

SIARAN PERS

[Untuk diterbitkan segera]

Aquascape: Dari Hobi Masa Pandemi Jadi Peluang Bisnis

Jakarta, 22 Februari 2021 - Hampir satu tahun pandemi Covid-19 terjadi. Berhadapan dengan banyak keterbatasan, masyarakat tetap mengembangkan berbagai hobi sebagai sarana untuk mendapatkan hiburan dan membunuh penat. Salah satu hobi yang semakin populer saat pandemi adalah *aquascape* atau seni menghias akuarium dengan tanaman maupun hewan sehingga menghadirkan pemandangan yang indah.

Menurut data [Google Trend](#), ketertarikan masyarakat terhadap *aquascape* meningkat mulai awal PSBB diberlakukan dan mencapai puncaknya pada Juni 2020. Hal ini turut didukung dengan temuan [riset Bank Mandiri](#) yang menyatakan bahwa pengeluaran masyarakat kelas atas untuk kategori hobi meningkat signifikan sepanjang Juni-September 2020. Ekonom Chatib Basri memaparkan bahwa ada cukup banyak masyarakat yang mengalihkan belanja non-esensial untuk kegiatan hobi seperti merawat tanaman atau ikan hias di rumah. Senada, [penelitian dari Universitas Indonesia](#) juga mengungkapkan jika memelihara ikan cupang dan tanaman hias termasuk hobi yang paling diminati selama pandemi.

Tak hanya sekadar menjadi hobi, *aquascape* rupanya dapat membawa manfaat yang positif bagi kesehatan. Sebuah [penelitian](#) yang dilakukan oleh University of Plymouth, Inggris menemukan bahwa menghabiskan banyak waktu dengan akuarium mampu meningkatkan kesehatan fisik dan mental. Memperhatikan gerak ikan atau tumbuhan di dalam akuarium rupanya dapat menurunkan stres, rasa sakit & cemas, hingga meningkatkan kualitas tidur dan produktivitas. Di tengah pandemi yang rentan memicu stres, *aquascape* dan banyak manfaatnya ini dapat menjadi alternatif aktivitas yang menarik.

Di balik setiap tren, terdapat peluang bisnis yang menjanjikan bagi mereka yang jeli melihatnya. Seperti yang dilakukan oleh Wendy Kurniawan, seorang *aquascaper* dan pelaku UKM yang mengawali bisnisnya dari hobi. Kini, bisnis *aquascape* yang ia geluti berkembang semakin pesat kala pandemi. Ia mengungkapkan bahwa *market* terbesar bisnis *aquascape* adalah para pekerja yang tengah mencari hobi baru. "Berawal dari harga ratusan ribu, sekarang *aquascape* termahal yang pernah saya jual harganya sampai seratus juta rupiah. Itu akuarium terbesar yang saya buat, ukurannya sekitar empat meter," kata Wendy.

Ninja Xpress mengulas keahlian *aquascape* Wendy Kurniawan dalam [serial video YouTube BERGURU](#) (Belajar Ragam Usaha Baru). Konten mingguan ini merupakan upaya Ninja Xpress untuk memberi inspirasi bagi masyarakat produktif mencoba hal baru dan memulai bisnis dari rumah. BERGURU juga merupakan bagian dari kampanye #ObsesiUntukNegeri, yang merupakan komitmen Ninja Xpress dalam mendukung dan membantu UKM serta merek lokal untuk terus berkembang.

Andi Djoewarsa, Chief Marketing Officer Ninja Xpress menuturkan, "Ninja Xpress sebagai mitra UKM memahami jika pandemi merupakan saat yang sulit bagi pelaku UKM. Di saat seperti ini, penting bagi pelaku UKM untuk melakukan inovasi, baik dengan membuat produk baru yang masih terkait dengan bisnis utama, maupun produk yang benar-benar baru yang tidak terkait dengan bisnis utama. Yang kedua ini dapat dilakukan dengan mencermati tren yang diminati oleh pasar di kondisi saat ini."

