

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG BUNGA ANGGREK
(*Orchidaceae*) SEBAGAI TANAMAN HIAS
(Studi Kasus Di Desa Sidomulyo Batu)**

Oleh :

Ade Suwardana

0210443001 - 44



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
MALANG**

2009

RINGKASAN

Ade Suwardana, 0210443001-44. Analisis Pendapatan Pedagang Bunga Anggrek (*Orchidaceae*) Sebagai Tanaman Hias di Sidomulyo Batu. Dibawah Bimbingan Dr.Ir.H. Abdul Wahib Muhaimin. MS, dan Ir. H. Imam Syafi'i. MS

Berkembangnya pemanfaatan bunga membawa arti bagi agribisnis bunga, dibandingkan dengan komoditi pertanian lainnya maka bunga dapat dikatakan belum begitu berperan. Usaha produksi bunga dan tanaman hias di Indonesia pada umumnya dilakukan secara sambilan atau sampingan dan sederhana dalam skala usaha yang relatif kecil.

Kota Batu sebagai salah satu daerah penghasil tanaman hias di Jawa timur disamping dari daerah lainnya. Awal mula petani hanya membudidayakan bunga sebagai penghias halaman rumah. Tetapi dalam perkembangannya mereka mulai bertujuan komersial untuk menambah pendapatan mereka. Di Desa Sidomulyo jenis bunga dibagi menjadi dua yaitu bunga potong dan bunga hias. Pada usaha tani khususnya bunga anggrek hanya dipilih sebagai bunga hias saja karena tidak begitu memerlukan lahan untuk budidaya dan bisa tumbuh dengan jangka waktu yang lama dari pada bunga potong. Usaha tani sebagai kegiatan untuk produksi dilingkungan pertanian, berhasil tidaknya ditentukan oleh biaya yang dikeluarkan dan penerimaan yang diperoleh. Selisih keduanya merupakan keuntungan dan kerugian atas usaha tani tersebut.

Tujuan dari penelitian :1) Menganalisis biaya tetap dan variabel pedagang bunga anggrek di Desa Sidomulyo Batu. (2) Penerimaan pedagang bunga anggrek di Desa Sidomulyo Batu. (3) Menganalisis pendapatan pedagang bunga anggrek di Desa Sidomulyo Batu.

Responden dalam penelitian ini dilakukan pada pedagang bunga di Desa Sidomulyo yang menjual bunga khususnya Anggrek sebagai Bunga hias. Data yang didapat secara informal dengan jumlah populasi sebanyak 100 pedagang sehingga diambil 30 responden saja dengan menggunakan metode simple random sampling. Pengambilan sampel ini didasarkan pada pendapat Widyawan yang menyebutkan bahwa untuk penelitian perbandingan diambil 30 responden. Data yang dikumpulkan terdiri dari dua macam, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari responden (pedagang) melalui wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan (quesioner) yang telah dipersiapkan. Data yang dikumpulkan terdiri dari dua macam, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari responden (pedagang) melalui wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan (quesioner) yang telah dipersiapkan.

Dalam penelitian ini digunakan analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan dengan menggunakan analisis deskripsi hal tersebut bertujuan untuk memberikan deskriptif mengenai fenomena-fenomena yang ada. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan analisis biaya produksi, analisis penerimaan, analisis pendapatan. Analisis Perhitungan Biaya

1. Biaya Produksi
 - a. Biaya Tetap

Adapun metode yang digunakan dalam perhitungan biaya penyusutan peralatan yaitu menggunakan metode garis lurus (Stright Line).

- b. Biaya Variabel
2. Analisis Penerimaan
3. Analisis Pendapatan

Keadaan umum daerah penelitian antara lain : Luas lahan Desa Sidomulyo secara keseluruhan adalah 270.821 Ha yang terdiri dari tiga dusun yaitu Dusun Tinjumulyo, Dusun Tonggolari, dan Dusun Suko Rembug. Lahan yang ada dimanfaatkan berbagai keperluan seperti sawah, ladang makam, pemukiman dan lain-lain. Jumlah penduduk Desa Sidomulyo tahun 2006 Terdiri dari 1.790 kepala keluarga, dengan jumlah total 7.139 jiwa. Jumlah penduduk laki-laki 3.532 jiwa atau sekitar 49,47% dan perempuan 3.607 jiwa atau sekitar 50,53%.

Uji dari Analisis pendapatan pedagang bunga Anggrek sebagai berikut : Biaya penyusutan terbesar adalah kawat yaitu sebesar Rp 7046 karena kawat adalah peralatan yang harganya lebih mahal dan jumlah alat yang digunakan hampir setengah dari banyaknya petani yang digunakan. Sedangkan biaya penyusutan terendah adalah gembor yaitu sebesar Rp 1824,-. Diketahui jumlah total biaya tetap adalah sebesar Rp, 17555,-. biaya variabel dapat diketahui bahwa dalam penggunaan benih membutuhkan biaya sebesar Rp 423.500,- per pohon anggrek, biaya untuk Vitablom 40.833, untuk pupuk KCl 21.900, untuk Pestisida sebesar 59067, Pot dan media tanam sebesar 236.333, dan diketahui jumlah total biaya variabel adalah sebesar Rp 781.633,-. Dari perhitungan di atas, maka diperoleh biaya rata-rata yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu anggrek sebesar Rp 3302,43. Penerimaan produksi yang dihasilkan dinyatakan dalam bentuk uang atau tafsiran harga. Penerimaan dapat dirumuskan : $TR = PxQ$, Produksi yang di hasilkan adalah 242 pohon Anggrek dengan harga Rp 18633 per pohon Anggrek, jadi dapat diperoleh sebesar penerimaan rata-rata yaitu sebesar Rp. 4.509186,- per musim panen (1 thn). Dari penghitungan diatas diperoleh bahwa pendapatan bersih pedagang bunga hias anggrek di desa Sidomulyo Kota Batu per musim panen (1th) $\pi = TR - TC$ sebesar Rp. 3709997.

