ANALISIS PEMASARAN TANAMAN HIAS BOUGENVILLE (*Bougainvillea spectabilis*), MELATI MINI (*Jasminum sambac*) dan KHALIFA (*Euodia ridleyi*)
(Studi Kasus : Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang)

SKRIPSI

OLEH :

UMMU KALSUM PULUNGAN

14.822.0009

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2018

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun ini sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari karya orang lain, telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku apabila kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 21 Maret 2018
Yang Membuat Pernyataan,

Ummu Kalsum Pulungan
14.822.0009

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ummu Kalsum Pulungan
NPM : 14 822 0009
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (*Non-axclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmia saya yang berjudul : "Analisis Pemasaran Tanaman Hias Bougenville (*Bougainvillea spectabilis*), Melati Mini (*Jasminum sambac*) Dan Khalifa (*Euodia ridleyi*) (Studi Kasus : Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang)".

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalti Nonekslusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencamtumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
Pada Tanggal : 20 September 2018
Yang menyatakan

Ummu Kalsum Pulungan

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi	: Analisis Pemasaran Tanaman Hias Bougenville (*Bougainvillea spectabilis*), Melati Mini (*Jasminum sambac*) Dan Khalifa (*Euodia ridleyi*) (Studi Kasus : Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang)
Nama	: Ummu Kalsum Pulungan
NPM	: 14 822 0009
Fakultas	: Pertanian

Disetujui Oleh
Komisi Pembimbing

(Prof. Dr. Ir. Retna Astuti K. MS)	(Rahma Sari Siregar, SP, M.Si)
Pembimbing I	Pembimbing II

Diketahui :

(Dr.Ir.Syahbudin Hasibuan, M.Si)	(Rahma Sari Siregar, SP, M.Si)
Dekan	Ka.Prodi/WD 1

Tanggal Lulus : 20 September 2018

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui saluran pemasaran tanaman hias di Desa Bangun Sari, 2) untuk mengetahui efisiensi pemasaran tanaman hias di Desa Bangun Sari Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan teknik purposive sampling (sengaja) menggunakan metode pengambilan data Sensus. Responden dalam penelitian ini adalah petani tanaman hias yang membudidayakan tanaman hias khalifa, melati dan bougenville. Sampel yang digunakan sebanyak 13 petani dan pedagang pengecer tanaman hias. kemudian diambil 9 pedagang pengecer yang membeli tiga tanaman hias untuk petani di Desa Bangun Sari, sehingga seluruh populasi akan dijadikan sampel dalam penelitian ini.

Hasil penelitian menunjukkan bahwan saluran pemasaran tanaman hias di desa Bangun Sari ada dua pola, pola saluran satu adalah petani langsung menjual kepada konsumen. Pola saluran dua petani menjual kepada pengecer dan pengecer menjual kepada konsumen. Kedua Saluran pemasaran tanaman hias di desa Bangun Sari efisien dan paling efisien terdapat pada saluran I dengan nilai efisien sebesar 16 % terdapat pada jenis tanaman hias khalifah dan melati hal tersebut dikarenakan saluran pemasaran yang pendek dan biaya pemasaran yang dibutuhkan paling sedikit.

Kata kunci: Pemasaran, efisinsi, tanaman hias.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

ABSTRACT

The purpose of this study was 1) to find out the marketing channels of ornamental plants in Bangun Sari Village, 2) to find the marketing efficiency of ornamental plants in Bangun Sari Village, The sampling technique used purposive sampling technique (deliberately) using the Census data collection method. Respondents in this study were ornamental plant farmers who cultivate ornamental plants of khalifa, jasmine and bougenville. The sample used was 13 farmers and retailers of ornamental plant. in Bangun Sari Village so that the entire population will be sampled in this study.

The results showed that the marketing channels of ornamental plants in the village of Bangun Sari, there were two patterns, The channel of the first channel was that farmers directly sold to consumers. The channel pattern channel farmers sells to retailers and retailers selling to consumers. The Second channel of ornamental plants marketing in the village of Bangun Sari is efficient and the most efficient is in the first channel I efficient value of 16% found in the type of ornamental plants of the Bougainvillea spectabilis, Jasminum sambac and Euodia ridleyi due to the short marketing channels and the least marketing costs required.

Keywords: Marketing, efficiency, ornamental plants

UNIVERSITAS MEDAN AREA

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayat-nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang berjudul Analisis Pemasaran Tanaman Hias Bougenville (*Bougainvillea spectabilis*), Melati Mini (*Jasminum sambac*) dan Khalifa (*Euodia ridleyi*) (studi kasus: desa bangun sari kecamatan tanjung morawa kabupaten deli serdang).

Skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan strata satu Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan rasa hormat kepada :

1. Dr.Ir.Syahbudin Hasibuan, M.Si selaku dekan Fakultas Pertanian.
2. Prof. Dr. Ir. Retna Astuti K. MS selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis.
3. Rahma Sari Siregar, SP, M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis.
4. Ayahanda dan Ibunda yang telah memberikan dorongan moril maupun materil serta motivasi kepada penulis.
5. Seluruh teman-teman di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area Khususnya teman-teman satu angkatan 2014 agribisnis.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan yang terdapat dalam skripsi ini, oleh karena itu, namun penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca penelitian selanjutnya.

Medan, 20 September 2018

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK. v
ABSTRACT vi
RINGKASAN vii
RIWAYAT HIDUP viii
KATA PENGANTAR ix
DAFTAR ISI x
DAFTAR TABEL xii
DAFTAR GAMBAR xiv
DAFTAR LAMPIRAN xv

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1
1.2 Perumusan Masalah 8
1.3 Tujuan Penelitian 8
1.4 Manfaat Penelitian 9
1.5 Kerangka Pemikiran 9
1.6 Hipotesis 10

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 11

2.1 Tanaman Hias 11
2.1.1 Pengertian Tanaman Hias 11
2.1.2 tanaman hias berdasarkan tujuan budidaya 11
2.1.3 sejarah tanaman hias 12
2.1.4 Budidaya Tanaman Hias 13
2.2 Potensi Tanaman Hias 14
2.3 Saluran Pemasaran 15
2.4 Fungsi Pemasaran Tanaman Hias 15
2.5 Efisiensi Pemasaran 18
2.6 Penelitian Terdahulu 19

BAB III METODE PENELITIAN 22

3.1 Waktu Dan Tempat Penelitian 22
3.2 Metode Pengambilan Sampel 22
3.3 Metode Pengambilan Data 23
3.4 Metode Analisis Data 24
3.5 Definisi Operasional Variabel 25

BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN 27

4.1 Data Tanaman hias Sumatera Utara 27
4.2 Deskripsi Desa Bangun Sari 29
4.3 Gambaran Responden Penelitian 35
4.4 Budidaya Tanaman Hias Desa Bangun Sari
Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang 42

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN 43

5.1 Pemasaran Tanaman Hias di Desa Bangun Sari Kecamatan Tg.Morawa Kabupaten Deli Serdang 43
5.1.1 Pola Saluran Pemasaran Tanaman Hias 46
5.1.2 Analisis Saluran Pemasaran Tanaman Hias 46
5.2 Biaya Pemasaran Tanaman Hias 48
5.2.1 Biaya Produksi Petani 48
5.2.2 Penjualan Tanaman Hias 50
5.2.3 Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer 51
5.3 Efisiensi Pemasaran Tanaman Hias 52

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN 60

6.1 Kesimpulan 60
6.2 Saran 60

DAFTAR PUSTAKA 61
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Hal
l	Produksi Tanaman Hias Sumatera Utara 2011-2015 Menurut Jenis Tanamannya	4
2	Luas Panen Tanaman Hias Di Kabupaten Deli Serdang Menurut Jenis Tanaman Di Kabupaten Deli Serdang, 2012-2016	5
3	Jumlah Produksi Tanaman Hias Di Kabupaten Deli Serdang Menurut Jenis Tanaman Di Kabupaten Deli Serdang 2012-2016	6
4	Luas Panen Tanaman Hias Kecamatan Deli Serdang 2016	27
5	Produksi Tanaman Hias Kecamatan Deliserdang 2016	27
6	Luas Tanaman Hias Di Kecaman Tanjung Morawa	28
7	Distribusi penduduk menurut jenis pekerjaan di Desa Bangun Sari Tahun 2014-2015	30
8	Karateristik petani berdasarkan umur	36
9	Karakteristik Petani Berdasarkan Pendidikan	36
10	Karateristik petani berdasarkan Pengalaman	37
11	Karakteristik Petani Berdasarkan Luas Lahan	37
12	Karakteristik Petani Berdasarkan pendapatan	38
13	Karateristik pedagang pengecer berdasarkan umur	39
14	Karakteristik Pedagang pengecer Berdasarkan Pendidikan	40
15	Karateristik pedagang pengecer berdasarkan Pengalaman	40
16	Penjualan Tanaman Hias Desa Bangun Sari per bulan (polybag/pot)	43
17	Rata-rata Biaya Produksi, Pendapatan dan Margin Keuntungan Petani tanaman hias Per Bulan di Desa Bangun Sari	48
18	Jumlah Rata-Rata Pembelian dan Penjualan tanaman hias Mawar Pedagang Pengecer Per Bulan di Jln Glugur, Wiliam Iskandar dan Tanjung Morawa, Tahun.	50
19	Biaya Pemasaran Tanaman Hias Pedagang Pengecer Per Bulan.	50

