SKRIPSI

IMPLEMENTASI *STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS* DAN *RESULT* DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR

Oleh :

AMALIA NURUL HASANAH
NPM. 2003010005

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H/2024 M

IMPLEMENTASI *STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS* DAN *RESULT* DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Syarat Mendapatkan
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

Dosen Pembimbing : Hotman, M.E.,Sy

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H/2024 M

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
e-mail:febi.iain@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan skripsi untuk dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di -
Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka, Skripsi penelitian yang disusun oleh:

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : IMPLEMENTASI STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS DAN RESULTS DALAM MENGINGATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR

Sudah kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro untuk dimunaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Metro, 10 Juni 2024
Pembimbing,

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul	:	IMPLEMENTASI STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS DAN RESULTS DALAM MENGINGATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR
Nama	:	Amalia Nurul Hasanah
NPM	:	2003010005
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	:	Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk di munaqosyah kan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Metro, 10 Juni 2024
Pembimbing,

Hotman, M.E..Sy
NIDN. 2011098002

KEMENTRIAN AGAMA REPULIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JalanKi.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website:www.metrouniv.ac.id E-mail:iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-2112/In.28/D/PP.00.9/07/2024

Skripsi dengan Judul: IMPLEMENTASI STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS DAN RESULTS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR, disusun oleh: Amalia Nurul Hasanah, NPM: 2003010005, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin/24 Juni 2024.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator	: Hotman, M.E.Sy	(.....)
Penguji I	: Suci Hayati, M.S.I	(.....)
Penguji II	: Liana Dewi Susanti, M.E.Sy	(.....)
Sekretaris	: Misfi Laili Rohmi, M.Si	(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

IMPLEMENTASI *STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS* DAN *RESULT* DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR

Oleh:
Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

Budidaya tanaman hias dapat digunakan sebagai usaha agribisnis. Tanaman hias kini banyak diminati seluruh masyarakat Indonesia. Di kecamatan Pekalongan terkhusus desa Tulusrejo, banyak usaha yang berspesialisasi dalam menanam tanaman hias. Masyarakat di Desa Tulusrejo terdorong untuk berkarir sebagai pedagang tanaman hias disebabkan oleh beberapa hal, yaitu karena lokasi tersebut berada ditempat utama untuk distribusi berbagai macam tanaman hias. Namun pendapatan pembudidaya tanaman hias di Desa Tulusrejo tiga tahun belakang ini tidak menentu dan mengalami penurunan. Hal tersebut dikarenakan harga tanaman hias yang tidak stabil dan permintaan pelanggan yang menurun. Implementasi SOAR dapat membantu meningkatkan penjualan dengan menyusun strategi yang akan digunakan. Penekanan SOAR yaitu pada penggunaan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha agar menghasilkan aspirasi dan hasil.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan implementasi SOAR terhadap budidaya tanaman hias dalam meningkatkan pendapatan petani di Desa Tulusrejo. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, sedangkan sifat penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan berupa sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi dan dianalisis melalui tahap-tahap reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan adanya implementasi SOAR ini dapat membantu dalam upaya peningkatan pendapatan bagi para petani budidaya tanaman hias apabila dilakukan dengan efektif. Implementasi SOAR dapat dilihat dari kekuatan *(strengths),* peluang *(opportunities),* aspirasi *(aspirations)* dan hasil *(resuits)* yang dimilik pada setiap pembudidaya yang dimana apabila dialokasikan dengan baik dapat membantu dalam pengembangan usaha para petani budidaya dan meningkatkan pendapatan.

Kata Kunci : *Implementasi SOAR, Pendapatan, Budidaya Tanaman Hias*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Amalia Nurul Hasanah

NPM : 2003010005

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 10 Juni 2024
Yang menyatakan

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

MOTTO

وَٱلۡبَلَدُ ٱلطَّيِّبُ يَخۡرُجُ نَبَاتُهُۥ بِإِذۡنِ رَبِّهِۦۖ وَٱلَّذِي خَبُثَ لَا يَخۡرُجُ إِلَّا نَكِدٗاۚ كَذَٰلِكَ نُصَرِّفُ ٱلۡأٓيَٰتِ لِقَوۡمٖ يَشۡكُرُونَ ٥٨ (سورة الأعراف,٥٨)

Artinya: *Dan tanah yang baik, tanaman-tanamannya tumbuh subur dengan seizin Allah; dan tanah yang tidak subur, tanaman-tanamannya hanya tumbuh merana. Demikianlah Kami mengulangi tanda-tanda kebesaran (Kami) bagi orang-orang yang bersyukur.* (Q.S. Al-A'raf: 58)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, tiada kata yang pantas diucapkan selain besryukur kepada Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa sholawat dan salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, maka hasil studi ini peneliti persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak Sarijo dan Ibu Supatmi yang selalu mendukung dari moral hingga materil dan meberikan doa kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan studi, serta selalu mencurahkan kasih saying yang tak terhingga.
2. Bapak Hotman, M.E.Sy selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan megarahkan dalam menyusun skripsi ini.
3. Kepada orang terkasih yang tidak dapat saya sebutkan dimana selalu bersedia menjadi support system selama proses pengerjaan skripsi ini. Senantiasa mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, semangat, tenaga dan pikiran, terima kasih telah menjadi bagian perjalanan saya sampai titik ini.
4. Sahabat seperjuangan saya selama di IAIN Metro yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu dan telah memberikan banyak bantuan selama dibangku kuliah hingga saat ini, saya ucapkan banyak terimakasih.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi penelitian ini. Shalawat serta salam tak lupa kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat, dan pengikut-pengikutnya yang telah membawa kebenaran serta kesejahteraan bagi umat Islam.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program srata satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Penulisan skripsi ini tak terlepas dari bantuan banyak pihak. Oleh karena itu tak lupa diucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag., PIA selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K. selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Bapak Hotman, M.E.Sy. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti
5. Serta seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran sebagai upaya perbaikan segala kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Akhir kata, peneliti berharap semoga skripsi penelitian ini bermanfaat bagi para pembaca dan bagi pihak-pihak terkait pemngembangan ilmu pengetahuan Ekonomi syariah.

Metro, 8 Maret 2024
Peneliti,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**
HALAMAN JUDUL ..... **ii**
NOTA DINAS ..... **iii**
HALAMAN PERSETUJUAN ..... **iv**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **v**
ABSTRAK ..... **vi**
ORISINALITAS PENELITIAN ..... **vii**
MOTTO ..... **viii**
PERSEMBAHAN ..... **ix**
KATA PENGANTAR ..... **x**
DAFTAR ISI ..... **xii**
DAFTAR TABEL ..... **xiv**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xv**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Pertanyaan Penelitian 7
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat penelitian 8
D. Penelitian Relevan 9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian SOAR 12
B. Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan 14
   1. Manfaat Implementasi SOAR 15
   2. Analisis SOAR 16
C. Peningkatan Pendapatan 18
   1. Pengertian Pendapatan 19
   2. Indikator Yang Mempengaruhi Sumber Pendapatan Masyarakat .. 21
   3. Indikator Pendapatan Melalui Budidaya Tanaman Hias 24
D. Budidaya Tanaman Hias 27

1. Pengertian Budidaya Tanaman Hias 27
2. Karakteristik Tanaman Hias 28
3. Manfaat Tanaman Hias 29

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian 30
B. Sumber Data..... 31
C. Teknik Pengumpulan Data..... 33
D. Teknik Keabsahan Data 34
E. Teknik Analisa Data 36

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian 38
1. Gambaran Umum Desa Tulusrejo 38
2. Visi dan Misi Desa Tulusrejo 39
B. Gambaran Umum Subjek Penelitian..... 40
C. Proses Pengumpulan dan Analisa Data 41
D. Pembahasan 51
1. Implementasi SOAR Dalam Menigkatkan Pendapatan Petani Budidaya Tanaman Hias di Desa Tulusrejo 51

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 58
B. Saran..... 59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1 Jenis dan Harga Tanaman Hias 5
2. Tabel 1.2 Pendapatan Bersih Pembudidaya Tanaman Hias di Desa Tulusrejo 6
3. Tabel 4.1 Data Inisial Petani Budiaya Tanaman Hias dan Pekerja 40

DAFTAR LMPIRAN

1. SK Pembimbing
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Balasan Research
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Dokumentasi Penelitian
11. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

SOAR merupakan pendekatan yang terdiri atas komponen Strengths, Opportunities, Aspirations, dan Results. Tujuan adanya analisis SOAR yaitu untuk mengukur kapasitas individu dalam memikirkan strategi tentang empat elemen yang berfungsi dalam dinamika orientasi masa depan. Dalam sebuah usaha lingkungan internal dan eksternal dapat memberikan informasi untuk mengambil keputusan-keputusan strategis. Pembudidaya tanaman hias perlu menentukan strategi yang tepat untuk bertahan di persaingan pasar.

Implementasi SOAR dapat membantu meningkatkan penjualan dengan menyusun strategi yang akan digunakan. Penekanan SOAR yaitu pada penggunaan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha agar menghasilkan aspirasi dan hasil. Dengan menggunakan SOAR maka akan memperhatikan dan fokus mengembangkan apa yang saat ini sudah dilakukan dengan baik, dibandingkan dengan memfokuskan pada ancaman atau kelemahan yang akan dihadapi. SOAR akan berfokus pada kekuatan dan peluang hingga hasil yang akan dicapai dan memaksimalkan pendapatan.[1] Pendapatan sangat mempengaruhi jalannya sebuah usaha, seperti pada budidaya tanaman hias yang kini masih belum stabil dalam pendapatan sehingga perlu dimaksimalkan.

[1] Grent Stewart, *Sukses Manajemen Penjualan* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014).

Hal tersebut karena tanaman hias merupakan salah satu tanaman yang berpotensi besar untuk dikembangkan serta dapat turut mendukung pertumbuhan perekonomian daerah dan nasional. Tanaman hortikultura kini memperoleh perhatian besar karena telah membuktikan dirinya sebagai komoditi yang dapat dijadikan sebagai sumber pertumbuhan baru di sektor pertanian. Komoditas hortikultura yang terdiri dari berbagai jenis tanaman buah-buahan, sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat.

Diantara berbagai jenis tanaman tersebut, ada yang digolongkan ke dalam tanaman hias atau bunga. Pada dasarnya, suatu tanaman disebut tanaman hias karena memiliki keindahan. Peniliaian terhadap keindahan suatu tanaman memang sangat relatif. Akan tetapi, secara umum keindahan tanaman terletak pada kedua organnya, yaitu daun atau bunganya. Dari sinilah muncul istilah tanaman hias bunga dan tanaman hias daunKeindahan tanaman hias secara umum terletak pada dua organ yang dimilikinya, yaitu daun dan bunga. Tanaman hias memiliki bentuk yang beraneka ragam. Tanaman hias juga dibedakan berdasarkan pemanfaatannya, misalnya tanaman hias yang merambat biasa digunakan untuk tanaman pagar dan fungsi lain tanaman hias adalah sebagai pelestari lingkungan.

Tanaman hias umumnya merupakan tanaman semusim yang ditanam di hamparan tanah atau menggunakan polybag. Keragaman bentuk, warna, ukuran, tekstur, dan aroma tanaman hias jika dikombinasikan dengan baik

dapat menonjolkan daya tarik dan suasana tersendiri.[2] Budidaya tanaman hias dapat digunakan sebagai usaha agribisnis. Tanaman hias kini banyak diminati seluruh masyarakat Indonesia hingga manca negara. Berkembangnya teknologi juga memudahkan penjualan, seperti menggunakan online shop, karena kini permintaan tanaman hias yang tinggi dan potensi industrinya yang sangat besar. Tetapi sebagian besar masyarakat masih kurang dalam pengetahuan teknologi, sehingga penjualan secara online belum terlaksana dengan baik dan pendapatan belum maksimal.[3]

Kebutuhan tanaman hias cenderung meningkat dari waktu ke waktu. Minat masyarakat terhadap tanaman hias juga bertambah seiring pertumbuhan penduduk, peningkatan pendapatan dan taraf hidup, serta gaya hidup masyarakat. Tanaman hias umumnya merupakan tanaman semusim yang ditanam di hamparan tanah atau menggunakan polybag. Tanaman hias merupakan salah satu elemen yang penting. Keragaman bentuk, warna, ukuran, tekstur, dan aroma tanaman hias jika dikombinasikan dengan baik dapat menonjolkan daya tarik dan suasana tersendiri sehingga dapat menarik konsumen atau pelanggan. Komponen utama yang mempengaruhi konsumen dalam pembelian tanaman hias yakni penampilan eksotik baik dari warna maupun keunikannya, dan kesesuaian harga dengan ukuran tanaman hiasnya.

Hal tersebut dikarenakan salah satu pendorong utama pertumbuhan ekonomi di Indonesia adalah berkembangnya industri tanaman hias yang kini

---

[2] Annisa Fadila , Juang Gema Kartika, Didy Sopandie, "*Aspek Hortikultura Dan Usaha Tani Budidaya Tanaman Hias Asteraceae Dan Violaceae Di Cianjur, Jawa Barat*". (2023): 186

[3] Rudi Hasibuan, "*Peningkatan Ekonomi Msayarakat Melalui Budidaya Tanaman Hias Dengan Lahan Terbatas Di Deli Serdang*," (2023): 87.

dipraktikan tidak hanya sebagai hobi tetapi juga sebagai usaha yang menjanjikan. Budidaya tanaman hias dapat digunakan sebagai usaha agribisnis. Budidaya tanaman hias kini semakin berkembang pesat seiring berkembangnya zaman. Tanaman hias kini banyak diminati seluruh masyarakat Indonesia hingga manca negara. Berkembangnya teknologi juga memudahkan penjualan hingga luar negeri, seperti menggunakan online shop, karena kini permintaan tanaman hias yang tinggi dan potensi industrinya yang sangat besar.

