
3.3.2 Harga..... 44
3.3.3 Promosi..... 45
3.3.4 Distribusi..... 46

IV. PROBLEMATISASI DAN PENETAPAN SASARAN..... 47

4.1 Posisi penilaian dan dasar pertimbangan..... 48
4.2 Inventarisasi masalah..... 49
4.3 Menemukan masalan utama..... 50
4.4 Strukturisasi Masalah..... 52
4.5 Menetapkan sasaran-sasaran..... 55
4.6 Strukturisasi sasaran..... 56

V. ANALISIS DAN DESAIN TINDAKAN..... 58

5.1 Menentukan tindakan-tindakan..... 58
5.2 Analisis keputusan..... 61
5.3 Matriks Perencanaan proyek Pengembangan usaha..... 71
5.4 Rencana Jadwal Pelaksanaan Proyek..... 73
5.5 Analisis Persoalan Potensial..... 75

VI UJI COBA DAN EVALUASI..... 82

6.1 Uji Coba..... 82

6.2 Evaluasi..... 83

6.2.1 Jadwal Kerja Terealisasi dan rencana Terealisasi..... 84

6.2.2 Sasaran Dan Fakta Terealisasi..... 86

6.2.3 Analisis Biaya Dan Pendapatan setelah Tindakan..... 87

VII REFLEKSI..... 90

7.1 Teoritik..... 90

7.2 Metodologik..... 91

7.3 Etik..... 91

DAFTAR PUSTAKA..... 92

LAMPIRAN-LAMPIRAN..... 94

DAFTAR TABEL

Tabel	*Teks*	Halaman
1.	Jenis, Jumlah, Nilai beli baru, Nilai jual sekarang, Nilai Penyusutan dan Umur Pemakaian yang digunakan pada Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	15
2.	Sumberdaya Manusia pada Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	17
3.	Sumberdaya Tanaman Hias yang diusahakan pada Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	19
4.	Analisis Biaya dan pendapatan usaha tanaman hias 'Subhan' selama bulan Maret 2000.	29
5.	Analisis Biaya dan pendapatan usaha tanaman hias 'Subhan' selama bulan April 2000.	30
6.	Fakta – Masalah – Sasaran Usaha Tanaman Hias pada Usaha "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	54
7.	Matriks Perencanaan Proyek pengembangan Usaha Tanaman Hias 'Subhan' kotamadya Makassar, 2000.....	72
8.	Rencana Jadwal Pelaksanaan Proyek Usaha tanaman hias 'Subhan',2000.....	74
9.	Jadwal Kerja Terealisasi dan rencana terealisasi yang diimplementasikan oleh Usaha Tanaman Hias "Subhan" Di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	84
10.	Sasaran dan Fakta Terealisasi selama Sesudah Tindakan Pada Usaha Tanaman Hias " Subhan " Di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	86
11.	Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Tanaman Hias "Subhan" selama bulan mei 2000 (Setelah adanya Tindakan)	88

12. Pendapatan Bersih yang diterima Responden sebelum dan setelah adanya tindakan pada usaha Tanaman Hias "Subhan" di kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea, Kota Makassar, 2000 89

DAFTAR GAMBAR

Gambar	*Teks*	Halaman
1.	Skema proses produksi tanaman hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.....	25
2.	Proses pemasaran yang dilakukan oleh usaha kasus tanaman hias 'Subhan' di Kelurahan Tamalanrea Jaya; Kecamatan Tamalanrea; Kota Makassar, 2000.....	26
3.	Peta Penampilan Karya Agrosistem Pada Usaha Tanaman Hias "Subhan", 2000.....	32
4.	Struktur Pohon Masalah Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	52
5.	Struktur Sasaran Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.....	56
6.	Struktur Tindakan Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.....	60
7.	Struktur Tindakan Terpilih Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran		Halaman
1.	Rekapitulasi Tanaman Hias "Subhan" yang terjual pada bulan Maret, April dan Mei 2000.....	94
2.	Total Penerimaan Tanaman Hias "Subhan" selama Bulan Maret, 2000.....	95
3.	Total Penerimaan Tanaman Hias "Subhan" selama Bulan April, 2000.....	96
4.	Total Penerimaan Tanaman Hias "Subhan" selama Bulan Mei, 2000.....	97
5.	Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Praktik lapang pada Usaha Tanaman Hias " Subhan " di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	98
6.	Peta Lokasi Usaha Tanaman Hias " Subhan " di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.	99
7.	Dokumentasi selama Kegiatan Praktik lapang, 2000.	100

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Memasuki era pembangunan jangka panjang tahap II, kebijakan pemerintah dibidang Pertanian mengisyaratkan adanya upaya orientasi pembangunan pertanian yang dikaitkan dengan agroindustri dan agribisnis, salah satu diantaranya adanya pengembangan agroestetika sebagai kiat baru dalam merangsang sumber pertanian ekonomi (Anonim, 1990).

Pengembangan agroestetika mencakup bunga-bungan dan tanaman hias merupakan sebagai komoditi ekspor non migas. Jenis tanaman dapat diusahakan pada areal pertanian yang sempit, mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi dan telah lama dikenal dan diterima oleh masyarakat. Hal ini merupakan kondisi yang baik dalam upaya membantu mengembangkan usaha tanaman hias dan bunga-bungaan (Anonim, 1987).

Usaha pengembangan produk tanaman hias dan bunga-bungaan perlu ditingkatkan mengingat komoditas ini mempunyai potensi yang sangat besar untuk dikembangkan karena komoditi ini sangat berperan dalam bentuk kehalusan budi setiap insan Indonesia dalam era pembangunan ini, menjaga kenyamanan lingkungan, menjaga kelestarian alam, kestabilan jiwa manusia, meningkatkan pendapatan petani, dan memperluas kesempatan kerja (Anonim, 1988).

Sampai saat ini luas lahan tanaman hias dan bunga-bungaan di Indonesia masih relatif kecil, hanya 1,5 persen dari jumlah petani di Indonesia yang

mengusahakan diatas lahan 1.000 meter persegi. Sehingga masih memerlukan berbagai sarana penunjang yang mampu menopang usaha tersebut agar nantinya tanaman hias dan bunga-bungaan khususnya bunga potong dapat menjadi salah satu komoditi ekspor non migas yang handal maupun sebagai promosi pariwisata tanah air kita (Anonim, 1987).

Tanaman hias merupakan tanaman yang mempunyai nilai keindahan dan daya tarik tertentu. Disamping itu juga mempunyai nilai ekonomis untuk keperluan hiasan didalam dan diluar ruangan karena mengandung arti ekonomi, tanaman hiaspun dapat diusahan menjadi suatu bisnis yang menjanjikan keuntungan besar (F.Rahardi dkk, 1994).

Pada dasarnya tidak semua tanaman hias dapat berfungsi dengan baik sebagai penghijauan penyegar ruangan. Hal ini terutama dikaitkan dengan ketahan dan kesegaran tanaman yang bersangkutan . Selain itu sosok dan perawatan juga dapat mempengaruhi fungsinya sebagai tanaman hias ruangan. Jenis-jenis tanaman yang mampu hidup selama beberapa hari di dalam ruangan dan tumbuh tidak terlalu besar merupakan jenis tanaman hias ruangan yang ideal.

Berdasarkan jenisnya tanaman hias ruangan dikenal di Indonesia dapat dimasukan dalam tiga golongan besar, yaitu tanaman hias bunga, daun, dan batang. Pada umumnya tanaman hias berdaun indah lebih sering digunakan untuk keperluan ini, alasannya jenis tanaman tersebut relatif tahan hidup di tempat yang tertutup. Selain itu keindahan daunnya dapat dinikmati setiap saat tanpa harus menunggu saat berbunga. Namun demikian tak tertutup kemungkinan memilih tanaman hias

berbunga untuk menghijaukan ruangan. Hanya harus diingat pada umumnya tanaman berbunga kurang tahan hidup pada ruang yang tertutup dan mudah sekali layu (R.Palungkung dkk, 1994).

Lepas dari banyaknya dampak positif karena kehadiran tanaman hias baik dirumah atau tempat kerja, dekorasi tanaman sebagai unsur utama sudah berkembang pesat dan cukup diminati oleh masyarakat luas. Trend menghias ruangan dengan dekorasi tanaman juga diiringi dengan semakin pesatnya "rental tanaman hias", usaha jasa yang khusus menyewakan tanaman hias untuk melayani berbagai kepentingan. Dalam berbagai acara seperti peresmian gedung baru, seminar-seminar, pameran sampai pesta perkawinan, dekorasi tanaman menjadi satu bagian yang menyemarakan dekorasi secara keseluruhan. Penyewaan tanaman hias dalam pot untuk kantor-kantor, hotel, restoran, tempat hiburan maupun hunian kelas atas juga banyak dilakukan (R.Palungkung dkk, 1994).

Kebutuhan akan tanaman hias merupakan kebutuhan sekunder, tanaman ini dibutuhkan masyarakat golongan bawah sampai atas meskipun tujuan pemakaiannya berbeda-beda, ada yang hanya sekedar untuk menghijaukan rumah, ada yang menaikan gengsi, selain di rumah pribadi, tanaman hias juga dibutuhkan di perkantoran, pertokaan, hotel dan sebagainya.

Banyaknya konsumen yang membutuhkan tanaman hias memberi prospek yang baik masa depan bisnis tanaman hias apalagi dunia tanaman hias tidak terbatas hanya tanaman hias yang hidup di pot, tetapi juga meliputi bunga potong,

kaktus,bonsai,dan tanaman hidroponik. Ini merupakan kesempatan yang baik bagi pengusaha yang tertarik dengan tanaman hias.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mencoba meneliti mengenai pengelolaan berbagai tanaman hias yang mempunyai nilai komersil dipasaran. Penelitian ini dilaksanakan pada usaha tanaman hias "Subhan" dengan memilih judul "Pola Manajemen" pada usaha Tanaman Hias yang merupakan studi kasus untuk mempelajari pola aktivitas manajerial pada usaha tanaman hias tersebut.

1.2. Latar Depan

Dengan melihat bahwa usaha tanaman hias merupakan suatu bisnis yang menjanjikan dan mempunyai prospek yang cukup cerah di masa yang akan datang, maka melalui kegiatan praktik lapang dengan menggunakan metode *Participatory Action Research (PAR)* atau kaji tindak bersama, akan sangat membantu sekali dimana peran bioteknorat akan memberikan alternatif pemecahan masalah sehingga dapat melakukan efisiensi terhadap tenaga, waktu dan biaya yang mana pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Maka yang menjadi visi penulis disini yaitu ingin menjadi pengusaha agribisnis yang sukses dan berhasil,dan misi pribadi yaitu ingin mengembangkan usaha tanaman hias yang peluangnya memungkinkan untuk berkembang dengan pesat. Sedangkan yang menjadi visi perusahan yaitu menghasilkan tanaman hias yang bermutu baik dengan harga dapat dijangkau untuk dapat memenuhi selera konsumen dan permintaan pasar dan misi

perusahaan yaitu ingin menjadi perusahaan yang maju dengan tetap menjaga kualitas hingga sampai ke tangan konsumen.

1.3. Sasaran-sasaran belajar

Sasaran-sasaran belajar yang handak dicapai dalam pelaksanaan studi kasus ini perlu mendapatkan penjelasan, karena sasaran merupakan dasar untuk bertindak. Adapun sasaran belajar yang hendak dicapai terdiri atas :

a. Aspek pengetahuan
   - ❖ Mengetahui gambaran umum usaha tanaman hias.
   - ❖ Mengetahui pola manajemen usaha Agroestetika
   - ❖ Mengetahui persoalan-persoalan yang dihadapi agrosistem kasus.
   - ❖ Mengetahui berbagai macam sumberdaya yang dimiliki agrosistem kasus.

b. Aspek ketrampilan
   - ❖ Terampil dalam memilah-milah masalah yang dihadapi oleh agrosistem kasus dan menentukan jalan keluarnya.
   - ❖ Terampil dalam menentukan alternatif tindakan terhadap persoalan yang dihadapi oleh agrosistem kasus.
   - ❖ Terampil dalam memilih sasaran pengembangan usaha sehubungan dengan masalah yang dihadapi.

c. Aspek sikap
   - ❖ Menghargai ras persaudaraan dan membina kerjasama antara pimpinan dan pekerja pada usaha tanaman hias.

- ❖ Menghargai pola manajemen perusahaan dalam mengelola usahanya.
- ❖ Dapat memperoleh pengalaman dan pelajaran penting pada usaha tanaman hias.

1.4. Pertimbangan Dalam Memilih Kasus

Agrosistem yang dipilih yaitu usaha "Tanaman Hias" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar.

Dalam pemilihan kasus terdapat pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut :

1. Agrosistem pengusaha tanaman hias ini termasuk pengusaha kecil yang merupakan sasaran binaan yang potensial untuk dikembangkan.
2. Agrosistem usaha tanaman hias ini dapat dijadikan sebagai sasaran belajar dalam mempraktekan metode '*Participatory Action Research*'.
3. Lokasi yang strategis dan dapat dijangkau oleh banyak orang serta sarana transportasi yang lancar.

1.5. Pembatasan Kasus

Batasan agrosistem kasus ini, dibatasi pada usaha tanaman hias "Subhan" dengan memusatkan perhatian pada pola manajemen agroestetika yang merupakan hal penting daripada keseluruhan proses manajemen, yang mana dalam pelaksanaannya dimulai dari tahap pengadaan bahan baku, proses produksi, proses pemasaran, proses keuangan dan manajemen perusahaan.

Dalam kaitannya dengan pelaksanaannya tersebut maka perlu melihat beberapa aspek yaitu :

a. Aspek Teknologi, yaitu melihat pemanfaatan sumber daya sarana dan peralatan yang digunakan dalam pola manajemen usahanya.
b. Aspek Ekonomi, yaitu mengetahui besarnya biaya yang digunakan dan melihat berapa besar pendapatan yang diperoleh dari usaha tanaman hias.
c. Aspek Manajemen, yaitu pengamatan terhadap penerapan fungsi-fungsi manajemen yang dilakukan di dalam perusahaan.
d. Aspek Ekologi, yaitu pengamatan terhadap ekologi dari agrosistem serta faktor-faktor yang menimbulkan dampak terhadap lingkungan baik positif maupun negatif.
e. Aspek Sosial, yaitu dapat membuka lapangan kerja baru sehingga mampu menyerap tenaga kerja yang ada di sekitar lokasi usaha.

1.6. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Tempat pelaksanaan praktik lapang ini pada usaha tanaman hias "Subhan" yang berlokasi di Jalan Perintis Kemerdekaan Km. 10, Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar.

Kegiatan praktik lapang ini berlangsung selama 3 bulan, mulai bulan Maret sampai dengan Mei 2000.

1.7. Metode Belajar

Metode Belajar yang diterapkan dalam rangka pencapaian sasaran pada usaha tanaman hias ini sebagai berikut :

a. Magang, yaitu salah satu upaya yang dilakukan dengan ikut terlibat langsung dalam kegiatan usaha kasus, untuk mencapai sasaran belajar aspek keterampilan.
b. Observasi, yaitu merupakan suatu metode yang dipakai untuk meneliti beberapa segi dari masalah yang dijadikan sasaran untuk memperoleh fakta-fakta yang diperlukan. Observasi yang dilakukan untuk memperoleh fakta-fakta berdasarkan pengalaman peneliti untuk mencapai sasaran belajar aspek pengetahuan.
c. Wawancara, yaitu kegiatan mencari bahan (keterangan, pendapat) melalui tanya jawab lisan dengan mitra belajar, selain itu wawancara diadakan untuk mengungkapkan latar belakang motif-motif yang ada di sekitar masalah-masalah yang diobservasi, studi kasus untuk mencapai sasaran belajar aspek pengetahuan.
d. Kombinasi antara Magang dan Wawancara, yaitu bekerja sambil mengajukan pertanyaan kepada mitra belajar. Studi kasus untuk mencapai sasaran belajar aspek sikap.