20 Margin pemasaran tanaman hias petani desa bangun sari kecamatan tanjung morawa kabupaten deli serdang pada setiap lembaga 52
21. Margin pemasaran tanaman hias di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang pada saluran I 54
22. Margin pemasaran tanaman hias di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung morawa Kabupaten Deli Serdang pada saluran II.....55

UNIVERSITAS MEDAN AREA

DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Hal
1	Bagan Kerangka Pemikiran Saluran Pemasaran Tanaman Hias.	12
2	Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang.....	32
3	Pola Saluran Pemasaran Tanaman Hias di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang	45

UNIVERSITAS MEDAN AREA

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara agraris yang terletak di daerah tropis dengan luas lahan pertanian yang cukup besar, sebagian besar penduduk Indonesia hidup bergantung pada hasil pertanian. Pertanian merupakan salah satu sektor penting bagi perekonomian Indonesia, karena mampu menyediakan lapangan kerja, pangan, dan menyumbang devisa negara melalui bertambahnya ekspor serta mampu mendukung munculnya industri berbahan baku pertanian

Subsektor pertanian yang memberikan kontribusi terbesar Pendapatan Domestik Bruto adalah subsektor hortikultura yang terdiri dari komoditi buah-buahan, sayuran, tanaman hias dan tanaman biofarmaka. Hortikultura adalah komoditas yang akan memiliki masa depan sangat cerah menilai dari keunggulan komparatif dan kompetitif yang dimilikinya dalam pemulihan perekonomian Indonesia waktu mendatang. Oleh karena itukita harus berani untuk memulai mengembangkannya pada saat ini.Pengembangan hortikultura di Indonesia pada umumnya masih sebatas perkebunan rakyat yang tumbuh dan dipelihara secara alami dan tradisional, sedangkan jenis komoditas hortikultura yang diusahakan masih terbatas.

Tanaman hias merupakan salah satu bagian dari subsektor pertanian hortikultura, tanaman ini dahulu merupakan tumbuhan yang ditanam orang sebagai hiasan.Namun seiring dengan masuknya pengaruh peradaban Barat, penggunaan tanaman hias semakin meningkat. Kini tanaman hias banyak dibutuhkan untuk memperindah lingkungan sekitar, termasuk dekorasi ruangan dan halaman rumah, dan tidak sedikit masyarakat mengusahakan tanaman hias

sebagai salah satu jenis usaha yang menjadi sumber pendapatan utama dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.Usaha tani tanaman hias ini berkembang pesat di berbagai daerah Indonesia dan berperan sebagai pusat pertumbuhan ekonomi yang cukup penting. Saat ini kegiatan usahatani tanaman hias dilakukan secara komersial, Usahatani tanaman hias mampu menggerakkan pertumbuhan industri barang dan jasa, berkembangnya kegiatan usaha tanaman hias di indonesia disebabkan karena meningkatnya pendapatan konsumen, tuntutan keindahan lingkungan, pembangunan industri pariwisata, pembangunan kompleks perumahan, perhotelan dan perkantoran. Dengan meningkatnya permintaan pasar akan tanaman hias, maka hal ini akan berpengaruh terhadap pendapatan petani tanaman hias.

Menurut Rahmat (1995), menyatakan bahwa pengembangan komoditas hortikultura, khususnyatanaman hias yang dirancang menjadi sumber pertumbuhan pembangunan pertanian yang cukup penting dalam pembangunan jangka panjang. Pengembangan aneka jenis tanaman hias diharapkan mampu memberi nilai tambah bagi produsen dan industri pengguna serta berkembangnya sentrum pengembangan agribisnis komoditas unggulan di berbagai daerah. Komoditas hortikultura merupakan produk yang prospektif, baik untuk memenuhi kebutuhan pasar domestik maupun internasional. Permintaan pasar baik di dalam maupun di luar negeri masih besar. Di samping itu, produk ini jugamemiliki nilai ekonomi yang tinggi. Kemajuan perekonomian menyebabkan permintaan produk hortikultura semakin meningkat. Di sisi lain, keragaman karakteristik lahan, agroklimat serta

sebaran wilayah yang luas memungkinkan wilayah Indonesia digunakan untuk pengembangan hortikultura tropis dan sub tropis.

Kebutuhan akan bunga di Indonesia yang merupakan salah satu produk hortikultura cukup mengesankan. Dalam hal ini dapat dilihat pada kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. Bunga merupakan kebutuhan tak terpisahkan dalam upacara keagamaan, upacara perkawinan, upacara pemakaman, dan hari besar. Di Negara-negara Eropa pruduk hortikultura telah lama dijadikan komoditas perdagangan internasional yang sangat penting. Belanda sebagai contoh telah mampu memanfaatkan tanaman hias sebagai komoditas ekspor utama, misalnya bunga tulip dan beberapa stek tanaman hias (Ashari, 1995).

Di Sumatera Utara, sebagian besar penduduknya hidup dari usaha pertanian seperti di bidang pangan, perkebunan perikanan dan hortikultura. Hal itu menyebar di berbagai kabupaten, salah satunya Kabupaten Deli Serdangdan yang salah satu kecamatannya sebagian penduduknya hidup dari usaha pertanian khususnya pertanian tanaman hias. Kabupaten Deli Serdang terdiri dari beberapa kecamatan yang penduduknya hidup dari usahatani tanaman hias, diantaranya adalah kecamatan Tanjung Morawa yang mengusahakan tanaman hias diberbagai desa.

Desa Bangun Sari adalah salah satu desa di Kecamatan Tanjung Morawa yang sebagian penduduknya hidup dari usaha tanaman hias dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan merupakan sumber pendapatan yang utama. Usaha tani tanaman hias di desa Bangun Sari berdiri sejak tahun 1980, yang berawal dari satu orang pengusaha yang bernama Edianto Sihite. Dulunya masyarakat di desa ini hanya bekerja sebagai petani padiakan tanaman hias di

berbagai desa.dan cengkeh, namun lambat laun sebagian besar masyarakat desa bangun sari menggeluti usahatani tanaman hias. Jenis tanaman hias yang terdapat di desa bangun sari adalah pucuk merah, mawar, melati, anthurium, palem, anggrek, asoka, cemara, kamboja, kroket merah, tricolor, bonsai, bougenville kamboja dan balik angin.

Berikut data Produksi tanaman hias sumatera utara 2011-2015 menurut jenis tanamannya secara lengkap dapat di lihat di tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1 Produksi Tanaman Hias Sumatera Utara 2011-2015 Menurut Jenis Tanamannya (m^2)

Jenis tanaman	Produksi				
	2011	2012	2013	2014	2015
anggrek	4.660.781	4.514.721	4.888.773	5.741.022	4.220.617
anthurium	936.359	2.187.053	1.757.628	751.313	479.557
anyelir	867.548	692.560	860.064	729.058	329.791
herbras	3.092.722	2.215.105	2.227.030	1.786.085	2.029.299
gladiol	1.118.759	586.559	872.914	582.289	812.897
pisangan	538.362	1.411.284	969.623	237.182	409.847
krisan	116.561.268	06.129.974	101.541.995	114.182.034	54.562.
mawar	19.058.393	19.341.543	35.002.244	45.804.749	48.106.317
sedap malam	15.929.990	26.727.224	22.077.647	30.292.124	34.865.013
dracaena	415.661	998.026	743.963	1.223.274	1.062.910
melati	2372864	7429332	7039192	10580802	10351341
palem	290118	611116	492492	601002	541041
aglonema	338550	263577	251175	287058	256418
kamboja	346601	250313	326764	334026	611025
auphorbia	366404	245840	654019	313351	340317
pakis	525059	1056523	1194246	8645499	1767054
anthorium	344033	316386	221453	300629	173357

sumber: badan pusat statistik sumatera utara 2011-2015

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa salah satuproduksi tanaman hias di Sumatera Utara menurut jenis tanamanan hias yaitu mawar mengalami peningkatan di setiap tahun nya yaitu dimulai dari tahun 2011 s/d 2015 produksi tanaman hias mawar di tahun 2011 sebesar 19.058.393m^2, mengalami kenaikan pada tahun 2012 s/d 2014 yaitu dengan produksi tanaman hias mawar sebesar 48.106.317m^2.

Berikut data luas panen tanaman hias di Kabupaten Deli Serdang Mempunyai 14 Jenis Tanaman hias, secara lengkap dapat di lihat di tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2 Luas Panen Tanaman Hias Di Kabupaten Deli Serdang Menurut Jenis Tanaman Di Kabupaten Deli Serdang, 2012-2016

Jenis tanaman		Luas Panen (m^2)				
		2012	2013	2014	2015	2016
1.	Anggrek	1.280	1.972	1.781 1.464	2.668	
2.	Anthurium	4.000	180	130	675	1.029
3.	Anyelir	3.000	150	130	275	600
4.	Gerbera	3.140	139	75	275	200
5.	Gladiol	1.000	40	10	115	140
6.	Heliconia	10	150	20	150	165
7.	Krisan	18	211	168	683	2.777
8.	Mawar	597	289	1.072	371	1.070
9.	Sedap Malam	-	-	-	-	2
10.	Dracaena	800	3.450	3.900 500	1.542	
11.	Melati	424	578	3.512 275	4.189	
12.	Palem	96	385	61	575	886
13.	Aglaonema	2.300	72	-	7	189
14.	Pakis	2.580	65	-	-	-

Sumber : Badan Pusat Statistik deli serdang , 2012- 2016.