Di kecamatan Pekalongan terkhusus desa Tulusrejo, banyak usaha yang berspesialisasi dalam menanam tanaman hias, mereka melakukannya di halaman dan sekitar pekarangan rumah sendiri. Seperti pada masyarakat dusun satu dan dua Desa Tulusrejo yang sebagian besar masyarakatnya menjadi pembudidaya dan penjual tanaman hias. Terdapat banyak jenis tanaman hias yang dibudidayakan di tiga pembudidaya pada dusun satu dan tujuh pembudidaya pada dusun dua. Selain budidaya tanaman hias masyarakat juga melakukan kegiatan sampingan seperti bertani padi. Berikut beberapa harga dan jenis tanaman hias saat ini yang dibudidayakan:

Tabel 1.1
Jenis dan Harga Tanaman Hias

No.	Jenis Tanaman Hias	Harga
1.	Anthurium	Rp. 25.000 – Rp. 30.000
2.	Sabrina	Rp. 3.000 - Rp. 5.000
3.	Kaktus	Rp. 20.000 - Rp. 40.000

4.	Mawar	Rp. 10.000 – Rp. 15.000
5.	Anggrek	Rp. 100.000 – Rp. 150.000
6.	Aglonema	Rp. 15.000-Rp. 50.000

Sumber : Wawancara kepada Pemilik Usaha Tanaman Hias

Masyarakat di Desa Tulusrejo terdorong untuk berkarir sebagai pedagang tanaman hias disebabkan oleh beberapa hal, yaitu karena lokasi tersebut berada ditempat utama untuk distribusi berbagai macam tanaman hias. Seperti ibu Sri yang sudah menjalankan usaha budidaya tanaman hias ini sejak sepuluh tahun lalu dengan berbagai macam jenis tanaman hias. Selain itu ibu Bekti juga sudah berbudidaya cukup lama dengan berbagai macam jenis tanaman hias yang paling lengkap. Namun, disisi lain masyarakat yang memiliki usaha tanaman hias juga harus siaga terhadap harga yang tidak menentu dan menjadikan penghasilan tidak maksimal. Hal tersebut dikarenakan kendala yang dihadapi oleh pengusaha tanaman hias sendiri yaitu pada persaingan harga karena tidak adanya standar harga, selain itu mudah berubahnya selera konsumen, permintaan jenis tanaman hias yang tidak menentu, sehingga ada kecenderungan tersendiri bagi pemilik usaha untuk memiliki berbagai jenis tanaman hias yang berbeda.

Hasil prasurvey menunjukkan pendapatan budidaya tanaman hias di Desa Tulusrejo tiga tahun belakang ini mengalami penurunan. Berikut data kisaran pendapatan bersih pembudidaya dari tahun 2021-2023:[4]

[4] Wawancara Kepada Seluruh Pemudidaya Tanaman Hias di Desa Tulusrejo, Januari 13, 2024.

Tabel 1.2
Pendapatan Bersih Pembudidaya Tanaman Hias di Desa Tulusrejo

No.	Nama (Inisial)	Jenis Kelamin	Tahun	Pendapatan Pertahun
1. 1	S W	P	2021	Rp. 75.500.000
			2022	Rp. 62.000.000
			2023	Rp. 57.500.000
2.	B	P	2021	Rp. 86.000.000
			2022	Rp. 84.500.000
			2023	Rp. 78.000.000
3.	A S	L	2021	Rp. 62.000.000
			2022	Rp. 55.500.000
			2023	Rp. 40.000.000
4.	E S	L	2021	Rp. 70.600.000
			2022	Rp. 65.000.000
			2023	Rp. 45.000.000

Sumber: Wawancara kepada pemilik budidaya tanaman hias Di Tulusrejo

Berdasarkan data diatas menunjukkan pendapatan pembudidaya tanaman hias di Desa Tulusrejo tiga tahun belakang ini tidak menentu dan mengalami penurunan. Hal tersebut dikarenakan harga tanaman hias yang tidak stabil dan permintaan pelanggan yang menurun.[5]

Pada tahun 2021 harga tanaman hias mencapai dua sampai tiga kali lipat dari harga saat ini seperti salah satu contoh bunga anthurium yang dulunya memiliki harga hingga mencapai Rp. 400.000 sementara harga sekarang hanya berkisar Rp. 25.000. Selain itu jumlah yang terjual per bulan saat ini kurang dari 1000 batang untuk tanaman hias taman dengan harga Rp. 2000-

[5] Wawancara Kepada Ibu Bekti Selaku Pemilik Usaha Budidaya Tanaman Hias, Desember 2023.

Rp. 3000 per polybagnya. Ini menjadikan pendapatan menurun yang dimana harus diimbangi dengan perawatan tanaman hias yang juga memerlukan biaya cukup besar setiap bulannya yakni untuk pupuk, nutrisi dan sebagainya. Pembudidaya selalu menargetkan paling tidak 100 batang tanaman hias sejenis anthurium dan aglonema setiap bulannya. Tetapi akhir-akhir ini peminat tanaman hias mulai menurun. [6]

Selain itu, kurangnya media dalam penjualan juga menjadikan pendapatan kurang maksimal. Akan tetapi, para petani budidaya tetap hanya menjalankan penjualan offline saja. Dengan menggunakan analisis SOAR akan memudahkan menentukan titik strategisnya. Analisis SOAR merupakan pendekatan yang inovatif berdasarkan atas kekuatan untuk menciptakan individu-individu yang memiliki minat dalam proses pemikiran strategis. SO menganalisis lingkungan internal suatu usaha, sedangkan AR menganalisis lingkungan eksternal suatu usaha.

Dari uraian diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul : Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Budidaya Tanaman Hias Di Desa Tulusrejo Lampung Timur.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka pertanyaan dalam penelitian ini yaitu : Bagaimanakah penerapan implementasi SOAR terhadap

[6] Wawancara Kepada Ibu Sri Wahyuni Selaku Pemilik Usaha Budidaya Tanaman Hias, Desember 2023.

budidaya tanaman hias dalam meningkatkan pendapatan petani di Desa Tulusrejo?

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan penelitian yang peneliti lakukan yaitu untuk mengetahui penerapan implementasi SOAR terhadap budidaya tanaman hias dalam meningkatkan pendapatan petani di Desa Tulusrejo Lampung Timur.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini sebagai berikut :

a. Manfaat Teoritis

Peneliti mengharapkan hasil penelitian ini dapat menambah informasi bagi para pembaca untuk mengkaji lebih dalam pada penelitian selanjutnya mengenai Implementasi SOAR dalam meningkatkan pendapatan petani.

b. Manfaat Praktis

Peneliti berharap hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dan berguna dalam peningkatan pendapatan masyarakat, khususnya pada petani budidaya tanaman hias di Desa Tulusrejo, Lampung Timur.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan digunakan sebagai pembanding dan bahan kajian dalam penyusunan dan penulisan skripsi. Berikut beberapa penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang peneliti lakukan, antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Khusnul Khatimah Mahasiswi UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan judul *"Prospek Usaha Budidaya Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Desa Sialang Kubang Menurut Ekonomi Syariah.* Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha budidaya jamur tiram ini memiliki prospek yang baik yakni sudah sesuai dengan prinsip ekonomi syariah, dan terdapat strategi yang diterapkan dalam usaha diantaranya konsisten mempertahankan konsumen dan memaksimalkan hasil produksi. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas tentang peningkatan pendapatan dari budidaya sebagai usaha dalam meningkatkan ekonomi pendapatan. Adapun perbedaannya yakni penelitian ini membahas tentang peningkatan pendapatan petani dari budidaya tanaman hias, sedangkan penelitian terdahulu membahas prospek dari usaha budidaya jamur tiram.[7]
2. Penelitian ini dilakukan oleh Alfi Fadillah Mahasiswi UIN Sumatera Utara dengan judul *"Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Budidaya Tanaman HIas Dengan Lahan Terbatas Di Deli Serdang"*. Dari hasil penelitian didapat bahwa pengusaha tanaman hias

[7] Khusnul Khatimah, *Prospek Usaha Budidaya Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Desa Sialang Kubang Menurut Ekonomi Syariah* (RIAU: UIN Suska Riau, 2020).

memanfaatkan pekarangan rumahnya untuk melakukan budidaya tanaman hias, pendapatan dari usaha tanaman hias ini dapat membantu dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Alfi Fadillah yaitu sama-sama membahas tentang budidaya tanaman hias sebagai peningkatan pendapatan ekonomi masyarakat. Adapun perbedaannya yaitu peneliti terdahulu lebih terfokus pada ekonomi masyarakat sedangkan penelitian ini terfokus pada peningkatan petani budidaya tanaman hias. Selain iyu, penelitian ini berada di Desa Tulusrejo Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur. Sedangkan penelitian terdahulu berada di Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara.[8]

3. Penelitian yang dilakukan oleh Fitri Astuti Mahasiswi UIN Raden Intan Lampung dengan judul *"Analisis Pengembangan Usaha Tanaman Hias Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Prespektif Ekonomi Islam (Studi Pada Usaha Tanaman Hias di Kelurahan Gunung Terang Kota Bandar Lampung)".* Hasil dari penelitian ini adalah pengembangan usaha tanaman hias dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang belum mengalami perkembangan yang berarti. Masih terdapat beberapa faktor penghambat perkembangan usaha tanaman hias di Kelurahan Gunung Terang ini. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Fitri Astuti yakni membahas budidaya tanaman hias guna meningkatkan perkembangnnya. Adapun

[8] Alfi Fadillah, *Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Budidaya Tanaman Hias Dengan Lahan Terbatas Di Deli Serdang* (Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2022).

perbedaannya yaitu terdapat pada lokasi penelitian dan cakupan penelitian, pada penelitian ini terfokus pada peningkatan kesejahteraan pedagang, sedangkan skripsi yang saat ini diteliti terfokus pada sumber peningkatan pendapatan.[9]

[9] Fitri Astuti, *Analisis Pengembangan Usaha Tanaman Hias Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Usaha Tanaman Hias Di Kelurahan Gunung Terang Kota Bandar Lampung)* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019).

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian SOAR

SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations,* dan *Results*) adalah sebuah kerangka kerja yang sangat positif yang dapat digunakan untuk pemikiran strategis dan analisis yang memungkinkan seseorang, tim, atau organisasi untuk membuat strategi dalam membangun masa depannya. SOAR dikembangkan oleh Stavros, Cooperider dan Kelley pada tahun 2009. Cooperider dan Kelly menawarkan konsep SOAR sebagai alternatif terhadap analisis SWOT yang berasal dari pendekatan Appreciative Inquiry (AI). Pendekatan AI merupakan pendekatan yang lebih menitikberatkan pada pengidentifikasian serta pembangunan kekuatan dan peluang dibandingkan masalah, kelemahan, dan ancaman.

SOAR merupakan suatu metode yang digunakan untuk menyusun strategi untuk meningkatkan usaha penjualan. SOAR dimulai dengan melakukan analisa pada lingkungan eksternal dan internal serta industri untuk mendapatkan peluang yang tersedia. Selanjutnya semua peluang dan kekuatan yang dimiliki akan dimasukkan dalam analisis SOAR, kemudian akan menhasilkan aspirasi dan hasil. Analisis ini dipilih karena SOAR mempunyai kelebihan dimana pendekatan yang dilakukan fokus pada peluang dan kekuatan dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman. Kelemahan dan ancaman sebenarnya tidak diabaikan, akan tetapi kelemahan dan ancaman akan dirancang ulang serta dapat memberikan fokus yang sesuai dengan

peluang dan hasil yang diharapkan sehingga kelemahan dan ancaman dapat dikurangi atau bahkan diubah menjadi suatu kekuatan bagi sebuah usaha tersebut.

SOAR merupakan komponen yang digunakan untuk perumusan rekomendasi tertentu. Komponen SOAR yang telah diidentifikasi akan menghasilkan suatu solusi strategis sebagai rekomendasi bagi upaya perbaikan. Hal tersebut dibarengi dengan pengukuran kekuatan, dengan demikian akan dapat diketahui sampai sejauh mana usaha yang kita miliki untuk mencapai suatu tujuan (aspirasi) dan tujuan utama. SOAR menempatkan fokus pada hal-hal berikut:

a. *Strengths* (kekuatan) merupakan segala sesuatu yang menjadi kekuatan atau kemampuan terbesar yang dimiliki dalam keberlangsungan usaha, baik berupa aset berwujud maupun tidak berwujud. Selain itu, kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan atau keahlian yang juga dapat diandalkan serta berbeda dengan produk lain yang mana dapat membuatnya lebih kuat dari pesaingnya.
b. *Opportunities* (peluang) merupakan bagian dari lingkungan eksternal yang harus dianalisis agar dapat memanfaatkan dan memaksimalkan peluang yang ada di lingkungan keberlangsungan usaha. Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaann. Situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan

suatu usaha, kecenderungan-kecenderungan tersendiri yang dimiliki juga merupakan salah satu sumber peluang.

c. *Aspirations* (aspirasi) merupakan harapan dan tujuan yang kuat untuk meraih keberhasilan dan perubahan yang lebih bernilai dari saat ini dan merujuk pada perubahan positif dimasa yang akan datang dalam suatu usaha. Budidaya tanaman hias dapat menjadi aspirasi tersendiri yaitu dapat menciptakan lapangan kerja baru bagi orang lain yang tak lepas dari dukungan warga sekitar.

d. *Results* (hasil) merupakan segala sesuatu yang mencerminkan berfungsinya keluaran dari kegiatan suatu usaha. Selain itu, hasil adalah sesuatu yang diadakan, dijadikan, dibuat, dan sebagainya oleh suatu usaha. Dan penentuan ukuran dari hasil yang ingin dicapai melalui fokus pada hasil yang terukur dan bermakna.[1]

Dari pengertian diatas, dapat dipahami bahwa SOAR merupakan sebuah metode atau pendekatan dalam kerangka kerja untuk mengidentifikasi kekuatan, peluang, aspirasi dan hasil yang akan dicapai dalam sebuah usaha.

B. Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan

Implementasi adalah tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang disusun secara rinci. Secara sederhana implementasi dapat diartikan pelaksanaan atau penerapan. Menurut Mclaughin dalam Nurdin dan Usman

[1] Starvos,J.M, *Thin Book of SOAR: Building Strengths-Based Strategy* (Bend: Thin Book Publisher, 2016), 46.

implementasi merupakan sebuah aktivitas yang saling menyesuaikan, selain itu implementasi juga diartikan sebagai sistem rekayasa.

Menurut Mulyadi, Implementasi mengacu pada tidakan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dalam suatu keputusan. Implementasi pada hakikatnya juga merupakan upaya pemahaman apa yang seharusnya terjadi setelah program dilksanakan hingga terlihat hasilnya.

Implementasi merupakan suatu penerapan ide, kebijakan, atau inovasi dalam suatu tindakan praktis sehingga mendapatkan dampak baik berupa perubahan pengetahuan, keterampilan, maupun sikap. Implementasi berarti menyediakan sarana untuk melaksanakan suatu kebijakan dan dapat menimbulkan dampak atau akibat terhadap sesuatu. Dapat dipahami bahwa implementasi adalah penerapan atau pelaksanaan dalam suatu konsep atau kebijakan untuk mencapai suatu perubahan,[2]

Dari pengertian diatas dapat dipahami bahwa implementasi SOAR merupakan suatu tindakan, penerapan dan pelaksanaan mengenai sebuah metode atau strategi strengths, opportunities, aspirations, dan results dalam suatu usaha untuk mencapai suatu tujuan, keberhasilan atau perubahan posiif.

1. Manfaat Implementasi SOAR

Manfaat melakukan implementasi analisis SOAR adalah sebagai berikut:

a. Fokus pada kekuatan dan peluang, analisis SOAR membantu sebuah usaha untuk lebih memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki dan peluang eksternal yang ada. Dengan fokus dalam hal-hal positif, sebuah

[2] Usman & Nurdin, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 27.

usaha dapat mengoptimalkan potensi yang dimiliki dan menciptakan keunggulan.

b. Mendorong inovasi, dengan mengidentifikasi kekuatan dan peluang analisis SOAR dapat mendorong perusahaan untuk mengembangkan ide-ide inovatif. Suatu usaha atau bisnis dapat membuat strategi berdasarkan kekuatan dan peluang yang ada untuk mencapai hasil yang diinginkan.
c. Pendekatan positif, analisis SOAR tidak hanya mengidentifikasi masalah dan kelemahan, tetapi juga berfokus pada kekuatan dan aspirasi. Pendekatan ini dapat meningkatkan motivasi dan semangat dalam sebuah usaha, sehingga dapat mendorong untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
d. Memperoleh wawasan ke depan, analisis SOAR membantu perusahaan untuk memperoleh informasi tentang tren pasar, perkembangan teknologi, dan kebijakan pemerintah yang dapat dimanfaatkan sebagai peluang.

2. Analisis SOAR

Metode SOAR merupakan suatu metode yang digunakan untuk menyusun strategi untuk meningkatkan usaha penjualan. SOAR dimulai dengan melakukan analisa pada lingkungan eksternal dan internal serta industri untuk mendapatkan peluang yang tersedia. Selanjutnya semua peluang dan kekuatan yang dimiliki akan dimasukkan dalam analisis SOAR, kemudian akan menhasilkan aspirasi dan hasil. Analisis ini dipilih

karena SOAR mempunyai kelebihan dimana pendekatan yang dilakukan fokus pada peluang dan kekuatan dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman. Kelemahan dan ancaman sebenarnya tidak diabaikan, akan tetapi kelemahan dan ancaman akan dirancang ulang serta dapat memberikan fokus yang sesuai dengan peluang dan hasil yang diharapkan sehingga kelemahan dan ancaman dapat dikurangi atau bahkan diubah menjadi suatu kekuatan bagi sebuah usaha tersebut.

Analisis SOAR merupakan salah satu alternatif dari suatu proses perencanaan strategis dan diasumsikan dapat mengembangkan secara efektif. Metode SOAR merupakan komponen yang digunakan untuk perumusan rekomendasi tertentu. Komponen SOAR yang telah diidentifikasi akan menghasilkan suatu solusi strategis sebagai rekomendasi bagi upaya perbaikan. Hal tersebut dibarengi dengan pengukuran kekuatan, dengan demikian akan dapat diketahui sampai sejauh mana usaha yang kita miliki untuk mencapai suatu tujuan (aspirasi) dan tujuan utama.[3]

Analisis SOAR lebih berfokus pada kekuatan dan peluang. Berbeda dengan analisis SWOT yang lebih berfokus pada kelemahan dan ancaman sebuah usaha. SOAR diciptakan untuk membantu suatu usaha menghasilkan inovasi danmerancang strategi seputar kekuatan dan peluang. Selain itu, tujuan adanya analisis SOAR yaitu untuk mengukur

[3] Adelia Alfama Zamista, "Analisis SOAR Pada Strategi Pemasaran Industri Jasa Finance", *Jurnal Teknik Industri,* Vol. 6 No.2 (2020) 28.

kapasitas individu dalam memikirkan strategi tentang empat elemen yang berfungsi dalam dinamika orientasi masa depan.[4]

Analisis SOAR dapat membantu meningkatkan penjualan dengan menyusun strategi yang akan digunakan. Penekanan SOAR yaitu pada penggunaan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha agar menghasilkan aspirasi dan hasil. Dengan menggunakan SOAR maka akan memperhatikan dan fokus mengembangkan apa yang saat ini sudah dilakukan dengan baik, dibandingkan dengan memfokuskan pada ancaman atau kelemahan yang akan dihadapi. SOAR akan berfokus pada kekuatan dan peluang hingga hasil yang akan dicapai dan memaksimalkan pendapatan. Pendapatan sangat mempengaruhi jalannya sebuah usaha, seperti pada budidaya tanaman hias yang dimana jika pendapatan menurun makan jalannya usaha menjadi tidak baik dikarenakan budidaya tanaman hias memerlukan biaya yang cukup besar untuk perawatannya. Dengan analisis SOAR ini akan membantu meningkatkan pendapatan yakni dengan menyusun strategi dalam sebuah usaha.

C. Peningkatan Pendapatan

Peningkatan pendapatan masyarakat merupakan suatu kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat melalui adanya peningkatan daya beli keluarga untuk membiayai kebutuhan sehari-hari keluarga baik kebutuhan dasar maupun

[4] Robinison dan John A, *Manajemen Strategi* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 46.

kebutuhan sosial dan baik meningkat maupun menurun secara nyata berhubungan erat dengn kebutuhan hidup dalam pemenuhannya.

Dalam konteks usaha, peningkatan pendapatan mengacu pada peningkatan pendapatan (atau nilainya) dari aliran pendapatan yang ada. Peningkatan pendapatan dapat meliputi faktor penghasilan yang diterima perbulan, pekerjaan, beban keluarga yang ditanggung, latar belakang, pendapatan sampingan, pengeluaran, dan pola konsumsi.

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan. Pendapatan dalam manajemen yakni uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan, dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, komisi, ongkos, dan laba.

Menurut Harnanto, pendapatan adalah kenaikan atau bertambahnya asset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas sebuah usaha yang nerupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Menurut Sochib pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi suatu usaha pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan yang pada dasarnya juga akan menambah modal suatu usaha.

Pendapatan masyarakat secara islam yaitu perolehan barang atau uang yang diterima atau dihasilkan oleh masyarakat berdasarkan aturan-aturan yang bersumber dari syariat islam. Pendapatan yang merata sebagai suatu sasaran merupakan masalah yang sulit dicapai, namun berkurangnya kesenjangan adalah salah satu tolak ukur berhasilnya pembangunan.

Dari definisi dan teori pendapatan menurut para ahli diatas, dapat diketahui karakteristik yang membentuk pengertian pendapatan, yaitu :

a. Aliran masuk atau kenaikan aset adalah jumlah aset baru yang diterima dari konsumen, aliran dari dana konsumen, kenaikan laba ekonomi, laba penjualan aset.
b. Kegiatan yang mempresentasikan operasiutama atau sentral yang terus menerus adalah pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa.
c. Produk perusahaan maksudnya dimana aliran aset dari pelanggan berfungsi hanya sebagai pengukur, tetapi bukan pendapatan itu sendiri.[5]

Sumber pendapatan masyarakat di Desa Tulusrejo sendiri sebagian besar dari hasil pertanian, yakni bertani kebutuhan pokok seperti padi, sayuran, dan sebagainya, bertani budidaya berbagai macam bibit pohon, maupun bertani dalam membudidayakan tanaman hias seperti yang sedang diteliti saat ini. Selain dari hasil pertanian, sumber pendapatan masyarakat Desa Tulusrejo juga berasal dari berbagai macam seperti

[5] BN Marbun, *Kamus Manajemen* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2017), 230.

perdagangan, wiraswasta, hingga pegawai negeri, akan tetapi yang lebih mendominasi atau mayoritas yaitu pertanian.

2. Indikator yang Mempengaruhi Sumber Pendapatan Masyarakat

Beberapa indikator yang mempengaruhi sumber pendapatan masyarakat sebagai berikut:

a. Pendidikan

Pendidikan merupakan suatu faktor pendukung dalam peningkatan pendapatan ekonomi dikarenakan pendidikan dapat menciptakan suatu pola piker pembaharuan dan dapat menggunakan teknologi sebagai landasan dari pembelajaran online untuk nantinya dapat menghasilkan secara maksimal dan mampu menciptakan tenaga kerja yang handal.

b. Pemasaran

Secara umum, pemasaran adalah suatu proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu dan kelompok lainnya, pemasaran bisa dilakukan dengan media promosi secara online maupun offline.[6] Dalam praktik pemasaran tidak lupa menerapkan teori dan konsep Islami seperti mencontoh praktik pemasaran Nabi Muhammad Saw. yaitu berlaku jujur, amanah dan tidak curang sehingga menguntungkan satu sama lain. Allah SWT berfirman dalam surah An Nisa ayat 92:

[6] Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan Dan Pengendalian*, (Jakarta: Erlangga, 2006), 76.

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ۫....﴿٢٩﴾

Artinya: "*Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu*…."(Q.S. An Nisa :29)[7]

c. Produksi

Produksi biasa diartikan menciptakan nilai barang atau menambah nilai terhadap suatu produk. Barang dan jasa yang diproduksi itu haruslah hanya yang diperbolehkan atau menguntungkan yakni halal dan baik menurut Islam. Seperti dalam budidaya tanaman hias harus lah memberi kualitas yang bagus dan harga yang sesuai terhadap konsumen.

d. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia sangat diperlukan dalam sebuah usaha baik usaha mikro kecil dan menengah karena dapat membuat tenaga kerja dan mengembangkan pengetahuan sehingga menjadikan penguatan dalam ekonomi. Hal ini tidak terlepas dari dasar kemampuan untuk mempekerjakan orang lain dan memberikan gaji yang layak.

e. Kondisi Permodalan

Modal berperan besar dalam sebuah bisnis ataupun usaha. Sebagai alat perputaran modal harus selalu diperhatikan apakah bisa kembali dan menguntungkan atau sebaliknya. Agar modal dapat terus

[7] Sygma Al Quran, Q.S. An-Nisa(4):29, (Bandung: Creative Media Corp, 2014), 83.

beruputar harus diimbangi dengan menerapkan prinsip ekonomi Islam juga.[8]

Berdasarkan indikator yang mempengaruhi sumber pendapatan diatas maka dapat dipahami bahwa pendapatan itu dapat meningkat apabila ditopang dengan pola pendidikan yang bagus, aspek pemasaran yang baik, produksi yang terus meningkat, sumber daya manusia yang berkualitas, kondisi permodalan yang stabil, dan omset yang menjanjikan.

Dengan kebutuhan ekonomi yang semakin hari semakin meningkat maka pendapatan juga harus meningkat, faktor pendidikanlah yang akan membantu meningkatkan pendapatan itu, dengan meningkatkan produktivitas belajar maka akan menciptakan generasi yang berkualitas. Karena dengan pendidikan itulah akan menghasilkan kualitas-kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang lebih profesional baik untuk sektor industri maupun pertanian.

Hal tersebut akan berdampak dan berpengaruh pada peningkatan pendapatan dimasa yang akan datang. Seperti dalam usaha budidaya tanaman hias ini pendidikan sangat diperlukan para petani, terkhusus pengetahuan teknologi untuk dapat meningkatkan penjualan tanaman hias melalui media sosial atau secara online agar jangkauan pembeli atau konsumen lebih luas sehingga dapat menjadi kekuatan usaha dan peluang untuk meningkatkan pendapatan.

[8] Grent Stewart, *Sukses Manajemen Penjualan* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014), 128.