Praktik lapang ini menggunakan metode *Participatory Action Research* (Kaji Tindak Partisipasi) yang dapat dipisahkan menjadi kata *Participatory, Action* dan *Research*, untuk memberikan pengertian yang jelas.

Participatory, merupakan kegiatan berpartisipasi pada suatu kasus usaha yang bersifat eksperimental untuk menyertakan di dalamnya suatu paket tindakan

transformatif, *Action* merupakan kegiatan peran serta dalam rposes studi, langkah demi langkah, kaitannya dengan pemberian akomodasi bagi komoditi, teknokrat melakukan tindakan bersama dengan pengelola kasus. Sedangkan *Research* merupakan keterlibatan peneliti, teknokrat serta warga masyarakat yang bersangkutan dalam suatu proses belajar bersama. Kaitan antara ketiganya disatukan menjadi *Participatory Action Research* atau Kaji Tindak Berpartisipasi antara saya dengan pengelola usaha untuk melakukan tindakan terhadap permasalahan yang ada agar dapat memperoleh upaya perbaikan terhadap posisi dan kinerja kasus.

Adapun tahap-tahap dari pelaksanaan *Participatory Action Research* (Kaji Tindak Partisipasi) yaitu :

A. Studi kasus

☞ Deskripsi Agrosistem

Mengungkapkan keadaan agrosistem kasus secara komprehensif. Pengungkapan kasus tersebut, mencakup keempat aspek yaitu ekologi, teknologi, ekonomi dan sosial.

Aspek Ekologi : Meliputi pengamatan Dampak Lingkungan yang ditimbulkan oleh keberadaan usaha yang dikelola responden, baik dampak positif maupun negatif.

Aspek Teknologi : Meliputi kemampuan manusia dalam menggunakan sumber daya yang ada misalnya ; peralatan produksi.

Aspek Ekonomi : Meliputi biaya-biaya yang digunakan dalam setiap proses agrosistem dan tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Aspek Sosial : Meliputi kemampuan pengelola usaha dalam menciptakan atau membuka lapangan kerja baik di sekitar lokasi usaha, maupun di luar lokasi usaha.

Dari beberapa aspek agrosistem kasus yang telah diungkapkan, maka peneliti dapat memberikan saran-saran atau masukan pada agrosistem usaha responden berdasarkan kekurangan yang terlihat dilapangan, sehingga suatu upaya perbaikan terhadap usaha tersebut.

B. Magang

Magang merupakan partispasi dan keterlibatan langsung dalam setiap kegiatan yang berhubungan dengan kasus.

- Problematisasi, merupakan suatu usaha untuk melihat dan mengungkapkan masalah yang terjadi dalam agrosistem kasus yang bertujuan untuk menyusun rancangan pemecahan masalah yang dihadapi, menemukan masalah utama dan menstrukturisasi masalah. Pada tahap ini terjadi pertukaran pendapat antara teknokrat dan responden.
- Desain tindakan (perubahan yang lebih baik) pada tahap ini yang merancang (mendesain) bersama dengan mitra responden untuk mengatasi atau menyelesaikan persoalan yang telah terstruktur dengan desain yang meliputi :
  - Strukturisasi sasaran

- Strukturisasi tindakan
- Matriks perencanaan
- Jadwal kegiatan proyek
- Analisa keputusan dan analisa persoalan

- Uji coba (Implementasi) merupakan rancangan desain tindakan yang telah dirumuskan dan disepakati, kemudian diuji penenrapannya pada agrosistem kasus.
- Evaluasi dimaksudkan untuk menguji apakah penerapan model pengembangan tersebut dapat mencapai sasaran-sasaran yang telah dirumuskan semula, dan seberapa jauh hasil-hasil tersebut dalam jangka waktu tertentu.
- Refleksi merupakan pelajaran-pelajaran atau hikmah-hikmah penting yang didapatkan selama melakukan praktik lapang di perusahan tersebut, sehingga di masa akan datang dapat digunakan dalam pengembangan suatu usaha (Suryana,1996).

II. DESKRIPSI AGROSISTEM KASUS

2.1 Biografi Responden dan Sejarah Usaha

Muhammad Subhan adalah nama responden, lahir di Maros pada tanggal 20 Juli 1960, adalah salah seorang pegawai negeri sipil pada Balai Penelitian Tanaman Jagung dan Serelia (Balitjas) Tingkat II Kabupaten Maros. Selain sebagai pegawai negeri, pekerjaan sampingan lain yang digeluti adalah sebagai seorang pengusaha tanaman hias. Pendidikan yang diraihnya yaitu pernah menamatkan studi pada program D3 jurusan Proteksi IPB Bogor tahun 1988, dan pada tahun 1991 melanjutkan S1 pada STIP Al-Ghazali jurusan Agribisnis yang sekarang telah beralih namanya menjadi Universitas Islam Makassar (UIM) dan selesai pada tahun 1994. Dengan bekal ilmu yang diperolehnya, beliau bertekad dan berkeinginan untuk mempraktekkan semua ilmu yang diperolehnya dengan jalan mendirikan usaha tanaman hias. Namun tertumbuk dengan dana yang belum mencukupi saat itu, maka beliau bekerjasama pertamakali dengan koperasi di kantornya untuk membentuk sebuah unit usaha tanaman hias yang dimulai dari tahun 1990 sampai dengan tahun 1994. Kemudian pada tahun 1995 dengan modal yang sudah cukup, beliau mengundurkan diri dan membentuk usaha tanaman hias sendiri yang letak pertama kalinya di Maros. Karena usaha ini semakin maju dan prospeknya yang makin cerah, maka beliau memindahkan usahanya kembali tepatnya di jalan Perintis Kemerdekaan km 10, Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota

Makassar, mengingat tempat ini letaknya sangat strategis dan dapat dijangkau oleh banyak orang serta dilewati oleh jalur transportasi darat.

Jenis kegiatan yang dilakukan pada usaha tanama hias ini, tidak hanya terbatas pada penjualan saja tetapi juga ada kegiatan lain yang dilakukan pada usaha ini yaitu kegiatan rental tanaman, dekorasi, dan kegiatan proyek taman. Kegiatan rental yang dilakukan oleh usaha ini yaitu pada Bank Nusa Nasional, PT Inti Utama Mobil, Garuda Indonesia dan dua rumah pribadi yaitu rumah Bapak Max (Direktur Bank Nusa) dan Bapak Halim Kalla (Direktur Inti Utama Mobil). Dari kegiatan-kegiatan diatas jika dilihat, maka yang memberi peluang yang cerah dan menguntungkan yaitu kegiatan rental dan dekorasi taman.

2.2 Analisis Posisi Sumberdaya Perusahaan

Analisis posisi adalah suatu analisis yang menggambarkan atau mendiskripsikan posisi agrosistem dalam pemilihan sumberdaya perusahaan.

Sumberdaya (resources) yang dimaksud disini adalah segala sesuatu yang produktif dan bernilai ekonomis pada kondisi tertentu.

Adapun sumberdaya yang dimiliki oleh agrosistem kasus meliputi : sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya peralatan, sumberdaya manusia, sumberdaya finansial, dan sumberdaya tanaman.

2.2.1 Sumberdaya Lahan dan Bangunan

Dalam melaksanakan aktivitas terutama usaha di bidang pertanian, sumberdaya lahan dan bangunan sangatlah penting didalam menjalankan suatu usaha,

karena tanpa adanya sumberdaya lahan dan bangunan maka usaha tersebut tidak dapat berjalan dengan lancar dan baik.

Adapun keadaan sumberdaya lahan dan bangunan yang dimiliki oleh usaha tanaman hias "Subhan" adalah sebidang lahan seluas 30 x 40 m^2 yang digunakan untuk usaha tanaman hias dan diatas lahan seluas ini terdapat sebuah bangunan dengan ukuran 3 x 3 m^2 yang biasa digunakan sebagai tempat untuk menyimpang alat-alat dan melakukan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha tersebut.

2.2.2 Sumberdaya Peralatan

Sumberdaya peralatan merupakan sumberdaya yang penting dalam pelaksanaan kegiatan produksi, karena tanpa pelatan kegiatan produksi tidak dapat dilaksanakan, begitu pula jenis peralatan yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap jenis peralatan.

Manusia dalam melakukan suatu usaha sangat memerlukan kehadiran sumberdaya peralatan yang biasa disebut istilah teknologi. Sumberdaya peralatan dalam usahatani sangat besar peranannya dalam rangka mempercepat dan meningkatkan hasil usahatani. Bahkan dapat dikata suatu proses produksi sangat sulit untuk berjalan tanpa adanya peralatan.

Sesuai dengan kegunaan alat-alat kebun, biasa dikelompokkan dalam beberapa jenis yaitu alat untuk mempersiapkan lahan, alat untuk menanam, alat khusus pemeliharaan, serta alat untuk memanen.

2.5. Peta Penampilan Karya Agrosistem

Peta penampilan karya agrosistemsistem dimaksudkan untuk memberikan gambar tentang pengalokasian berbagai macam sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan ke berbagai subsistem agrosistem. Pengaliran barang, uang dan jasa baik dari dalam agrosistem ini akan diperlihatkan keterkaitan antara masing-masing proses dengan sumberdaya yang ada dengan keterkaitan antara proses-proses itu sendiri dengan lingkungan, dimana proses-proses itu berlangsung. Untuk lebih jelasnya peta penampilan karya agrosistem dapat dilihat pada Gambar 3 berikut ini :

Keterangan Gambar :

1. Semua sumberdaya yang dimiliki , berupa sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya peralatan, sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial dialokasikan untuk proses investasi di dalan usaha tanaman hias " Subhan ".
2. Dana investasi yang ada dialokasikan ke pasar benda modal, untuk pengadaan peralatan dan memproduksi tanaman.
3. Peralatan berupa cangkul dan parang yang diperoleh dari pasar benda modal merupakan sumberdaya yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha tanaman Hias.
4. Pengalokasian sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial untuk pengadaan bahan baku (bibit tanaman) dan bahan penolong (pupuk, pestisida, polybag) tanaman hias.
5. Pasar Input (Bibit dari Malang, 'Toko Tani Beru' dan 'Toko Agritama') merupakan tempat penyediaan bahan baku dan bahan penolong tanaman hias.
6. Bahan baku dan bahan penolong yang akan digunakan dalam usaha tanaman hias 'Subhan' diperoleh dari pasar input (Bibit dari Malang, 'Toko Tani Beru' dan 'Toko Agritama')
7. Lingkungan alam seperti musim dan cuaca, mempengaruhi proses pengadaan bahan baku usaha tanaman hias 'Subhan'
8. Bahan baku dan bahan penolong yang disediakan oleh bagian pengadaan bahan baku dan penolong digunakan dalam proses produksi tanaman hias.

9. Pengalokasian sumberdaya manusia, peralatan, lahan dan bangunan serta finansial, untuk menunjang terlaksananya proses produksi tanaman hias.
10. Sisa-sisa kotoran selama melakukan penyetekan, pesemaian dan bau yang ditimbulkan dapat mempengaruhi lingkungan usaha.
11. Tanaman hias yang telah dihasilkan kemudian dialihkan ke proses pemasaran.
12. Penerapan pola manajemen yang baik pada usaha tanaman hias 'Subhan' sangat mempengaruhi terlaksananya proses produksi tanaman hias.
13. Pola manajemen pada fungsi perencanaan yang dilakukan oleh usaha kasus berpengaruh pada kegiatan jasa dekorasi dan rental tanaman untuk perencanaan bahan baku dan perencanaan jenis tanaman yang digunakan.
14. Produksi tanaman hias yang dihasilkan oleh usaha tanaman hias sangat membantu dalam penyediaan berbagai jenis tanaman untuk kegiatan dekorasi dan rental tanaman
15. Sumberdaya yang ada pada usaha kasus berupa sumber daya peralatan, manusia dan tanaman sangat diperlukan untuk terlaksananya kegiatan dekorasi dan rental tanaman.
16. Sumberdaya Manusia dan finansial yang ada pada usaha tanaman hias 'Subhan' dialokasikan untuk pelaksanaan proses pemasaran.
17. Bagian pemasaran pada usaha tanaman hias 'Subhan' memasarkan hasil akhir berupa tanaman hias yang siap dilepas ke pasar output.
18. Hasil pemasaran penjualan tanaman hias merupakan tambahan sumberdaya finansial bagi usaha tanaman hias 'Subhan'.

19. Pengalokasian sumberdaya finansial untuk balas jasa (pengupahan) kepada tenaga kerja pada usaha tanaman hias "Subhan".
20. Balas jasa yang diberikan kepada tenaga kerja dapat mempengaruhi tingkat perekonomian di lingkungan masyarakat.
21. Proses pemasaran tanaman hias ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen (masyarakat) akan tanaman hias yang diinginkannya.
22. Lingkungan sosial mempengaruhi sumberdaya manusia. yang ada dalam usaha tanaman hias .Seperti penyediaan tenaga kerja untuk menggerakan usaha tanaman hias 'Subhan'.

III. POLA MANAJEMEN USAHA AGROESTETIKA

3.1 Pengertian Manajemen Usaha

Manajemen usaha terdiri dari dua kata yaitu kata "manajemen" dan "usaha". Usaha adalah pengelolaan suatu barang atau produk dari pengadaan sampai pemasarannya. Sedangkan manajemen dapat diartikan sebagai suatu cara atau seni untuk mencapai hasil yang diinginkan secara gemilang dengan sumberdaya yang terssedia bagi organisasi (Downey dan Erickson, 1992). Jadi manajemen agroestetika adalah manajemen yang berhubungan dengan pembuatan penataan dan pemasaran produk tanaman hias dengan segala dampaknya.

Manajemen adalah pendayagunaan bahan baku dan sumberdaya manusia untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Proses ini melibatkan organisasi, arahan, koordinasi dan evaluasi orang-orang guna mencapai tujuan-tujuan tersebut (Simamora, 1997).

Keberhasilan manajemen dalam sebuah perusahaan sangat dipengaruhi oleh penerapan beberapa fungsi manajemen yakni perencanaan, pengorganisasian, penyusunan staf, pengarahan dan pengendalian. Masing-masing dari fungsi tersebut dijabarkan sebagai suatu roda dimana kelima fungsi tersebut merupakan jari-jari yang menghubungkan manajer dengan tujuan yang akan dicapai. Oleh karena itu keberhasilan suatu usaha merupakan hasil dukungan dari kekuatan jari-jari yang senantiasa bekerja satu dengan lainnya.

Demikian halnya dengan agrosistem kasus, manajer harus dapat membuat rencana, mengambil keputusan, mengorganisasi dan memimpin tindakan-tindakan yang harus dilakukan oleh karyawan bawahannya dalam rangka merealisasi tujuan organisasi perusahaan.