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui bahwa luas panen tanaman hias di kabupaten Deli Serdang menurut jenis tanaman hias yaitu luas panen tanamana hias tertinggi pada tahun 2012 terdapat di jenis tanaman hias anthurium sebanyak 4.000 m^2 dan mengalami perubahan pada tahun 2016 luas panen tertinggi terdapat pada jenis tanaman melati yaitu sebesar 4.189 m^2.

Berdasarkan Data Badan Pusat Statistik Jumlah produksi tanaman hias di Kabupaten Deli Serdang. Secara lengkap dapat dilihat pada tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 3 Jumlah Produksi Tanaman Hias Di Kabupaten Deli Serdang Menurut Jenis Tanaman Di Kabupaten Deli Serdang, 2012-2016

Jenis Tanaman		Total Produksi (Tangkai)				
		2012	2013	2014	2015	2016
1.	Anggrek	2.540	6.238	4.895	25.263	15.982
2.	Anthurium	21.500	520	250	2.960	6.570
3.	Anyelir	18.800	1.025	1.650	11.625	16.500
4.	Gerbera	15.700	533	220	3.300	1.200
5.	Gladiol	3.000	112	30	3.375	1.200
6.	Heliconia	120	600	350	4.450	3.500
7.	Krisan	156	1.025	3.212	39.730	52.388
8.	Mawar	973	1.522	3.612	79.018	48.690
9.	Sedap Malam	-	-	-	-	20
10.	Dracaena	2.695	12.500	55.8030	17.900	34.494
11.	Melati	365	750	2.560	582.919	223.339
12.	Palem	127	555	100	3.640	3.056
13.	Aglaonema	4.000	192	-	90	1.230
14.	Pakis	2.580	150	-	-	-

Sumber : Badan Pusat Statistik deli serdang , 2012- 2016.

Berdasarkan tabel 3 dapat diketahui bahwa produksi tanaman hias di kabupaten Deli Serdang menurut jenis tanaman hias yaitu produksi tanamana hias tertinggi pada tahun 2012 terdapat di jenis tanaman hias anthurium sebanyak 21.500 tangkai dan mengalami perubahan pada tahun 2016 luas panen tertinggi terdapat pada jenis tanaman melati yaitu sebesar 223.339 tangkai.

Usahatani tanaman hias merupakan jenis usahatani yang belakangan ini banyak ditemui, khususnya di daerah Deli Serdang. Usahatani ini dapat berupa budidaya tanaman hias. Pada umumnya usahatani ini terletak di pinggir jalan dan membentuk sentra usaha, terutama untuk petanitanaman hias. Keberadaan usahatani tanaman hias dipinggir jalan secara tidak langsung dapat berpengaruh terhadap kesejukan, keasrian dan kebersihan udara di sekitar lokasi, disamping dapat menjadi sumberpendapatan keluarga dan penyerapan tenaga kerja.Selain itu,

tanaman hias dapat memperindah dan mempercantik kota. Potensi pasar tanaman hias dewasa ini cukup besar, mengingat semakin banyaknya perumahan, perkantoran, ataupun hotel. Konsumen dari usaha ini meliputi konsumen individu, konsumen perusahaan/industri atau pedagang. Tanaman hias dapat digunakan sebagai penghias taman di luar atau di dalam rumah, serta di halaman kantor ataupun di dalam kantor. Selain itu, tanaman hias juga dapat digunakan sebagai dekorasi dalam berbagai acara, baik bersifat formal maupun non formal. Usaha ini meliputipenjualan tanaman hias yang dijual per pot atau per pohon, selain itu juga meliputi jasa pembuatan taman ataupun dekorasi ruangan (Suryowinoto, 1997).

Pada umumnya tanaman hias di Sumatera Utara khususnya Kabupaten Deli Serdang mengalami kemajuan yang cukup pesat, bila diukur dari peningkatan produksi, pemenuhan bahan baku dan konsumsi masyarakat serta peningkatan pendapatan masyarakat di Kabupaten Deli Serdang.Keberadaan usahatani tanaman hias tidak saja memberikan keuntungan pada petani, namun diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pengembangan wilayah di Kabupaten Deli Serdang.Sistem pemasaran produk pertanian merupakan suatu kesatuan urutan lembaga pemasaran yang melakukan fungsi pemasaran untuk memperlancar aliran produk pertanian dari produsen awal ke tangan konsumen akhir, sebaliknya juga memperlancar aliran uang, nilai produk yang tercipta oleh kegiatan produktif yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran.Sistem pemasaran merupakan kegiatan yang produktif yang dilakukan oleh lembaga pemasaran yang dilakukan dalam urutan horizontal maupun vertikal.

Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang merupakan salah satu daerah penghasil tanaman hias yang potensial di Sumatera

Utara. Jenis tanaman hias yang terdapat di Desa Bangun Sari adalah Bonsai, bougenville, pucuk merah, mawar, melati, anthurium, palem, anggrek, asoka, dan laim-lain. Dari beberapa tanaman hias, tanaman hias mawar, bougenville dan bonsai yang banyak dikembangkan dan dibudidayakan. Tanaman hias mawar, bougenville dan bonsai merupakan tanaman hias yang primadona dan semakin terkenal akan keistimewaannya karena kecantikan bunga dan bentuk nya dan cara merawat nya yang mudah serta banyak peminat nya di Desa Bangun Sari.

Berdasarkan uraian di atas, makapenulis tertarik untuk menganalisis pemasaran tanaman hias Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan yang akan bahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Bagaimana saluran pemasaran tanaman hias wilayah di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa ?
b. Bagaimana efisiensi pemasaran tanaman hias wilayah di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa ?

1.3 Tujuan Penilitian

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah :

c. Untuk mengetahui saluran pemasaran tanaman hias wilayah diDesa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa.
d. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran tanaman hiaswilayah di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Sebagai bahan informasi untuk para petani tanaman hias agar dapat memasarkan hasil usahataninya secara efisien.
b. Sebagai bahan informasih kepada pemerintah dalam menentukan saluran pemasaran yang efisien.
c. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi para peneliti lainnyayangberhubungan dengan penelitian ini .

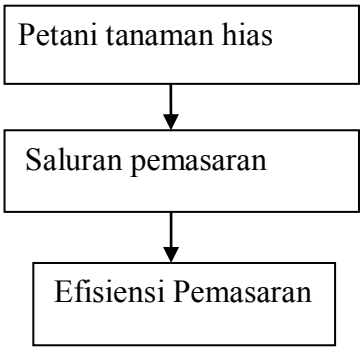
1.5 Kerangka Pemikiran

Petani tanaman hias merupakan orang yang melakukan usahatani tanaman hias sebagai mata pencahariannya dimana tanaman hias merupakan komoditi tanaman yang bukan untuk dikonsumsi hasilnya melainkan untuk diambil keunikan dan keindahannya.

Saluran pemasaran merupakan saluran yang digunakan oleh para produsen tanmana hias untuk menyalurkannya dari produsen sampai ke konsumen. Saluran pemasaran merupakan aliran barang dari produsen ke konsumen dan terjadi karena adanya lembaga perantara pemasaran.

Efisiensi pemasaran merupakan semua pihak yang terlibat dalam kegiatan pemasaran diantaranya produsen, lembagapemasaran dan konsumen. Suatu mekanisme pemasaran pemasaran dikatakan efiesiensi apabila manfaat komoditi dalam kegiatan pemasaran dapat dirasakan oleh semua kegiatan agribisnis.

Berdasarkan hal tersebut maka bagan kerangka pemikiran dalam penelitian ini bisa dilihat secara lengkap pada bagan 1.



Gambar 1. Bagan kerangka pemikiran saluran pemasaran tanaman hias Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang.

1.6 Hipotesis

Berdasarkan masalah dan tujuan penelitian, maka hipotesis yang diajukan penelitian ini adalah :

a. Diduga terdapat beberapa saluran pemasaran tanaman hias wilayah di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa.
b. Diduga pemasaran tanaman hias wilayah di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa, efisien.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tanaman Hias

2.1.1 Pengertian Tanaman Hias

Tanaman hias merupakan salah satu dari pengelompokan berdasarkanfungsi dari tanaman hortikultura.Oleh karena itu dalam konteks umum tidak menutup kemungkinan bahwa suatu tanaman sayuran, tanaman obat, atau tanaman buah menjadi tanaman hias, atau sebaliknya (Wikipedia, 2015).

Tanaman hias mencakup semua tumbuhan, baik yang berbentuk terna, merambat, semak, perdu, ataupun pohon, yang sengaja ditanam orang sebagai komponen taman, kebun rumah, penghias ruangan, sarana peralatan upacara agama dan kenegaraan, komponen riasan/busana, atau sebagai komponen karangan bunga. Menurut Zulkarnain (2009), yang dimaksud dengan tanaman hias adalah semua tanaman yang dibudidayakan dengan tujuan untuk dinikmati keindahannya. Oleh karena itu, berdasarkan definisi tersebut maka sesungguhnya pengelompokan tanaman hias tidak hanya terbatas pada tanaman bunga-bungaan saja, akan tetapi tanaman hias juga termasuk tanaman perkebunan atau kehutanan yang memiliki nilai keindahan dari segi bentuknya dan dibudidayakan untuk tujuan menambah keindahan dan keasrian lingkungan hidup.