Selain itu, proses produksi juga mempengaruhi pendapatan. Apabila produksi dilakukan secara terus menerus maka akan menghasilkan produk yang berkualitas. Proses produksi yang dimaksud yaitu merawat tanaman hias agarkualitas terjaga serta menambah atau menciptakan jenis variasi tanaman hias yang dapat memikat pelanggan. Setelah itu proses pemasaran dilakukan agar dapat menarik pelanggan. Pemasaran dapat dilakukan dengan media promosi baik secara online maupun ofline. Dalam proses pemasaran kejujuran sangat diperlukan agar tidak merugikan satu sama lain.

Kondisi permodalan sangat mempengaruhi pendapatan, modal besar makan akan menciptakan sebuah usaha yang besar maka pendapatan akan meningkat, sebaliknya modal kecil maka pendapatan juga kecil. Dalam usaha budidaya tanaman hias modal yang besar dapat menciptakan banyak jenis tanaman hias yang bagus dan berkualitas sehingga pendapatan juga meningkat.

3. Indikator Pendapatan Melalui Budidaya Tanaman Hias

Indikator utama yang menunjang keberhasilan suatu budidaya tanaman hias yaitu ciri khas dan kelangkaan jenis tanaman hias. Ini akan menjadi daya tarik tersendiri. Banyak hal yang bisa didapatkan dengan adanya budidaya tanaman hias ini, mulai dari bibit akar, daun, batang yang memiliki manfaat tersendiri. Adapun indikator yang mempengaruhi pendapatan usaha budidaya tanaman hias sebagai berikut:

a. Modal

Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam setiap usaha, baik skala kecil menengah, maupun besar. Modal sangat menentukan tinggi rendahnya pendaptan.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja akan membantu meningkatkan produksi serta penjualan menjadi lebih baik. Dengan bantuan tenaga kerja maka produksi bisa dilakukn lebih maksimal.

c. Musim

Musim merupakan salah satu faktor yang memegang peran penting dalam bidang pertanian. Apabila musim sesuai dengan harapan petani maka proses produksi dapat berjalan dengan baik.

d. Jenis Barang Dagangan

Banyak nya jenis barang yang ditawarkan oleh pedagang dapat menarik minat konsumen karena banyak pilihan. Barang dagangan yang ditawarkan yakni berbagai macam tanaman hias dengan harga yang beragam.

e. Penjualan Tanaman Hias

Penjualan tanaman hias menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan. Hal yang harus diperhatikan dalam penjualan yakni tetap menjaga kualitas dan variasi tanaman hias,

memperluas promosi, serta menjual dengan harga terjangkau dan tidak berlebihan dalam mengambil untung.[9]

Dari indikator diatas dapat dipahami bahwa modal dapt mempengaruhi pendapatan. Modal besar makan akan menciptakan sebuah usaha yang besar maka pendapatan akan meningkat, sebaliknya modal kecil maka pendapatan juga kecil. Dalam usaha budidaya tanaman hias modal yang besar dapat menciptakan banyak jenis tanaman hias yang bagus dan berkualitas sehingga pendapatan juga meningkat. Apabila modal kecil makan jumlah produksi tidak sebanyak dengan yang bermodal besar sehingga pendapatan juga tidak sebanyak dengan yang memiliki modal besar.

Proses produksi akan lebih maksimal apabila tenaga kerja juga maksimal. Tenaga kerja dapat membantu lebih banyak proses produksi dan memperbanyak jenis tanaman hias agar lebih menarik. Seperti menambah jenis tanaman yang paling banyak diminati pelanggan, sehingga pejualan juga maksimal dan pendapatan meningkat. Penjualan tanaman hias juga harus diperhatikan agar tidak mengecewakan pelanggan, seperti menjaga kualitas tanaman dan memasang harga sesuai pasarannya. Selain itu, musim juga sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan tanaman yang menyebabkan naik turunnya kualitas dan produktivitas. Musim kemarau dan musim hujan sangat mmepengaruhi kualitas tanaman, dikarenakan udara juga sangat mempengaruhi pertumbuhan tanaman. Musim

[9] Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), 47.

merupakan hal yang tidak dapat diprediksi oleh petani sehingga petahi harus mempersiapkan untuk menghadapi musim tersebut agar penjualan tetap stabil.

D. Budidaya Tanaman Hias

1. Pengertian Budidaya Tanaman Hias

Budidaya tanaman hias merupakan kegiatan bercocok tanam yang dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi dan membantu menciptakan lapangan kerja dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat terutama pada usaha kecil dan menengah.

Tanaman hias merupakan tanaman yang digemari oleh semua kalangan, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa maupun orang yang sudah lanjut usia. Baik dari kaum miskin sampai kaum yang kaya raya.[10] Tanaman hias didefinisikan sebagai jenis tanaman terntentu baik yang berasal dari tanaman daun, dan tanaman bunga yang dapat ditata untuk memperindah lingkungan sehingga suasana menjadi lebih indah dan menarik.[11] Tanaman hias umumnya merupakan tanaman semusim yang ditanam di hamparan tanah atau menggunakan polybag. Keragaman bentuk, warna, ukuran, tekstur, dan aroma tanaman hias jika dikombinasikan dengan baik dapat menonjolkan daya tarik dan suasana tersendiri

[10] Abi Wisam M.R., *Merawat Tanaman Hias* (Jakarta: CV. Sinar Cemerlang Abadi, 2007), 1.

[11] *Sudarmono, Tanaman Hias Ruangan : Mengenal Dan Merawat* (Yogyakarta: Kanisius, 2017), 25.

2. Karakteristik Tanaman Hias

Tanaman hias mempunyai prospek bagus dalam meningkatkan perekonomian. Karena hal tersebut banyak kita jumpai diberbagai sudut perdesaan bahkan perkotaan orang yang berbisnis atau budidaya tanaman hias bahkan tanaman hias per satuanya ada yang mencapai puluhan juta rupiah.[12]

Tanaman hias merupakan tanaman holtikultura non pangan, berbeda dengan sayur-sayuran atau buah-buahan, tanaman ini dibudidayakan untuk diminati keindahannya atau nilai estetikanya. Keindahan tanaman hias dapat dinikmati dengan cara menghadirkan tanaman tersebut di lingkungan permukiman.[13] Misalnya, dengan menanam tanaman hias tersebut di halaman rumah atau bahkan didalam rumah. Tanaman hias selain ditanam ditanah juga bisa ditanam dalam pot. Dengan demikian, panen tanaman hias dapat dilakukan secara fisik atau non fisik dengan menikmati keindahannya.

3. Manfaat Tanaman Hias

Tanaman hias biasa dimanfaatkan sebagai komponen utama untuk menghijaukan atau memperindah taman di halaman rumah atau tempat umum, maupun sebagai tanaman hias dalam pot yang ditempatkan di dalam ruangan atau digantung untuk membuat suasana halaman rumah menjadi lebih menarik.

---

[12] Abi Wisman M.R., *Merawat Tanaman Hias*, 2.
[13] Lakitan, *Dasar-Dasar Fisiologi Tumbuhan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), 156.

Selain kehadirannya yang dapat memperindah lingkungan maupun ruangan, tanaman hias juga mampu memberikan nuansa dan kesan alami yang juga dapat memberikan manfaat dari berbagai aspek termasuk bagi kesehatan.[14] Tanaman hias dapat meningkatkan oksigen di dalam ruangan, dapat melembabkan udara dan mencegah penyakit, efektif membersihkan polutan atau polusi udara, menjaga kesehatan pernafasan dan juga dapat menjadi pereda stress karena dapat menenangkan kehadiran manusia.

[14] Abi Wisman M.R., 1.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan *(field research).* Penelitian jenis ini merupakan penelitian yang dilakukan dilapangan atau lokasi penelitian. Penelitian yang dilakukan dilapangan dengan sasaran masyarakat secara umum maupun khusus.[1] Penelitian ini memiliki tujuan agar lebih terfokus dalam memahami masalah sekarang dalam latar belakang, maupun interaksi antar individu maupun kelompok terhadap masyarakat.

Penelitian lapangan ini dilakukan dengan meneliti secara langsung permasalahan yang ada di lapangan agar mendapatkan hasil yang diinginkan maksimal. Yang dimaksud dalam penelitian lapangan yaitu pada pembudidaya tanaman hias yang ada di desa Tulus Rejo kecamatan Pekalongan.

2. Sifat Penelitian

Sifat yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini bersifat *deskriptif kualitatif.* Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat gambaran (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang diteliti

[1] Toto Syatori Naasehudin Nanang Gozali, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: pustaka setia, 2012), 55.

dengan keadaan objek maupun subjek yang digambarkan baik perorangan, masyarakat maupun obyek lain sesuai dengan fakta yang terlihat. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Penelitian kualitatif lebih menekankan makna, logika, definisi dalam hal tertentu, lebih banyak hubungannya dalam kehidupan sehari-hari terhadap hal yang diteliti.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maksud dari penelitian deskriptif kualitatif ialah bentuk penelitian yang mendeskripsikan hasil penelitian secara sistematis, akurat dan nalar dengan merangkai kalimat secara tepatuntuk memperoleh kesimpulan yang tepat. Dari keterangan tersebut dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif ini memiliki tujuan agar dapat mendeskripsikan Implementasi SOAR Dalam Meingkatkan Pedapatan Petani Budidaya Tanaman Hias Di Desa Tulusrejo Lampung Timur.

B. Sumber Data

Peneliti memperoleh data ini dari hasil pencatatan yang didapat, baik dalam bentuk fakta atau angka, sumber data dalam penelitian ialah subjek darimana data data dapat diperoleh. Pemahaman mengenai sumber data penelitian ini merupakan bagian terpenting oleh peneliti, karena ketepatan dalam memilih dan menentukan jenis sumber data akan menentukan ketepatan, kedalaman, dan kelayakan informasi. Adapun sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi dua yakni:

1. Sumber Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung oleh peneliti dari sumber datanya melalui prosedur dan teknik pegambilan data yang dirancang sesuai tujuan. Pada umumnya data dari sumber primer selalu dianggap lebih baik dari data sekunder. Ini dikarenakan oleh beberapa hal sebagai berikut: Data primer pada umumnya bersifat lebih terperinci daripada data sekunder. Prosedur serta bentuk daftar yang digunakan dalam pengumpulan data sering kali dilampirkan bersama data yang diterbitkan.[2]

Dalam penelitian ini data primer langsung didapatkan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.[3] Pembudidaya yang dijadikan sebagai responden yaitu langsung dari narasumber 7 pemilik usaha budidaya tanaman hias, 2 pekerja dan kepala desa Tulusrejo, dengan berdasarkan kriteria tertentu yakni pembudidaya yang sudah menjalankan usaha minimal dari lima tahun yang lalu. Dalam penelitian ini peneliti mencari responden atau informasi yang dapat memberikan informasi mengenai fakta yang akan dikaji dalam suatu penelitian.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau dokumen

---

[2] Amri Amir, Junaidi, dan Yulmardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Penerapannya*, Cet. Ke-1 (IPB press, 2009), 172.

[3] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alpabeta, 2011), 134.

lain.[4] Berdasarkan pengertian tersebut, maka data yang didapatkan bukan hanya dari data primer saja akan tetapi berasal dari data sekunder, yakni melalui lainnya yang dapat memberikan informasi tentang apa yang diteliti.

Dalam penelitian ini, sumber data sekunder yang digunakan berupa buku, artikel dan jurnal peneliti terdahulu tentang pengembangan budidaya tanaman hias sebagai literasi pokok atau dengan penunjang lainnya yang menjadi dasar acuan teoritis terhadap penelitian yang dibuat.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam studi kasus pengumpulan data dapat diambil dari berbagai sumber informasi, karena studi kasus melibatkan pengumpulan data yang kaya untuk membangun gambaran yang mendalam dari suatu masalah. Berikut teknik pengumpulan data yang digunakan untuk penelitian ini:

1. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan cara menjaring informasi atau data melalui interaksi lisan. Wawancara memungkinkan kita menyusup kedalam alam pikiran orang lain, tepatnya hal-hal yang berhubungan dengan perasaan, pikiran, pendapat, pengalaman, dan lainnya yang tidak bisa diamati.[5]

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan jenis wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin merupakan proses wawancara responden dilaksanakan secara bebas tetapi tetap berdasarkan dari

[4] Azuar Juliandi, Irfan dan Saprinal Manurung, *Metodologi Penelitian Bisnis Konsep Dan Aplikasi* (Medan: UMSU PRESS, 2014), 66.

[5] Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2014).

permasalahan yang dihadapi dan tidak menyimpang dari permasalahan tersebut, yang sebelumnya sudah dipersiapkan baik berupa pertanyaan dalam melakukan wawancara. Maksudnya dengan kebebasan maka dapat menggali informasi lebih dalam tentang pokok permasalahan dari responden. Sedangkan terpimpin yakni peneliti mengontrol jalannya wawancara agar tidak melewati batas permasalahan dan sesuai dengan rencana wawancara. Wawancara dilakukan kepada 7 pemilik usaha budidaya tanaman hias dan 2 pekerja.

2. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh informasi melalui sumber-sumber tertulis atau dokumen-dokumen baik dari buku, foto, ataupun lainnya. Sifat dari data yang diperoleh tidak dibatasi oleh ruang dan waktu, sehingga peneliti dapat mengetahui tentang apa saja yang telah terjadi sebelumnya di waktu lampau.[6]

Penelitian ini menggunakan data yang berupa foto wawancara dengan narasumber yakni pemilik usaha budidaya tanaman hias dan dua pekerjanya. Selain itu juga berupa foto tempat pembudidaya.

D. Teknik Keabsahan Data

Uji keabsahan data merupakan uji yang dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Dalam penelitian kualitatif

[6] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D,* (Bandung: Alpabeta, 2018), 476.

menurut Sugiyono meliputi, uji kredabilitas data, uji *transferability*, uji *dependability,* dan uji *confirmablity*. Dalam penelitian ini menggunakan uji kredabilitas data untuk menguji keabsahan data.