SUMMARY

Ade Suwardana, 0210443001-44. Merchant Revenue Analysis Of Orchid (*Orchidaceae*) As Decorative Crop in Sidomulyo Batu. Under Advisor Dr.Ir.H. Abdul Wahib Muhaimin. MS, And Ir.H. Imam Syafi'i. MS

Exploiting of Expanding it bring meaning to flower agribisnis, compared to other agriculture commodity hence flower can be told not yet so shared. Effort flower production and decorative crop in Indonesia in general conducted at the same time or peripheral and modestly in scale is effort which small relative.

As one of area producer of decorative crop in Java east beside from other Area. Early farmer beginning only flower conducting as decorator of house yard. But in its growth of them start aim to be commercial to add earnings of them. Countryside of Sidomulyo forsythia divided to become two that is crosscut flower and decorative flower. The farming specially orchid only selected as just decorative flower because not so need farm for conducting and can grow with duration old ones from crosscut flower. Farming as activity for environmental production agriculture, success do not is him determined by expense of which is released and obtained acceptance. Difference both representing advantage and disadvantage of farming.

Intention of research : 1) Cost analysis remain to and variable merchant of orchid Countryside of Sidomulyo Batu City. (2) Acceptance of merchant of orchid Countryside of Sidomulyo Batu City. (3) Revenue analysis merchant of orchid Countryside of Sidomulyo Batu City.

Responder in this research is conducted by merchant of flower in Countryside of Sidomulyo selling flower specially Orchid as decorative Flower. got data informally with amount of population counted 100 merchant so that taken 30 just responder by using method of simple sampling random. Intake of this sampel is relied on opinion of Widyawan mentioning that for the research of comparison taken by 30 responder. collected data consist of two kinds of, that is primary data and of sekunder data. Primary data that is data which is direct to be obtained from responder through interview by using questionnaire (quesioner) which have been drawn up. collected to data consist of two kinds of, that is primary data and data of sekunder. Primary data that is data which is direct to be obtained from responder through interview by using questionnaire which have been drawn up.

this research used analysis qualitative and quantitative analysis. Analysis qualitative conducted by using analysis of deskriptif the mentioned aim to to give descriptive hit existing phenomenons. While used quantitative analysis production cost analysis, analyse acceptance, revenue analysis. Analysis Calculation of Expense.

1. Production Cost

a. Fixed Cost As for method which [is] used in calculation of equipments depreciation expense that is using straight line method

b. Variable Cost

2. Analysis Acceptance

3. Revenue Analysis

Area research generality for example : Wide Countryside farm of Sidomulyo as whole 270.821 Ha which consist of three orchard that is Orchard of Tinjumulyo, Orchard of Tonggolari, and Orchard of Suko Rembug. Existing Farm exploited various need like rice field, mausoleum farm, settlement and others. Amount of resident of Countryside of Sidomulyo year 2006 Consisting of 1.790 family head, full

scalely 7.139. Amount of resident of men 3.532 head or around 49,47% and woman 3.607 head or around 50,53%.

Merchant Revenue analysis Test of the following orchid : Biggest depreciation expense is strand of metal that is Rp 7046 because strand of metal equipments which its costlier price and amount of used appliance almost from to the number of used farmer. While depreciation expense price low is gembor that is Rp 1824,- . Known is full scale fixed cost Rp, 17555-. variable cost can know that in consumer of seed require the expense of Rp 423.500,- per orchid tree, expense of for Vitablom 40.833, for the manure of KCL 21.900, for Pesticide 59067, Pot and media plant 236.333, and known is full scale of variable cost Rp 781.633,-.

From calculation above, hence obtained average-cost to yield one orchid Rp 3302,43. Acceptance of yielded to be production to be expressed in the form of price interpretation or money. Acceptance can be formulated : $TR = PxQ$, Which Production yielding 242 Orchid tree at the price of Rp 18633 per tree Orchid , become can be obtained equal to acceptance of mean that is Rp. 4.509186,- per season (1 yeald). Of enumeration above obtained that net earning of merchant of decorative orchid in countryside of Sidomulyo Batu per crop season (1yeald) = $TR - TC$ Rp. 3709997



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Pendapatan Pedagang Bunga Anggrek (*Orchidaceae*) Sebagai Tanaman Hias” di Desa Sidomulyo Batu.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah memenuhi salah satu syarat kelulusan jenjang pendidikan Strata satu (S-1) di Jurusan Sosial Ekonomi, Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Malang.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak DR. Ir. H. Abdul Wahib Muhaimin, MS selaku dosen pembimbing pertama yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang bermanfaat bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Bapak Ir. H. Imam Syafi'i. MS selaku dosen pembimbing kedua atas Masukan serta saran yang sangat berguna bagi penulis.
3. Bapak Sugeng Hariono serta petani dan pedagang bunga hias yang berada di Sidomulyo yang telah sudi memberi bantuan baik informasi dan beberapa data yang kami butuhkan.
4. Semua pihak yang telah membantu terselesainya penelitian ini.
5. Teman teman Agribisnis yang telah memberi spirit untuk menyelesaikan skripsi ini.makasih teman.....