2.1.2. Tanaman hias berdasarkan tujuan budidaya

Berdasarkan tujuan budidayanya, tanaman hias dapat dikelompokkan menjadi tanaman hias untuk bunga pot, tanaman hias untuk bunga potong, dan tanaman hias untuk taman (Giri Mulyono, 2012).

1. Tanaman hias untuk bunga pot adalah tanaman hias yang ditanam di dalam pot dengan berbagai ukuran, bentuk dan corak. Selain itu, keindahan wadah atau pot

yang digunakan juga memiliki keindahan tersendiri yang dapatmenambah pesona tanaman hias didalamnya.Pot yang digunakan dapat digantung (pot gantung/ hanging basket) atau dapat diletakkan diatas lantai.Umumnya tanaman hias yang ditanam didalam pot adalah yang memiliki ukuran kecil sampai sedang (rata-rata memiliki ketinggian kurang dari dua meter).

2. Tanaman hias untuk bunga potong umumnya diusahakan dikebun, baik dalam pola hamparan maupun berselang-seling atau kombinasi antara beberapa jenis bunga dengan tujuan untuk efisiensi tempat.Tujuan budidaya tanaman bunga hias potong adalah untuk menghasilkan kuntum bunga berikut tangkainya atau batangnya dan dipasarkan dalam bentuk kuntum, tangkai, atau dalam bentuk karangan bunga.Dapat dikatakan hampir semua tanaman hias bunga potong adalah tanaman hias yang dinilai keindahannya berdasarkan warna, ukuran, dan bentuk bunganya, misalnya angrek, mawar, gladiol, krisan, lili, anyelir dan sebagainya.

3. Tanaman hias untuk taman dapat berupa semua jenis tanaman hias, baik berbunga maupun tidak, mulai dari jenis rumput-rumputan sampai pohonpohonan. Dengan penataan dan memperhitungkan prinsip-prinsip desain maka kehadiran berbagai jenis tanaman hias dengan beraneka corak warna, bentuk dan ukuran akan membuat lingkungan taman menjadi nyaman.

2.1.3 Sejarah Tanaman Hias

Tanaman hias merupakan yang memiliki nilai estetika (keindahan) yang tinggi dan karakteristik tertentu. Tanaman hias sudah menjadi gaya hidup bagi orang-orang yang memiliki selera seni dan kekaguman yang tinggi terhadap nilai keindahan yang dimilikinya. Tanaman hias digunakan sebagai pelengkap hiasan

ruangan maupun pekarangan. Tanaman hias memiliki nilai ekonomis sehingga tanaman ini menjadi salah satu bisnis yang banyak dijalankan. (Rukmana, 1995).

Tanaman hias banyak kita jumpai dihalaman-halaman rumah tanaman hias ini terdiri dari berbagai jenis bunga dan tanaman unik lainnya. Tanaman hias banyak digunakan untuk mempercantik halaman. Halaman akan tampak sangat cantik ketika tanaman hias seperti mawar, melati, anggrek, dan tanaman bunga lainnya sedang berbunga. Apalagi berbunganya bersama-sama, halaman akan terlihat berwarna-warni (Rukmana,1995).

2.1.4 Budidaya Tanaman Hias

Menurut (Swastha dan Irawan, 2005)Budidaya tanaman hias tidak hanya menjadi hobi semata, tapi juga dapat menjadi peluang usaha. Bagi yang memiliki hobi bercocok tanaman akan tertarik dengan usaha ini. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam budidaya tanaman hias adalah :

1. Media tanam: yang terdiri dari wadah atau pot tanman dan juga tanah yang merupakan unsur pokok dalam penanaman. Jenis tanah sangat berpengaruh terhadap tanaman, jadi sebaiknya perhatikan kesesuaian antara media tanam dengan jenis tanaman yang akan ditanam.
2. Pemilihantanaman: pilihlah tanaman yang cukup mudah dalam perawatannya agar memudahkan pekerjaan. Setiap tanaman memiliki karateristik yang berbeda dalam perawatan dan juga sangat sensitif.
3. Perawatan: perawatan tanaman hias terdiri dari penyiraman dan pemupukan tanaman. Siram tanaman secukupnya untuk menghindari pembusukan pada akar tanaman. Gunakan pupuk kompos untuk pemupukan, bila sulit anda juga bisa menggunakan pupuk buatan pabrik.

4. Tempat: usahakan tanaman tidak terlalu sering terkena sinar matahari, buatlah semacam peneduh dari jaring-jaring untuk atap tanaman tersebut.

Air yang sangat berperan penting terhadap tanaman, karena air berguna untuk mengontrol suhu saat udara panas.

Oleh karena itu penyiraman sangat berpengaruh terhadap kehidupan tanaman, kekurangan dan bahkan terlambat menyiram tanaman berdampak layu pada daun. Layu pada daun disebabkanoleh penguapan dalam sel tanaman akibat kekurangan kadar air dan juga suhu udara disekitar yang panas. Penyiraman terlalu banyak juga berdampak buruk terhadap tanaman, apalagi tanaman dalam pot. Ini akan membuat media tanam menjadi lumpur lebih lama sehingga membuat akar tanaman membusuk (Stanton, 2001).

1. *Hama tanaman*seperti ulat, serangga, lalat dan juga jamur. Lakukan penyemprotan anti hama terhadap jenis tanaman hias yang mudah terkena hama bila diperlukan.
2. *Penataan dan pemangkasan* agar tanaman tummbuh rapi dan teratur lakukan penataan terhadap ranting dan tangkai tanaman agar hasilnya bagus.
3. *Penggantian media tanam* hal ini dilakukan terhadap tanaman dalam pot yang disebabkan oleh penuhnya akar sehingga dapat menghambat pertumbuhan. Penggantian media tanam tergantung pada jenis tanaman

2.2 Potensi Tanaman Hias

Menurut (Gusri, 2014) Provinsi sumatera utara merupakan salah satu provinsi yang berpotensi untuk pengembangan tanaman hortikultura. Selain berpotensi pada tanaman hortikultura, provinsi sumatera utara mempunyai potensi tanaman hias yang terdapat di daerah deli serdang dan beberapa serah lainnya.

Pada umum nya tanaman hias di sumatera utara khususnya kabupaten deli serdang mengalami kemajuan yang cukup pesat, bila di ukur penikangkatan produksi, pemenuhan bahan baku dan konsumsi masyarakat serta peningkatan devisa Negara melalui ekspor produksi tanaman hias tidak saja memberikan keuntungan pada petani, namun diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pengembangan wilayah di kabupaten deli serdang.

Dikabupaten Deli Serdang merupakan daerah yang paling banyak mengusahakan tanaman hias yang menjadi salah satu komoditas sektor pertanian yang prospektif untuk dikembangkan. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya status sosial, ilmu pengetahuan dan teknologi. Dengan demikian tanaman hias mempunyai prospek yang baik untuk dikonsumsi dalam negeri maupun luar negeri. Berbagai ragam keindahan dan keunikan, flora Indonesia mempunyai peluang untuk diberdayakan sebagai komoditas komersial yang penting dan dapat memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan petani tanaman hias dan devisa negara (Philip, 2001).

2.3 Saluran Pemasaran

Pada suatu usaha, pemasaran mempunyai fungsi yang luas dan dalam yang mempengaruhi seluruh aspek operasional usaha tersebut. Oleh karena itu perlu, adanya suatu bagian yang tepat dan bertaanggung jawab untuk tugas pemasaran. Bagian yang tepat untuk tugas pemasaran. Bagian yang tepat untuk memainkan peran itu adalah manajemen pemasaran. Pemasaran tidak hanya merupakan lalu lintas barang dari produsen ke konsumen tetapi juga mencakup kegiatan sebelum dan sesudah pemasaran seperti perencanaan kegiatan (Assauri, S.2007).

Saluran Pemasaran merupakan alat dan sarana yang dapat digunakan oleh produsen untuk menyalurkan hasil produksinya hingga ke konsumen.Menurut Kotler (2002).Saluran pemasaran dapat berlangsung apabila ada (a) adanya kelompok lembaga (b) adanya kegiatan atau fungsi yang dilaksanakan oleh lembaga tersebut (c) adanya arah pergerakan barang atau produsen serta kepemilikan nya dari lingkungan produsen dan konsumen.

Kotler (2002) memberikan defenisi saluran pemasaran sebagai " rangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk barang atau jasa siap di konsumsi".Dalam proses penyaluran produk daripihak produsen hingga mancapai konsumen akhir ,sering ditemui adanya lembaga-lembaga perantara.Mulai dari produsen sendiri,lembaga-lembaga perantara.Hingga konsumen akhir. Karena adanya perbedaan jarak dari lokasi produsen kelokasi konsumen,maka fungsi lembaga perantara sering diharapkan kehadiran nya untuk membantu penyaluran barang dari produsen kekonsumen semakin jauh jarak antara produsen dengan konsumen,maka saluran pemasaran yang terbentuk pun akan semakin panjang.

Saluran pemasaran merupakan saluran yang menghubungkan pedagang dengan penjual.Terdapat dua jenis saluran yaitu,saluran komunikasi dan distribusi.saluran komunikasi mengirimkan ke pembeli dan menerima.