3.2 Penerapan Fungsi-fungsi Manajemen

Penerapan unsur-unsur manajemen dalam efektivitas seorang manajer atau pimpinan perusahaan akan lebih mudah berjalan baik dan lancar jika didorong dengan sumberdaya yang ada. Disamping itu, kemampuan seorang manajer dalam memimpin dan mengendalikan suatu usaha sangat penting artinya dalam suatu usaha.

Proses manajemen meliputi kegiatan-kegiatan perencanaan, pengorganisasian , Pengarahan, koordinasi, pengendalian dan pengawasan dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan tertentu.

Dalam usaha tanaman hias "Subhan" yang mengelola usahanya, dimana pak Subhan sebagai pimpinan sekaligus pemilik usaha ini, sudah tentu bertanggung jawab terhadap pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam suatu usaha tertentu.

Pada usaha kasus ini pola manajemen yang diterapkan yaitu kombinasi antara pola manajemen moderen dan tradisional, yang mana pola manajemen moderen merupakan pola manajemen yang mengikuti pada perkembangan ilmu dan teknologi serta inovasi-inovasi baru. Sedangkan manajemen tradisional adalah manajemen yang statis dalam ha ini tetap mengikuti pada cara-cara yang lama sehingga tidak menimbulkan pendapat-pendapat dan kreasi-kreasi baru baik berupa usaha, metode

maupun sistim. Jadi dalam menjalankan usaha tanaman hias ini penerapan pola manajemen yang digunakan yaitu kombinasi antara pola manajemen moderen dan tradisional. Jadi tidak terfokus atau tertuju pada salah satu pola manajemen usaha.

3.2.1 Fungsi Perencanaan

Perencanaan merupakan fungsi utama manajemen, karena semua kegiatan usaha/organisasi yang bersangkutan diarahkan kepada rencana tersebut. Dengan perencanaan itu memungkinkan pada pengambilan keputusan untuk menggunakan sumberdaya yang dimiliki secara berdayaguna dan berhasilguna.

Perencanaan dapat dirumuskan tentang apa dan bagaimana suatu pekerjaan hendak dilaksanakan serta mengatur kegiatan apa saja dan kapan akan dilaksanakan serta sumberdaya yang terlibat dalam kegiatan itu.

Perencanaan merupakan tindakan untuk menentukan sasaran dan arah yang akan dipilih. Didalam perencanaan itu dituntut adanya kemampuan untuk meramalkan, menunjukan dan melihat kedepan dengan dilandasi tujuan-tujuan tertentu.

Pada agrosistem kasus ini perencanaan dimulai dari pembibitan yaitu waktunya harus bersamaan dengan musim hujan sehingga mudah tumbuh dan diperkirakan tanaman akan sudah bisa bertahan pada saat kekurangan air (Kemarau) karena produksi ini sifatnya musiman sehingga harus diperkirakan pada saat banyak permintaan persediaan tanaman sudah ada dan bisa dijual. Termasuk didalamnya

tentang biaya yang dikeluarkan dan harga yang akan ditetapkan nantinya harus ada kelebihan dari biaya.

Perencanaan lain yang dilakukan oleh usaha kasus pada kegiatan rental dan dekorasi taman telah berjalan dengan baik, hal ini terlihat dengan adanya order yang diterima oleh usaha kasus untuk melakukan kegiatan rental pada beberapa tempat. Adapun tahapan perencanaannya dimulai dengan menyiapkan jenis tanaman yang sesuai dengan permintaan dan keinginan konsumen. Pada usaha kasus ini kegiatan rental dilakukan pada beberapa tempat yaitu pada Bank Nusa sebanyak 12 pot Jenis tanaman antara lain 4 pot palem kuning, 4 pot bambu Jepang, 2 pot pandan Bali dan 2 pot beringin. Pada Kantor Garuda Indonesia sebanyak 12 pot jenis tanaman antara lain 4 pot palem udang, 2 pot bambu jepang, 2 pot palem ponix, 2 pot pandang bali dan 2 pot palem rotan. Pada Kantor PT Inti Utama Mobil terdapat 12 pot jenis tanaman antara lain 4 pot palem rotan, 4 pot bambu jepang dan 4 pot palem kipas. Pada Kantor PT.Telkom terdapat 5 pot jenis tanaman antaralain 3 pot bambu jepang dan 2 pot palem udang. Dan pada 2 rumah pribadi yaitu Rumah Pak Halim Kalla terapat 3 pot jenis tanaman antara lain 1 pot bambu jepang 1 pot andong dan 1 pot aplem Afrika. Dan pada rumah Pak Max terapat 4 pot jenis tanaman antara lain 2 pot aplem kuning dan 2 pot palem putih. Untuk kegiatan rental biasanya dilakukan ganti tanaman 2 minggu sekali dengan harga Rp. 15.000/pot untuk setiap jenis tanaman.

Kegiatan rental tanaman akhir-akhir ini diminati banyak orang karena dapat memberikan nilai keindahan, kesejukan serta keteduhan pada ruangan sehingga memberikan nilai estetika tersendiri bagi setiap orang yang melihatnya. Begitu oula

dengan kegiatan dekorasi taman berjalan dengan baik, karena tersedianya tenaga kerja berpengalaman yang mempunyai ketrampilan dan keahlian [illegible] menata taman sehingga usaha kasus tidak mengalami kesulitan dalam menerima order untuk jasa dekorasi taman.

3.2.2.Fungsi Pengorganisasian

Penggorganisasian adalah cara menejer membagi-bagi pekerjaan yang akan dikerjakan dan struktur yang harus dikembangkan untuk memastikan bahwa pekerjaan tersebut selesai dengan tuntas, maka perlu didesain suatu organisasi pemasaran dengan tujuan antara lain : untuk pembagian tugas hak dan wewenang agar masing-masing pekerja/karyawan dan pimpinan dapat melaksanakan tugasnya dan pengawasan untuk mempermudan mengatur atau mengolah perusahaan agar efisien (Soekantawi, 1991).

Pada agrosistem kasus ini organisasi yang ada tidak terlalu besar dan masih tergolong sederhana, sehingga wewenang dari masing-masing bagian masih harus dikerjakan secara rangkap. Misalkan pada bagian produksi tidak hanya memfokuskan pada bagian produksi saja tetapi juga harus dapat bekerja pada saat pemasaran dan lain sebagainya. Hanya saja wewenang keputusan terhadap kebijaksanaan perusahaan terutama kebijkasanaan terhadap penetapan harga dan pengendalian keuangan adalah wewenang penuh dari pimpinan.

Agar kegiatan ini terkoordinir dengan baik, maka seharusnya dari masing-masing bagian dapat berkonsentrasi pada satu jenis pekerjaan. Ini akan berpengaruh

terhadap kegiatan usaha di masa yang akan datang karena makin terspesialisasi dan menguasai pekerjaannya.

3.2.3 Fungsi Pengarahan

Pengarahan adalah fungsi manajemen yang berhubungan dengan usaha memberikan bimbingan, saran-saran, perintah-perintah dan instruksi-instruksi terhadapa bawahan dalam melaksanakan tugas-tugas masing-masing agar dapat berjalan dengan baik dan benar-benar tertuju pada tujuan yang ditetapkan.

Pada agrosistem kasus, dimana Pak Subhan selaku manajer usaha yang bertanggung jawab penuh terhadap kegiatan usaha, senantiasa memberikan bimbingan dan saran berupa pengarahan kepada karyawannya. Dan apabila terdapat hasil pekerjaan yang tidak sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan semula maka akan perlu memberikan pengarahan tentang langkah-langkah yang harus diambil agar dapat memberikan hasil sesuai yang diinginkan. Selain itu juga beliau selalu menanamkan rasa tanggung jawab dalam bekerja, menghargai waktu, ulet dan cermat agar pekerjaan tidak sia-sia dan apa yang menjadi tujuan usaha dapat tercapai dengan baik sesuai rencana.

3.2.4 Fungsi Koordinasi

Untuk mempertahankan keharmonisan, kelancaran dan keseimbangan usaha tanaman hias, maka Pak Subhan selaku manajer menerapkan bentuk pengawasan yang baik terhadap karyawannya. Pengawasan yang dilakukan oleh manajer ini adalah pengawasan langsung setiap hari yang terkadang pula ikut melibatkan diri

pada tiap-tiap proses kejadian yang ada pada usaha kasus, sehingga terdapat kerjasama yang terarah dalam usaha mencapai tujuan bersama. Dan bila ada kesulitan-kesulitan dan kemungkinan-kemungkinan lain yang tidak diperhitungkan, maka hal seperti itu harus diketahui dengan cepat oleh manajer, sehingga secepat mungkin melakukan tindakan perbaikan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan dan direncanakan

Bentuk koordinasi yang diterapkan oleh usaha kasus yaitu dengan menjalin komunikasi dua arah antara manajer dan bawahan serta pihak-pihak lain yang turut membantu kelancaran usahanya. Selaku pimpinan maka Pak Subhan secara terbuka siap menerima saran dari bawahan dan pihak lain yang berkompoten. Dengan cara ini maka bawahan merasa dihargai serta dibutuhkan keberadaannya sehingga akan timbul rasa tanggung jawab.

3.2.5 Fungsi Pengendalian dan Pengawasan

Pengendalian adalah suatu bayangan cermin dari perencanaan, dalam hal bahwa pengendalian itu dirancang untuk melihat apakah yang diharapkan akan terjadi benar-benar terjadi (Musselman dan Jackson, 1993).

Fungsi pengendalian bertujuab untuk melihat jalannya suatu kegiatan sesuai dengan perancangan yang telah dibuat sebelumnya. Dengan kata lain fungsi ini lebih banyak diterapkan dengan tujuan untuk melihat pelaksanaan perencanaan yang dibuat, apakah sudah sesuai atau belum. Apabila ternyata perencanaan tersebut tidak

berjalan sebagaimana , mestinya maka akan diupayakan untuk mengarahkan kegiatan usaha untuk kembali ke arah yang sesuai dengan perencanaan yang dibuat.

Masih dalam kaitan tugas manajer adalah pengendalian yang dikaitkan dengan pengawasan untuk melihat kembali hasil yang telah dicapai oleh perusahaan. Selaku manajer Pak Subhan langsung mengontrol ke lokasi usaha dan memeriksa kekurangan serta memberikan pengarahan kalau ada yang menyimpang dari rencana sebelumnya. Sebagai usaha yng bergerak dibidang tanaman hias maka beliau berusaha untuk menghasilkan tanaman yang bermutu dan berkualitas baik.

Begitu juga dengan bagian pengadaan bahan baku, produksi maupun bagian pemasaran, pengawasan maupun pengendalian juga dilakukan oleh pimpinan usaha tanaman hias untuk mengetahui segala perencanaan yang dibuat apakah sudah berjalan dengan baik atau belum

3.3 Bauran Pemasaran

Menurut Philip Kotler (1989), bauran pemasaran adalah campuran dari variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan, yang digunakan suatu perusahaan untuk mengejar tingkat penjualan yang diinginkan dalam pasar sasaran.

Unsur-unsur dalam bauran pemasaran yang utama terdiri dari produk, harga, promosi dan distribusi, lebih jelasnya sebagai berikut :

3.3.1 Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapat perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi yang meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat, organisasi atau gagasan atau buah pikiran

Faktor pertama dalam perencanaan suatu pemasaran adalah produk yang akan ditawarkan kepada konsumen. Produk suatu pemasaran sangat menentukan segmen pasar yang akan diraih dan menempatkan perusahaan pada suatu posisi tertentu.

Produk yang dihasilkan oleh agrosistem kasus ini terdiri dari berbagai jenis macam tanaman seperti jenis palem, bonsai, kaktus, asoka, anggrek dan juga tersedia tanaman hias lainnya yang hidup dipot dengan bentuk dan corak warna tersendiri.

3.3.2 Harga

Harga merupakan salah satunya unsur bauran pemasaran yang menghasilkan penerimaan penjualan. Maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan yang dapat dicapai.

Penetapan harga sangat penting untuk memasarkan produk. Sekalipun produk bagus tetapi harga tidak terjangkau maka produk tersebut tidak dapat terjual. Dalam menentukan suatu tingkat harga, perusahaan harus senantiasa melakukan perhitungan analisis biaya-biaya yang terjadi pada kemampuan atau daya beli masyarakat konsumen.

Usaha tanaman hias "Subhan" ini menetapkan harga tanaman secara bervariasi yaitu tergantung kepada jenis dan besar kecilnya tanaman yang ada, yaitu

untuk tanaman yang kecil/masih dalam polybag harga rata-rata berkisar antara Rp.2.500 sampai dengan Rp.7.500, sedangkan untuk jenis tanaman yang tingginya sedang harga rata-ratanya Rp.10.000 sampai dengan Rp.50.000 dan untuk jenis tanaman yang besar / dalam pot harga rata-rata berkisar antara Rp.50.000 sampai dengan Rp.300.000. Penetapan harga diatas ditentukan berdasarkan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi tanaman tersebut.

3.3.3 Promosi

Promosi adalah komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk dan menyakinkan. Ciri-ciri dari komunikasi yang persuasif (Komunikasi) adalah ada komunikator yang secara terencana mengatur berita dengan cara penyampaiannya untuk mendapatkan akibat tertentu dalam sikap dan tingkah laku si penerima (target pendengar) (Mursyid, 1993).

Strategis promosi pada dasarnya merupakan proses komunikasi yang ditujukan untuk memodifikasi perilaku pelanggang ke arah pengambilan keputusan yang positif dalam pembelian. Kegiatan promosi dalam suatu perusahaan dirancang untuk mencapai suatu tujuan yang menjual lebih banyak produk atau jasa (Downey dan Erickson, 1992).

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh usaha kasus secara nyata belum dilaksanakan, hanya saja dikenalkan produk yang ada pada setiap pengunjung dan pembeli yang datang ke tempat usaha.

3.3.4 Distribusi

Untuk mencapai tujuan sasaran dibidang pemasaran yang perlu dilakukan adalah distribusi. Distribusi merupakan kegiatan yang harus dilakukan oleh pengusaha untuk menyalurkan, menyebarkan, mengirimkan serta menyampaikan barang yang dipasarkannya itu kepada konsumen (Gitosudarmo, 1994).

Dalam mendistribusikan suatu produk dapat dilakukan melalui dua cara yaitu langsung dan tidak langsung. Distribusi langsung umumnya dilakukan untuk produk yang tidak tahan lama, dan ristribusi tidak langsung dilakukan untuk produk yang tahan lama (Downey dan Erickson, 1992).

Distribusi produk yang dilakukan oleh usaha kasus yaitu distribusi secara langsung kepada konsumen yang datang ke tempat usaha atau sering juga melalui pedagang pengecer.

IV. PROBLEMATISASI DAN PENETAPAN SASARAN

Problematisasi suatu agrosistem merupakan suatu upaya untuk memilih dan mengungkapkan masalah yang terjadi dalam suatu agrosistem. Tujuannya adalah mencoba memunculkan beberapa persoalan, guna memudahkan dalam penyusunan rancangan pemecahan persoalan tersebut.

Masalah adalah situasi yang memerlukan seseorang untuk bertindak dengan sepenuhnya atau sebagian yang menjadi tanggung jawabnya atau dengan kata lain ada sesuatu yang harus dikerjakan dan kitalah yang harus mengerjakannya.

Persoalan adalah akibat yang dapat dilihat dari suatu sebab yang terjadi dari suatu waktu yang di masa lalu, kita harus menghubungkan akibat yang kita amati dengan sebab ynag sebenarnya, baru kemudian kita dengan pasti dapat mengambil tindakan korektif yang sesuai yakni tindakan yang dapat mengoreksi persoalan-persoalan dan dapat menghindari terjadinya kembali persoalan.