Kesempurnaan hanya milik Tuhan, penulis menyadari sepenuhnya bahwa didalam penyusunan skripsi ini masih ada kekurangannya, oleh karena itu penulis mengharapkan saran demi perbaikan skripsi ini.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat walaupun sedikit, baik bagi penulis pribadi maupun pembaca pada umumnya.

Malang,

Penulis

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Magetan, pada tanggal 14 Juni 1983 dan merupakan anak kedua dari ayah bernama Suwardi dan ibu bernama Sudjiatun. Penulis memulai pendidikan dengan menjalani pendidikan dasar di TK Dharma Wanita (1990 – 1991), dan melanjutkan ke SD Negeri II Kepuhrejo (1991 -1996), dan melanjutkan ke SLTP Negeri II Mojorejo Kec. Kawedanan Gorang-gareng (1997- 1999), dan meneruskan ke SMU Negeri I (1999 – 2002) dan melanjutkan program S I di Universitas Brawijaya Malang Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Program Studi Agribisnis.



DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
SUMMARY	iii
KATA PENGANTAR	v
RIWAYAT HIDUP	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Hasil Terdahulu	6
2.2 Karakteristik Bunga Anggrek	8
2.2.1. Spesifikasi Tanaman Anggrek	9
2.2.2. Pembiakan Anggrek	11
2.3 Budidaya Tanaman Anggrek	13
2.3.1. Persilangan	13
2.3.2. Penanaman Dan Pemeliharaan	13
2.3.3. Pengamatan dan pengendalian OPT	16
2.3.3.1 Pengamatan OPT	16
2.3.3.2 Pengendalian OPT Anggrek	20
2.3.4. Fungsi Tanaman Hias	22
2.4. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	25
2.5. Teori Pengambilan Keputusan	28
2.5.1. Pengertian pengambilan keputusan	28
2.5.2. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Dalam Usaha Tani	28
2.6. Konsep Usaha Tanaman Hias dan Bunga Potong	30
2.6.1 Konsep Usahatani	31
2.7. Konsep Biaya, Penerimaan Dan Pendapatan	33
2.7.1. Biaya	33
2.7.2. Penerimaan	36
2.7.3. Konsep Pendapatan	36
2.8. Pengertian Pemasaran dan Konsep Pemasaran	36
2.8.1 Pengertian Pemasaran	36
2.8.2 Konsep Pemasaran	36



III. KERANGKA PEMIKIRAN

3.1 Kerangka Pemikiran	41
3.2 Batasan Masalah dan Pengukuran Variabel	45
3.2.1. Batasan Masalah	45
3.2.2. Pengukuran Variabel.....	45

IV. METODE PENELITIAN

4.1 Metode Penentuan Daerah Penelitian	47
4.2 Metode Penentuan Sampel.....	47
4.3 Metode Pengumpulan Data	47
4.4. Metode Analisis Data	48

V. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

5.1. Letak Geografis dan Batas Administrasi	50
5.2. Tata Guna Lahan	50
5.3. Monografi Daerah Penelitian	51
5.3.1. Distribusi Penduduk Menurut Umur	51
5.3.2. Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan	53
5.3.3 Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian	54

VI. HASIL DAN PEMBAHASAN

6.1. Karakteristik Responden Pedagang Bunga Hias Anggrek di Desa Sidomulyo Batu	56
6.1.1 Kelompok Usia Pedagang Bunga Hias	56
6.1.2 Tingkat Pendidikan Pedagang Bunga Hias	57
6.2 Karakteristik Pedagang Bunga Hias Anggrek	58
6.2.1 Sejarah Berkembangnya Petani Bunga Hias Di Sidomulyo ..	58
6.2.2 Jenis Produksi	59
6.2.3 Peralatan	59
6.2.4 jumlah Hasil Produksi Bunga Hias	59
6.2.5 Modal	60
6.2.6 Tenaga Kerja	60
6.2.7 Pemasaran	60
6.3 Analisis Biaya Produksi Pedagang Bunga Hias di Sidomulyo	61
6.3.1 Biaya Tetap	61
6.3.2 Biaya Variabel	62
6.3.3 Biaya Total Produksi Setiap Musim Panen	62
6.4 Analisis Penerimaan Pedagang Bunga Hias Anggrek di Sidomulyo	63
6.5 Analisis Pendapatan Pedagang Bunga Hias Desa Sidomulyo	63