Saluran pemasaran dapat didefinisikan sebagai himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak atau membantu dalam pengalihan hak atas barang atau jasa tertentu selama barang atau jasa tersebut berpindah dari produsen ke konsumen.Atau saluran distribusi adalah rangkaian lembaga-lembaga niaga yang dilalui barang dalam penyalurannya dari produsen ke konsumen.

2.4Fungsi Pemasaran Tanaman Hias

Menurut (William J.Stanton, 1997).Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan –kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan,baik kepada pembeli yang ada meupun pembeli potensial.

Adapun Fungsi-Fungsi Pemasaran Yaitu :

1. Fungsi Pertukaran

   Fungsi pertukaran adalah kegiatan yang memperlancar pemindahan hak milik dari barang dan jasa yang dipasarkan.

2. Fungsi Fisik

   Fungsi fisik adalah semua tindakan yang langsung berhubungan dengan barang dan jasa sehingga menimbulkan kegunaan tempat,bentuk dan waktu.

3. Fungsi Fasilitas

   Fungsi fasilitas adalah kegiatan-kegiatan yang dapat membantu sistem pemasaran agar mampu beroperasi lebih lancar.

Fungsi ini meliputi hah-hal Berikut :

a. Informasi Pasar

   Pembeli memerlukan informasi mengenai harga dan sumber-sumber penawaran,Informasi pasar ini dapat diperoleh dari berbagai sumber,baik dari media massa,pemerintah,perusahaan swasta,maupun lembaga pendidikan.

b. Pembiayaan

Pemasaran modern memerlukan modal (uang) dalam jumlah besar untuk membeli masin mesin dan bahan-bahan mentah.Serta untuk menggaji tenaga kerja proses pemasaran pun menghendaki pemberian kredit kepada pembeli.

2.5 Efisiensi Pemasaran

Konsep efisiensi pemasaran pada dasarnya merupakan suatu ukuran relative. Efisiensi pemasaran merupakan bentuk awal dari bekerjanya pasaar persaingan sempurna,yang artinya sistem tersebut dapat memberikan kepuasan bagi lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat.

Efisiensi pemasaran merupakan sistem pemasaran yang efisien apabila memenuhi syarat mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kekonsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir. Pada pihak yang terlibat dalam kegiatan tersebut. (Mubyarto,2000).

Pemasaran yang efisiensi merupakan tujuan akhir yang ingin dicapai dalam sistem pemasaran.Efisiensi pemasaran tercapai jika sistem tersebut dapatmemberikan kepuasan pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran,yaitu produsen, konsumen akhir dan lembaga- lembaga pemasaran (Limbong, 1987).

Biaya pemasaran mencakup semua biaya yang terjadi sejak produk selesai di produksi sampai dengan produk diubah kembali dengan bentuk uang. Dengan demikian biaya pemasaran meliputi biaya pergudangan, penjualan, pengepakan, kredit dan penagihan. (Sudarsono,1998).

Menurut (Sudiyono, 2001) margin pemasaran dapat diartikan sebagai analisis perbedaan harga ditingkat produsen (harga beli) dengan harga yang ditingkat konsumen akhir (harga jual).

Secara matematis margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut:

Mi = Psi-Pbi

Dimana:

Mi = Margin pemasaran pasar di tingkat ke-i

Psi = Harga jual pasar di tingkat ke-i

Pbi = Harga beli pasar di tingkat ke-i

Menurut Soekartawi (2003) adapun untuk menghitung efisiensi saluran pemasaran sebagai berikut:

$$\text{Efisiensi} = \frac{\text{Biaya pemasaran}}{\text{Nilai akhir produk}} \text{ X } 100\%$$

Maka apabila saluran pemasaran <50% maka saluran pemasaran efisien, dan jika saluran pemasaran >50% maka saluran pemasaran tidak efisien

2.6 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian yang dilakukan olehFeni Swarati(2017) yang berjudul skripsi "Analisis Pemasaran Tanaman Hias Pucuk Merah (Oleina syzygium) pada usaha kembang asri di kota palu" Tujuan dari penelitian ini yaitu Mengetahui saluran pemasaran tanaman hias Pucuk Merah pada usaha Kembang Asri, Mengetahui margin pemasaran tanaman hias Pucuk Merah pada usaha Kembang Asri pada masing- masing saluran pemasaran, Mengetahui bagian harga yang diterima oleh produsen tanaman hias Pucuk Merah pada Usaha Kembang Asri,dan Mengetahui efisiensi pemasaran tanamn hias Pucuk Merah pada usaha Kembang Asri.

Metode dalam penelitian ini menggunakan metode penjajakan *(tracing sampling)*.Metode penjajakan yaitu pengumpulan informasi melalui pengajuan pertanyaan penelitian mengenai pendapat masyarakat terhadap masalah tertentu, dalam hal ini pengambilan responden berdasarkan informasi dari produsen usaha tanaman hias Kembang Asri beberapa lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran tanaman hias pada usaha Kembang Asri.

Hasil penelitian ini menunjukan tiga saluran pemasaran Saluran pertama, yang melibatkan empat lembaga pemasaran yaitu pemilik usaha Kembang Asri sebagai produsen menjual kepada pedagang pengumpul kemudian menjual kepada pedagang pengecer lalu menjual kepada konsumen akhir.Saluran kedua, yang melibatkan tiga lembaga pemasaran yaitu pemilik usaha Kembang Asri sebagai produsen menjual kepada pedagang pengecer kemudian menjual kepada konsumen akhir.Saluran ketiga, yang melibatkan dua lembaga pemasaran yaitu pemilik usaha Kembang Asri sebagai produsen menjual langsung kepada konsumen akhir, Pemasaran Tanaman Hias pada Saluran Pertama.Margin pemasaran setiap lembaga pemasaran berbeda-beda baik pada saluran pertama maupun pada saluran kedua.

Selaras dengan penelitan Armenia Ridhawardani (2017) dengan judul "Analisis Efisiensi Pemasaran Bunga Mawar Potong di Desa Kertawangi, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bandung Barat"Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahuilembaga dan seluran pemasaran, untuk mengetahui margin pemasaran, untuk mengetahui farmer's share, untuk mengetahui indeks efisiensi ekonomis dan untuk mengetahui efisiensi pemasaran.

Dari hasil penelitian ini Saluran pemasaran bunga mawar potong di Desa Kertawangi terdiri dari tiga pola saluran pemasaran dan setiap fungsi melakukan

fungsi pemasaran berbeda-beda sesuai de-ngan kebutuhan dalam menyalurkan mawar potong dari petani hingga konsumen akhir.Efisiensi pemasaran terjadi pada saluran III karena tidak melibatkan banyak pihak meskipun total margin pemasaran yang diterima lebih rendah dibandingkan saluran lain-nya tapi secara keuntungan petani dan lembaga pemasaran akhir lebih besar dibandingkan saluran lainnya.Margin pemasaran tertinggi pada pemasaran mawar potong di Desa Kertawangi terdapat pada saluran II, dikarenakan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap lem-baga pemasaran cukup tinggi.

Bersarakan penelitianyang dilakukan Sri Sepriani Sinaga(2015) selaras dengan penelitian terdahulu diatas dengan judul skripsi "Analisis Strategi Pemasaran Bunga Potong di Desa Raya Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo Provinsi Sumatera Utara" Tujuan Penelitianyaituuntuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pemasaran bunga potong, untuk menganalisis strategi pemasaran yang dapat dilaksanakan oleh Dinas Pertanian dalam meningkatkan pemasaran bunga potong.

Metode pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini untuk petani dan pedagang adalah metode S*nowball Sampling,* Metode pengambilan sampel untuk pejabat Dinas Pertanian Karo dan penyuluh adalah metode teknik *purposive sampling*.Dari hasil penelitian ini Faktor Internal yang paling penting dan mempengaruhi pemasaran bunga potong yaitu penetapan GAP dan SOP (kekuatan) dan kurangnya dukungan Dinas Pertanian dalam penyediaan sarana prasarana (kelemahan). Strategi pemasaran berada di kuadran tiga yaitu *Turn-around*

UNIVERSITAS
U
M
A
MEDAN AREA

BAB III. METODE PENELITIAN

3.1 Waktu Dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang yang dilakukan secara ‘‘purposive’’ atau secara sengaja. Alasan memilih lokasi penelitian ini adalah karena desa Bangun Sari merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Tanjung Morawa yang sebagian besar penduduknya bermata pencarian sebagai petani tanaman hias dan menjadi salah satu dari ikon Kecamatan Tajung Morawa Kabupaten Deli Serdangsesuai dengan informasidari kepala desa padapra survei penelitian kedesa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April 2018 .

1.2 Metode Pengambilan Sampel

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bulan April 2018, yang mengusahakan tanaman hias khalifa (*Euodia Ridleyi*), melati (*Jasminum Sambac*) dan bougenville (*Bougainvillea Spectabilis*) di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang sebanyak 13 petani tanaman hias, kemudian diambil beberapa pedagang pengecer yang mengambil ketiga tanaman hias tersebut pada petani yang berada di Desa Bangun Sari, sehingga keseluruhan populasi akan dijadikan sampel dalam penelitian ini. Metode pengambilan sampel pada penelitian ini dengan menggunakan metode sensus.Metode sensus yaitu semua unit populasi diambil sebagai data penelitian (Mardikanto, 2001).