Tips Memulai *Aquascape* di Rumah

Tertarik untuk menjajal *aquascape* di rumah? Pada video BERGURU episode [Tips Bisnis Aquascape: Modal Tipis Untung Berlapis](#), Wendy Kurniawan membagikan sejumlah hal penting yang bisa dipelajari untuk mempraktikkan *aquascape*, yaitu:

1. Tanam dalam kondisi yang lembab

Sebelum melakukan *planting*, basahi substrat atau media tanam dengan air terlebih dahulu. Karena sejatinya tanaman *aquascape* hidup di air, maka pastikan media tanam tidak dalam kondisi kering. Penuhi akuarium dengan air secara pelan-pelan, hingga isi air dalam akuarium sejajar dengan media tanam. Sesuaikan agar kelembabannya pas pada saat penanaman, yaitu tidak terlalu kering maupun terlampau basah. Jangan lupa lengkapi akuarium dengan lampu, ya! Lampu akan berfungsi sebagai pengganti sinar matahari untuk membantu tanaman tumbuh dengan sehat.

2. Tunggu periode *cycling* sebelum mengisi akuarium

Media tanam alami mengandung kadar amonia yang cukup tinggi. Amonia ini bersifat racun. Maka dari itu, penting untuk memberikan jeda waktu hingga akuarium dapat kita lengkapi dengan ikan, udang kecil, atau fauna dan tanaman lainnya. Fase ini dinamakan dengan *cycling*, yang umumnya berlangsung sekitar satu hingga dua minggu. Namun, prosesnya dapat dipercepat dengan bantuan bakteri nitrifikasi untuk mengubah amonia menjadi nutrisi bagi tanaman.

3. Merawat air jadi bagian penting

Selain seni merawat tanaman, hewan, dan hiasan dalam akuarium, *aquascaper* juga harus menguasai seni merawat air. Ganti sebagian air secara berkala agar tetap bersih, terbebas dari kandungan berbahaya, dan mencegah alga berkembang biak. Tempatkan akuarium pada suhu ideal, yaitu 22-28°C atau pada ruangan ber-AC.

Tertarik untuk menekuni hobi atau bisnis *aquascape*? Mungkin momen *stay at home* ini dapat menjadi waktu yang tepat. Jangan ragu untuk mempelajari peluang-peluang usaha baru. Ninja Xpress mendukung lahirnya UMKM untuk tumbuh dan berkembang melalui kampanye #ObsesiUntukNegeri. Inspirasi dan pengetahuan baru dihadirkan Ninja Xpress melalui konten YouTube mingguan BERGURU, program pelatihan Ninja Academy (OASIS Online), serta Ninja Creative Hub. Ninja Xpress percaya melalui saling berbagi ilmu, pengalaman, dan kolaborasi, pelaku UMKM dapat maju bersama, sekaligus mendorong peningkatan ekonomi Indonesia. Eksplorasi dan eksekusi ide bisnismu sekarang!

-o0o-

Tentang Ninja Xpress

Hadir di Indonesia sejak tahun 2015, Ninja Xpress mendukung industri bisnis UKM hingga e-commerce dengan menyediakan solusi layanan pengiriman berbasis teknologi inovatif, yang turut menyelesaikan kerumitan dari proses pengiriman paket. Ninja Xpress menghadirkan pilihan fleksibel bagi pelanggan, serta kemudahan sistem yang memungkinkan pelacakan paket secara *real-time*, pembayaran paket secara *cash-on-delivery*, serta layanan *customer service* yang profesional.

Dengan pemahaman mendalam terhadap sektor e-commerce dan perdagangan sosial, bersamaan dengan kebutuhan konsumen Indonesia, Ninja Xpress hadir untuk menciptakan solusi pengiriman melalui layanan teknologi yang memadai, serta menjadi solusi yang mampu menjangkau berbagai skala bisnis.



Informasi lebih lanjut:

Ribka Pratiwi
Head of PR, Ninja Xpress
Tel: +62818-0892-1623