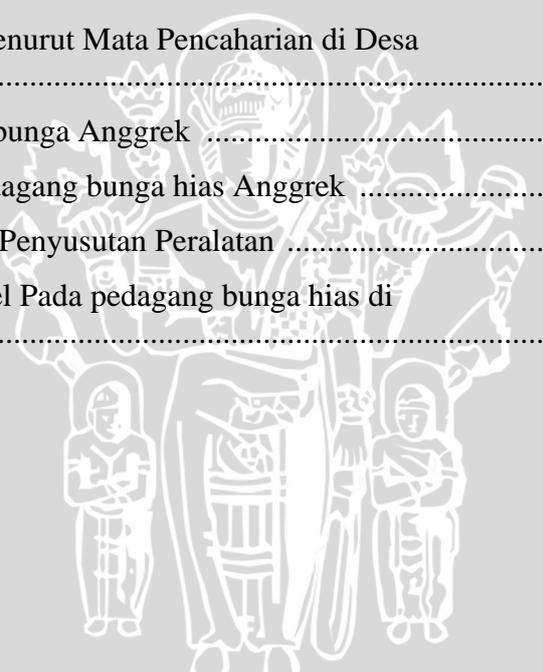
VII. KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan	64
7.2 Saran	65

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN

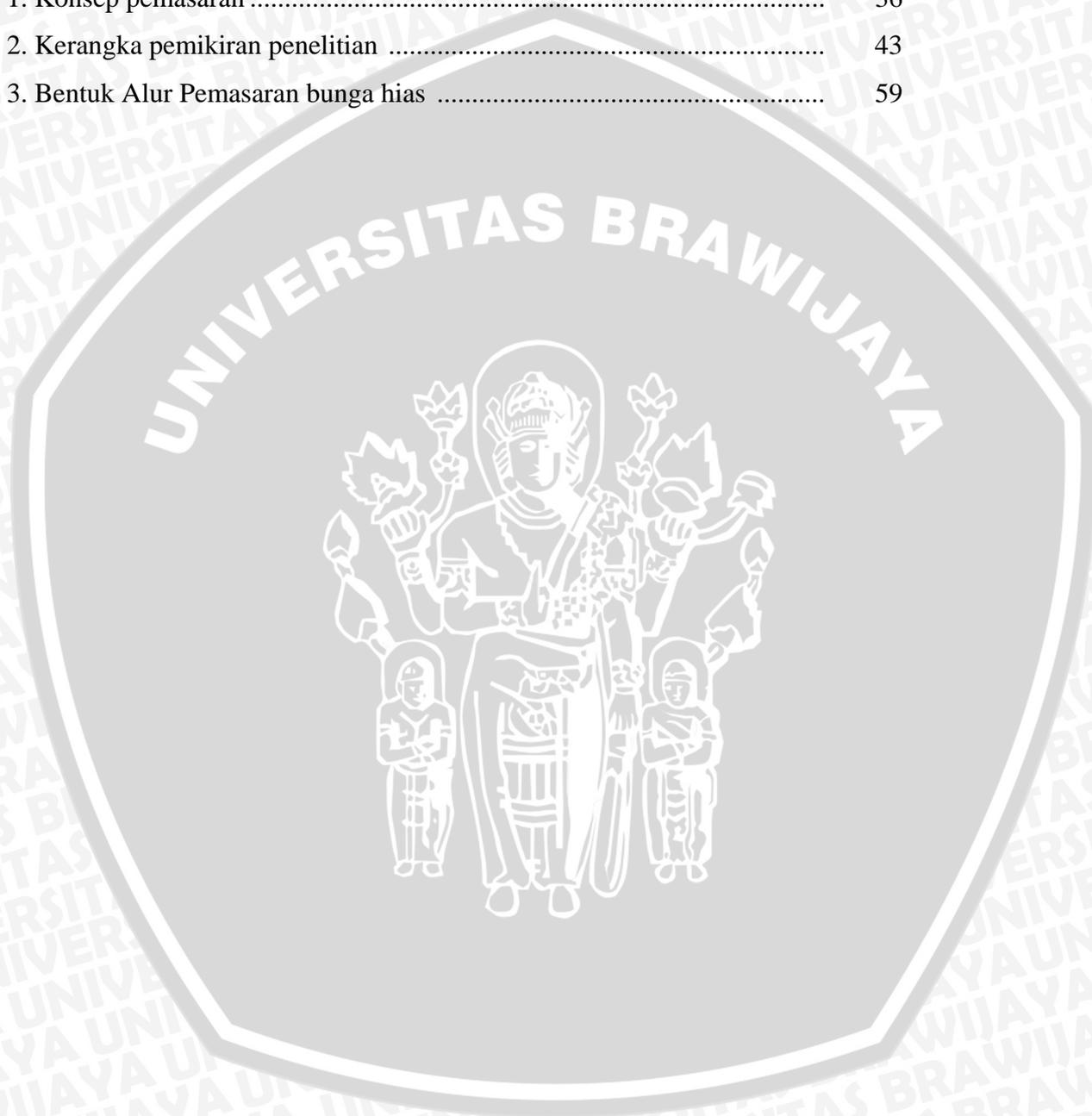
DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Tata Guna Lahan di Desa Sidomulyo Kecamatan Batu Kabupaten Batu	47
2.	Usia Responden Usahatani Bunga Hias Di Sidomulyo	48
3.	Distribusi Penduduk Menurut Umur di Desa Sidomulyo Batu	49
4.	Distribusi Kelompok Tenaga Kerja Penduduk Desa Sidomulyo Batu	49
5.	Distribusi Penduduk menurut tingkat pendidikan Desa Sidomulyo Batu	50
6.	Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Sidomulyo Batu	51
7.	Kelompok Usia Petani bunga Anggrek	53
8.	Tingkat Pendidikan Pedagang bunga hias Anggrek	54
9.	Rincian Biaya rata-rata Penyusutan Peralatan	58
10.	Biaya Rata-rata Variabel Pada pedagang bunga hias di Desa Sidomulyo	59