3.3 Metode Pengambilan Data

Metode pengambilan data dilakukan dengan metode survei. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan metode wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) terlampir kepada petani tanaman hias di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang. Data sekunder adalah data yang diperoleh darihasil studi kepustakaan maupun publikasi resmi dari berbagai instansi. Data tersebut bersumber dari jurnal-jurnal penelitian, literatur dan buku-buku kepustakaan yang berhubungan dengan penelitian ini serta publikasi Badan Pusat Statistik.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan data yaitu:

1. Kuesioner yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner ini terdiri dari informasi tentang identitas responden, beberapa item dan sub item yang berkaitan dengan umur, tingkat pendidikan, dan pendapatan terhadap penjualan tanaman hias di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang.
2. Observasi yaitu pengamatan langsung ke lokasi penelitian yaitu di Desa Bangun Sari, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang.
3. Wawancara yaitu metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab yang dikejakan secara sistematis dan berlandasan pada tujuan penelitian yang dijadikan sebagai sampel untuk melengkapi data dan informan yang dibutuhkan.

4. Studi pustaka yaitu cacatan atau dokumentasi resmi tertulis dan dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik dan lembaga lain yang ada kaitannya dengan penelitian.

3.4 Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah kualitatif dan kuantitatif. Saluran pemasaran tanaman hias akan dianalisis secara kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang memberikan gambaran yang lebih jelas tentang bagaimana saluran pemasaran tanaman hias di lokasi penelitian. Pengolahan data yang akan dilakukan dengan mentabulasi data secara sederhana dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan di interprestasikan.

Efisiensi pemasaran tanaman hias di analisis secara kuantitatif dengan menggunakan margin pemasaran. Menurut Sudiyono (2001) margin pemasaran dapat diartikan sebagai analisis perbedaan harga ditingkat produsen (harga beli) dengan harga ditingkat konsumen akhir (harga jual).

3.4.1 Margin Pemasaran

Efisiensi pemasaran tanaman hias di analisis secara kuantitatif dengan menggunakan margin pemasaran. Menurut Sudiyono (2001) margin pemasaran dapat diartikan sebagai analisis perbedaan harga ditingkat produsen (harga beli) dengan harga ditingkat konsumen akhir (harga jual).

Secara matematis margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut:

Mi = Psi-Pbi

Dimana:

Mi = Margin pemasaran pasar di tingkat ke-i

Psi = Harga jual pasar di tingkat ke-i

Pbi = Harga beli pasar di tingkat ke-i

3.4.2 Efisiensi Pemasaran

Menurut Soekartawi (2003) adapun untuk menghitung efisiensi saluran pemasaran didaerah penelitian sebagai berikut:

$$\text{Efisiensi} = \frac{\text{BiayaPemasaran}}{\text{Nilaiakhirproduk}} \text{x } 100\%$$

Maka apabila saluran pemasaran <50% maka saluran pemasaran efisiensi, jika saluran pemasaran > 50% maka saluran pemasaran tidak efisien, dan jika saluran pemasaran =50% maka saluran pemasaran efisien.

1.5 Defenisi Operasional Variabel

Untuk menghindari salah pengertian dan kesalahpahaman maka akan diuraikan beberapa defenisi dan batasan operasional yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Responden adalah petani yang menanam tanaman hias di Desa bangun sari yang terbagi dari beberapa dusun.
2. Tanaman hias adalah semua jenis tanaman yang bermanfaat untuk menambah keindahan dan kecantikan baik itu tanaman hias bunga, daun batang maupun akar. Jenis tanaman hias yaitu *Euodia Ridleyi*, *Jasminum Sambac* dan *Bougainvillea Spectabilis.*

3. Pedagang pengecer adalah orang menjual ranaman hias langsungke konsumen secar sedikit demi sedikit atau satuan.
4. Pemasaran adalah suatu proses memindahkan barang dan jasa dari tangan produsen sampai ke tangan konsumen.
5. Saluran pemasaran adalah kumpulan lembaga-lembaga yang terlibat dalam kegiatan pemasaran.
6. Biaya pemasaran adalah keseluruhan komponen biaya yang diperlukan untuk memasarkan produk dari produsen sampai ketangan konsumen.
7. Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima produsen.
8. Efisiensi pemasaran merupakan suatu keadaan yang digunakan dalam penelitian prestasi kerja proses pemasaran bagi semua lembaga yang terkait dalam pemasaran (%).

UNIVERSITAS MEDAN AREA

DAFTAR PUSTAKA

Ashari, S., 1995. *Hortikultura Aspek Budidaya*. UI-Press, Jakarta.

Assauri, Sofjan, 2007. *Manajemen Pemasaran*, Rajawali Pers, Jakarta.

Armenia, Ridhawardani 2017.*Analisis Efisiensi Pemasaran Bunga Mawar Potong di Desa Kertawangi, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bandung Barat*

Basu Swastha dan Irawan, 2005, *Asas-asas Marketing, Liberty*, Yogyakarta

Badan Pusat Statistik .2011.*Provinsi Sumatera Utara dalam angka 2011*.Badan Pusat Statistik.Medan

_____.2012.*Provinsi Sumatera Utara dalam angka 2012*.Badan Pusat Statistik.Medan

_____.2013.*Provinsi Sumatera Utara dalam angka 2013*.Badan Pusat Statistik.Medan

_____.2014.Provinsi *Sumatera Utara dalam angka 2014*.Badan Pusat Statistik.Medan

_____.2015.*Provinsi Sumatera Utara dalam angka 2015*.Badan Pusat Statistik.Medan

_____.2012.*Kabupaten Deli Serdang dalam angka 2012*.Badan Pusat Statistik deli serdang

_____.2013.*Kabupaten Deli Serdang dalam angka 2013*.Badan Pusat Statistik deli serdang

_____.2014.*Kabupaten Deli Serdang dalam angka 2014*.Badan Pusat Statistik deli serdang

_____.2015.*Kabupaten Deli Serdang dalam angka 2015*.Badan Pusat Statistik deli serdang

_____.2016.*Kabupaten Deli Serdang dalam angka 2016*.Badan Pusat Statistik deli serdang

Dinas Pertanian Lubuk Pakam .*2016. kabupaten deli serdang 2016.*Dinas Pertanian Lubuk Pakam

Feni Srawati 2017. Analisis Pemasaran Tanaman Hias Pucuk Merah (oleina syzygium) pada usaha kembang asri di kota palu.Jurnal

Girimulyo 2012. Cara budidaya tanaman hias di kota palu. Jurnal

Gumbira, E. dan A. Harizt Intan, 2001.*Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.

Kotler, Philip. 2001. Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol. Jakarta: PT. Prehallindo.

Kotler,P.2002.*Manajemen Pemasaran*,Analisis,Pemasaran control l. Jilid 1.Penerbit PT.Prenhallindo,Jakarta.330 hal.

Limbong, S. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian* (*Bahan Kuliah Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*). Institut Pertanian Bogor. Bogor.

Mubyarto. 1989, *Pengantar Ekonomi Pertanian*,LP3ES, Jakarta

_____. 1997. *Pengantar Ilmu Pertanian*,LP3ES-UGM,Yogyakarta.

Rahardjo.1999.*Pengantar Sosiologi Pedesaan dan Pertanian*.Gadjah Mada University press.

Salman. 2014. *Pengolahan Tanah Tanaman Padi*. Pusat Pengambangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Pertanian. Cianjur.

Soekartawi.2003.*Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*, Teori dan Aplikasi Rajawali,Pers,Jakarta.

Soekarno dan Nampiah. 1990. Mawar. Jakarta : Penebar Swadaya.

Stanton,W.J.1997, 2001.*Pemasaran Pertanian*.Yogyakarta.

Siti Satriya Gusri, 2014 . Potensi Tanaman Hias di Sumatera Utara.

Sri Sepriani Sinaga 2015.*Analisis Strategi Pemasaran Bunga Potong di Desa Raya* .Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo Provinsi Sumatera Utara

Sudarsono.1998.*Pengantar Ekonomi Mikro*.LP3ES,Jakarta Barat.

Sudiyono,A,2001.Pemasaran Pertanian.Universitas Muhammadiyah Malang.

Sugiyono,2008.*Metode Penelitian Bisnis*.Penerbit Alfabeta,Bandung

Lampiran 1 karakteristik petani

No Sampel	Umur	Pendidikan	Pengalaman (Tahun)	Luas Lahan (M^2)	Pendapatan (Rp)
1	54	SD	34	400	25,750,000.00
2	62	SMP	34	200	24,050,000.00
3	52	SMP	25	600	15,500,000.00
4	50	SD	5	400	12,950,000.00
5	59	SD	27	25	19,300,000.00
6	46	SD	4	25	11,850,000.00
7	32	SMP	3	30	10,450,000.00
8	58	SMP	34	400	18,700,000.00
9	54	SMA	5	1500	23,400,000.00
10	48	SD	30	1200	21,000,000.00
11	39	SMA	12	7	10,100,000.00
12	35	SMA	10	200	13,550,000.00
13	46	SMA	25	400	15,000,000.00

