

## PENGARUH PANDEMI COVID-19 TERHADAP KENAIKAN PENJUALAN TANAMAN HIAS KIOS RACHEL DESA REMBANG KABUPATEN KEDIRI

Febby Faradella Bukhorida

Program Studi Manajemen, Universitas Nusantara PGRI Kediri, Jl. Ahmad Dahlan No. 76,  
Kecamatan Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur, Indonesia, 64112

[faradellafebby@gmail.com](mailto:faradellafebby@gmail.com)

Diyah Putri Febriani

Program Studi Manajemen, Universitas Nusantara PGRI Kediri, Jl. Ahmad Dahlan No. 76,  
Kecamatan Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur, Indonesia, 64112

[diyahptr10@gmail.com](mailto:diyahptr10@gmail.com)

### Abstract

*SARS COVID-19 virus spreading rapidly throughout the world, including Indonesia. Causing a change of people's lives. To prevent the spread of the virus, people should doing activities from home. Many activities to relieve boredom. One of is caring ornamental plants, recently become a trend also causing increased sales in the ornamental plant sector. The purpose of this research was to determine the effect of pandemic on the increase sales of Rachel Kiosk ornamental plants in Desa Rembang, Kabupaten Kediri. This research uses a qualitative method. Using purposive sampling technique. Primary data from interviews and observation and secondary data cites literature related research.*

*Results showed the sales increased during the pandemic influenced by several factors, the development of consumers from various circles and regions. The development of ornamental plants with varied prices. The results as well as the turnover of Rachel Kiosk during the pandemic continued to increase.*

**Keywords:** Sales, Ornamental Plants, Pandemic.

### Abstrak

*SARS COVID-19 yang menyebar secara cepat hingga seluruh dunia, termasuk Indonesia. Menyebabkan berubahnya pola kehidupan masyarakat. Demi menghambat penyebaran virus, masyarakat dituntut melakukan aktivitas dari rumah. Banyak kegiatan yang dilakukan untuk menghilangkan kejenuhan. Salah satunya merawat tanaman hias. Tanaman hias akhir ini tengah naik daun, hal ini menyebabkan peningkatkan penjualan pada sektor tanaman hias. Tujuan dari penelitian ini mengetahui pengaruh pandemi terhadap peningkatan penjualan tanaman hias Kios Rachel di Desa Rembang, Kabupaten Kediri. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Menggunakan teknik purposive sampling. Data primer dari hasil wawancara dan observasi dan data sekunder mengutip literatur yang berhubungan dengan penelitian.*

*Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan tanaman hias Kios Rachel selama pandemi, meningkat. Dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain, berkembangnya konsumen dari berbagai kalangan dan daerah. Berkembangnya jenis tanaman hias dengan harga yang variatif. Hasilnya pendapatan Kios Rachel selama pandemi terbukti terus mengalami peningkatan.*

**Keywords:** Penjualan, Tanaman Hias, Pandemi.

### PENDAHULUAN

Dari pernyataan WHO dapat disimpulkan bahwa pandemi adalah sebuah wabah penyakit yang menyebar luas secara global. Berdasarkan ketetapan WHO, pandemi tidak berhubungan dengan tingkat keparahan penyakit, jumlah korban atau infeksi, namun pada tingkat penyebarannya. Pandemi dapat menyebar luas hingga ke daerah yang jauh dari wilayah pertama wabah tersebut ditemukan. Sejak pandemi virus covid-19 melanda awal Maret 2020, berbagai upaya isolasi untuk mencegah penyebaran virus dilakukan. Sejak saat itu pemerintah mengeluarkan aturan pembatasan kegiatan masyarakat skala besar. Dari situ memunculkan kebiasaan baru bagi sebagian orang untuk menghilangkan rasa bosan dan meningkatkan rasa bahagia yang dapat meningkatkan imun dalam tubuh guna menghindari dari terpaparnya virus covid-19.

Beberapa kegiatan masyarakat yang kini menjadi populer dilakukan salah satunya adalah merawat tanaman hias. Selama pandemi kolektor tanaman hias semakin banyak bermunculan, tanaman hias sebagai hobi kembali populer, juga mengakibatkan meningkatnya komunitas tanaman hias. Imbasnya bagi para penjual mengakibatkan kenaikan penjualan pada sektor tanaman hias saat pandemi.