Uji kredabilitas data dilakukan dengan triangulasi. Menurut sugiyono triangulasi data merupakan pengecakan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu.

1. Triangulasi Sumber

   Merupakan pengecekkan data yang telah diperoleh dari berbagai sumber.

2. Triangulasi Teknik

   Yakni pengecekkan data yang dilakukan kepada data yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya, data yang diperoleh dari wawancara dicek dengan observasi, dokumentasi atau kuisioner.

3. Triangulasi Waktu

   Pengecekkan data dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda.[7]

Dalam penelitian ini pengecekkan data dilakukan dengan cara triangulasi sumber, mengecek data yang diperoleh dari beberapa sumber seperti wawancara dan dokumentasi yang dilakukan kepada 7 pembudidaya tanaman hias di Desa Tulusrejo. Dilakukannya triangulasi sumber dengan cara data yang diperoleh dicek kembali dengan sumber data lainnya yang kemudian dapat menghasilkan suatu kesimpulan.

[7] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D,* 366.

E. Teknik Analisa Data

Analisis data merupakan proses data yang disederhanakan agar mudah untuk dipahami, dibaca maupun dipresentasikan. Analisis kualitatif dalam suatu penelitian digunakan apabila data penelitian yang di angkat dari lapangan memiliki sifat-sifat kualitatif.[8]

Peneliti selanjutnya mengadakan perbandingan antara kenyataan dengan teori apakah sama atau berbeda yang terjadi dilapangan agar dapat menarik sebuah kesimpulan pada penelitian yang dibuat sekarang, apakah apakah pelaksanaannya antara teori dan praktik di lapangan sesuai atau tidak dengan teori yang ada.

Menurut Miles dan Huberman langkah-langkah analisis data kualitatif yang terdiri dari tiga komponen utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan sebagaimana dikutip oleh Sugiyono, sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data meliputi proses pemilihan, memfokuskan pada hal-hal pokok, pemusatan perhatian, dan pengubahan data dasar dari lapangan serta menghapus data yang tidak diperlukan. Pada reduksi data ini penulis melakukan ketika proses transkip wawancara, setelah penulis menstranskip hasil wawancara selanjutnya penulis pilih sesuai kebutuhan penelitian.

---

[8] Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), 275.

2. Penyajian Data

Setelah reduksi data langkah selanjutnya yakni penyajian data. Penyajian data meliputi proses Dalam penyajian data, diperlukan ketelitian dalam menyusun atau merangkai data sehingga data yang disajikan menjadi sistematis.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan proses penting dari analisis data. Kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Penarikan kesimpulan sebaiknya dapat menjadi jawaban dari rumusan masalah yang diajukan oleh penulis.[9]

Dari uraian diatas, langkah pertama yang dilakukan peneliti yaitu mengumpulkan data yang sudah ada dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Kemudian langkah akhir peneliti melakukan analisa data atau menjelaskan apa yang sudah didapat pada saat pengumpulan data tersebut yang sesuai dengan keadaan yang sebenarnya selama penelitian di usaha budidaya tanaman hias yang berada di Desa Tulusrejo, sehingga dapat ditarik kesimpulan apakah usaha budidaya tanaman hias ini dapat meningkatkan pendapatan masyarakat di Desa Tulusrejo sebagai petani budidaya tanaman hias dan dapat menjadi informasi kepada orang lain dengan pengemasan bahasa yang mudah dipahami.

---

[9] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alpabeta, 2011), 252.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Gambaran Umum Desa Tulusrejo

Desa Tulusrejo merupakan salah satu desa yang terletak di kecamatan Pekalongan kabupaten Lampung Timur yang dibentuk pada pertengahan tahun 1932. Desa Tulusrejo memiliki jumlah penduduk sebanyak 3.603 jiwa yang tersebar di lima dusun dengan luas wilayah sebesar 565,35 Ha. Adapun batas wilayah desa Tulusrejo adalah sebagai berikut :

a. Sebalah Timur : Desa Jojog
b. Sebelah Barat : Desa Karangrejo
c. Sebelah Selatan : Desa Siraman
d. Sebelah Utara : Desa Ganti Warno

Masyarakat desa Tulusrejo memiliki sumber pendapatan yang berasal dari bertani, berdagang, berternak, home industri, TNI/Polri, serta pegawai. Potensi yang cukup besar berada dibidang pertanian dan home industri yang dirasa akan sangat membantu dalam proses peningkatan perekonomian sesuai dengan visi dan misi desa Tulusrejo seperti budidaya berbagai bibit tanaman. Di desa Tulusrejo ini banyak sekali yang berbudidaya tanaman, namun yang berbudidaya tanaman hias kini hanya beberapa saja. Sebagian masyarakat lebih beralih terhadap budidaya berbagai macam bibit pepohonan dan buah-buahan. Sebenarnya

jika budidaya tanaman hias ini terus dijalankan maka akan memiliki potensi pendapatan yang cukup besar bagi masyarakat Tulusrejo sesuai dengan visi dan misi desa.

2. Visi dan Misi Desa Tulusrejo

a. Visi

Terwujudnya masyarakat Tulusrejo yang mandiri berbasis perekonomian rakyat dan agrobisnis dalam pembangunan daerah.

b. Misi

Dan untuk melaksanakan visi desa Tulus Rejo maka dilaksanakan misi dan program sebagai berikut:

1. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat melalui produksi pertanian, peternakan, pembibitan tanaman keras, tanaman hias, buah-buahan, sebagai produk unggulan desa.
2. Meningkatkan sumber daya masyarakat di bidang IPTEK.
3. Meningkatkan pendapatan masyarakat melalui pembinaan home industri.
4. Meningkatkan keamanan/ketentraman ditingkat mayarakat.
5. Peningkatan infrastruktur pedesaan.
6. Meningkatkan kehidupan sosial budaya, kegotongroyongan dan keagamaan ditingkat masyarakat.
7. Peningkatan pelayanan masyarakat oleh aparat pamong desa.

8. Menjadikan desa Tulus Rejo sebagai sentral agrobisnis di Lampung Timur dan sekitarnya.[1]

Dalam misi terdapat harapan besar tentang bagaimana meningkatkan pendapatan petani yang dapat diwujudkan melalui budidaya tanaman hias. Hal itu karena tanaman hias merupakan salah satu tanaman yang digemari masyarakat karena keindahannya. Selain memiliki keindahan tersendiri terdapat beberapa tanaman hias yang memiliki manfaat.

B. Gambaran Umum Subjek Penelitian

Subjek dari penelitian ini adalah para responden yakni petani budidaya tanaman hias dan pekerja yang ada di desa Tulusrejo. Jumlah keseluruhan informan yang peneliti ambil sebanyak tujuh orang pembudidaya dan dua pekerja dengan menggunakan metode total sampling. Berikut merupakan table hasil gambaran umum subjek penelitian :

Tabel 4.1
Data Inisial Petani Budiaya Tanaman Hias dan Pekerja

No.	Nama Inisial	Jenis Kelamin	Alamat
1.	ES	Laki-laki	Dusun 2
2.	SW	Perempuan	Dusun 2
3.	S	Perempuan	Dusun 2
4.	B	Perempuan	Dusun 2
5.	E P	Perempuan	Dusun 2
6.	G	Laki-laki	Dusun 1
7.	W	Perempuan	Dusun 1
8.	A (Pekerja)	Laki-laki	Dusun 2
9.	N (Pekerja)	Perempuan	Dusun 2

[1] Suhartono, Wawancara Kepada Kepala Desa Tulusrejo, 21 Mei 2024.

Bedasarkan data table 4.1 diatas menjelaskan bahwa dari jumlah informan yang didapatkan untuk dimintai informasi mengenai “Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Budidaya Tanaman Hias di Desa Tulusrejo Lampung Timur”. Menunjukkan rata-rata sebagian besar petani budidaya berjenis kelamin perempuan. Informan merupakan masyarakat desa Tulusrejo, lima informan pembudidaya berada di dusun dua dan dua informan lainnya berada di dusun satu. Informan yang diambil merupakan seluruh pembudidaya tanaman hias yang ada di Tulusrejo.

C. Proses Pengumpulan dan Analisa Data

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana perananan Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Di Desa Tulusrejo Lampung Timur. Adapun langkah awal yang peneliti lakukan adalah melakukan penentuan mengenai informan yang dilakukan dengan cara metode purposive sampling dengan teknik sampling total. Informan yang dipilih yakni seluruh pembudidaya yang berada di desa Tulusrejo. Langkah selanjutnya proses pengumpulan data, yakni dimulai dengan wawancara dan pengambilan dokumentasi langsung kepada informan yaitu pembudidaya tanaman hias. Peneliti melakukan pengumpulan data dengan melakukan wawancara secara bertatap muka dengan informan.

Berikut merupakan hasil uraian wawancara pada tiap informan yang dijadikan kunci dengan mengacu pada daftar pertanyaan mengenai implementasi SOAR dalam meningkatkan pendapatan petani budidaya tanaman hias. Adapun hasil wawancara sebagai berikut :

1. Hasil wawancara terhadap pembudidaya atas nama inisial ES. Peneliti melakukan wawancara pada Rabu tanggal 23 Mei 2024 pukul 08.30 WIB.

Apakah yang membuat anda tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias dan adakah keahlian tersendiri dalam mengelola tanaman hias ini?

> "awal mula saya tertarik berbudidaya yaitu karena hobi dan punya keahlian mengelola tanaman kemudian bisa menghasilkan dan bisa disambi dengan kegiatan lainnya. Selain itu juga memanfaatkan lahan pekarangan rumah yang kosong kemudian dikelola dengan baik. Saya mengunakan modal awal hanya sedikit dan kemudian bertahap sesuai dengan tingkat penjualan, kemudian modal dapat bertambah jika penjualan ramai."

Adakah musim tertentu yang menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan bagaimanakah anda menghadapi persaingan dengan pembudidaya lainnya?

> "Menurut saya ada waktu tertentu yang dapat menjadi peluang ramainya penjualan seperti adanya pembangunan proyek taman yang biasanya terjadi saat musim kampanye. Selain itu juga membuat tanaman yang menarik dan dapat memikat pelanggan seperti menyetek bunga kertas dalam satu pohon bisa berbunga menjadi empat warna. Hal ini juga tidak menjadikan persaingan bisnis yang ketat karena setiap pembudidaya punya keahlian masing-masing. Kemudian saya melakukan promosi di media sosial hanya via whatsapp dan orang berdatangan kemari. Dalam budidaya ini ada sekitar 15 jenis tanaman hias yang dibudidayakan dan paling laris terjual yaitu *bougenville* atau bunga kertas."

Dalam budidaya ini adakah yang memberi saran dan masukan positif untuk usaha ini dan bagaimana hasilnya?

> "Saya mendapat aspirasi dan dukungan sekitar maupun pemerintah desa masi kurang bagi kami yang masih minim pengetahuan. Kemudian saya juga sering mendapat saran dari teman terkait media tanam yang baik digunakan kemudian cukup membantu dalam pengelolaannya dan mendapat hasil tanaman yang baik. Kemudian pendapatan yang saya peroleh setiap

bulannya sampai di Rp. 5 juta rupiah jika ramai, kemudian jika sepi sekitar Rp. 4 juta saja atau bisa kurang."[2]

2. Hasil wawancara kepada pembudidaya atas nama inisial SW. Peneliti melakukan wawancara pada Rabu 22 Mei 2024 pukul 09.00 WIB.

Apakah yang membuat anda tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias dan adakah keahlian tersendiri dalam mengelola tanaman hias ini?

"Yang membuat tertarik untuk berbudidaya tanaman hias karena bisa dikerjakan dirumah dan kapan saja dengan memanfaatkan pekarangan rumah yang dimana harus sambil mengurus anak dan rumah tangga. Selain itu juga awalnya hanya bisa sedikit mengelola tanaman hias dan sekarang bisa jauh lebih baik. Saya menggunakan modal awal yang digunakan hanya sedikit dan seadanya tetapi seiring berjalannya waktu mulai menghasilkan dan modal dapat bertambah."

Adakah musim tertentu yang menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan bagaimanakah anda menghadapi persaingan dengan pembudidaya lainnya?

"Menurut saya terdapat waktu tertentu yang menjadikan penjualan ramai yakni ketika terdapat pembangunan proyek-proyek besar seperti taman atau tempat lainnya. Hal ini dapat menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan dengan melakukan promosi yang menarik untuk bersaing dengan pembudidaya lainnya. Kemudia persaingan bisnis dilakukan secara sehat karena setiap pembudidaya memiliki cara masng-masing untuk usahanya. Biasanya pelanggan datang untuk membeli secara borongan. Saya juga dapat memproduksi tanaman hias secara individu dan dapat menghasilkan 200 polybag tanaman hias setiap harinya. Saya melakukan promosi hanya melalui perkataan tanpa dibantu media sosial. Pelanggan biasanya datang sendiri untuk mencari tanaman hias. Dalam budidaya ini terdapat 10 jenis tanaman hias yang dibudidayakan dan yang paling laku terjual yaitu sejenis aglonemanya."

[2] Edi Sutekno, Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, 23 Mei 2024.

Dalam budidaya ini adakah yang memberi saran dan masukan positif untuk usaha ini dan bagaimana hasilnya?