Lampiran 2 Penerimaan Dan Pendapatan Bersih Usaha Tani Per Bulan Petani

No Sampel	Luas Lahan (m^2)	Total Biaya Produksi (Rp)	Pendapatan (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	400	7,195,000.00	25,750,000.00	32,945,000
2	200	7,198,000.00	24,050,000.00	31,248,000
3	600	4,435,000.00	15,500,000.00	19,935,000
4	400	3,960,000.00	12,950,000.00	16,910,000
5	25	6,385,000.00	19,300,000.00	25,685,000
6	25	3,335,000.00	11,850,000.00	15,185,000
7	30	3,461,000.00	10,450,000.00	13,911,000
8	400	6,065,000.00	18,700,000.00	24,765,000
9	1500	7,465,000.00	23,400,000.00	30,865,000
10	1200	6,380,000.00	21,000,000.00	27,380,000
11	7	3,260,000.00	10,100,000.00	13,360,000
12	200	3,925,000.00	13,550,000.00	17,475,000
13	400	4,390,000.00	15,000,000.00	19,390,000
Rata-rata	**414,38**	**5,188,769.23**	**17,046,153.85**	**22,234,923**

Lampiran 3 Total Biaya Produksi Usahatani Tanaman Hias Petani

No Sampel	Luas Lahan (m^2)	Tenaga Kerja (Rp)	Sarana Produksi (Rp)	Total Biaya Produksi (Rp)
1	400	**3,750,000.00**	3,445,000.00	7,195,000.00
2	200	**3,750,000.00**	3,448,000.00	7,198,000.00
3	600	**1,875,000.00**	2,560,000.00	4,435,000.00
4	400	1,750,000.00	2,210,000.00	3,960,000.00
5	25	**3,500,000.00**	2,885,000.00	6,385,000.00
6	25	1,875,000.00	1,460,000.00	3,335,000.00
7	30	**1,750,000.00**	1,711,000.00	3,461,000.00
8	400	3,750,000.00	2,315,000.00	6,065,000.00
9	1500	3,750,000.00	3,715,000.00	7,465,000.00
10	1200	3,750,000.00	2,630,000.00	6,380,000.00
11	7	**1,750,000.00**	1,510,000.00	3,260,000.00
12	200	1,875,000.00	2,050,000.00	3,925,000.00
13	400	1,875,000.00	2,515,000.00	4,390,000.00
Rata-rata	414.3846154	2,692,307.69	2,496,461.54	5,188,769.23

Lampiran 4 Jumlah Pembelian Tanaman Hias Perbulan Desa Bangun Sari

No Sampel	Luas Lahan (m^2)	Jenis Bunga									Total (Rp)
		Melati			Khalifa			Bougenvile			
		Jmlh Pembelian /Bulan (Rp)	Harga / Pot (Rp)	Jumlah (Rp)	Jmlh Pembelian/Bln (Rp)	Harga / Pot (Rp)	Jumlah (Rp)	Jmlh Pembelian/Bln (Rp)	Harga / Pot (Rp)	Jumlah (Rp)	
1	400	3500	2000	7000000	2250	2000	4500000	100	50000	5000000	16500000
2	200	3250	1500	4875000	3000	1500	4500000	120	40000	4800000	14175000
3	600	2500	1500	3750000	3000	1500	4500000	150	35000	5250000	13500000
4	400	2000	1500	3000000	2000	2000	4000000	50	100000	5000000	12000000
5	25	2500	1500	3750000	1000	1500	1500000	90	50000	4500000	9750000
6	25	2000	2500	5000000	300	2500	750000	70	30000	2100000	7850000
7	30	1250	2000	2500000	1500	2000	3000000	100	55000	5500000	11000000
8	400	2750	1500	4125000	2250	1500	3375000	90	50000	4500000	12000000
9	1500	3000	2000	6000000	3000	2000	6000000	150	45000	6750000	18750000
10	1200	3500	2000	7000000	3000	2000	6000000	90	40000	3600000	16600000
11	7	1250	2000	2500000	1350	2000	2700000	90	50000	4500000	9700000
12	200	1750	1500	2625000	1500	1500	2250000	150	35000	5250000	10125000
13	400	2000	2000	4000000	1500	2000	3000000	90	40000	3600000	10600000

Lampiran 5 Margin Keuntungan Petani
Tanaman Hias Desa Bangun Sari

No Sampel	Luas Lahan (m^2)	Melati			Khalifa			Bougenville		
		Harga Pokok Produksi (Rp)	Harga Jual (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Harga Pokok Produksi (Rp)	Harga Jual (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)	Harga Pokok Produksi (Rp)	Harga Jual (Rp)	Margin Keuntungan (Rp)
1	400	1027	2500	1473	1027	2500	1473	47966	55000	7034
2	200	1107	2500	1393	1107	2500	1393	59983	65000	5017
3	600	887	2000	1113	887	2000	1113	44350	55000	10650
4	400	990	2000	1010	990	2000	1010	44000	55000	11000
5	25	1277	2500	1223	1277	2500	1223	79812	85000	5188
6	25	833	2000	1167	833	2000	1167	47642	55000	7358
7	30	1384	2500	1116	1384	2500	1116	49442	60000	10558
8	400	1102	2500	1398	1102	2500	1398	40433	55000	14567
9	1500	1244	2500	1256	1244	2500	1256	62208	70000	7792
10	1200	911	2000	1089	911	2000	1089	63800	70000	6200
11	7	1304	2500	1196	1304	2500	1196	46571	55000	8429
12	200	1121	2500	1379	1121	2500	1379	49062	60000	10938
13	400	1097	2500	1403	1097	2500	1403	43900	50000	6100
Rataan		1098.769231	2346.154	1247.384615	1098.769231	2346.153846	1247.384615	52243.76923	60769.23077	8525.461538

Lampiran 6 Karakteristik Responden Pedagang Pengecer

No Sampel	Kelompok Pedagang	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pengalaman (Tahun)
1	Pengecer	38	SMA	30
2	Pengecer	40	SMA	25
3	Pengecer	45	SMA	30
4	Pengecer	50	SMP	30
5	Pengecer	55	SD	20
6	Pengecer	40	SMA	10
7	Pengecer	55	SD	10
8	Pengecer	40	SMP	15
9	Pengecer	45	SMA	10

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Lampiran 7 Pembelian Dan Penjualan tanaman hias Pengecer

No Sampel	Pembelian								
	Jumlah Melati (polybag)	Harga Melati (Rp)	Total Melati (Rp)	Jumlah Khalifa (polybag)	Harga Khalifa (Rp)	Total Khalifa(Rp)	Jumlah Bougenfil (pot)	Harga Bougenvile (Rp)	Total Bougenvile (Rp)
1	500	2500	1250000	1000	2500	2500000	10	50000	500000
2	1000	2500	2500000	1000	2500	2500000	15	35000	525000
3	600	2000	1200000	600	2000	1200000	10	40000	400000
4	500	2000	1000000	1000	2000	2000000	7	30000	210000
5	500	2500	1250000	500	2500	1250000	10	35000	350000
6	1000	2000	2000000	1000	2000	2000000	15	40000	600000
7	600	2000	1200000	600	2000	1200000	10	50000	500000
8	500	2000	1000000	500	2000	1000000	10	35000	350000
9	500	2000	1000000	500	2000	1000000	15	40000	600000
Rata-rata	633.3333333	2166.666667	1377777.778	744.4444444	2166.666667	1627777.778	11.33333333	39444.44444	448333.3333

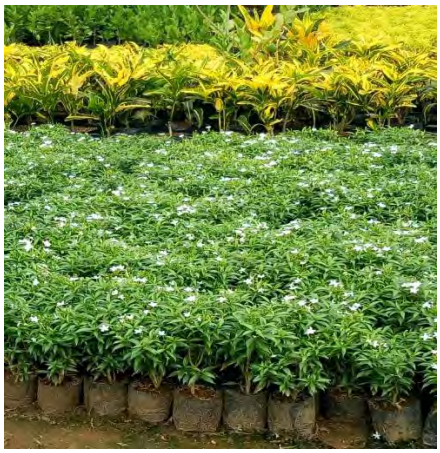
No Sampel	Penjualan								
	Jumlah Melati (polybag)	Harga Melati (Rp)	Total Melati (Rp)	Jumlah Khalifa (polybag)	Harga Khalifa (Rp)	Total Khalifa (Rp)	Jumlah Bougenfil (pot)	Harga Bougenvile (Rp)	Total Bougenvile (Rp)
1	500	4500	2250000	1000	5000	5000000	10	65000	650000
2	1000	5000	5000000	1000	5000	5000000	15	50000	750000
3	600	4000	2400000	600	4500	2700000	10	55000	550000
4	500	5000	2500000	1000	4000	4000000	7	50000	350000
5	500	4000	2000000	500	5000	2500000	10	50000	500000
6	1000	5000	5000000	1000	5000	5000000	15	55000	825000
7	600	5000	3000000	600	4000	2400000	10	65000	650000
8	500	4500	2250000	500	4500	2250000	10	50000	500000
9	500	4500	2250000	500	4500	2250000	15	60000	900000
Rataan	633.3333333	4611.111111	2961111.111	744.4444444	4611.111111	3455555.556	11.33333333	55555.55556	630555.5556