Menurut Aryanti (2008), Tanaman hias adalah tumbuhan yang mempunyai nilai ekonomis yang berada baik dalam ruangan (indoor) ataupun yang di luar ruangan (outdoor). Menurut Indah (2001), Tumbuhan hias adalah jenis tanaman yang mudah ditemukan dalam kehidupan sehari-hari lantaran mampu memberikan nilai estetika dan menambah kesegaraan bagi setiap orang yang melihatnya. Dapat disimpulkan bahwa tanaman hias merupakan tumbuhan hidup yang mudah ditemukan, memiliki nilai ekonomis, estetika, dan fungsi yang beragam.

Semakin tinggi penjualan maka keuntungan yang akan didapatpun akan semakin maksimal. Untuk mencapai tujuan ini maka sangat diperlukan usaha-usaha agar konsumen mempunyai daya tarik dan sifat loyal dalam berbelanja disuatu unit usaha. Suatu usaha tidak akan mampu berkembang apabila tidak dapat melakukan inovasi produk yang dihasilkan, dengan inovasi suatu usaha akan mampu untuk terus meningkatkan penjualan sehingga usaha tersebut akan tetap eksis dan bertahan dalam persaingan usaha.

Kenaikan penjualan tanaman hias ini dapat dijadikan sebagai peluang usaha dengan prospek yang baik untuk kedepannya. Terlebih tingginya harga tidak menyebabkan keraguan konsumen untuk tetap membeli, saat ini dengan memiliki tanaman yang semakin unik maka akan menaikkan kelas seorang kolektor, hal ini menyebabkan jumlah konsumen berbanding lurus dengan naiknya harga tanaman hias di pasaran.

Salah satunya Kios Rachel di Desa Rembang, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri, yang juga mengalami kenaikan volume penjualan dan pendapatan secara signifikan. Hal ini disebabkan banyaknya jenis tanaman dan perlengkapan penunjang lainnya yang tersedia. Rata-rata konsumen saat ini sudah memiliki banyak pengetahuan mengenai tanaman hias dan peralatannya. Mereka merasa apa yang diinginkan bisa didapatkan dengan mudah di Kios Rachel sebab pemilik kios selalu melakukan inovasi dan persediaan produk yang besar. Hal itu yang menjadi salah satu faktor peningkatan penjualan Kios Rachel.

Maka dari gambaran fenomena di atas, kami melihat ada keunikan tersendiri sebab tidak ada korelasi yang terkait secara langsung antara pandemi yang datangnya tiba-tiba dengan tanaman hias. Serta, hal ini merupakan sebuah fenomena baru, mengingat pandemi masih berlangsung selama kurang lebih satu setengah tahun kebelakang. Maka pengaruh pandemi terhadap kenaikan penjualan tanaman hias ini tergolong hal baru, belum ada pembahasan mengenai hal ini secara khusus. Sehingga kami ingin melakukan penelitian mengenai hal ini lebih lanjut. Berdasarkan pemaparan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pandemi covid-19 terhadap kenaikan penjualan tanaman hias Kios Rachel yang berada di Desa Rembang, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri.

## **METODE**

Tipe penelitian yang digunakan penulis adalah tipe kualitatif. David Williams (1995), Penelitian kualitatif adalah penelitian dengan teknik mengumpulkan data yang didasarkan pada latar alamiah. Maka hasil

penelitiannya juga ilmiah serta dapat dipertanggungjawabkan. Data yang dikumpulkan pada penelitian ini yaitu dari hasil wawancara dengan penjual dan pembeli tanaman hias dan observasi. Kemudian dibuat analisa dan dibuat rumusan masalah. Tujuan penggunaan metode ini adalah untuk mengetahui secara nyata suatu fenomena yang telah terjadi yaitu kenaikan penjualan tanaman hias saat pandemi. Penelitian dilakukan di Kios Tanaman Hias Rachel yang bertempat di Desa Rembang, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri.