Seseorang yang dalam pemecahan masalah bukannya karena ia mengetahui semua hal yang dapat menghasilkan akibat tertentu dan kemudian memilih tindakan korektif yang ditujukan kepada sebab yang paling sering diamati. Namun cara lain yang dipakai kebanyakan orang untuk mendekati persoalan dalam pekerjaan.

Sasaran adalah ukuran yang jelas mengenai tujuan yang ingin dicapai, sebab dengan ukuran yang jelas kita dapat mengambil pilihan yang beralasan logis.

Problematisasi ini dimulai dengan tahap yaitu tahap posisi penilaian dan dasar pertimbangan, inventarisasi masalah, menemukan masalah utama dan strukturisasi masalah.

4.1 Posisi Penilaian dan Dasar Pertimbangan

Penetapan posisi penilaian agrosistem untuk mengenal serta mengetahui beberapa masalah yang timbul dalam problematisasi situasi agrosistem, dari posisi penilaian dapat diketahui tindakan yang sesuai dalam proses agrosistem tersebut.

Ada dua hal yang mendasari suatu penilaian situasi yaitu menentukan posisi penilaian dan dasar pertimbangan serta fokus penilaian. Selain menentukan posisi, terlebih dahulu kita harus ketahui bahwa dari posisi mana yang harus kita gunakan untuk memberikan kemudahan dalam menilai situasi yang terjadi dalam agrosistem.

Dalam menentukan posisi penilaian situasi agrosistem, ada tiga kriteria dan pendekatan yang dilakukan yaitu menilai persoalan dari kacamata pengusaha, menggunakan sudut pandang sebagai manajer serta menggunakan sudut pandang kombinasi antara pandangan pengusaha dan pandangan sebagai manajer. Untuk menilai dan mengungkapkan problematisasi usaha kasus, digunakan sudut pandang kombinasi antara pandangan pengusaha dan pandangan penulis sebagai manajer.

Dalam studi kasus ini penulis menempati posisi sebagai manajer, dalam hal ini penulis menuangkan pemikiran-pemikiran responden kasus ke dalam bentuk karya analisis agrosistem dan diharapkan dapat terjadi interaksi keterpaduan pemikiran-

pemikiran yang tercipta dan dapat menghasilkan suatu keputusan yang lebih baik dan benar untuk mengatasi segala persoalan yang dihadapi agrosistem kasus.

Adapun dasar pertimbangan penulis menempatkan diri sebagai manajer dalam posisi penilaian agrosistem, karena dengan menempatkan diri sebagai manajer maka dapat diketahui secara dekat apa yang terjadi dalam agrosistem.

4.2 Inventarisasi Masalah

Pengenalan masalah dimaksudkan agar dapat melihat suatu situasi dalam agrosistem yang diperlukan dalam pengambilan suatu tindakan dimana pengenalan masalah ini akan mengabaikan rasa ketidakpuasan terhadap apa yang diinginkan.

Masalah adalah situasi yang memerlukan kita untuk bertindak dengan sepenuhnya atau sebagian saja yang menjadi tanggung jawab kita. Dengan kata lain adalah sesuatu yang dikerjakandan kitalah yang harus mengerjakannya (Kepner dan Trogoi, 1985).

Penentuan masalah dalam analisis permasalahan perlu mendapat beberapa hal diantaranya merumuskan masalah, mencatat setiap masalah yang nyata dan bukan merupakan suatu khayalan atau perkiraan yang tibul di masa depan, kemudian dari data-data tersebut yang dianggap penting dituliskan pada sebuah kartu masalah yang disebut kartu merah. Setelah menilai pemilihan pada kartu merah akhirnya didapatkan masalah yaitu :

1. ***Pengunjung dan Pembeli Terbatas,*** yaitu hanya berkisar antara 3 – 4 pengunjung perhari dan 2 – 4 pembeli per hari.

2. ***Kebutuhan konsumen kurang terpenuhi***, yaitu akibat kurang adanya jenis tanaman yang dibutuhkan oleh pembeli/pengunjung, sehingga mereka beralih ke tempat usaha lain.
3. ***Penataan dan kebersihan taman kurang baik***, mengakibatkan pengunjung dan pembeli kurang berminat ke tempat ini karena lokasi tempat usaha kurang terawat penataannya.
4. ***Jenis dan jumlah tanaman hias kurang***, mengakibatkan keinginan konsumen untuk membeli tanaman hias menurun dan memungkinkan untuk konsumen beralih ke tempat lain.
5. ***Kurang tersedianya tenaga kerja yang berpengalaman***, yaitu dengan melihat pengalaman dan tingkat pendidikan yang masih rendah dan rata-rata belum pernah mengikuti kegiatan kursus.

4.3 Menemukan Masalah Utama

Analisis masalah adalah suatu usaha untuk menyelidiki masalah-masalah utama dalam agrosistem yang terkait dengan suatu keadaan yang ingin diperbaiki. Analisis masalah ini dilakukan untuk meneliti penyebab timbulnya masalah-masalah tersebut. Analisis masalah ini dapat memberikan satu rangkaian hubungan sebab melihat yang ditujukan dalam suatu diagram.

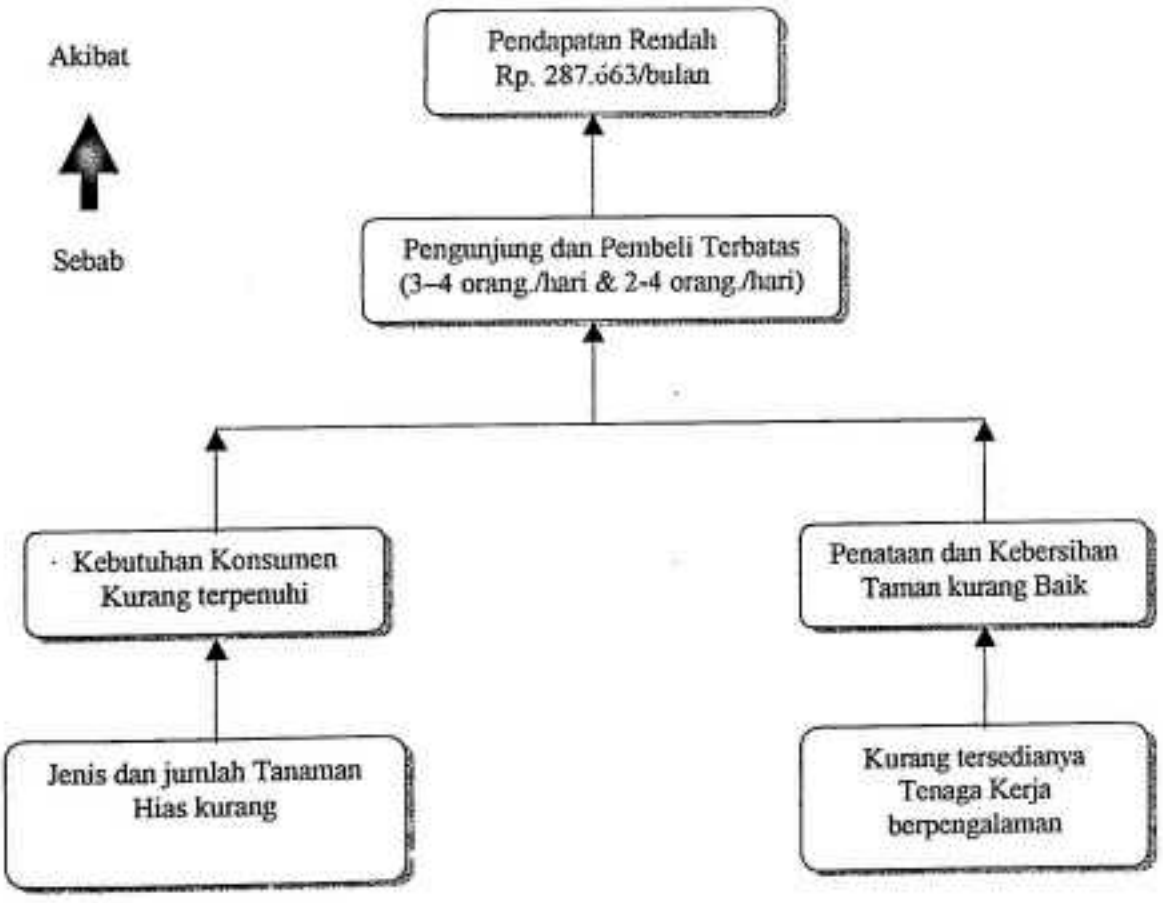
Masalah utama yang ada pada usaha tanaman hias "Subhan" tidaklah ditetapkan secara langsung, tetapi ditemukan melalui proses kompetisi. Adapun caranya yaitu :

- Masalah-masalah yang terdapat dalam usaha tanaman hias ini diperbandingkan antara satu sama lain. Dengan sistem kompetisi penuh, caranya yaitu denganmemperlihatkan/menunjukkan masalah-masalah (kartu merah) tersebut pada responden, sambil bertanya masalah mana yang dianggap lebih penting dari masalah lainnya dari kartu merah tersebut.
- Setelah masalah-masalah lain yang dipertandingkan maka akan muncul masalah sebagai pemenang. Dan masalah yang menjadi pemenang inilah yang merupakan masalah utama pada usaha tanaman hias ini. Sedangkan masalah-masalah lainnya yang kalah dalam pertandingan mungkin merupakan penyebab timbulnya masalah utama, dapat pula terjadi beberapa masalah yang tidak berhubungan dengan masalah utama. Masalah-masalah ini kemudian dinyatakan gugur dan untuk sementara dikesampingkan. Jika suatu saat masalah utama pada saat ini bersama penyebab-penyebabnya telah teratasi, maka mungkin pada saat itu masalah yang gugur berubah menjadi masalah utama dalam tanaman hias ini.

Masalah utama yang ditimbulkan oleh usaha tanaman hias "Subhan" adalah pengunjung dan pembeli terbatas, hal ini disebabkan karena kebutuhan konsumen kurang terpenuhi dan penataan serta kebersihan taman kurang baik.

4.4 Strukturisasi Masalah

Strukturisasi masalah merupakan diagram pohon persoalan yang menggambarkan tentang hubungan masalah utama, penyebab masalah utama dan akibat-akibat yang timbul dari persoalan utama tersebut. Hubungan yang terjadi pada diagram persoalan adalah hubungan sebab akibat. Adapun diagram pohon persoalan yang ada pada usaha tanaman hias adalah sebagai berikut :



Gambar 4. Struktur Pohon Masalah Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.

Berdasarkan diagram pohon permasalahan pada Gambar 4, maka dapat diberi penjelasan sebagai berikut :

1. Penyebab dari jenis dan jumlah tanaman hias kurang, mengakibatkan kebutuhan konsumen kurang terpenuhi.
2. Penyebab dari kurang tersedianya tenaga kerja berpengalaman, mengakibatkan penataan dan kebersihan taman kurang baik.
3. Penyebab dari kebutuhan konsumen kurang terpenuhi serta penataan dan kebersihan taman kurang, mengakibatkan pengunjung dan pembeli terbatas.
4. Penyebab dari pengunjung dan pembeli terbatas mengakibatkan pendapatan rendah.

Tabel 6. Fakta – Masalah – Sasaran Usaha Tanaman Hias pada Usaha "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.

No.	FAKTA (SEKARANG)	MASALAH	SASARAN (YANG AKAN DATANG)
1.	Pendapatan tanaman hias hanya Rp.287.663 /bln	Pendapatan rendah	Pendapatan usaha meningkat menjadi Rp.700.000/bln
2.	Pengunjung 3-4 orang dan Pembeli 2–4 orang /hari	Pengunjung dan pembeli terbatas	Pengunjung bertambah 10 orang/hari dan Pembeli bertambah 10 orang/hari
3.	Jenis tanaman Diven bahagia, Pisang-pisangan, Sri rejeki.	Kebutuhan konsumen kurang terpenuhi.	Jenis tanaman Diven bahagia, Pisang-pisangan, Sri rejeki, Palem botol dan Agave, meningkat.
4.	Diven bahagia 50 pohon, Pisang-pisangan 35 pohon, Sri Rejeki 43 pohon	Jumlah tanaman hias kurang.	Diven bahagia 65 pohon, Pisang-pisangan 45 pohon, Sri Rejeki 55 pohon, Palem botol 15 pohon, Agave 15 pohon.
5.	Dilaksanakan sebulan sekali.	Penataan dan kebersihan taman kurang baik.	Dilaksanakan setiap hari
6.	Tenaga kerja hanya 2 orang	Kurang tersedianya tenaga kerja ber-pengalaman	Tenaga kerja berpengalaman bertambah 2 orang

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2000

4.5 Menetapkan Sasaran-sasaran

Analisis sasaran adalah upaya untuk mencari jawaban terhadap masalah yang telah diidentifikasi pada tahap analisis masalah. Jika pada saat analisis masalah menempatkan posisi perusahaan, maka dalam analisis sasaran lebih memerlukan posisi perusahaan.

Sasaran merupakan kriteria bagi keputusan yakni perincian khusus yang harus dicapai oleh keputusan. Penetapan sasaran setelah menyatakan tujuan dari keputusan dan menyetujui tingkatan yang harus dicapai. Untuk mengetahui tujuan-tujuan yang ingin dicapai dalam proses pemecahan masalah, maka perlu adanya asumsi untuk mengubah dari kurang menjadi memadai dengan mengupayakan mengetahui hakekat masalah yang dihadapi dalam hal ini bahwa masalah-masalah yang ada sebelumnya pada kartu merah perlu dipositifkan untuk mencapai sasaran yang diinginkan pada kartu kuning, adapun sasaran tersebut adalah :

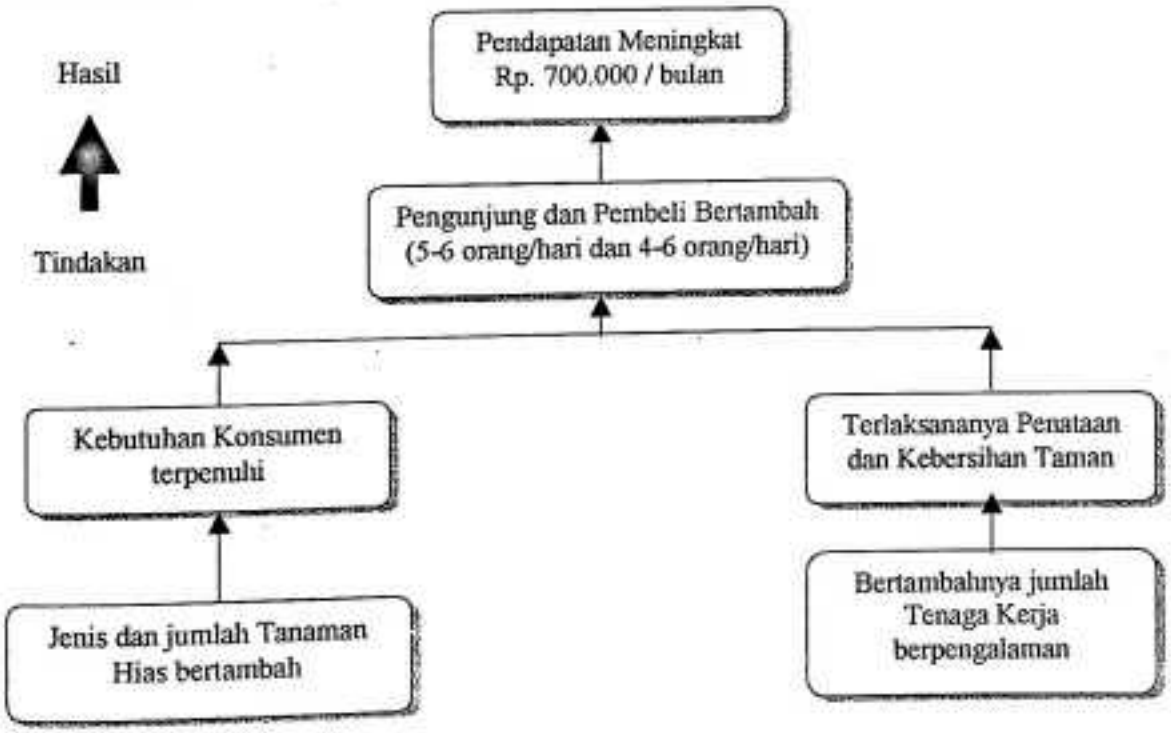
1. Pendapatan meningkat
2. Pengunjung dan pembeli bertambah
3. Kebutuhan konsumen dapat terpenuhi
4. Jenis dan jumlah tanaman hias bertambah
5. Penataan dan kebersihan taman lebih baik
6. Tersedianya tenaga kerja berpengalaman

4.6 Strukturisasi Sasaran

Strukturisasi sasaran merupakan diagram pohon - sasaran yang menggambarkan tingkatan-tingkatan sasaran yang akan dicapai setelah adanya tindakan perbaikan . Diagram pohon sasaran ini merupakan transpormasi positif dari diagram pohon persoalan.