> "Saya mendapat sedikit apresiasi masyarakat dengan memberikan berbagai saran dan masukan terkait proses produksi tanaman hiasnya dan orang sekitar juga membantu dalam media promosi walaupun hanya dari mulut ke mulut kemudian orang berdatangan kemari untuk mencari tanaman hias. Saat ini saya memperoleh pendapatan berkisar Rp. 4 juta – Rp. 5 juta setiap bulannya tergantung ramai tidaknya penjualan".[3]

3. Hasil wawancara kepada pembudidaya atas nama inisial S. Peneliti melakukan wawancara pada Kamis 23 Mei 2024 pukul 13.30 WIB:

Apakah yang membuat anda tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias dan adakah keahlian tersendiri dalam mengelola tanaman hias ini?

> "Saya tertarik untuk berbudidaya tanaman hias ini berawal dari hobi dan bisa menghasilkan walaupun tidak seberapa. Pada awalnya saya tidak memiliki keahlian dalam mengelola tanaman hias namun sekarang bisa jauh lebih baik dan memiliki keahlian dalam berbudidaya. Dengan memanfaatkan halaman rumah jadi tidak perlu untuk menyewa tempat utuk usaha ini. Modal awal yang saya gunakan hanya sedikit kemudian bertahap meningkat sesuai dengan hasil."

Adakah musim tertentu yang menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan bagaimanakah anda menghadapi persaingan dengan pembudidaya lainnya?

> "Menurut saya terdapat musim tertentu yang menjadikan penjualan ramai yakni saat terdapat borongan untuk proyek besar dan saat terdapat tanaman yang sedang viral, namun untuk saat ini masih sepi. Untuk menghadapi persaingan saya tidak terlalu memperdulikan karena berprinsip bahwa rezeki sudah ada yang mengatur kemudian setiap pembudidaya memiliki ciri masing-masing. Dan untuk melakukan promosi hanya melalui status

[3] Sri Wahyuni, Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, 22 Mei 2024.

aplikasi whatsapp dan pelanggan akan berdatangan sendiri kemari walaupun berasal dari tempat yang cukup jauh seperti dari Palembang. Dalam budidaya tanaman hias ini terdapat sekitar 15 macam tanaman hias dan yang paling banyak diminati yaitu aglonema."

Dalam budidaya ini adakah yang memberi saran dan masukan positif untuk usaha ini dan bagaimana hasilnya?

"Menurut saya ada yang memberi saran dan masukan terkait media tanam seperti saran pupuk, nutrisi dan lain-lain yang menghasilkan kualitas tanaman lebih baik. Kemudian sempat ada yang memberi masukan yakni untuk menambah penjualan secara online namun sampai saat ini belum ditanggapi dan hanya berjualan secara offline saja. Saya kini mendapat penghasilan sekitar Rp. 5 juta dan tidak menentu".[4]

4. Hasil wawancara kepada pembudidaya atas nama inisial B. Peneliti melakukan wawancara pada hari Kamis 23 Mei 2024 pukul 14.10 WIB.

Apakah yang membuat anda tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias dan adakah keahlian tersendiri dalam mengelola tanaman hias ini?

"Saya sudah menggeluti usaha ini selama 10 tahun dan tertarik untuk mengelola budidaya tanaman hias ini karena berawal dari hobi merawat bunga anggrek kemudian bisa dikerjakan dirumah dan kapan saja dengan sedikit keahlian yang dimiliki dan akhirnya dapat menghasilkan. Selain itu juga memanfaatkan pekarangan rumah untuk usaha. Modal awal yang digunakan dari nol kemudian bisa bertahap hingga membesar."

Adakah musim tertentu yang menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan bagaimanakah anda menghadapi persaingan dengan pembudidaya lainnya?

[4] Suprapti, Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, 23 Mei 2024.

> “Menurut saya tidak ada musim tertentu yang menjadikan penjualan meningkat, hanya saja pelanggan akan ramai berdatangan saat informan mempromosikan adanya barang baru dan menarik hanya dengan lewat status whatsapp. Selain itu saya juga sempat dikunjungi oleh seorang youtuber untuk memviralkan sehingga kini banyak orang yang sudah mengetahui. Hal ini juga untuk menghadapi persaingan dengan barang baru yang lebih menarik, tetapi tetap dengan persaingan yang sehat. Dan setiap pembudidaya memiliki karakteristik masing-masing. Dalam budidaya tanaman hias ini terdapat kurang lebih 25 jenis tanaman hias dan yang paling banyak dicari untuk saat ini hanya anggrek.”

Dalam budidaya ini adakah yang memberi saran dan masukan positif untuk usaha ini dan bagaimana hasilnya?

> “Menurut saya banyak aspirasi yang memberikan saran positif dan diterima dengan baik. Seperti membantu promosi baik dari mulut ke mulut yang kemudian banyak orang tertarik dan berdatangan untuk mencari taaman hias. Kemudian memberitahu media tanam sehingga menghasilkan media tanam yang berkualitas. Kini saya memperoleh pendapatan hingga Rp. 5 juta perbulan jika ramai”[5].

5. Hasil wawancara kepada pembudidaya atas nama inisial E P. Peneliti melakukan wawancara pada Kamis 22 Mei 2024 pukul 14.40 WIB.

Apakah yang membuat anda tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias dan adakah keahlian tersendiri dalam mengelola tanaman hias ini?

> “Saya sudah berbudidaya sejak menikah dengan suaminya dan sudah 10 tahunan. Awal mula tertarik untuk berbudidaya karena hobi dan suka merawat tanaman dengan memanfaatkan pekarangan rumah sendiri. Kemudian memiliki keahlian tersendiri dalam mengelola tanaman hias. Modal awal yang digunakan hanya membeli indukan tanaman kemudian dirawat hingga menjadi banyak baru kemudian dijual lagi.”

[5] Bekti, Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, 23 Mei 2024.

Adakah musim tertentu yang menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan bagaimanakah anda menghadapi persaingan dengan pembudidaya lainnya?

> "Menurut saya pada musim panas bisa menjadi peluang untuk meningkatkan penjualan karena saat musim panas banyak yang mencari tanaman hias. Dan untuk menghadapi persaingan tidak terlalu masalah karena sudah memiliki pelanggan masing-masing. Saya melakukan promosi melalui aplikasi whatsapp dan facebook kemudian orang berdatangan. Dalam budidaya ini terdapat kurang lebih 20 macam tanaman hias dan standar semua diminati pelanggan, semua tanaman hias laku."

Dalam budidaya ini adakah yang memberi saran dan masukan positif untuk usaha ini dan bagaimana hasilnya?

> "Menurut saya banyak masukan dan saran positif dari kerabat sekitar tentang mengelola tanaman hias seperti media tanamnya agar lebik baik dan informan menerima masukan tersebut sehingga mendapat kualitas tanaman yang baik. Selai itu orang sekitar juga membantu media promosi seperti memberitahu orang lain. Kemudian saya biasa memperoleh pendapatan sekitar Rp 5 juta per bulannya jika ramai".[6]

6. Hasil wawacara kepada pembudidaya atas nama inisial G. Peneliti melakukan wawancara pada Minggu 26 Mei 2024 pukul 14.00 WIB.

Apakah yang membuat anda tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias dan adakah keahlian tersendiri dalam mengelola tanaman hias ini?

> "Awal mula yang membuat saya tertarik mengelola usaha ini yaitu karena hobi sejak masa muda dan bisa dikerjakan secara fleksibel dan memanfaatkan pekarangan rumah. Selain itu juga karena keahlian tersendiri yang dimiliki sehingga dapat mempermudah untuk mengelola tanaman hias. Saya menggunakan modal awal yang digunakan hanya sedikit dan kemudian dikembangkan."

[6] Eka Puspita, Wawancara Kepada pemilik Budidaya, 22 Mei 2024.

Adakah musim tertentu yang menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan bagaimanakah anda menghadapi persaingan dengan pembudidaya lainnya?

> "Menurut saya yang menjadikan ramai penjualan yakni ketika terdapat pembangunan taman dan yang biasa dicari yakni tanaman sebagai elemen taman. Untuk menghadapi persaingan antar sesama pembudidaya yakni dengan ketelatenan agar dapat membuat hal baru yang dapat menarik pelanggan. Saya tidak melakukan promosi di media sosial yaitu hanya dari mulut ke mulut saja. Dalam budidaya tanaman hias ini terdapat lebih dari 20 jenis tanaman hias dan yang saat ini banyak dicari yakni elemen taman seperti bonsai, bugenvile dan sebagainya."

Dalam budidaya ini adakah yang memberi saran dan masukan positif untuk usaha ini dan bagaimana hasilnya?

> "Menurut saya aspirasi sekitar sangat baik dan sangat membantu mulai dari modal hingga saran dan masukan mengelola tanaman hias. Saya dulu mendapat modal dari teman walaupun hanya sedikit dan kemudian bisa bertahap. Saran untuk pengelolaan tanaman hias juga membantuk untuk meningkatkan kualitas tanaman. Pendapatan yang saya peroleh sekitar Rp. 4-5 juta per bulannya".[7]

7. Hasil wawancara kepara pembudidaya atas nama inisial W. Peneliti melakukan wawancara pada Rabu 22 Mei pukul 10.40 WIB.

Apakah yang membuat anda tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias dan adakah keahlian tersendiri dalam mengelola tanaman hias ini?

> "Saya sudah terjun dalam usaha tanaman hias ini sejak tujuh tahun lalu. Yang membuat tertarik untuk mengelola usaha ini yaitu berawal dari hobi dan bisa menghasilkan. Selain dari hobi saya telah belajar sehingga memiliki keahlian tersendiri untuk mengelola tanaman hias. Budidaya tanaman hias juga merupakan usaha yang lumayan fleksibel bisa disambi dengan mengurus

[7] Guritno, Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, 23 Mei 2024.

rumah tangga. Modal awal yang digunakan hanya sedikit hanya membeli beberapa indukan tanaman dan media tanamnya kemudian bisa bertambah."

Adakah musim tertentu yang menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan bagaimanakah anda menghadapi persaingan dengan pembudidaya lainnya?

"Menurut saya ada musim tertentu yang menjadi peuang ramainya penjualan yakni seperti saat menjelang hari raya umat beragama. Dalam menghadapi persaingan bisnis saya selalu menciptakan perbedaan sendiri karena setiap pembudidaya memiliki karakter masing-masing. Saya melakukan promosi melalui status aplikasi facebook dan whatsapp kemudian orang yang berdatangan ke lokasi. Dalam budidaya tanaman hias ini terdapat kuranglebih 20 jenis tanaman hias dan yang paling ramai dicari saat ini yaitu seperti elemen tanam misal tanaman bunga sikas."

Dalam budidaya ini adakah yang memberi saran dan masukan positif untuk usaha ini dan bagaimana hasilnya?

"Menurut saya terdapat aspirasi berupa masukan dan saran untuk usaha ini yakni tentang cara pengelolaan tanaman hias sehingga mendapat kualitas tanaman yang baik. Kemudian tetangga saya juga membantu promosi kepada teman-temannya. Pendapatan yang diperoleh informan yakni sekitar Rp. 3-4 juta perbulan jika sepi seperti saat ini namun jika ramai bisa lebih dari Rp. 5 juta perbulannya".[8]

8. Hasil wawancara kepada pekerja atas nama inisial A dan bekerja sebagai karyawan pembudidaya atas nama inisial W. Peneliti melakukan wawancara pada Rabu 22 Mei 2024 pukul 11.00 WIB.

Apakah yang membuat anda tertarik untuk bekerja disini dan adakah keahlian yang anda miliki dalam mengelola tanaman hias ini?

[8] Wuri, Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, 22 Mei 2014.

”Saya tertarik untuk bekerja disini karena kerjanya tidak terlalu ditekan dan fleksibel. Selain itu sudah ada keahlian tersendiri untuk mengelola tanaman hias dan untuk belajar lebih jauh lagi. Sudah delapan bulan saya bekerja disini.”

Bagaimana menurut anda dengan adanya pekerja disini apakah dapat menjadikan peluang untuk meningkatkan penjualan?

“Menurut saya dengan adanya pekerja ini dapat membantu untuk meningkatkan penjualan karena kinerjanya bertambah dan hasil produksi juga meningkat.”

Adakah dukungan dan masukan dari orang sekitar untuk para pekerja dan bagaimana hasil yang anda peroleh?

“Menurut saya terdapat aspirasi dan dukungan dari orang sekitar berupa saran dan masukan untuk pekerja sehingga berawal dari bekerja disini pekerja sudah mulai membangun budidaya tanaman hias sendiri namun masih kecil. Upah bersih yang saya terima perbulannya yaitu Rp. 1,5 juta jika ramai terdapat bonus tersendiri”.[9]

9. Hasil wawancara kepada pekerja atas nama inisial N. Peneliti melakukan wawancara pada Rabu 22 Mei 2024 pukul 15.00 WIB.

Apakah yang membuat anda tertarik untuk bekerja disini dan adakah keahlian yang anda miliki dalam mengelola tanaman hias ini?

“Saya tertarik bekerja disini karena sistem kerjanya santai dan fleksibel bisa disambi dengan yang lain. Saya mulai bekerja selama lima jam dalam sehari dan bisa libur kapan saja. Selain itu saya juga sudah memilki keahlian tersendiri untuk mengelola budidaya tanaman hias sehingga sudah terbiasa.”

Bagaimana menurut anda dengan adanya pekerja disini apakah dapat menjadikan peluang untuk meningkatkan penjualan?

[9] Arif, Wawancara Kepada Pekerja, 22 Mei 2024.

> "Menurut saya dengan adanya pekerja disini dapat membantu mengelola dan memproduksi lebih banyak tanaman hias sehingga dapat menambah penjualan dan meningkatkan pendapatan."

Adakah dukungan dan masukan dari orang sekitar untuk para pekerja dan bagaimana hasil yang anda peroleh?