Populasi adalah wilayah umum yang terdiri dari berbagai obyek subyek yang mempunyai kualitas dan karakter tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya, Sugiyono (2017). Dimana dari penelitian ini populasinya adalah jumlah konsumen dari Kios Tanaman Hias Rachel. Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakter yang dimiliki oleh populasi tersebut, Sugiyono (2017). Yang menjadi sampel adalah pelanggan pada Kios Tanaman Hias Rachel, dimana populasi ini merupakan beberapa konsumen kios tanaman hias Rachel. Sedangkan pemilik yang merupakan penjual tanaman hias sebagai kunci dari informasi guna memperjelas informasi yang telah penulis dapatkan

Dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Sugiyono (2017), Purposive sampling adalah sebuah teknik pengambilan sampel yang mana menggunakan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya seperti orang tersebut dianggap paling tau mengenai informasi yang peneliti harapkan, sehingga dapat lebih menjelajahi objek atau situasi sosial yang diteliti.

Data primer dalam penelitian ini adalah data yang didapat dari penjual dan pembeli tanaman hias menggunakan metode wawancara dan observasi. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Dalam wawancara ini peneliti melakukan dengan tidak terstruktur dan tidak formal karena untuk menghindari kekakuan antara peneliti dan pihak responden. Sedangkan, metode observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Observasi dilakukan untuk mendapatkan data secara langsung pada lokasi usaha tanaman hias dan sebagai pelengkap untuk membuktikan kebenaran data yang didapat dari hasil wawancara yang telah dilakukan. Dalam penelitian ini menggunakan data sekunder untuk mendukung data primer yaitu dengan mengutip literatur, situs berita, buku dan jurnal penelitian dari Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Pertanian, Dinas Kesehatan dan instansi lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Data sekunder ini sebagai penyempurna wawasan peneliti yang terbatas.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Penjualan adalah suatu kegiatan bertemunya seorang pembeli dan penjual yang melakukan transaksi, saling mempengaruhi dan mempertimbangkan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang dengan nilai tambah yaitu kepuasan. Penjualan merupakan suatu unsur penting dalam suatu usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, karena dengan penjualan suatu usaha berharap mendapat keuntungan yang bisa untuk melanjutkan usaha tersebut, karena itu perlu pelayanan yang efektif dan efisien demi hasil yang maksimal.

Pada awal pandemi covid-19 banyak masyarakat yang merasa stres dan jenuh karena tuntutan dan aturan pemerintah untuk melaksanakan kegiatan di rumah saja, dimana segala kegiatan mereka biasanya dilakukan di ruang publik tanpa merasa khawatir. Dari kejenuhan masyarakat ini maka munculah sebuah hobi lama yang kini kembali naik daun yaitu mengkolleksi tanaman hias. Tanaman hias kembali naik daun pada masa

pertengahan pandemi. Tanaman hias dianggap mampu menaikkan suasana hati bagi para pemiliknya. Ditambah pengaruh perkembangan zaman yaitu teknologi yang mana saat ini masyarakat lebih tau akan berbagai jenis tanaman hias yang mampu memberikan nilai estetika dan menaikkan kelas pada pemiliknya. Hal itu tentu menjadi daya tarik dan menyebabkan peningkatan penjualan tanaman hias di era pandemi. Serta masyarakat akan terus melakukan pembelian tanaman hias ketika ada tanaman jenis baru lainnya, contohnya seperti aglonema yang kini mengalami penjualan yang sangat signifikan.

Gambar 1.

Tanaman yang dijual Kios Rachel



Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Kios Rachel, dimana sebelum pandemi hingga saat ini pemilik Kios Rachel menginformasikan bahwa terjadi kenaikan penjualan hampir 85%. Pemilik mengaku pendapatan yang didapat setiap bulannya juga meningkat cukup drastis. Menurutnya, dari awal pandemi hingga saat ini mengalami kenaikan volume penjualan utamanya disebabkan oleh beberapa faktor yaitu Kios Rachel selama pandemi gencar melakukan promosi dan penjualan secara online melalui sosial media, dari situ menyebabkan munculnya konsumen dari berbagai kalangan dan berbagai wilayah baik dalam kota maupun luar kota. Selain itu, Kios Rachel cukup melakukan inovasi pada produk yang dijual, seperti variasi jenis tanaman dan alat penunjang yang selalu diperbarui dan dijaga kualitasnya mengikuti perkembangan dunia tanaman hias. Selanjutnya, peningkatan penjualan dalam hal ini bisa dilihat dari banyaknya persediaan, dimana sebelum pandemi untuk berbagai varian tanaman kekinian terutama sebelum pandemi terjual hanya 1-3 buah perminggu tanaman setiap minggunya, kini saat pandemi dalam satu hari saja bisa terjual 4-7 buah perminggu, yang mana