Masalah dalam usaha tanaman hias "Subhan" memerlukan penyelesaian agar tidak menjadi hambatan yang akan dapat merugikan pihak pengusaha tanaman hias.

Untuk menyelesaikan berbagai masalah tersebut, maka perlu disusun suatu struktur tujuan atau sasaran. Pada usaha tanaman hias "Subhan" secara lengkap strukturisasi sasaran dapat dilihat pada Gambar 5 sebagai berikut :



Gambar 5. Struktur Sasaran Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.

Berdasarkan diagram pohon sasaran pada Gambar 5, maka dapat diberi penjelasan sebagai berikut :

1. Penyebab dari bertambahnya jenis dan jumlah tanaman hias mengakibatkan kebutuhan konsumen terpenuhi.
2. Penyebab dari bertambahnya jumlah tenaga kerja berpengalaman, mengakibatkan terlaksananya penataan dan kebersihan taman.
3. Penyebab dari kebutuhan konsumen terpenuhi dan terlaksananya penataan dan kebersihan taman, mengakibatkan pengunjung dan pembeli bertambah.
4. Penyebab dari pengunjung dan pembeli bertambah, mengakibatkan pendapatan meningkat.

V. ANALISIS DAN DESAIN TINDAKAN

5.1 Menentukan Tindakan-tindakan

Untuk mencapai sasaran utama, maka sangat perlu dilakukan tindakan-tindakan atau kegiatan. Tindakan-tindakan tersebut pada dasarnya tidak dapat mempengaruhi sasaran utama secara langsung, akan tetapi tindakan-tindakan tersebut akan berpengaruh langsung terhadap usaha pencapaian sasaran antara. Apabila sasaran antara telah tercapai, maka diharapkan sasaran utama pun akan tercapai. Sedangkan untuk penentuan tindakan-tindakan sangat perlu dilaksanakan guna demi mencapai sasaran utama, adapun hal-hal yang perlu mendapat perhatian/perubahan pada masalah yang dihadapi oleh usaha tanaman hias adalah :

1. ***Jenis dan jumlah tanaman hias bertambah,*** tindakan yang akan dilaksanakan adalah :

   1.1 Membeli Tanaman Hias

   Hal ini dilakukan karena dengan tersedianya tanaman hias yang diinginkan maka secara langsung dapat menarik pembeli dan pengunjung untuk membeli jenis tanaman hias yang diinginkan.

   1.2 Melakukan pembibitan tanaman.

   Kegiatan pembibitan tanaman dilakukan dengan tujuan untuk memperbanyak tanaman hias palem yang secara langsung dapat menambah jenis tanaman ini.

2 ***Taman tertata rapih dan bersih,*** tindakan yang akan dilakukan adalah :

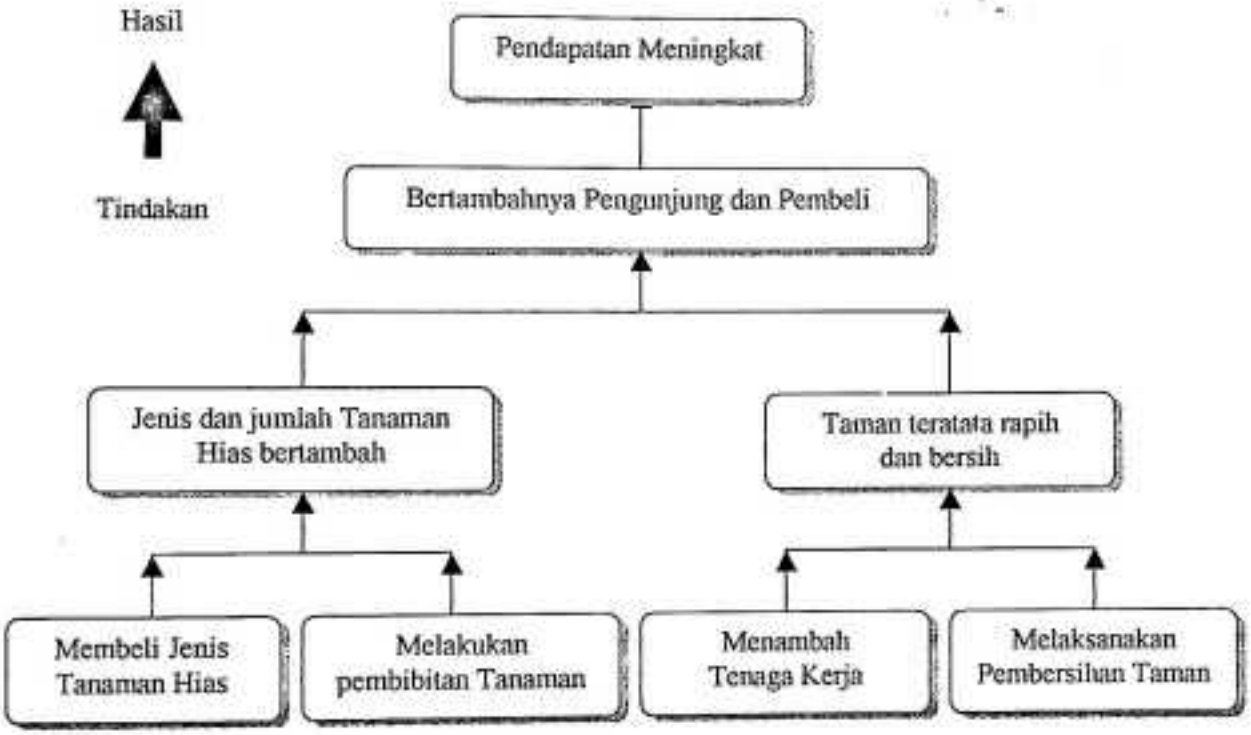
2.1 Menambah tenaga kerja yang berpengalaman

Hal ini dilakukan, karena dengan tersedianya tenaga kerja berpengalaman, maka segala kegiatan yang bersangkutpaut dengan usaha tanaman hias ini dapat berjalan dengan baik dan menghasilkan hasil sesuai dengan rencana .

2.2 Melaksanakan pembersihan taman

Hal ini dilakukan karena dengan adanya taman yang bersih maka akan terlihat rapi dan indah serta mempunyai nilai estetika tersendiri sehingga secara langsung dapat menarik pengunjung dan pembeli untuk datang ke tempat ini.

Untuk lebih jelasnya mengenai alternatif tindakan yang dilaksanakan pada usaha tanaman hias "Subhan", dapat dilihat pada Gambar 5 berikut ini.



Gambar 6. Struktur Tindakan Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.

Berdasarkan struktur tindakan usaha pada Gambar 6, maka dapat diberi penjelasan sebagai berikut :

1. Tindakan dari membeli jenis tanaman hias, menghasilkan jenis dan jumlah tanaman hias bertambah, sehinggga bertambahnya pengunjung dan pembeli dan pendapatan meningkat.
2. Tindakan dari melakukan pembibitan tanaman, menghasilkan jenis dan jumlah tanaman hias bertambah, sehingga bertambahnya pengunjung dan pembeli dan pendapatan meningkat.
3. Tindakan dari menambah tenaga kerja, menghasilkan taman tertata rapih dan bersih, sehingga bertambah pengunjung dan pembeli dan pendapatan meningkat.
4. Tindakan dari melaksanakan pembersihan taman, menghasilkan taman tertata rapih dan bersih, sehingga bertambahnya pengunjung dan pembeli dan pendapatan meningkat.

5.2 Analisis Keputusan

Analisis keputusan adalah suatu prosedur sistimetis yang didasarkan pada pola berpikir digunakan dalam pengambilan keputusan. Analisis ini juga berguna untuk memusatkan perhatian pada permasalahan yang menjadi prioritas utama, selain itu juga menjawab semua tindakan yang diambil dalamsetiap usaha untuk memecahkan persoalan yang dihadapi.

Tujuan analisis keputusan adalah mengidentifikasi apa yang harus dikerjakan, mengembangkan kriteria khusus untuk mencapai tujuan, mengevaluasi alternatif

yang tersedia yang berhubungan dengan kriteria dan mengidentifikasi resiko yang melekat pada keputusan tersebut.

Dalam upaya melaksanakan keputusan tersebut, maka ada beberapa langkah yang perlu untuk dilakukan yakni :

(a) Pernyataan keputusan

Merumuskan pernyataan keputusan berguna untuk memuaskan perhatian pada persoalan yang telah dipilih. Pernyataan keputusan tidak menunjukkan maksud dari suatu keputusan, tetapi juga tindakan dimana keputusan tersebut diambil.

(b) Kriteria keputusan

Kriteria keputusan menggambarkan suatu keadaan yang lebih dan terperinci mengenai hasil keputusan yang diambil. Pada dasarnya kriteria keputusan ini terbagi kedalam dua bagian, yaitu kriteria pokok dan kriteria penunjang. Kriteria pokok merupakan kriteria yang mutlak dimiliki oleh keputusan yang telah diambil. Karena tanpa disertai dengan kriteria ini maka keputusan ini tidak efisien dan efektif. Sedangkan kriteria penunjang adalah untuk membandingkan alternatif-alternatif yang ada, yang fungsinya untuk memberikan gambaran perbandingan dengan kriteria pokok.

(c) Alternatif keputusan

Alternatif keputusan digunakan untuk memilih satu alternatif diantara beberapa alternatif yang sesuai dengan sasaran yang kita inginkan. Oleh karena

itu alternatif tersebut harus diuji kemampuannya , dengan demikian tidak terjadi atau menimbulkan permasalahan baru.

(d) Evaluasi alternatif

Kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya menjadi penentu penilaian dalam evaluasi. Dengan demikian setiap alternatif yang ada harus dipertimbangkan dengan kriteria tersebut. Dalam evaluasi terhadap kriteria akan digunakan sistem pembobotan penilaian sebagai berikut :

Analisis Keputusan

1.1 a. Pernyataan keputusan : Membeli jenis tanaman hias.

b. Alternatif tindakan (A) :

1. Diven bahagia, Pisang-pisangan, Sri rejaki (A1)
2. Asoka, Bonsai, Agave (A2)
3. Puring, Mawar, Palem (A3)

c. Kriteria keputusan (K) :

1. Banyak diminati Konsumen (K1)
2. Persediaan tetap ada (K2)
3. Menambah koleksi Tanaman (K3)

d. Evaluasi alternatif kegiatan

No	Kriteria / Alternatif	K1 0,30	K2 0,40	K3 0,30
1 2 3	A1 A2 A3	0,45 0,30 0,25	0,40 0,30 0,30	0,35 0,35 0,30
	Jumlah	1,00	1,00	1,00

No	Kriteria / Alternatif	K1	K2	K3	Jumlah
1 2 3	A1 A2 A3	0,135 0,09 0,075	0,16 0,12 0,12	0,105 0,105 0,09	0,4 0,315 0,285
	Jumlah	0,3	0,4	0,3	100

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2000.

Hasil analisis diatas menunjukkan bahwa nilai yang tertinggi terdapat pada alternatif 1 dengan nilai 0,4 sehingga yang terbaik untuk dipilih dan diimplementasikan adalah tanaman Diven Bahagian, Pisang-pisangan dan Sri Rejeki.

1.2 a. Pernyataan keputusan : Melakukan pembibitan Tanaman

b. Alternatif tindakan (A) :

1. Anakan (A1)
2. Kultur Jaringan (A2)
3. Stek (A3)

c. Kriteria Keputusan (K) :

1. Mencegah kekurangan bibit (K1)

2. Menambah variasi tanaman (K2)

3. Persediaan selalu ada (K3)

d. Evaluasi alternatif kegiatan

No	Kriteria / Alternatif	K1 (0,45)	K2 (0,30)	K3 (0,25)
1	A1	0,40	0,30	0,40
2	A2	0,35	0,40	0,30
3	A3	0,25	0,30	0,30
	Jumlah	1,00	1,00	1,00

No	Kriteria / Alternatif	K1	K2	K3	Jumlah
1	A1	0,18	0,09	0,1	0,37
2	A2	0,1575	0,12	0,075	0,3525
3	A3	0,1125	0,09	0,075	0,2775
	Jumlah	0,45	0,3	0,25	1,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2000.

Hasil analisis diatas menunjukkan bahwa nilai yang tertinggi terdapat pada alternatif 1 yaitu 0,37 sehingga yang terbaik untuk dipilih dan diimplementasikan adalah melakukan Pembibitan Tanaman melalui anakan.

1.3 a. Pernyataan keputusan : Menambah tenaga kerja Berpengalaman

b. Alternatif tindakan (A) :

1. 1 Orang (A1)

2. 2 Orang (A2)

3. 3 Orang (A3)

c. Kriteria keputusan (K) :

1. Cekatan dalam bekerja (K1)
2. Mempunyai keahlian dan ketrampilan (K2)
3. Disiplin (K3)

d. Evaluasi alternatif tindakan

No	Kriteria / Alternatif	K1 (0,30)	K2 (0,40)	K3 (0,30)
1	A1	0,25	0,30	0,25
2	A2	0,45	0,40	0,45
3	A3	0,30	0,30	0,30
	Jumlah	1,00	1,00	1,00

No	Kriteria / Alternatif	K1	K2	K3	Jumlah
1	A1	0,75	0,12	0,075	0,27
2	A2	0,135	0,16	0,135	0,43
3	A3	0,09	0,12	0,09	0,3
	Jumlah	0,3	0,4	0,3	1,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2000.

Hasil analisis diatas menunjukkan bahwa nilai yang tertinggi terdapat pada alternatif 2 yaitu 0,43 sehingga yang terbaik untuk dipilih dan diimplementasikan adalah menambah tenaga kerja 2 orang.