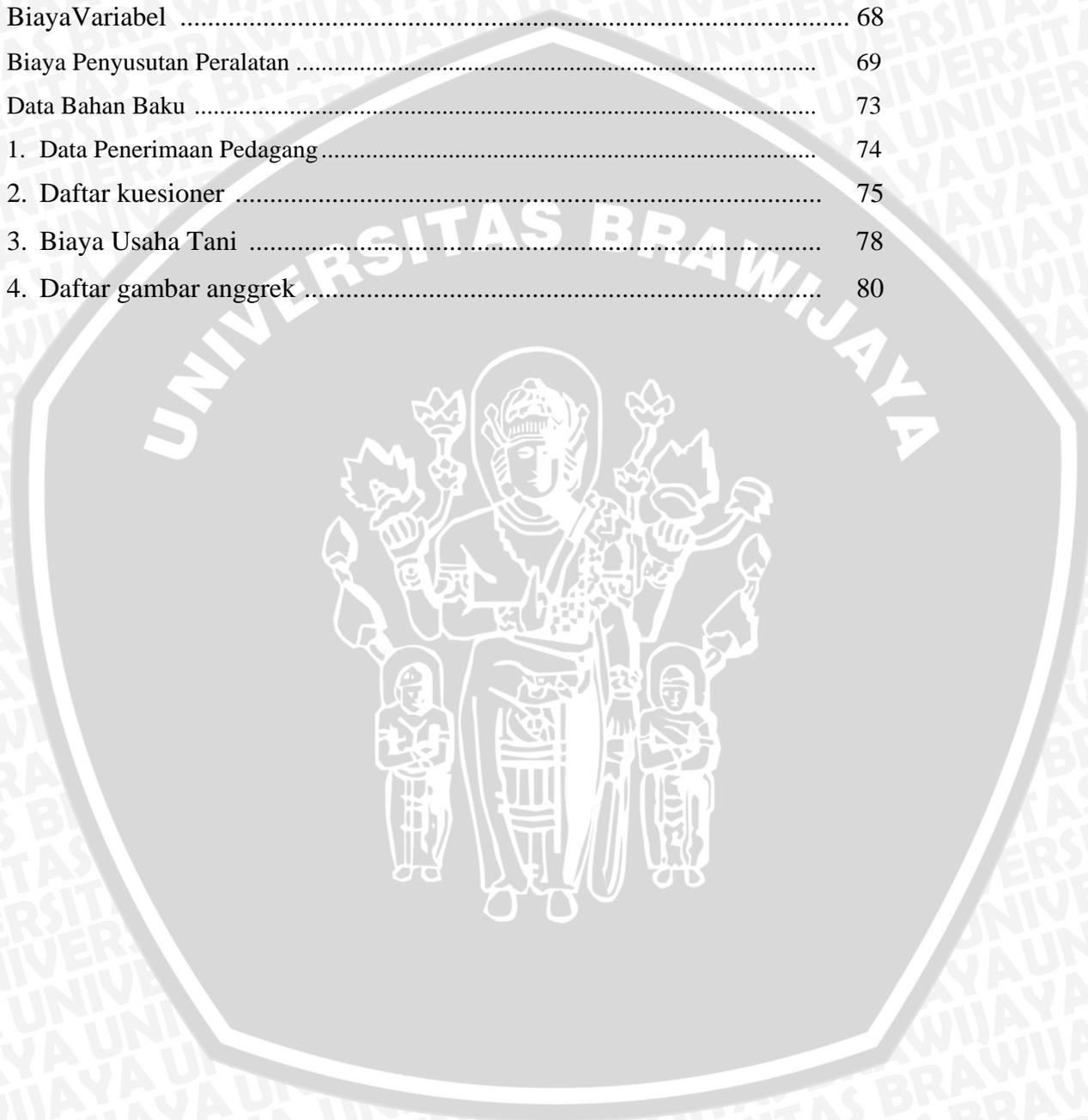
DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Konsep pemasaran	36
2.	Kerangka pemikiran penelitian	43
3.	Bentuk Alur Pemasaran bunga hias	59



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
	Biaya-Biaya Tetap peralatan	67
	Biaya Variabel	68
	Biaya Penyusutan Peralatan	69
	Data Bahan Baku	73
1.	Data Penerimaan Pedagang	74
2.	Daftar kuesioner	75
3.	Biaya Usaha Tani	78
4.	Daftar gambar angrek	80



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan ekonomi pada umumnya didefinisikan sebagai proses yang menyebabkan pendapatan perkapita penduduk meningkat dalam jangka panjang dan juga kegiatan yang dilakukan untuk mengembangkan kegiatan ekonomi dan taraf hidup masyarakat. Sektor industri dan sektor pertanian dalam pembangunan ekonomi sekarang ini masih merupakan sektor yang cukup besar peranannya baik untuk penyerapan tenaga kerja maupun untuk peningkatan pendapatan penduduk.