> "Menurut saya adanya dukungan dan masukan dari orang sekitar dapat menambah semangat untuk membantu mengelola tanaman hias. Saya biasa mendapat upah sebesar Rp. 2 juta setiap bulannya, jika penjualan ramai akan terdapat bonus tersendiri".[10]

D. Pembahasan

1. Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Budidaya Tanaman Hias di Desa Tulusrejo

Pada tahap ini peneliti akan memaparkan bagian terpenting yang menjadi titik fokus utama dalam penelitian ini. Dimana dalam hal ini peneliti akan membahas tentang hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti guna untuk menjawab pertanyaan penelitian mengenai "Implementasi *Strengths, Opportunities, Aspirtions* dan *Results* Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Budidaya Tanaman Hias Di Desa Tulusrejo Lampung Timur".

Implementasi memiliki definisi sederhana yaitu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang disusun secara rinci. Secara sederhana implementasi dapat diartikan pelaksanaan atau penerapan. Istilah implementasi biasanya dikaitkan dengan suatu kegiatan yang

[10] Nuryati, Wawancara Kepada Pekerja, 22 Mei 2024.

dilaksanakan untuk mencapai tujuan tertentu dan merupakan salah satu upaya untuk mewujudkan tujuan dalam suatu usaha.

Berdasarkan dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan dan sajikan diatas yakni keseluruhan narasumber yang menjadi bagian dalam penelitian ini, bahwa implementasi SOAR dapat meningkatkan pendapatan apabila dilakukan dengan efektif dalam pegembangan usahanya. Hal ini dapat dilihat dari besarnya peluang pasar yang masih terbuka jika bersamaan dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki. Melihat hasil wawancara tersebut yang peneliti lakukan dengan pembudidaya tanaman hias, melalui implementasi SOAR dalam upaya meningkatkan pendapatan telah menemukan berbagai persamaan dan keragaman yang terjadi antar informan satu dengan yang lainnya.

Adapun persamaan hasil wawancara yang peneliti lakukan antar informan pembudidaya tanaman hias yakni terletak pada bagian atas dasar hobi yang dimiliki yang kemudian dapat menghasilkan dan terus tertarik untuk mengelola tanaman hias. Selain itu, adanya keahlian tersendiri pada setiap pembudidaya dalam mengelola tanaman hiasnya. Hal ini dapat menjadi kekuatan dan peluang tersendiri dalam menjalankan usaha.

Dimana hal tersebut merupakan alasan terbesar dari keseluruhan informan yang tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias. Selain itu juga persamaan antar informan satu dengan yang lainnya adalah sistem penjualnnya yakni secara offline saja. Hal tersebut dikarenakan para pembudidaya berpendapat bahwa kurang adanya waktu untuk

melakukan penjualan secara online. Dimana informan pembudidaya menjalankan usaha sembari dengan menjalankan kegiatan lain seperti mengurus rumah tangga bagi pembudidaya perempuan dan bertani bagi pembudidaya laki-laki.

Berdasarkan hasil wawancara keberagaman juga terdapat antar pembudidaya tanaman hias, yakni terletak pada strategi penjualan dan pendapatan yang diperoleh setiap bulannya. Pendapatan yang diperoleh setiap pembudidaya berbeda karena jumlah yang terjual juga berbeda. Tiga tahun belakang ini penjualan tanaman hias mengalami penurunan, pendapatan perbulan hanya berkisar Rp. 2-3 juta. Namun, setelah diterapkannya strategi SOAR sejak awal tahun 2024 penjualan tanaman hias mengalami perubahan dan pendapatan meningkat. Pendapatan yang diperoleh pembudidaya kini mengalami peningkatan yakni berkisar antara Rp. 4-5 juta perbulannya bahkan jika ramai bisa lebih daripada itu.[11] Hal tersebut tidak menyurutkan semangat para petani budidaya tanaman hias. Adanya pekerja juga dapat membantu meningkatkan penjualan. Namun, tidak semua petani budidaya memiliki pekerja.

Hal tersebut dapat dilihat berdasarkan indikator yang mempengaruhi pendapatan budidaya tanaman hias yakni modal, tenaga kerja, musim, dan penjualan tanaman hias. Dilihat dari hasi wawancara bahwa modal dapat mempengaruhi pendapatan, dalam usaha budidaya tanaman hias ini modal awal yang digunakan petani hanya sedikit kemudian bertambah seiring

[11]Edi Sutekno, Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, 23 Mei 2024.

berjalannya waktu. Selain itu, proses produksi akan lebih maksimal apabila tenaga kerja juga maksimal. Tenaga kerja dapat membantu lebih banyak proses produksi dan memperbanyak jenis tanaman hias agar lebih menarik. Seperti menambah jenis tanaman yang paling banyak diminati pelanggan, sehingga pejualan juga maksimal dan pendapatan pembudidaya juga meningkat.

Penjualan tanaman hias juga harus diperhatikan agar tidak mengecewakan pelanggan, pembudidaya selalu menjaga kualitas tanaman dan memasang harga sesuai pasarannya. Selain itu, musim juga sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan tanaman yang menyebabkan naik turunnya kualitas dan produktivitas. Musim kemarau dan musim hujan sangat mmepengaruhi kualitas tanaman, dikarenakan udara juga sangat mempengaruhi pertumbuhan tanaman. Musim merupakan hal yang tidak dapat diprediksi oleh petani sehingga petahi harus mempersiapkan untuk menghadapi musim tersebut agar penjualan tetap stabil.

Dari hasil wawancara peneliti menemukan bahwa implemenasi SOAR mulai diterapkan oleh pembudidaya. Sebagian yang diterapkan dengan implementasi SOAR dapat dilihat bedasarkan kekuatan, peluang, aspirasi dan hasil yang diperoleh oleh pembudidaya yakni sebagai berikut :

a. kekuatan (S) yaitu unsur yang dapat diunggulkan dalam suatu usaha atau dapat diandalkan , memiliki keterampilan atau keahlian tersendiri yang mana dapat membuatnya lebih kuat dari pesaingnya. Kekuatan yang dimiliki oleh keseluruhan pembudidaya hampir sama. Hal tersebut

bisa dilihat pada keahlian yang dimiliki oleh masing-masing pembudidaya dalam mengelola tanaman hias sehingga memiliki ciri khasnya masing-masing serta mampu mempertahankan usaha walaupun sepi pembeli. Selain itu, pembudidaya tidak lepas dari ketauhidan yakni dengan tidak meninggalkan ibadah saat menjalankan usaha.

b. Peluang (O) adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu usaha dan memiliki kecenderungan-kecenderungan tersendiri dalam suatu usaha dan dapat menjadi salah satu sumber peluang. Hal tersebut dapat dilihat dari strategi penjualan masing-masing pembudidaya pada persaingan usaha yakni menambah peluang dengan menciptakan perbedaan satu sama lain, seperti menciptakan variasi tanaman baru, mengatur strategi penjualan dan lain sebagainya. Dalam strategi penjualan pembudidaya tetap memperhatikan etika bisnisnya yakni menetapkan harga sesuai target pasaran dan tidak memanfaatkan dengan mengambil harga yang tinggi. Selain itu, pembudidaya tidak ada menutupi cacatnya tanaman hias dan selalu terbuka terhadap pelanggan agar kepercayaan tetap terjaga.
c. Aspirasi (A) merupakan harapan dan tujuan yang kuat untuk meraih keberhasilan dan perubahan yang lebih bernilai dari saat ini dan merujuk pada perubahan positif dimasa yang akan datang. Aspirasi juga dapat membantu dalam meningkatkan penjualan. Setiap pembudidaya mendapat saran dan masukan dari orang sekitar untuk kepentingan usahanya. Seperti memberi saran terhadap pengelolaan

media tanam agar menjadi lebih baik serta orang sekitar juga membantu dalam media promosi. Yaitu menyampaikan dan memberitahu orang lain hanya dari mulut ke mulut. Adanya aspirasi tidak mejadikan pembudidaya merasa angkuh dan tetap menghargai seluruh aspirasi yang didapat.

e. Hasil (R) hasil adalah sesuatu yang diadakan, dijadikan, dibuat, dan sebagainya oleh suatu usaha. Dan penentuan ukuran dari hasil yang ingin dicapai melalui fokus pada hasil yang terukur dan bermakna. Hal ini dapat dilihat dari selalu adanya pemasukan setiap harinya walaupun tidak sesuai target. Berbeda lagi saat musim ramai yang dimana pendapatan bisa lebih besar. Tetapi walaupun demikian hasil tetap ada meskipun tidak menentu. Hal ini tidak mematahkan semangat para pembudidaya untuk terus menjalankan usahanya.

Hasil penelitian ini juga dapat menggambarkan bahwa implementasi SOAR dapat menjadi strategi tersendiri untuk meningkatkan pendapatan yang dimana dapat diiringi dengan kemajuan teknologi seperti saat ini dan dapat mempermudah dalam menjalankan usaha apabila dialokasikan dengan baik. Salah satu sumberdaya yang dapat dimanfaatkan oleh para petani budidaya tanaman hias adalah teknologi. Saat ini teknologi media aplikasi dan internet dapat diakses dimana saja, sehingga data penjualan dapat dilakukan dan dapat dikontrol dalam satu tempat. Secara langsung jika para petani budidaya tanaman hias mampu mengikuti perkembangan

teknologi ini mereka dapat menambah pendapatan mereka, karena hal tersebut merupakan peluang untuk usaha mereka.

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat diketahui juga bahwa peningkatan pendapatan petani dalam budidaya tanaman hias dalam implementasi SOAR dengan menggunakan strategi-strategi usaha baik dari faktor internal maupun eksternal belum optimal. Juga bedasarkan promosi yang telah dilakukan oleh keseluruhan pembudidaya belum maksimal dikarenakan terbatasnya kemampuan teknologi informasi dan promosi yang digunakan melalui media sosial juga terbatas, sehingga promosi belum berjalan secara maksimal yang dimana akan berpengaruh pada pendapatan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bedasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan terkait Implementasi Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Tanaman Hias di Desa Tulusrejo Lampung Timur, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu dengan adanya implementasi SOAR ini dapat membantu dalam upaya peningkatan pendapatan bagi para petani budidaya tanaman hias apabila dilakukan dengan maksimal, namun saat ini implementasi SOAR yang dilakukan belum maksimal. Implementasi SOAR dapat dilihat dari kekuatan *(strengths)*, peluang *(opportunities)*, aspirasi *(aspirations)* dan hasil *(resuits)* yang dimilik pada setiap pembudidaya yang dimana apabila dialokasikan dengan baik akan membantu dalam pengembangan usaha yang dimana juga akan mendapatkan hasil sesuai dengan yang diharapkan dan meningkatkan pendapatan bagi para petani budidaya.

Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat memberi kesimpulan bahwa implementasi SOAR dapat menjadi strategi tersendiri untuk meningkatkan pendapatan yang dimana dapat diiringi dengan kemajuan teknologi seperti saat ini dan dapat mempermudah dalam menjalankan usaha. Pemanfaatan teknologi dengan baik maka akan membawa hasil yang baik juga. Seperti yang kini sudah mulai dilakukan pembudidaya yakni melakukan promosi melalui sosial media.

B. Saran

Bedasarkan dari hasil penelitian tersebut terdapat beberapa saran dengan harapan akan ada hasil yang lebih baik pada penelitian selanjutnya terkait dengan Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Tanaman Hias di Desa Tulusrejo Lampung Timur.

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu meneliti lebih luas terkait objek penelitian dan dapat mengumpulkan data dengan metode lain agar terdapat perbedaan dengan penelitian ini. Penelitian ini juga memiliki keterbatasan hanya meneliti terkait implementasi SOAR dalam meningkatkan pendapatan petani di desa Tulusrejo.
2. Bagi petani budidaya tanaman hias yakni agar terus mengembangkan usahanya dengan strategi yang ditentukan terkait implementasi SOAR dengan memperhatikan kekuatan, peluang, aspirasi dan hasil yang dimiliki. Pembudidaya hendaknya terus menanggapi segala saran positif untuk pengembangan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

Abi Wisam M.R. *Merawat Tanaman Hias*. Jakarta: CV. Sinar Cemerlang Abadi, 2007.

Alfi Fadillah. *PENINGKATAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DENGAN LAHAN TERBATAS DI DELI SERDANG*. Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2022.

Annisa Fadila1 and , Juang Gema Kartika2*, Didy Sopandie2. "Aspek Hortikultura Dan Usaha Tani Budidaya Tanaman Hias Asteraceae Dan Violaceae Di Cianjur, Jawa Barat." *Bul. Agrohorti* 11(2) (2023): 186.

Arif. Wawancara Kepada Pekerja, Mei 2024.

Bekti. Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, Mei 2024.

Burhan Bungin. *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi*. Jakarta: Prenada Media Group, 2013.

Edi Sutekno. Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, Mei 2024.

Eka Puspita. Wawancara Kepada pemilik Budidaya, Mei 2024.

Fitri Astuti. *Analisis Pengembangan Usaha Tanaman Hias Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Usaha Tanaman Hias Di Kelurahan Gunung Terang Kota Bandar Lampung)*. Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019.

Grent Stewart. *Sukses Manajemen Penjualan*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014.

Guritno. Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, Mei 2024.

hasil Wawancara Kepada Seluruh Pemudidaya Tanaman Hias di Desa Tulusrejo, January 13, 2024.

Irfan dan Saprinal Manurung, Azuar Juliandi. *Metodologi Penelitian Bisnis Konsep Dan Aplikasi*. Medan: UMSU PRESS, 2014.

John A, Robinison. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.

Junaidi, dan Yulmardi, Amri Amir. *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Penerapannya*. Cet. Ke-1. IPB press, 2009.