Lampiran 8 Biaya Pemasaran Tanaman Hias Pedagang Pengecer Perbulan

No Sampel	Biaya Tenaga Kerja (Rp)	Biaya Transportasi (Rp)	Jumlah (Rp)	Melati			Khalifa			Bougenvile		
				Biaya Tenaga Kerja (Rp) Melati	Biaya Transportasi (Rp)	Jumlah (Rp)	Biaya Tenaga Kerja (Rp) Melati	Biaya Transportasi (Rp)	Jumlah (Rp)	Biaya Tenaga Kerja (Rp) Melati	Biaya Transportasi (Rp)	Jumlah (Rp)
1	1500000	300000	1800000	3000	600	3600	1500	300	1800	150000	30000	180000
2	1650000	300000	1950000	1650	300	1950	1650	300	1950	110000	20000	130000
3	1500000	250000	1750000	2500	416	2916	2500	416	2916	150000	25000	175000
4	1500000	300000	1800000	3000	600	3600	1500	300	1800	214285	42857	257142
5	1500000	300000	1800000	3000	600	3600	3000	600	3600	300000	30000	330000
6	1500000	250000	1750000	1500	250	1750	1500	250	1750	100000	16666	116666
7	1500000	150000	1650000	2500	250	2750	2500	250	2750	150000	15000	165000
8	1500000	100000	1600000	3000	300	3300	3000	200	3200	150000	10000	160000
9	1650000	100000	1750000	3300	330	3630	3300	200	3500	110000	6666	116666
Rataan	1533333.333	227777.7778	1761111.111	2605.555556	405.1111111	3010.666667	2272.222222	312.8888889	2585.111111	159365	21798.77778	181163.7778

DOKUMENTASI PENELITIAN

Gambar 1 : Tanaman Hias Khalifa



Gambar 2: Tanaman Hias Melati

Gambar 3 : Tanaman Hias Bougenville

Gambar 4 : Pemindahan Bougenville Ke Dalam Pot

Gambar 5 : Pemeliharaan Tanaman Hias Bougenville

Gambar 6 : Tanah yang di campur pupuk kandang

Gambar 7 : Memasukkan Tanah Kedalam Polybag

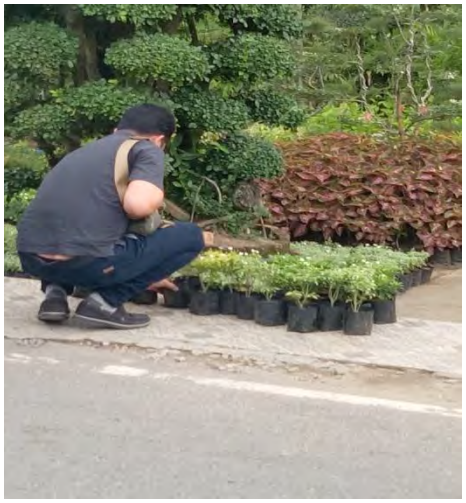
Gambar 8 : Tanah Yang Telah Di Polybag

Gambar 9 : Penyiraman Tanaman Hias Khalifa

Gambar 10 : Penyiraman Tanaman Hias Melati

Gambar 11: Pedangan Pengecer Membeli Tanaman Hias

Gambar 12 : pencabutan rumput



Gambar 13 : konsumen datang langsung membeli tanaman hias melati

Gambar 14: Proses Pembelian Tanaman Hias Oleh Pedangan Pengecer

Gambar 15 : konsumen datang langsung membeli tanaman hias khalifa

Gambar 16 : konsumen datang langsung membeli tanaman hias

KUISIONER PENELITIAN ANALISI PEMASARAN TANAMAN HIAS DI Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang

Bapak/Ibu/Saudara/I yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area melaksanakan penelitian mengenai Analisis Pemasaran Tanaman Hias (Studi Kasus: Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang). Saya memohon kesedian Bapak/Ibu/Saudara/I, Untuk mengisi kuisioner penelitian ini , Partisipasi dari Bapak/Ibu/Saudar/I sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini. Saya ucapkan terima kasih atas bantuan dan perhatiannya.

Medan,

Peneliti

Petunjuk Pengisisan : Berilah Tanda Silang (X) Pada Pilihan Saudara

A. Identitas Responden

a. Nama Responden :
b. Luas lahan :
c. Jenis Kelamin :
d. Umur (Tahun) :
e. Pekerjaan :
f. Jenis usaha :
   a. Milik Sendiri :
   b. Milik Orang lain :

1. Pendidikan Formal : SD/SMP/SMA/DI/D2/D3/S1
2. Jenis pekerjaan sebagai petani tanaman hias : a. Pokok b. Sampingan
   Alasan :……..
3. Apakah saudara memiliki jenis usaha lain: a. Ya b. Tidak
   Jika Ya, sebutkan :……..
4. Jumlah tanggungan keluarga :…….(orang)
5. Jumlah pendapatan saudara :……..(Rp/bln)
6. Sudah berapa lama usaha ini saudara lakukan : ……..(tahun)
7. Berapa jenis usaha serupa di daerah ini :……..
8. Berapa jumlah tenaga kerja yang saudara miliki
   :……..(orang)
9. Bagaimana sistem upah/bayar tenaga kerja saudara :
   a. Harian
   b. Mingguan

c. Bulanan

10. Berapa upah tenaga kerja upahan yang saudara miliki : Rp……

B. Petani

1. Berapa jumlah luas lahan yang saudara miliki :……(Ha)
2. Berapakah produksi yang dihasilkan pada musim panen :……(pot)
3. Dari mana anda memperoleh bibit/benih :…….
4. Berapakah harga bibit dan benih tersebut : Rp……..……
5. Bagaimana saudara memasarkan tanaman hias tersebut :
   a. Dijual sendiri ke konsumen
   b. Dijual melalui pedagang perantara
   c. Sudah ada penampungnya, sebutkan …….
   d. Dll, sebutkan :……..
6. Berapa biaya yang dikeluarkan dalam satu kali produksi: Rp…….
7. Bagaimana saudara mendapatkan informasi mengenai harga jual tanaman hias : ……
8. Berapa hasil komoditi tanaman hias yang di jual:……(pot/hari)
9. Berapa harga jual 1 pot tanaman hias :Rp……
10. Pada siapa saja saudara menjual tanaman hias :……..
    a. Konsumen langsung
    b. Pedagang pengumpul
    c. Pengecer
11. Dimana kegiatan pemasaran tanaman hias berlangsung :
    a. ditempat b.pasar
12. Bagaimana cara penjualan dan pembelian tanaman hias dilakukan :…….
    a. Panjar dahulu kemudian memesan
    b. Mengantar langsung ke pasar
    c. Langsung ditempat membayar seara cash
13. Berapa biaya transportasi bila diantarkan :……..
14. Dijual kemana hasil tanaman hias : ……
    a. sekitar kabupaten deli serdang
    b. luar kota, sebutkan ……..
15. Apa alasan saudara melakukan usaha ini ?
    a. Keuntungan yang baik [a] Ya [b] Tidak
    b. Pemasaran yang sudah terjamin [a] Ya [b] Tidak
    c. Keturunan/tradisi [a] Ya [b] Tidak
    d. Lainnya……
    e.
16. Apakah usaha tanaman hias ini masih memiliki prospek?

a. Ya, mengapa :……..
b. Tidak, mengapa :…….

17. Sebelum penjualan apakah saudara melakukan penyortiran kembali :
    a. Ya b. Tidak

    Jika Ya, berdasarkan apa ……

18. Berapa besar permintaan pasar untuk komoditi tanaman hias ini per bulan :……
19. Bagaimana saudara menentukan harga jual :…….
20. Dari manakah modal usahatani yang anda miliki:…….
    a. Modal sendiri
    b. Pinjam (Bank, dll)
21. Biaya Produksi

No	Jenis Biaya	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Sarana Produksi	Bibit	
		Pupuk	
		Pestisida	
		Pot/Polybag	
		Tanah	
2	Tenaga Kerja	Persiapan Lahan	
		Penanaman	
		Pemeliharaan	
		Panen	

22. Dengan siapa anda melakukan penjualan tanaman hias :

Lembaga pemasaran	Alamat/lokasi	Harga beli (Rp/pot)	Jumlah penjualan (pot)

C. pedagang pengecer

1. sudah berapa lama saudara bekerja sebagai pedagang pengecer…… (tahun)
2. apakah saudara memiliki jenis usaha lain :
   a. ya b. tidak

   Jika Ya, sebuykan :……..

3. darimanakah anda memperoleh tanaman hias
   a. petani langsung
   b. …….
4. Berapakah harga beli tanaman hias dari petani ……(Rp/pot)
5. Dimana kegiatan pemasaran berlangsung :
   a. Langsung ditempat
   b. Diantar
6. Apakah tanaman hias yang di beli dari petani langsung dijual kembali :
   a. Ya b. tidak
   Alasan : …….
7. Dijual kepada siapa tanaman hias :……..
8. Dengan siapa saudarah melakukan penjualan tanaman hias

Lembaga pemasaran	Alamat lokasi	Harga beli (Rp/pot)	Jumlah penjualan

9. Berapa harga jual tanaman hias ……..(Rp/pot)
10. Berapakah pendapatan tanaman hias saudara per pot …….(Rp)
11. Apa saja kah kendala yang dihadapi dilapangan saaat transaksi tanaman hias :……..
12. Apakah saudara memiliki tenaga kerja :
    a. Ya
    b. Tidak
13. Bagaimana sistem upah/bayar tenaga kerja saudara :
    a. Harian
    b. Mingguan
    c. Bulanan
14. Berapa upah tenaga kerja upahan yang saudara miliki: Rp……
15. Bagaimana cara penjualan dan pembelian tanaman hias dilakukan
    a. Panjar dahulu kemudian memesan
    b. Mengantar langsung ke pasar

c. Langsung ditempat membayar seara cash

16. Berapa biaya transportasi bila diantarkan :Rp……..

UNIVERSITAS MEDAN AREA