Sektor industri yang selama ini merupakan sarana untuk menambah pendapatan bagi masyarakat atau bahkan sumber utama pendapatan bagi masyarakat khususnya di pedesaan adalah sektor industri kecil yang bersifat padat karya, tenaga kerja sebagian berasal dari keluarga atau penduduk desa dan pemiliknya adalah penghuni desa yang bersangkutan. Sektor industri kecil sangat berperan dalam penyerapan tenaga kerja, perluasan kesempatan berusaha serta mengurangi arus urbanisasi.

Fokus perhatian pemerintah terhadap pembangunan pertanian ini mulai beralih untuk mengembangkan komoditas hortikultura diantaranya tanaman hias. Dalam rangka memanfaatkan peluang dan keunggulan komparatif berupa iklim yang bagus, tanah yang subur, tenaga kerja yang banyak, serta lahan yang cukup untuk komoditas ini, guna meningkatkan nilai tambah mulai dari kegiatan produksi, pengelolaan hasil sampai pada pemasaran yang maksimal. Komoditi hortikultura khususnya tanaman hias merupakan komoditas yang prospektif untuk dikembangkan, tidak saja berpeluang dipasarkan di pasar domestik tetapi juga terbuka untuk di ekspor ke luar negeri (Megawati, 2001).

Peningkatan permintaan akan tanaman hias tidak kurang dari 10% pertahunnya. Meningkatnya permintaan ini sejalan dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat yang memberikan peluang besar untuk pengembangan skala usaha dan pemasaran tanaman hias. Biasanya permintaan mengalami peningkatan pada tanaman hias pada hari besar agama ataupun hari libur biasa.

Prastiwi (2001), seiring dengan pertumbuhan penduduk yang disertai dengan pertumbuhan sektor industri dan pariwisata membawa dampak terhadap selera maupun pandangan masyarakat terhadap bunga hias. Bunga pada umumnya hanya

digunakan untuk menghiasi halaman, Taman, dan perkebunan agar menjadi lebih indah. Sebagian besar orang menganggap bunga merupakan lambang mengungkapkan rasa senang maupun rasa sedih. Selain itu bunga bisa digunakan sebagai penghias ruang tamu, Ruang kantor bahkan sudut kota sekalipun, sehingga tercipta lingkungan yang sejuk segar dan asri.

Berkembangnya pemanfaatan bunga membawa arti bagi pelaku agribisnis bunga, jika dibandingkan dengan komoditi pertanian lainnya maka bunga sangat mempunyai prospek yang bagus untuk meningkatkan pendapatan dari pedagang bunga hias itu sendiri. Usaha produksi bunga dan tanaman hias di Indonesia pada umumnya dilakukan secara sambilan atau sampingan dan sederhana dalam skala usaha yang relatif kecil.

Dengan meningkatnya permintaan tanaman hias di dalam dan diluar daerah, maka pemanfaatan tanaman hias itu sendiri perlu diarahkan untuk usaha agribisnis dengan nilai jual yang tinggi dan disamping itu bisa memenuhi permintaan dari konsumen tanaman hias pada umumnya. Salah satu agribisnis hortikultura yang mempunyai potensi untuk dikembangkan adalah agribisnis bunga anggrek. Di dalam usaha tani ini banyak dikembangkan di Desa Sidomulyo Kota Batu karena dilihat dari segi klimatologis, tanaman anggrek bisa tumbuh dengan baik di daerah tersebut dan dalam teknik pembudidayaan tidak terlalu rumit untuk dikerjakan.

Batu merupakan salah satu daerah Jawa Timur yang mempunyai potensial untuk pengembangan tanaman hortikultura. Kondisi iklim dan geografis yang menunjang sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan tanaman hortikultura salah satunya bunga anggrek. Anggrek merupakan tanaman hias yang mempunyai nilai estetika tinggi karena berbunga indah dengan warna-warna yang menarik. Selain sebagai tanaman pot yang berbunga indah, anggrek juga dikenal sebagai tanaman bunga potong yang mempunyai arti penting dalam dunia perdagangan bunga, sehingga bunga anggrek merupakan sumber penghasilan bagi masyarakat yang mengembangkannya.

Salah satu desa dimana masyarakatnya banyak menjadi pedagang anggrek yaitu desa Sidomulyo. Banyaknya pedagang anggrek disebabkan keuntungan yang diperoleh dari menjual anggrek setiap tahun mengalami kenaikan. Permasalahan yang terjadi sering dialami oleh pedagang bahwa dalam mengelola suatu usaha bunga hias khususnya anggrek, pedagang tidak membedakan antara pengeluaran atau penerimaan bagi usaha

anggrek maupun rumah tangga dan sering tidak terjadi pembukuan semua biaya yang terjadi dalam proses perdagangan di samping dari pendapatan dari usaha lainnya.

1.2 Perumusan Masalah

Hortikultura merupakan salah satu sektor andalan yang diharapkan mampu berperan serta dalam mengatasi situasi krisis ekonomi seperti sekarang ini. Hal ini disebabkan karena kelompok komoditas hortikultura yang terdiri dari buah-buahan, sayuran, tanaman hias dan tanaman obat mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi dan potensi ekspor yang masih dapat dimanfaatkan secara optimal.

Salah satu agribisnis hortikultura yang mempunyai potensi untuk dikembangkan adalah agribisnis bunga anggrek. Usahatani ini banyak dikembangkan di Desa Sidomulyo dimana sesuai lapangan mayoritas penduduk setempat bekerja sebagai petani.

