Bisnis Indonesia
Halaman 10



Alasan Tanaman Hias Wangi Banyak Dicari:

- Keindahan bunga
- Wangi khas
- Mitos soal tanaman
- Kelangkaan
- Permintaan dari pasar

Sumber: *Wawancara, diolah*

Nama Toko: **Sira Floris**
Modal mendirikan usaha: **Rp20 juta**
Omzet rata-rata per bulan: **Rp7 juta–Rp10 juta**
Omzet rata-rata saat ikut pameran: **Rp70 juta–Rp80 juta**
Rekor penjualan tertinggi: **Tanaman Aroid Rp60 juta (2 pohon)**

Tanaman Hias Wangi yang Populer:

- *Jasmine*
- Monodora
- Wijaya Kusuma
- Melati Belanda

(Harga Rp200.000–Rp10 juta, bergantung jumlah daun dan besar tanaman)



Tanaman Hias yang Sedang Hit:

Philodendron Billietiae Varigata Indukan Rp17 juta	Philodendron Varigata, harga per daun Rp2 juta–Rp3 juta
Anthurium Varigata, harga per daun Rp2 juta–Rp3 juta	Kaktus, harga rata-rata Rp100.000

Sumber: diolah hasil wawancara

BISNIS/SINTA NOVIZAH

Nama Toko: **Sunny Garden Putri Sekar Kedaton**
Modal mendirikan usaha: **Rp4 juta**
Omzet rata-rata per bulan: **Rp100 juta**
Omzet rata-rata saat mengikuti pameran: **+- Rp300 juta**
Rekor penjualan: **Indukan Tanaman Philodendron Varigata Pink Rp1 miliar**

Penyebab Tanaman Hias Diburu

- Tanaman masih langka
- Warna daun
- Motif di dalam daun
- Muncul varian baru
- Permintaan pasar



Tak Goyang Diterjang Covid–19

Industri florikultura atau tanaman hias masih menjadi sektor usaha yang seksi. Potensi ekonomi para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang terjun di dunia tanaman hias terbilang besar.

CHELSEA VENDA
chelsea.venda@bisnis.com

Munculnya tren tanaman hias tertentu setiap tahunnya juga ikut mendorong industri rumahan ini berkembang. Kendati bisnis ini naik turun, usaha tanaman hias sangat menggiurkan.

Pemilik Sunny Garden Putri Sekar Kedaton, Insani Ira Iluki, mengatakan bahwa jika ditekuni dengan serius, peluang usaha tanaman hias memang sangat besar. Hal itu pula yang membuat insani berani banting setir, dari yang tadinya berkecimpung di dunia kesehatan, kini *full time* menjadi pengusaha tanaman hias.

"Misalnya, tanaman Varigata lagi viral dan harganya naik. Yo, kami perbanyak saja. Kalau satu daun harganya Rp2 juta, cukup menambah satu daun sudah untung Rp2 juta," kata Insani kepada *Bisnis*.

Tanaman yang viral atau sedang ngetren memang selalu jadi andalan para tanaman hias. Bisnis Insani bahkan bisa berkembang gara-gara adanya tren di tanaman hias. Saat itu, dunia tanaman hias sedang dihebohkan dengan tanaman Anthurium. Insani memutuskan untuk ikut berjualan tanaman Anthurium.

Modalnya saat itu hanya Rp4 juta. Dia mulai mengunggah foto tanaman Anthurium miliknya ke berbagai *marketplace* dan media sosial. Dari situ, pembeli tanaman hiasnya mulai membludak. Insani berhasil menyulap Rp4 juta menjadi Rp40 juta hanya dalam satu bulan pertamanya.

Sejak saat itu, Insani mulai menekuni secara total bisnis tanaman hias. Selain menggencarkan promosi di media sosial, dirinya juga terus menggalakkan promosi secara luring. Di Solo, dirinya sering mengikuti berbagai pameran tanaman hias, dari berskala festival maupun sekadar membuat *stand* di mal-mal di kota tersebut.

Insani mengaku omzet per hari tanaman hias bisa mencapai Rp3 juta-Rp4 juta. Saat akhir pekan atau libur, angkanya naik menjadi Rp10 juta-Rp11 juta. Jadi, total omzetnya dalam satu bulan jika ditotal kurang lebih sebanyak Rp100 juta.

Meskipun demikian, yang namanya bisnis pasti mengalami pasang surut. Ada sejumlah tanaman yang sebelumnya tren, kini mulai ditinggalkan pelanggan. Insani sendiri mengakali turunnya tren dengan terus memperbanyak varian tanaman.