Khusnul Khatimah. *Prospek Usaha Budidaya Jamur Tiram Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Desa Sialang Kubang Menurut Ekonomi Syariah*. RIAU: UIN SUSKA RIAU, 2020.

Lakitan. *Dasar-Dasar Fisiologi Tumbuhan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016.

Marbun, BN. *Kamus Manajemen*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2017.

Nanang Gozali, Toto Syatori Naasehudin. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: pustaka setia, 2012.

Philip Kotler. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan Dan Pengendalian*. Jilid 1. Jakarta: Erlangga, 2006.

Q.S. An-Nisa(4):29., n.d.

rudi hasibuan. "Peningkatan Ekonomi Msayarakat Melalui Budidaya Tanaman Hias Dengan Lahan Terbatas Di Deli Serdang." *Ournal of Business, Economics, and Finance* 1, no. 2 (2023): 87–98.

Sadono Sukirno. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016.

Sri Wahyuni. Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, Mei 2024.

Starvos,J.M. *Thin Book of SOAR: Building Strengths-Based Strategy*. Bend: Thin Book Publisher, 2016.

Sudarmono. "Tanaman Hias Ruangan : Mengenal Dan Merawat," h. 25. Yogyakarta: Kanisius, 2017.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alpabeta, 2011.

Suhartono. Wawancara Kepada Kepala Desa Tulusrejo, Mei 2024.

Suprapti. Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, Mei 2024.

Suwarti. Wawancara Kepada Pekerja, Mei 2024.

Suwartono. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET, 2014.

Usman & Nurdin. *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.

wawancara kepada ibu Bekti selaku pemilik usaha budidaya tanaman hias, Desember 2023.

wawancara kepada ibu Sri Wahyuni selaku pemilik usaha budidaya tanaman hias, Desember 2023.

Wuri. Wawancara Kepada Pemilik Budidaya, Mei 2014.

LAMPIRAN

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1186/In.28.1/J/TL.00/04/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT *BIMBINGAN SKRIPSI***

Kepada Yth.,
Hotman (Pembimbing 1)
Hotman (Pembimbing 2)
di-
Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama	:	**AMALIA NURUL HASANAH**
NPM	:	2003010005
Semester	:	8 (Delapan)
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah
Judul	:	IMPLEMENTASI STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS DAN RESULTS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
   a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
   b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 26 April 2024
Ketua Jurusan,

Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011

Out Line

IMPLEMENTASI *STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS* DAN *RESULTS* DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGESAHAN

ABSTRAK

LEMBAR PERNYATAAN

MOTTO

PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

B. Rumusan Masalah

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

A. Implementasi SOAR Dalam Meningkatkan Pendapatan

1. Manfaat Implementasi SOAR

2. Analisis SOAR

B. Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

2. Indikator Yang Mempengaruhi Sumber Pendapatan Masyarakat

3. Indikator Pendapatan Melalui Budidaya Tanaman Hias

C. Budidaya Tanaman Hias

1. Pengertian Budidaya Tanaman Hias

2. Karakteristik Tanaman Hias

3. Manfaat Tanaman Hias

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

B. Sumber Data

C. Teknik Pengumpulan Data

D. Teknik Keabsahan Data

E. Teknik Analisa Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

B. Gambaran Umum Subjek Penelitian

C. Proses Pengumpulan dan Analisa Data

D. Pembahasan

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, 14 Mei 2024

Mengetahui,

Pembimbing Skripsi

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Penulis

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

IMPLEMENTASI *STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS* DAN *RESULTS* DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR

A. Wawancara Kepada Kepala Desa Tulusrejo

1. Bagaimanakah profil Desa Tulusrejo?
2. Apa sajakah pekerjaan warga Desa Tulusrejo?
3. Bagaimanakah tanggapan anda tentang para pengelola usaha budidaya tanaman hias ini?

B. Wawancara Kepada Petani Budidaya Tanaman Hias

1. Apakah yang membuat anda tertarik untuk mengelola usaha budidaya tanaman hias ini?
2. Adakah keahlian tersendiri yang anda miliki sehingga anda mampu menjalankan usaha ini?
3. Apakah tempat untuk budidaya ini milik anda pribadi dan bagaimanakah anda mengelolanya?
4. Berapakah modal awal yang anda gunakan untuk usaha ini?
5. Adakah musim tertentu yang dapat menjadikan peluang untuk meningkatkan pendapatan?
6. Bagaimanakah anda menghadapi persaingan usaha dengan pembudidaya tanaman hias lainnya?
7. Bagaimanakah cara anda melakukan promosi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan saat ini?

8. Ada berapakah jenis tanaman hias yang dibudidayakan dan jenis apa saja yang paling laku terjual dipasaran?
9. Dalam budidaya ini adakah yang memberi saran atau masukan positif untuk usaha ini?
10. Berapakah pendapatan yang anda terima setiap bulannya?

C. Wawancara Kepada Pekerja Budidaya Tanaman Hias

1. Apakah yang membuat anda tertarik untuk bekerja disini?
2. Adakah keahlian tersendiri yang anda miliki dalam mengelola budidaya tanaman hias ini?
3. Bagaimanakah menurut anda dengan adanya pekerja ini apakah dapat menjadikan peluang untuk meningkatkan penjualan?
4. Adakah dukungan dan masukan dari orang sekitar untuk para pekerja?
5. Berapakah upah yang diterima dalam satu bulannya?

D. Dokumentasi

1. Buku, jurnal dan dokumen yang berkaitan dengan penelitian
2. Foto-foto yang berkaitan dengan penelitian

Metro, 14 Mei 2024

Mengetahui,

Pembimbing Skripsi	Penulis
Hotman, M.E.,Sy	Amalia Nurul Hasanah
NIDN. 2011098002	NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1446/In.28/D.1/TL.00/05/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
KEPALA DESA Desa Tulusrejo
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1447/In.28/D.1/TL.01/05/2024, tanggal 20 Mei 2024 atas nama saudara:

Nama	:	**AMALIA NURUL HASANAH**
NPM	:	2003010005
Semester	:	8 (Delapan)
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada KEPALA DESA Desa Tulusrejo bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Desa Tulusrejo, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "IMPLEMENTASI STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS DAN RESULTS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 20 Mei 2024
Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan,

Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-1447/In.28/D.1/TL.01/05/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama	:	**AMALIA NURUL HASANAH**
NPM	:	2003010005
Semester	:	8 (Delapan)
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di Desa Tulusrejo, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "IMPLEMENTASI STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS DAN RESULTS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 20 Mei 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Hartono, SP

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan,

Putri Swastika SE. M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-262/In.28/S/U.1/OT.01/05/2024

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama	: AMALIA NURUL HASANAH
NPM	: 2003010005
Fakultas / Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003010005

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 08 Mei 2024
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP.19750505 200112 1 002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Implementasi Strengths, Opportunities, Aspirations Dan Results Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Budidaya Tanaman Hias Di Desa Tulusrejo Lampung Timur** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 23%.**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 11 Juni 2024
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP.198906022020121011

PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TIMUR
KECAMATAN PEKALONGAN
DESA TULUSREJO

Jl.A.H Nasution no. 16 Dusun I, Desa Tulusrejo, Kec. Pekalongan, Kab. Lampung Timur

Nomor : 141/140/2006/V/2024
Lampiran : -
Perihal : Balasan Ijin Research

Kepada
Yth. Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Institut Agama Islam Negeri Metro
di-
Tempat

Assalamu alaikum, Wr. Wb.

Menanggapi Surat Ijin Research yang di keluarkan oleh Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan dengan Nomor : B-1446/In.28/D.1/TL.00/05/2004, maka dengan ini saya sebagai Kepala Desa Tulusrejo menerangkan bahwa:

Nama : AMALIA NURUL HASANAH
NPM : 2003010005
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : IMPLEMENTASI STRENGTHS, OPPORTUNITIES, ASPIRATIONS DAN RESULTS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI BUDIDAYA TANAMAN HIAS DI DESA TULUSREJO LAMPUNG TIMUR

Nama tersebut di atas telah kami setujui dan benar telah melakukan penelitian di Desa Tulusrejo guna menyelesaikan Tugas Akhir/ Sekripsi.

Demikian surat pemebritahuan ini kami sampaikan, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb.

Tulusrejo, 21 Mei 2024
a.n Kepala Desa Tulusrejo
Sekretaris Desa Tulusrejo

WARGANA

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	29/ Feb 2024	- tiga tahun terakhir (tabel) - rumusan masih pendapatan. - Bagaimanakah pendapatan ekonomi masyarakat sebagai budidaya tanaman luas. di desa.....? - faktor kmp ada masalahnya itu... - Indikator yg terakhir bim ada teori. - ambil semua 10 aja. jadi total sampling. - Peneliti menggunakan inisial saja. (jns kelamin) - dokumentasi selain foto (buku, jurnal dll yg dijadikan acuan) - Edi tusnadi (ditlangin)	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Amalia Nurul Hasanah   Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 2003010005   Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 6/3 /24	Acc proposal skripsi u/ diseminarkan dl sempro FEBI	[signature]

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 2-05-2024	- Sistematika penulisan perbaiki lagi - menurut pemikiran siapa SOAR itu apalagi, sumber pemilik SOAR - Bagaimana dgn pendekatan SOAR apacah - perkaya lagi teori - tambah analisa pemikiran pada teori indikator Secara keseluruh teori yg digunak, harus ada penjelas mengani v/ apa teori itu? (dikaitk dg judul penelitian. (Harus dipahami & dijelask)!!	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Amalia Nurul Hasanah
Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI
NPM : 2003010005
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis / 25-04-2024	- Sebelum ke asprasi diliat dari Pewangnya dahulu. - Pahami lebih dalam soar - Dalam teori harus diterapkan soar dgn jumlah 4 orang / total. - Halaman 4 jgn langsung tertuju kejawaban permasalahan - Halaman 5 bahasanya muter. - dlm masalah ditambah dugaan kurangnya penerapan implementasi soar - Ibm ditambah apa itu soar fenomena. - Sistematika penulisan & teori ditambah	

Dosen Pembimbing

Herman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu - 8/5 2024	Acc Skripsi BAB I-III lanjut ke APD dan Out line	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 15-mei-2024	✓ pertanyaan² yg diajukan ke objek penelitian sebaiknya merujuk pada teori SOAR. ✓ Pahami SOAR dan pahami masing² indikatornya kemudian akan muncul pertanyaan buat objek penelitian ✓ Terakhir pertanyaan² meminta pendapat dari pemiliknya tentang hal itu (objek penelitian.) ✓ Pertanyaan² juga jangan bersifat normatif.	[signature]

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 16/5/2024	Acc APD & Outline lanjut ke pengumpulan data (penelitian)	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	kamis 6-juni-2024	- setiap jawaban dari apa yg ditanyakan, jika jawaban lebih dari 5 baris maka, dibuat 1 spasi - Kesimpulan menjawab pertanyaan penelitian - Saran, merujuk pada data hasil penelitian, hal : apa saja yg harus dilakukan u/ peningkatan ke depannya.	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan/Fakultas : ESy/FEBI
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 7/6 24	Acc Skripsi di Munaqosyah Sidang Munaqosyah Skripsi FEBI IAIN Metro	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs.

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Amalia Nurul Hasanah
NPM : 2003010005
Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI
Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu / 31-Jan-2024	- Langsung pada inti budidaya tanaman hias di Lampung Timur - Prospek kedepannya apakah bisa (gambaran) - kurang permasalahan di Lbm - tetap ada ekonomi syariahnya. - data yg menunjukan adanya masalah pada Lbm. - rumusan masalah 1 saja tidak apa - sistematika penulisan diperbaiki - pengertiannya langsung tidak dipisah budidaya - tanaman hias itu apa - langsung ke sumber ekonomi masyarakat - indikator apa saja kapa bisa itu. - Indikator pendapatan melalui budidaya tanaman hias apa saja ?	

Dosen Pembimbing

Hotman, M.E.,Sy
NIDN. 2011098002

Mahasiswa Ybs,

Amalia Nurul Hasanah
NPM. 2003010005

DOKUMENTASI FOTO-FOTO PENELITIAN

Wawancara dengan Bapak Kepala Desa Tulusrejo

Wawancara dengan pembudidaya (Bapak Edi)

Wawancara dengan Pembudidaya (Ibu Suprapti)

Wawancara dengan Pembudidaya (Ibu Bekti)

Tempat usaha budidaya tanaman hias (Ibu Suprapti)

Tempat usaha budidaya tanaman hias (Ibu Bekti)

Tempat usaha budidaya tanaman hias (Bpk Guritno)

Wawancara kepada pekerja (Ibu Nuryati)

Wawancara kepada pekerja (Bpk Arif)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Amalia Nurul Hasanah lahir pada tanggal 24 Mei 2002 di Desa Tulusrejo kecamatan Pekalongan kabupaten Lampung timur. Putri pertama dari bapak Sarijo dan Ibu Supatmi. Penulis menyelesaikan pendidikan formal di TK ABA Tulusrejo pada tahun 2008, MI Muhammadiyah Tulusrejo pada tahun 2014, MTs Negeri 1 Lampung Timur pada tahun 2017, dan MAN 1 Metro pada tahun 2020.

Penulis terdaftar menjadi mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam melalui seleksi penerimaan mahasiswa baru jalur SPAN-PTKIN hingga saat ini. Harapan penulis adalah lulus tepat waktu pada tahun 2024 dan segera mewujudkan impian masa depan dan membanggakan kedua orang tua serta keluarga. Setelah lulus nanti penulis berharap bisa menjadi orang yang mampu membawa dampak positif bagi lingkungan sekitar, membantu yang membutuhkan dan selalu berguna bagi orang lain.