1.4 a. Pernyataan keputusan : Memilih Jadwal Pembersihan taman

b. Alternatif tindakan (A)

1. Pembersihan setiap hari (A1)
2. Pembersihan seminggu sekali (A2)
3. Pembersihan sebulan sekali (A3)

c. Kriteria keputusan (K) :

1. Taman tertata rapi dan indah (K1)
2. Tenaga kerja Efektif (K2)
3. Biaya bertambah (K3)

d. Evaluasi alternatif kegiatan

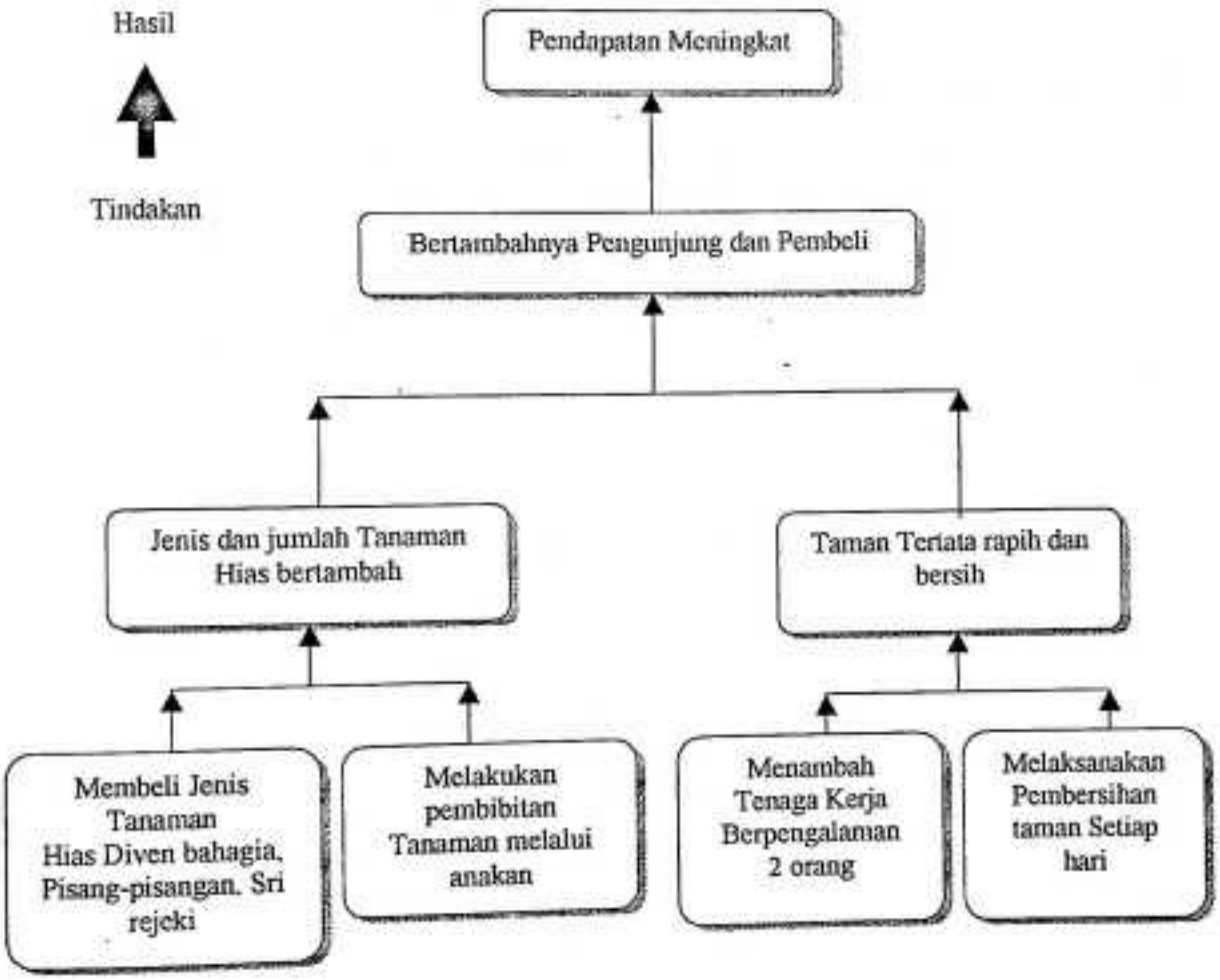
No	Kriteria / Alternatif	K1 (0,45)	K2 (0,30)	K3 (0,25)
1	A1	0,40	0,35	0,40
2	A2	0,35	0,35	0,30
3	A3	0,25	0,30	0,30
	Jumlah	1,00	1,00	1,00

No	Kriteria / Alternatif	K1	K2	K3	Jumlah
1	A1	0,18	0,105	0,1	0,3625
2	A2	0,1575	0,105	0,075	0,36
3	A3	0,1125	0,09	0,075	0,2775
	Jumlah	0,45	0,3	0,25	1,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2000.

Hasil analisis diatas menunjukkan bahwa nilai yang tertinggi terdapat pada alternatif 1 yaitu 0,3625 sehingga ynag terbaik untuk dipilih dan diimpementasikan adalah memilih jadwal pembersihan setiap hari.

Dari hasil analisis keputusan yaitu ada tindakan terpilih yang muncul dari analisis keputusan dapat dilihat pada Gambar 7 berikut ini.



Gambar 7. Struktur Tindakan Terpilih Usaha Tanaman Hias "Subhan" di Kelurahan Tamalanrea Jaya, Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.

Berdasarkan struktur tindakan usaha terpilih pada Gambar 7, maka dapat diberi penjelasan sebagai berikut :

1. Tindakan dari membeli tanaman hias Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki, menghasilkan jenis dan jumlah tanaman hias bertambah, sehingga bertambahnya pengunjung dan pembeli, dan pendapatan meningkat.
2. Tindakan dari melakukan pembibitan tanaman sendiri melalui anakan, menghasilkan jenis dan jumlah tanaman hias bertambah, sehingga bertambahnya pengunjung dan pembeli, dan pendapatan meningkat.
3. Tindakan dari menambah tenaga kerja berpengalaman 2 orang, menghasilkan taman tertata rapih dan bersih. sehingga bertambahnya pengunjung dan pembeli, dan pendapatan meningkat.
4. Tindakan dari melaksanakan pembersihan taman setiap hari, menghasilkan taman tertata rapih dan bersih, sehingga bertambahnya pengunjung dan pembeli, dan pendapatan meningkat.

5.3. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha

Matriks Perencanaan Proyek adalah suatu usaha untunk mengembangkan rancangan proyek yang dapat memberikan suatu ringkasan mengenai rancangan pproyek tersebut dalam bentuk sebuah matriks.

Matriks Perencanaan Proyek menerangkan mengapa proyek dilaksanakan (maksud dan sasaran proyek), apa yang ingin dihasilkan oleh proyek (hasil-hasil kerja proyek), bagaimana proyek akan bekerja untuk mencapai hasil-hasil yang diinginkan (kegiatan proyek). Faktor-faktor diluar pengaruh langsung pengelolaan proyek yang perlu diawasi demi keberhasilan proyek (asumsi-asumsi penting), bagaimana keberhasilan proyek dapat dinilai secara obyektif (indikator-indikator obyektif) dari mana data yang diperlukan untuk menilai keberhasilan secara obyektif dapat diperoleh (sumber-sumber pembuktian) serta berapa saran dan biaya yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan ini.

Dalam matriks perencanaan proyek ini, struktur alternatif tindakan terpilih dijabarkan ke dalam matriks perencanaan. Pada matriks ini yang dilakukan adalah mengidentidikasi dari masing-masing tingkatan tujuan, menentukan ukuran tercapainya tujuan, menentukan sistim informasi manajerial, menentukan sasaran yang diperlukan dan menentukan besarnya biaya yang digunakan untuk mendukung tidakan.

Adapun matriks perencanaan proyek pengembangan usaha tanaman hias 'subhan' dapat dilihat pada Tabel 7. berikut :

Tabel 7. Matriks Perencanaan Proyek pengembangan Usaha Tanaman Hias 'Subhan' kotamadya Makassar, 2000

MATRIKS PERENCANAAN PROYEK PENGEMBANGAN USAHA

Nama Perusahaan : Subhan
Nama Proyek : Pola manajemen Usaha Agroestetika
Jangka Waktu : 4 Bulan

URAIAN TUJUAN SESUAI TINGKATANNYA	UKURAN TERCAPAINYA TUJUAN/HASIL	SISTIM INFORMASI PENGENDALIAN
A1 DAMPAK Pendapatan meningkat	**A2** Dari Rp. 287.663/bulan Menjadi Rp. 700.000/bulan	**A3** Sistin Informasi Keuangan (Bulanan)
B1 SASARAN UTAMA Pengunjung dan Pembeli Meningkat	**B2** Dari 5 – 6 Orang / hari Sampai dengan 4 – 6 Orang / hari	**B3** Bagian Pemasaran
C1 SASARAN ANTARA - Jenis dan jumlah Tanaman Hias bertambah - Taman tertata rapih dan bersih	**C2** - Jenis tanaman Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki bertambah - Indah dan menarik	**C3** - Bagian Produksi - Pemilik usaha dan semua tenaga kerja
Khusus : Tindakan	**Sarana yang diperlukan :**	**Biaya (Rp)**
D1 - Membeli jenis tanaman hias Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki - Memilih pembibitan tanaman sendiri melalui anakan - Menambah tenaga kerja berpengalaman 2 orang - Melaksanakan pembersihan taman setiap hari	**D2** - Uang Tunai, transportasi - Tanah, pupuk, polybag - Informasi - Gunting, Sapu, Gerobak, Air	**D3** - Rp. 500.000,- - Rp. 200.000,- - Rp. 150.000,- - Rp. 200.000,-

5.4. Rencana Jadwal Pelaksanaan Proyek

Rencana Kerja Proyek adalah suatu usaha untuk menyusun kegiatan proyek yang dapat memberikan suatu ringkasan mengenai pelaksanaan rencana kegiatan agar perusahaan dapat berkembangan dengan pesat, yang didalamnya meliputi penanggung jawab dari masing-masing tindakan yang akan dilakukan, hasil kegiatan serta penjadwalan tindakan.

Agar semua tindakan yang akan diambil dapat dilakukan dengan baik dan teratur untuk mencapai hasil kerja yang telah ditetapkan sehingga maksud dan sasaran proyek dapat terwujud. Maka perlu adanya rencana kerja kegiatan untuk tindakan.

Untuk lebih jelasnya mengenai rencana kerja proyek dapat dilihat pada Tabel 8. Berikut ini :

Tabel 8. Rencana Jadwal Pelaksanaan Proyek Usaha tanaman hias 'Subhan',2000

Tindakan per Sasaran antara	Penaggung Jawab	Hasil Kegiatan	Jadwal / Bulan (6)					
(1)	(2)	(3)	2	3	4	5	6	7
1. Jenis dan jumlah tanaman hias bertambah								
1.1 Membeli jenis tanaman hias Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki	Pimpinan (Pak Subhan)	- Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki Bertambah						
1.2 Melakukan pembibitan Tanaman melalui anakan	Tenaga Kerja	- Tanaman menjadi banyak						
2. Taman tertata rapih dan bersih								
2.1 Menambah Tenaga Kerja berpengalaman	Pimpinan (Pak Subhan)	- Tenaga Kerja bertambah 2 Orang						
2.2 Melaksanakan pembersihan tamanan setiap hari	Tenaga Kerja	- Taman menjadi indah dan menarik						

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2000

5.5 Analisis Persoalan Potensial

Analisa Persoalan Potensial adalah merupakan suatu upaya untuk melihat ke masa depan dengan berdasarkan apa yang ada pada saat ini untuk kemudian mencoba menentukan atau merumuskan tindakan-tindakan yang perlu diambil dan memikirkan suatu tindakan pencegahan dan penaggulangan terhadap persoalan-persoalan yang mungkin timbul dari setiap tindakan yang diambil tersebut.

Charles dan Benjamin B. Trogoe (1992), mengemukakan bahwa analisa persoalan potensial adalah merupakan suatu prosedur kerja yang memungkinkan kita memasuki masa depan dengan melihat apa yang terkandung di dalamnya untuk kemudian kembali ke masa kini dan mengambil tindakan selagi masih memungkinkan.

Didalam analisa persoalan potensial ada beberapa langkah pelaksanaan yang harus ditempuh dalam melahirkan suatu solusi terhadap persoalan yang timbul. Langkah-langkah tersebut adalah :

a. Pernyataan Rencana Kegiatan

   Pernyataan rencana Kegiatan merupakan pernyataan yang berkaitan dengan tindakan-tindakan yang akan dilakukan dari persoalan yang muncul.

b. Skenario Pelaksanaan Kegiatan

   Skenario pelaksanaan kegiatan merupakan urutan kegiatan atau tindakan yang disusun untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan pada pernyataan rencana kegiatan.

c. Indentifikasi Tahap Rawan

Mengidentifikasi tahap rawan adalah langkah dari kegiatan yang mudah mengalami kegagalan. Serangan yang terjadi dapat menjadi hambatan bagi kelangsungan skenario yang akan dilakukan.

d. Identifikasi Persoalan Potensial Khusus

Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui persoalan yang dapat menimbulkan akibat negatif terhadap pengelolaan tahap-tahap rawan yang sangat dibutuhkan, guna mempermudah pengambilan tindakan penanggulanga

e. Identifikasi Terhadap Persoalan Potensial Khusus

Identifikasi sebab terhadap potensial khusus yaitu untuk mengetahui kemungkinan penyebab timbulnua PPK sehingga mempermudah perumusan tindakan pencegahan dan penanggulangan.

F. Tindakan Pencegahan

Tindakan pencegahan dimaksudkan untuk menghilangkan sebagian atau keseluruhan sebab yang ditimbulkan dari suatu persoalan potensial. Jika tindakan ini dapat dilaksanakan, maka diharapkan bahwa hasil yang diperoleh dibandingkan melalui tindakan penanggulangan.

g. Tindakan Penanggulangan

Tindakan Penanggulangan dimaksudkan sebagaai langkah terakhir apabila tindakan pencegahan tidak dapat lagi dilakukan. Hal ini dilakukan pada hal-hal yang sekiranya tidak dapat lagi dicegah.Tindakan penangulangan ini lebih bersifat mempertahankan pelaksanaan skenario kegiatan yang telah direncanakan.