Insani percaya bisnis tanaman hias masih akan punya nyawa yang panjang ke depannya. Selain karena pencinta tanaman hias yang jumlahnya sangat banyak , tren tanaman hias juga muncul setiap tahun.

MAMPU BERTAHAN

Sementara itu, *owner* Sira Florist, Opik, juga berpendapat bisnis tanaman hias sangatlah menguntungkan. Buktinya, bisnisnya yang dimulai 4 tahun lalu bisa bertahan dan memperoleh keuntungan hingga sekarang, bahkan tidak goyah diterjang pandemi.

Saat pandemi pencinta tanaman hias dihebohkan dengan viralnya tanaman Aroid. Munculnya tren tanaman Aroid benar-benar menyelamatkan bisnis tanaman hias saat itu, termasuk milik Opik. Dia pun ikut menikmati keuntungan dari viralnya tanaman Aroid.

Menurut Opik, bisnis tanaman hias merupakan mudah dijalankan. Modalnya juga tidak terlalu besar. Dia memulai bisnis tanaman hias dengan modal seadanya. Sebelumnya dirinya hanya hobi mengoleksi tanaman. Namun, suatu ketika ada yang mulai menawar tanamannya. Akhirnya, hobinya menjadi peluang bisnis.

Saat pelanggannya mulai banyak, Opik pun memutuskan serius mengembangkan bisnis tanaman hias. Dia lantas mengambil uang tabungannya sebesar Rp20 juta sebagai modal awal. Uang itu digunakan untuk sewa lapak, membeli bibit, transportasi kerja, dan sebagainya.

Kini, setelah toko tanaman hiasnya berkembang, dia bisa mengantongi omzet Rp7 juta-10 juta per bulan. Bila sedang ada pameran, dia bahkan bisa meraup omzet Rp70 juta—80 juta per *event*.

Opik mengatakan dalam membangun toko tanaman hias, seseorang memang harus pintar-pintar membaca tren. Jika tidak pintar membaca tren, peluang meraih untung bisa musnah begitu saja. Sebab, tren di dalam tanaman hias termasuk cepat berubah.

Selain mengandalkan tren, dirinya juga menjalin komunikasi yang baik dengan para pencinta tanaman hias. Pencinta tanaman hias bisa dibilang sebagai pembeli yang relatif aman. Sebab, dia sudah tahu apa yang disukai sehingga tidak terlalu memikirkan tren.

Opik menyebut setelah era Aroid mulai turun, kini jenis tanaman hias wangi mulai naik kembali. Jenis tanaman ini terbilang awet karena naiknya tidak tajam, turunnya juga tidak curam. Bunga-bunga seperti Jasmine, Monodora, Wijaya Kusuma, hingga Melati Belanda selalu punya penikmatnya.

Tanaman hias wangi mulai naik kembali karena memiliki bunga yang indah. Selain itu, bunganya juga mengeluarkan wewangian yang menambah sisi kenikmatan bagi para pencintanya. Opik pernah menjual Monodora yang sudah berukuran besar dengan harga Rp10 juta. Angka tersebut masih menjadi rekor penjualan tertinggi untuk satu tanaman baginya.

Ketua Umum Asosiasi Bunga Indonesia (Asbindo) Hesti Widayani mengatakan pasar tanaman hias masih memiliki nyawa yang panjang. Sebab, ekosistem di dalamnya masih sangat mungkin berkembang sejalan dengan makin meningkatnya minat pasar.

Menurut dia, pada awal pandemi 2020, tanaman hias pot mengalami kenaikan permintaan secara nasional maupun internasional. Kenaikan permintaan ini tentu langsung mendongkrak kenaikan harga.

Berbeda dari industri lainnya, tanaman hias termasuk yang diuntungkan saat pandemi. Sebab, permintaan tanaman hias pot dan tanaman hias *indoor* naik drastis.

Hesti berharap tahun ini dunia usaha florikultura Indonesia dapat lebih maju, modern, dengan SDM yang terampil. Pada 2022 ini, permintaan tanaman hias juga tetap menunjukkan tren positif.

"Peluangnya masih besar bila dikaitkan dengan demografi Indonesia, usia produktif, dan melek teknologi," kata Hesti kepada *Bisnis*.

Menurutnya, semua ekosistem dalam usaha tanaman hias harus sudah melek teknologi sehingga bisa terus menciptakan inovasi yang dapat meningkatkan daya saing produk.

Asbindo telah menyelenggarakan program pendidikan, pelatihan bidang produksi, pemasaran, dan promosi untuk anggotanya. Dirinya berharap cara-cara baru dan terus beradaptasi membuat pelaku usaha tanaman hias makin meningkat kesejahteraannya.