notabene harga yang ditawarkan cukup mahal contohnya seperti tanaman aglonema, janda bolong, monstera, dan lain-lain. Selain itu, media tanam seperti kompos dan pot hanya terjual maksimal 5 buah perhari, kini saat pandemi penjualan dalam sehari bisa mencapai 10 buah. Jika dilihat dari segi omzet sebelum pandemi dalam satu bulan omzet pemilik sekitar Rp 500.000 – Rp 1.000.000, namun pada saat pandemi ini omzet per bulan bisa mencapai Rp 1.000.000 – Rp 4.000.000, hal ini disebabkan karena selain kenaikan volume penjualan dan disebabkan pula oleh kenaikan harga tanaman jenis baru, dimana harga tak lagi menjadi masalah bagi konsumen.

Dari hasil wawancara dengan pembeli, ada beberapa pembeli yang datang ke Kios Rachel selama peneliti melakukan observasi salah satunya adalah Ibu Nina berusia 34 yang beralamat di Kelurahan Ketami Kota Kediri. Menurut informasi, beliau telah melakukan pembelian pada Kios Rachel sebanyak 3 kali ini, beliau juga mengaku menyukai tanaman hias semenjak masa karantina covid-19 karena jenuh dan memerlukan pemandangan yang lebih segar maka beliau memutuskan untuk membuat taman di depan rumahnya. Menurut beliau sebagai kolektor tanaman hias, Kios Rachel memiliki produk yang terbaru dan pelayanan yang sangat memuaskan. Beliau sering membeli tanaman hias yang menarik dan tengah naik daun saat ini, selain membeli tanaman juga membeli peralatan penunjang lainnya seperti media tanam. Menurut beliau harga sudah tidak menjadi masalah asalkan beliau bisa mendapat tanaman yang disukai dan yang menurutnya indah.

Dari hasil observasi yang peneliti lakukan selama 2 hari di Kios Rachel, peneliti mendapati pada hari pertama terdapat pelanggan sebanyak 8 orang dalam kurun waktu 5 jam dan semuanya membeli tanaman hias lebih dari satu jenis beserta perlengkapan penunjang lainnya, sedangkan pada hari kedua terdapat 10 pelanggan dalam kurun waktu 6 jam dan semua selalu melakukan pembelian baik tanaman hias maupun perlengkapan tanaman lainnya. Dari pembelian tersebut rata-rata transaksi yang dilakukan berkisar Rp 50.000 – Rp 200.000 per orang.

## **KESIMPULAN**

Maka dari hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan Kios Rachel meningkat selama pandemi, alasan utamanya adalah karena selama pandemi masyarakat semakin tertarik pada tanaman hias sebagai kegiatan sampingan serta mengalihkan kebosanan saat di rumah selama pandemi. Selain itu merawat tanaman hias juga memiliki beberapa keuntungan yaitu dapat meningkatkan dan memperbaiki suasana hati dan sebagai nilai estetika tersendiri bagi para pemiliknya. Sehingga antusiasme masyarakat tersebut membuat mereka melakukan pembelian tanaman hias secara berkala lebih sering dari sebelumnya. Dari situ memberikan sebuah prospek usaha yang positif bagi penjual tanaman hias karena terbukti meningkatkan penjualan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Noor, Juliansyah. (2011). *Metode Penelitian, Skripsi, Tesis, Disertasi Dan Karya Ilmiah*, Jakarta : Kencana.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Terra CH, Triwahyuni, Abdul Kadir. (2010). *Serial Galeri Eksotika : Pesona 500 Jenis Tanaman Hias Bunga*, Yogyakarta : CV Andi Offset.