Untuk lebih jelasnya analisis persoalan potensial dapat dilihat pada uraian sebagai berikut :

ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL (APP)

1. Peryataan Kegiatan : Membeli Jenis Tanaman Membeli jenis tanaman hias Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki
2. Skenario : -

No	Langkah-langkah Pelaksanaan	Identifikasi daerah Rawan	Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK)	Identifikasi Penyebab (PPK)	Tindakan	
					Pencegahan	Penaggulangan
1	Memesan dari luar daerah	Ya (bibit/anakan)	Sangat terbatas & sulit diperoleh	Jarak Jauh	Memesan terlebih dahulu	Menggunakan alat komunikasi dan transportasi yang tepat
2	Mengadakan Kerja Sama dengan Pengusaha Tanaman Hias Lain	Ya (Jumlah/Jenis)	Sulit Mendapatkan jenis ini	Sumber informasi kurang	Menghubungi Pihak bersangkutan	Menggunakan alat komunikasi dan tatap muka langsung
3	Menyeleksi jenis tanaman yang dibeli	Ya (Sehat/buruk jenis tanaman)	Sulit untuk mendeteksinya	Sumber informasi kurang	Membaca Literatur yang berhubungan	Menggunakan jasa Perpustakaan dan toko-toko buku

ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL (APP)

1. Peryataan Kegiatan : Melakukan Pembibitan tanaman melalui anakan
2. Skenario : -

No	Langkah-langkah Pelaksanaan	Identifikasi daerah Rawan	Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK)	Identifikasi Penyebab (PPK)	Tindakan	
					Pencegahan	Penaggulangan
1	Meyelcksi jenis anakan	Ya (keterampilan)	Tenaga Kerja kurang terampil	Tidak berpengalaman	Membaca literatur	Menggunakan literatur yang berkaian
2	Menyiapkan media	Tidak	---	---	---	---

ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL (APP)

1. Peryataan Kegiatan : Menambah Tenaga Kerja Berpengalaman 2 orang
2. Skenario : -

No	Langkah-langkah Pelaksanaan	Identifikasi daerah Rawan	Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK)	Identifikasi Penyebab (PPK)	Tindakan	
					Pencegahan	Penaggulangan
1	Menetapkan Tenaga Kerja Berpengalaman	Ya (Terampil)	Sulit mencari yang tepat	Perekrutan asal-asalan	Melalui seleksi ketat	Mencari Info di BLK (Balai Latihan Kerja)
2	Mencari Tenaga Kerja Berpengalaman	Ya (Berijazah Minimal-SMP)	Pendidikan Minim	Tenaga Kerja dari dalam Keluarga	Mencari dari luar keluarga	Pendidikan minimal SMP
3	Informasi disebarluaskan	Ya (Media Masa)	Informasi Tidak Sampai	Informasi cuma 3 Hari	Informasi diperpanjang 7 hari	Ulangi informasi tentang penerimaan tenaga kerja

ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL (APP)

1. Peryataan Kegiatan : Melaksanakan Pembersihan Tanaman Setiap Hari
2. Skenario : -

No	Langkah-langkah Pelaksanaan	Identifikasi daerah Rawan	Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK)	Identifikasi Penyebab (PPK)	Tindakan	
					Pencegahan	Penaggulangan
1	Taman terlihat Rapih	Ya (Penataan)	Kurang tertata	Menata sesuai jenis	Membuat papan nama	Membaca Literatur
2	Dapat merangsang konsumen	Ya (Daya tarik)	Promosi kurang	Servis kurang memuaskan	Memasang iklan	Mas media /elektronik
3	Menambah nilai ekstetika	Ya (keindahan)	Kurang rapih dan indah	Penataan asal-asalan	Penataan sesuai jenis dan umur tanaman	Tenaga kerja harus profesioinal

VI. UJI COBA DAN EVALUASI

6.1. UJI COBA

Uji coba merupakan kegiatan melibatkan diri dan mendorong responden untuk mengeinplementasikan beberapa langkah areal dari desain tindaklan yang sudah dirumuskan dan rencanakan.

1. ***Membeli jenis tanaman Hias Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki***

   Tahapan - tahapan uji coba yang dilaksanakan untuk membeli jenis tanaman Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki adalah :

   a. Memesan dari luar daerah Malang (Jatim) .
   b. Mengadakan kerja sama dengan pengusaha tanaman hias lain.
   c. Menyeleksi jenis tanaman yang di beli.

2. ***Melakukan Pembibitan tanaman melalui anakan***

   Tahapan – tahapan uji coba yang dilaksanakan untuk melakukan pembibitan tanaman melalui anakan adalah :

   a. Menyeleksi jenis tanaman
   b. Menyiapkan media

3. ***Menambah Tenaga Kerja Berpengalaman 2 orang***

   Tahapan – Tahapan uji coba yang dilaksanakan untuk menambah tenaga kerja berpengalaman 2 orang adalah :

   a. Menetapkan tenaga kerja berpengalaman

b. Mencari tenaga kerja berpengalaman

c. Informasi disebarluaskan.

4. ***Memilih jadwal Pembersihan Taman setiap hari***

Tahapan-tahapan uji coba yang dilaksanakan untuk pembersihan taman setiap hari adalah :

a. Menyiapkan tenaga kerja.

b. Menyiapkan alat-alat kebersihan

6.2. EVALUASI

Evaluasi bertujuan untuk mengetahui apakah dilaksanakan dapat memberikan dampak yang positif atau sebaliknya. Dan dalam pelaksanaannya masih banyak ditemui kendala-kendala yang sulit diatasi. Kemudian hasil evaluasi dapat dilihat pada jadwal kerja terealisasi serta sasaran dan fakta.

6.2.1. JADWAL KERJA TEREALISASI DAN RENCANA TEREALISASI

Tabel 9. Jadwal Kerja Terealisasi dan rencana terealisasi yang diimplementasikan oleh Usaha Tanaman Hias "Subhan" Di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.

Perusahaan : "Subhan"
Nama Proyek : Peningkatan Penjualan Tanaman Hias

Tindakan per sasaran antara	Penanggung Jawab	Hasil Kegiatan	Jadwal / Bulan (6)					
(1)	(2)	(3)	2	3	4	5	6	7
• Jenis dan jumlah tanaman hias bertambah								
- Membeli jenis tanaman hias Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki	Pimpinan (Pak Subhan)	Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki Bertambah			▪▪▪▪	○○○		
- Melakukan Pembibitan Tanaman melaui anakan	Pimpinan (Pak Subhan)	Tanaman menjadi bertambah				▪▪▪▪ ○○○	▪▪▪▪	
• Taman tertata rapih dan bersih								
- Menambah Tenaga Kerja berpengalaman 2 orang	Pimpinan (Pak Subhan)	———					▪▪▪▪▪▪▪▪	
- Melaksanakan pembersihan Taman setiap hari	Karyawan (Iwan)	Taman menjadi indah dan menarik		○○○	○○○	○○○	○○○	○○○ ▪▪▪▪

Sumber : Data Primer setelah diolah

Keterangan :
▪▪▪▪▪▪▪▪ : Rencana
○○○ : Terealisasi

Tabel diatas menunjukkan bahwa jadwal kerja yang terealisasi terdiri dari beberapa alternatif tindakan terpilih antara lain; Membeli jenis tanaman hias Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki, dimana implementasi kegiatan dilakukan pada bulan Mei, sedangkan rencana sebelumnya diusahakan pada bulan april dan Mei

sehingga hasil kegiatan yang diperoleh yaitu bertambahnya jenis tanaman hias Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki. Melakukan pembibitan tanaman melaui anakan dimana implementasi kegiatan dilakukan bulan Mei, sedangkan rencana sebelumnya diusahakan bulan Mei dan juni sehingga kegiatan yang diperoleh yaitu bertambahnya berbagai jenis tanaman; serta Melaksanakan pembersihan taman setiap hari, dimana iinplementasikan kegiatan dilakukan pada bulan maret sampai bulan juli sedangkan rencana sebelumnya diusahakan pada bulan mei sampai bulan juli, Sehingga hasil kegiatan yang diperoleh yaitu taman tertata rapi dan menarik.

Sedangkan alternatif tindakan terpilih lainnya yaitu penataan dan kebersihan taman dengan cara menambah tenaga kerja berpengalaman 2 orang belum terlaksana dengan baik, dikarenakan pimpinan usaha belum menemukan orang yang benar-benar berpengalaman dalam hal menata taman, sehingga tindakan ini belum bisa terealisasi dalam waktu dekat dan sementara ini masih dicari hingga suatu saat dapat terealisasi.

6.2.2 SASARAN DAN FAKTA TEREALISASI

Tabel 10. Sasaran dan Fakta Terealisasi selama Sesudah Tindakan Pada Usaha Tanaman Hias " Subhan " Di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.

No	Fakta Awal (Maret 2000)	Fakta Sekarang (Mei 2000)	Sasaran (Juli 2000)
1.	Penerimaan yang diperoleh Rp. 287.663 / bulan	Penerimaan yang diperoleh Rp. 445.162,5 /bulan	Penerimaan yang akan datang Rp. 700.000 /bulan
2.	Pengunjung 3-4 orang /hari dan pembeli 2-4 orang /hari	Pengunjung 5-6 orang /hari dan pembeli 4-6 orang /hari	Pengunjung 10 Orang/hari dan pembeli 10 Orang/hari
3.	Jenis tanaman Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki	Jenis tanaman Diven Bahagia, Pisang-pisangan dan Sri rejeki bertambah	Jenis tanaman Diven Bahagia, Pisang-pisangan, Sri rejeki, palem botol dan agave dan meningkat
4.	Diven Bahagia, 50 pohon Pisang-pisang-an 35 pohon dan Sri rejeki 43 pohon	Diven Bahagia, 55 pohon Pisang-pisang-an 40 pohon dan Sri rejeki 50 pohon	Diven Bahagia, 65 pohon Pisang-pisang-an 45 pohon dan Sri rejeki 55 pohon, palem botol 15 pohon dan agave 16 pohon
5.	Dilaksanakan sebulan sekali	Dilaksanakan seminggu sekali	Dilaksanakan setiap hari
6.	Tenaga kerja 2 Orang	Tenaga kerja ber-pengalaman belum bertambah	Tenaga kerja bertambah 2 Orang

Sumber : Data Primer setelah diolah

6.2.3 Analisis Biaya dan Pendapatan Setelah Tindakan

Analisis biaya dan pendapatan setelah tindakan menggambarkan berapa peningkatan yang dipeoleh setelah melakukan tindakan. hal ini dilakukan untuk mengetahui berapa kenaikan dari sebelum adanya tindakan maupun setelah adanya tindakan, maka untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 11 berikut ini :

Tabel 11. Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Tanaman Hias "Subhan" selama Bulan Mei 2000 (Setelah adanya Tindakan).

No.	Uraian	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Penerimaan :			2.455.000
2.	Biaya Variabel			
	- Bibit :			
	▪ Cemara	50	1.500	75.000
	▪ Palem	50	1.000	50.000
	▪ Bonsai	50	1.500	75.000
	- Pupuk Anorganik			
	▪ TSP	5 kg	1.800	9.000
	▪ Urea	5 kg	1.900	9.500
	- Pupuk Kandang	3 karung	5.000	15.000
	- Pestisida			
	▪ Basidin	1 botol	10.000	10.000
	▪ Teodan	1 botol	10.500	10.500
	- Pot Semen			
	▪ Kecil	15	3.000	45.000
	▪ Besar	15	5.000	75.000
	- Pot Tanah Liat	30	1.000	30.000
	- Tenaga Kerja Tidak Tetap	3 orang	200.000	600.000
	Jumlah			1.004.000
3	Biaya Tetap	-	-	25.000
	- Rekening Listrik	2 Orang	250.000	500.000
	- Tenaga Kerja Tetap	1 Orang	400.000	400.000
	- Manajer			31.375
	- Penyusutan Alat			
	Jumlah			956.375
5	Total Biaya (2+3)			1.960.375,0
6	Pendapatan Kotor (1-4)			494.625,0
7	Pajak 10 %			49.462,5
8	Pendapatan Bersih (6-7)			445.162,5

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2000

Pada Tabel 11, terlihat bahwa total biaya yang dileuarkan oleh usaha kasus setelah adanya tindakan sebesar Rp. 1.960.375,- sedangkan pendapatan bersih diperoleh adalah sebasar Rp. 445.162,5. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Meningkatkan pendapatan bersih yang diperoleh sebelum dan setelah adanya tindakan pada usahsa tanaman hias subhan dapat dilihat pada Tabel 12 berikut ini

Tabel 12. Pendapatan Bersih yang diterima Responden sebelum dan setelah adanya tindakan pada usaha Tanaman Hias "Subhan" di kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea, Kota Makassar, 2000

No	URAIAN	Sebelum Tindakan (Rp)	Setelah Tindakan (Rp.)	+/- (Rp.)
1.	Pendapatan Kotor	319.625	494.625	175.000
2.	Total Biaya	1.834.125	1.960.375	126.250
3.	Pendapatan Bersih	287.662,5	445.162,5	157.500

Pada Tabel 12 terlihat bahwa pendapatan bersih yang diterima sebelum tindakan sebesar Rp. 287.662,5. Sedangkan pendapatan bersih yang diterima setelah tindakan sebesar Rp. 445.162,5 sehingga selisih pendapatan sebelum tindakan dan sesudah tindakan adalah sebesar Rp. 157.500,-

VII. REFLEKSI

Setelah menelusuri, mengamati kemudian menguraikan keadaan mitra belajar dan usaha yang dikelolanya, maka uraian dibawah ini bertujuan menguraikan segi-segi yang merupakan pelajaran penting, yang diperoleh dari semua aspek, baik secara teoritik, metodologik dan etik.

7.1 Teoritik

Pelajaran-pelajaran yang diperoleh selama berada pada usaha tanaman hias "Subhan" adalah :

a. Tanaman Hias merupakan bisnis yang menjanjikan bila ditangani secara serius dan profesional, dimana penerapan pola manajemen yang baik sangat menentukan dalam berhasilnya suatu usaha.
b. Dengan mengikuti kegiatan dekorasi taman, kegiatan rental maka secara langsung dapat menambah wawasan dan pengalaman dalam hal menata tanaman agar terlihat rapi dan indah jika dipandang.
c. Dalam hal melakukan pelayanan terhadap konsumen, pihak produsen selalu memberikan pelayanan yang terbaik dan memuaskan sehingga pelanggan dapat bertambah banyak.

7.2 Metodologik

Pelajaran-pelajaran yang diperoleh selama pelaksanaan praktik lapang yaitu :

a. Dalam mengemukakan problematisasi dan penetapan sasaran yang ingin dicapai, pihak mitra belajar bersama-sama dengan saya mencari masalah yang ada, karena alternatif yang ditujukan adalah dengan memberikan masukan-masukan yang bermanfaat kepada mitra belajar dalam pengembangan usahanya, dengan sendirinya mitra belajar memberikan informasi yang akurat sehingga nantinya dapat disatukan menjadi bahan atau masukan bagi saya sendiri.
b. Dalam menentukan alternatif tindakan dan alternatif terpilih antara saya dan mitra belajar sering melakukan diskusi dan saling tukar pikiran dalam mencari solusi yang terbaik dalam mengembangkan masalah tanaman hias ini.
c. Dalam menggunakan metode PAR dengan mengemukakan visi, misi pribadi dan visi, misi mitra belajar merupakan dorongan bagi setiap pelaku agrobisnis dalam mencapai sasaran yang diinginkan.

7.2 Etik

a. Keindahan suatu tanaman akan lebih menarik jika ditata dengan rapih dan baik sehingga dapat menambah nilai estetika tersendiri bagi tanaman hias tersebut.
b. Dengan mengikuti serangkaian kegiatan pada usaha kasus secara langsung dapat menanmbah pengalaman dan keterampilan sehingga termotivasi bagi penulis untuk berwirausaha tanaman hias.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim, 1987. ***Tanaman Hias dalam Ruangan.*** Penerbit Penebar Swadaya Jakarta

....., 1988. ***Informasi Agribisnis di Jakarta,*** Departemen Pertanian Kantor Wilayah DKI Jakarta.

....., 1990. ***Tanaman Hias.*** Lembaga Biologi Nasional, Lembaga Balai Pustaka Jakarta

A.Soeharjo dan Dahlan patung, 1986. ***Sendi-sendi Pokok Ilmu Usaha Tani,*** LEPHAS UNHAS, Ujungpandang

Downey dan Erickson, 1992. ***Manajemen Agribisnis***. Erlangga, Jakarta.