Karena dilihat dari klimatologi tanaman anggrek dapat tumbuh dengan baik di daerah ini, dan tidak begitu membutuhkan lahan yang luas untuk membudidayakannya. Selain itu kebutuhan akan bunga anggrek sebagai tanaman hias dan tanaman favorit keluarga karena bentuk bunga serta warnanya yang beragam akan semakin meningkat seiring pertumbuhan penduduk dan berkembangnya sektor industri dan pariwisata saat ini.

Sejalan dengan meningkatnya pembangunan di berbagai tujuan, berusahatani adalah untuk meningkatkan produksi, maka mulai sekarang berusahatani mempunyai sasaran yang lebih mengarah kepada peningkatan pendapatan keluarga. Berubahnya orientasi berusahatani ini dapat dimaklumi, karena semakin meningkatnya kebutuhan usahatani dan kebutuhan hidup petani dan keluarganya.

Harga-harga kebutuhan sehari-hari meningkat lebih cepat daripada harga hasil pertanian lainnya. Dalam kaitannya dengan permasalahan ini, maka tidaklah mengherankan apabila petani banyak memilih jenis usahatani ini yang dapat memberikan pendapatan yang lebih besar dan lebih menghemat sumber daya.

Pendapatan pedagang bunga anggrek ditentukan dari penerimaan dan biaya produksi yang masing-masing dipengaruhi oleh jenis, jumlah dan harga satuan input, serta jumlah dan harga satuan output. Produksi usahatani dipengaruhi oleh berbagai faktor antara lain teknik dan cara budidaya pengelolaan ataupun menajemennya. Produksi yang tinggi yang dihasilkan dari kegiatan usahatani jika diimbangi dengan harga produksi yang tinggi, maka akan meningkatkan pendapatan yang akan diterima oleh petani.

Dilihat dari kondisi lapang bahwa kebanyakan pedagang bunga hias belum ada pembukuan yang jelas berapa pendapatan bersih dari berdagang bunga hias anggrek disamping dari pendapatan dari matapencaharian yang lainnya, selain itu permasalahan lainnya tentang permodalan dan tempat mereka untuk berdagang sangatlah sederhana sekali dimana tempat dan modal kebanyakan milik sendiri dan lahan yang sangat sempit sekali. Melihat dari prospek berdagang tanaman hias anggrek di daerah Batu sangatlah bagus dimana Batu sebagai kota Wisata yang masyarakat atau pengunjung untuk menikmati Kota Batu dan berbelanja sangatlah tidak sedikit, dengan memanfaatkan prospek seperti ini seharusnya pedagang lebih serius untuk memperbesar jumlah produksi dan mengelola manajemen disini dengan baik supaya bisa menambah pendapatan mereka pribadi dan meningkatkan perekonomian daerah Batu sendiri.

Dari uraian diatas dapat ditarik rumusan masalah yakni :

1. Bagaimana keadaan pendapatan pedagang bunga hias dilihat dari kepemilikan lahan dan modal seadanya sehingga bisa menambah pendapatan disamping dari matapencaharian lainnya?
2. Bagaimana cara pedagang untuk mengetahui semua biaya-biaya dari berdagang bunga hias, untuk mengetahui pendapatan mereka sebenarnya disamping dari pendapatan dari matapencaharian lainnya sehingga diperoleh pendapatan bersih dari berdagang bunga hias anggrek?