F. Rahardy dkk, 1994. ***Agribisnis tanaman hias***. Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta.

Gitosudarmo I, 1994. ***Manajemen Pemasaran***. Penerbit BPFE Yogyakarta.

Kepner dan Trogue, 1985. ***Manajer yang Rasional***. Penerbit Erlangga, Jakarta.

Marwan dan John, 1986. ***Manajemen Perekrutan operasional***. Balai Penelitian Fakultas Ekonomi UGM

Mursyid.M, 1993. ***Manajemen Pemasaran.*** Penerbit Binarupa Aksara kerja sama dengan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta

Musselman dan Jackson, 1993. ***Pengantar Ekonomi Perusahaan***. Penerbit Airlangga, Jakarta.

R. Palungkung dkk, 1994. ***Menghijaukan Ruangan.*** Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta.

Philip Kotler, 1989. ***Manajemen Pemasaran. Analisis Perencanaan dan Pengendalian***. Penerbit IPPM, Jakarta.

Simamora.H, 1997. ***Manajemen Sumber Daya Manusia***. Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta.

Suryana. A, 1996 ***Pengembangan Masyarakat Pantai dan Pesisir.*** Balai Penelitian Perikanan pantai, Maros

Soekartawi 1991 ***Pembangunan Pertanian.*** Penerbit PT.Raja Grafindo, Jakarta

Tim Penulis PS, 1985. ***Mengobati Tanaman Hias Sakit***. Penerbit Penebar Swadaya Jakarta.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Rekapitulasi Tanaman Hias "Subhan" yang terjual pada bulan Maret, April dan Mei 2000.

No	URAIAN	MARET	APRIL	MEI	TOTAL
1	Pelem Kuning Besar	33	13	10	56
2	Pelem Kuning Kecil	20	-	10	30
3	Palem Afrika	5	-	-	5
4	Palem Ungu/anggur	5	7	5	17
5	Palem Jepang	5	5	-	10
6	Palem Kipas	5	10	10	25
7	Palem Ponix	-	2	-	2
8	Palem Kol	-	3	-	3
9	Palem Rotan	-	-	5	5
10	Diven Bahagia	15	11	24	50
11	Bambu Jepang (Pot)	7	-	5	12
12	Bambu Jepang (Polybag)	-	-	20	20
13	Kuping Kelinci	5	2	-	7
14	Pisang-pisangan	5	7	20	32
15	Asoka	11	20	17	38
16	Puring	5	-	20	25
17	Palem Botol Kecil	2	-	-	2
18	Palem Botol Besar	-	1	-	1
19	Pisang Ster	5	3	-	8
20	Pandan bali	5	5	10	20
21	Heliconia	20	10	-	30
22	Pangkas Kuning	50	25	-	75
23	Sri Rejeki (Pot)	-	10	-	10
24	Sri Rejeki (Polybag)	5	5	20	30
25	Cemara Kipas	6	-	10	16
26	Cemara RRT	-	10	-	10
27	Bonsai Beringin	5	3	2	10
28	Lili Paris	10	5	-	15
29	Suplir	5	1	-	6
30	Andong	5	-	10	15
31	Anggrek Kingkit	-	7	10	17
32	Tapak Dara	-	3	-	3
33	Agave	-	-	5	5
34	Polydenron (Sedang)	-	-	5	5
35	Mawar	-	-	10	10

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2000

Lampiran 2. Total Penerimaan Tanaman Hias "Subhan" selama Bulan Maret, 2000.

No.	Uraian	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Penerimaan :			
	- Palem Kuning (Besar)	33	20.000	660.000
	- Palem Kuning (Kecil)	20	5.000	100.000
	- Palem Afrika	5	50.000	250.000
	- Palem Ungu	5	15.000	75.000
	- Palem Jepang	5	10.000	50.000
	- Palem Kipas	5	5.000	25.000
	- Dipen bahagia	15	5.000	75.000
	- Bambu Jepang Kecil	7	5.000	35.000
	- Kuping Kelinci	5	15.000	75.000
	- Pisang-pisangan	5	5.000	25.000
	- Asoka biasa	11	2.500	27.500
	- Puring	5	2.500	12.500
	- Palem botol kecil	2	50.000	100.000
	- Pisang seter	5	15.000	75.000
	- Pandan Bali	5	5.000	25.000
	- Heliconia	20	1.000	20.000
	- Pangkas Kuning	50	1.000	50.000
	- Sri Rejeki (PolyBag)	5	5.000	25.000
	- Cemara Kipas	6	5.000	30.000
	- Beringin Bonsai	5	15.000	75.000
	- Lili paring	10	3.000	30.000
	- Suplir	5	15.000	75.000
	- Andong	5	5.000	25.000
	- Jasa Dekor	-	-	200.000
	Total			2.140.000

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2000

Lampiran 3. Total Penerimaan Tanaman Hias "Subhan" selama Bulan April, 2000.

No.	Uraian	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Penerimaan :			
	- Palem Kuning	13	20.000	260.000
	- Palem Poenix	2	25.000	50.000
	- Palem Kol	3	5.000	15.000
	- Palem Ungu	7	15.000	105.000
	- Palem Jepang	5	10.000	50.000
	- Palem Kipas	10	5.000	50.000
	- Diven bahagia	11	5.000	55.000
	- Kuping Kelinci	2	15.000	30.000
	- Pisang-pisangan	7	5.000	35.000
	- Asoka	20	5.000	100.000
	- Palem botol Besar	1	150.000	150.000
	- Pisang seter	3	15.000	45.000
	- Pandan Bali	5	5.000	25.000
	- Heliconia	10	1.000	10.000
	- Pangkas Kuning	25	1.000	25.000
	- Sri Rejeki Pot	10	25.000	250.000
	- Sri Rejeki PolyBag	5	5.000	25.000
	- Anggrek Kingkit	7	5.000	35.000
	- Bonsai Beringin	3	15.000	45.000
	- Lili paris	5	3.000	15.000
	- Suplir	1	15.000	15.000
	- Cemara RRT	10	5.000	50.000
	- Tapak Dara	3	2.500	7.500
	- Jasa Rental	---	---	720.000
	Total			2.167.500

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2000

Lampiran 4. Total Penerimaan Tanaman Hias "Subhan" selama Bulan Mei, 2000.

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Penerimaan :			
	- Palem Kuning besar	10	20.000	200.000
	- Palem Kuning Kecil	10	5.000	50.000
	- Palem Rotan	5	10.000	50.000
	- Palem Ungu	5	15.000	75.000
	- Agave	5	50.000	250.000
	- Palem Kipas	10	5.000	50.000
	- Polydenrong Sedang	5	15.000	75.000
	- Bambu Jepang (polybag)	20	5.000	100.000
	- Bambu Jepang (Pot)	5	30.000	150.000
	- Andong	10	5.000	50.000
	- Diven bahagia	24	5.000	120.000
	- Pisang-pisangan	20	5.000	100.000
	- Asoka Putih	17	5.000	85.000
	- Puring	20	2.500	50.000
	- Pandan Bali	10	5.000	50.000
	- Sri Rejeki (PolyBag)	20	5.000	100.000
	- Cemara Kipas	10	5.000	50.000
	- Anggrek Kingkit	10	5.000	50.000
	- Bonsai Beringin Korea	2	15.000	30.000
	- Mawar	10	5.000	50.000
	- Jasa Rental	10	5.000	50.000
		--	---	720.000
	Total			2.455.000

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2000

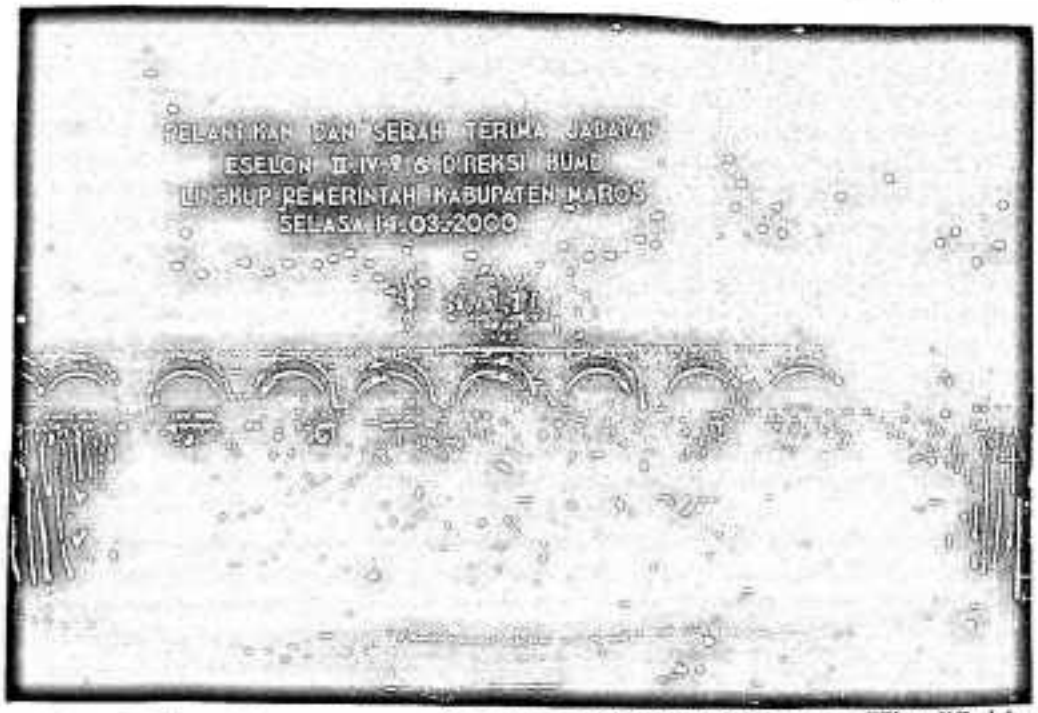
Lampiran 5. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Praktik lapang pada Usaha Tanaman Hias " Subhan " di Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.

Jenis kegiatan	Waktu Pelaksanaan											
	Maret				April				Mei			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Studi Kasus	-	-	-									
Problematisasi			-	-	-	-						
Desain Tindakan					-	-	-	-	-			
Uji Coba / Implementasi								-	-	-	-	-
Penentuan dan Evaluasi									-	-	-	-
Refleksi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Lampiran 6. Peta Lokasi Usaha Tanaman Hias " Subhan " Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000



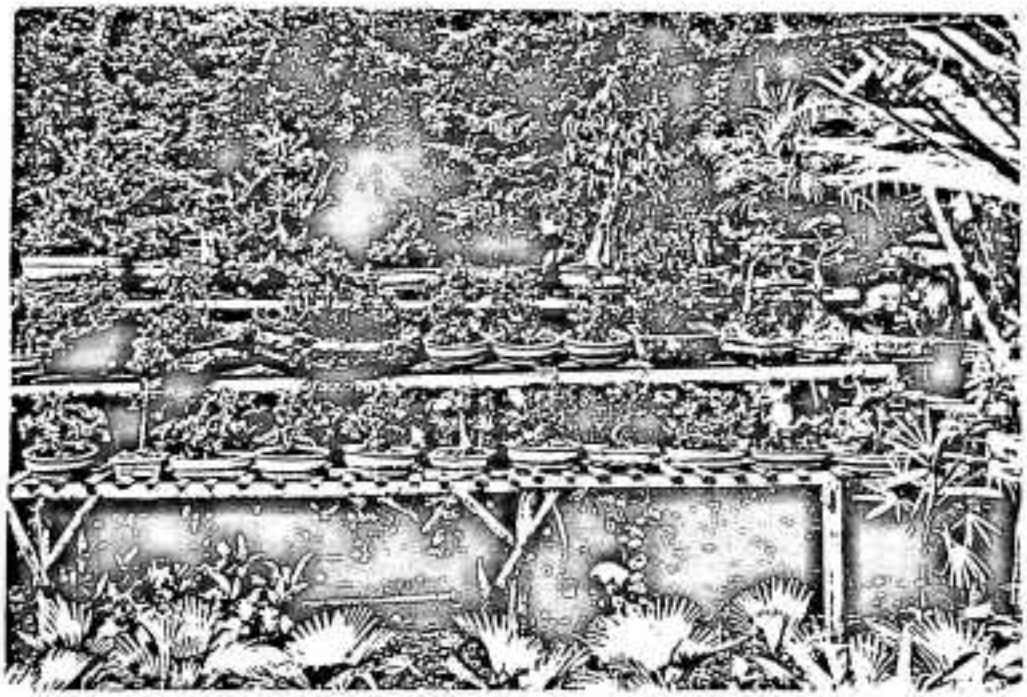
Lampiran 7. Dokumentasi selama Kegiatan Penelitian pada Usaha Tanaman Hias " Subhan " Kelurahan Tamalanrea Jaya Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar, 2000.



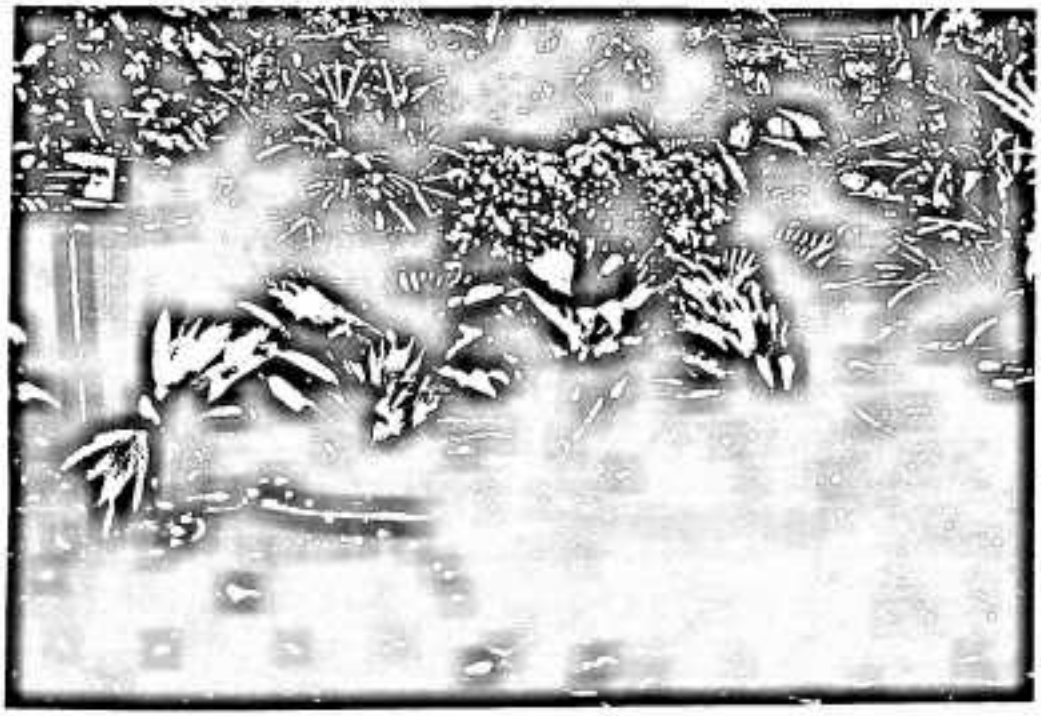
Kegiatan Dekorasi taman yang dilakukan oleh Usaha Tanaman Hias "Subhan".



Tanaman Palem Kuning yang digunakan untuk kegiatan Rental



Jenis Tanaman Bonsai yang diusahakan pada Tanaman Hias "Subhan".



Jenis Palem Kipas yang diusahakan pada Tanaman Hias "Subhan".