1.3 Tujuan Penelitian

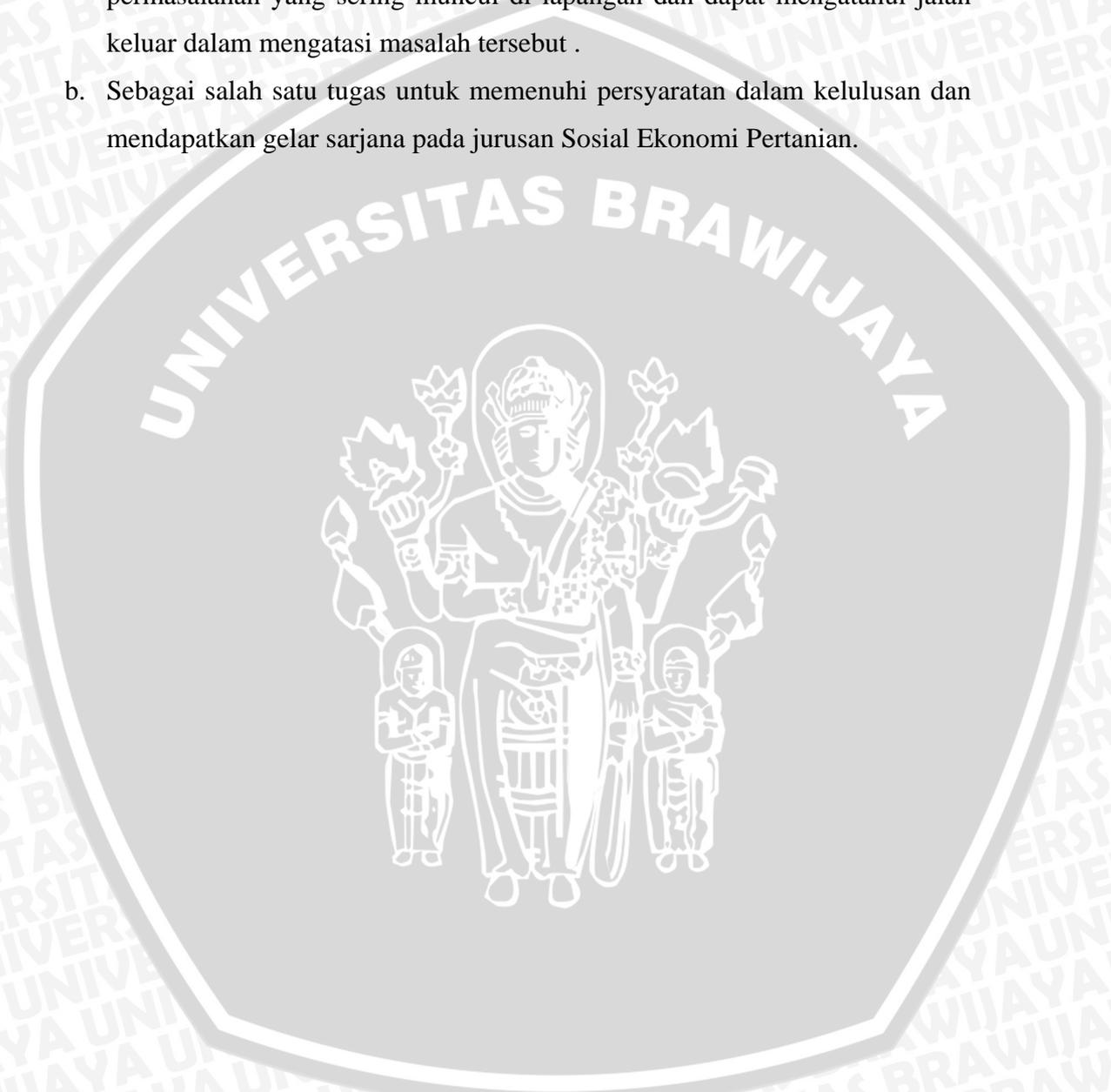
Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mendeskripsikan keadaan pedagang bunga hias di Sidomulyo Batu.
2. Mengetahui besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan dalam perawatan dan pemeliharaan tanaman hias dan penerimaan total, pendapatan, keuntungan dari hasil perdagangan bunga hias anggrek yang sebenarnya

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi pedagang
 - a. Bagi pedagang supaya lebih serius dalam menjalankan suatu usaha, pengelolaan manajemen supaya bisa menambah pendapatan mereka.

- b. Sebagai bahan pertimbangan bagi pedagang untuk usaha kedepannya dengan melihat pendapatan dari tahun lalu dan mengatur manajemen dan pembukuan semua biaya
2. Bagi penulis
 - a. Untuk mengembangkan kemampuan penulis dalam mengamati suatu permasalahan yang sering muncul di lapangan dan dapat mengetahui jalan keluar dalam mengatasi masalah tersebut .
 - b. Sebagai salah satu tugas untuk memenuhi persyaratan dalam kelulusan dan mendapatkan gelar sarjana pada jurusan Sosial Ekonomi Pertanian.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Hasil Terdahulu

Terdapat beberapa telaah penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai referensi yaitu sebagai berikut :

Penelitian Hendriani (1996), dalam judul Analisis Usahatani Anggrek study kasus di Malang Jawa Timur menyatakan bahwa didapatkan bahwa modal yang dikeluarkan petani dalam menjalankan usaha anggrek tidak sedikit jumlahnya sampai masa panen. Rata-rata pada luasan lahan 558m² membutuhkan Rp 12.226.609 per tahun. Tingginya tersebut disebabkan petani menginginkan kualitas dan kuantitas yang terbaik dan terbesar guna mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari usahatani anggrek. Setelah tahun ke-6 yaitu tahun ke-7 mulai mengalami penurunan pendapatan secara berlahan-lahan. Hal ini dikarenakan kemampuan tanaman anggrek untuk berproduksi sudah mulai menurun baik kualitas maupun kuantitaas sehingga perlu peremajaan kembali .

Penelitian oleh Imam Rusli (1990), menyatakan bahwa bisnis bunga untuk tahun-tahun mendatang kemungkinan semakin bagus apalagi setelah dalam Pameran International Taman dan Penghijauan di Osaka Jepang beberapa waktu lalu. Anjungan Indonesia telah memenangkan berbagai penghargaan yang direbut dalam expo tersebut. Sedangkan pada tahun lalu di Pasadena Amerika Serikat juga berhasil meraih juara pertama dalam *Turnamen Of Rosses*.

Penelitian Tampubolon, (1987). Tentang tanam hias, menyatakan bahwa tanaman hias merupakan tanaman yang berbunga sepanjang tahun ditanam dipinggir jalan, di halaman rumah, maupun yang dapat menghasilkan bunga potong dan tanaman hias khusus daun yang dapat menyejukkan ruangan semuanya mempunyai manfaat tersendiri sebagai penyejuk jiwa, mendatangkan rasa tenang disamping dengan sendirinya dapat mendatangkan keuntungan materi terutama jika diusahakan dengan metoda- metoda tersendiri. Tanaman hias merupakan tanaman yang mempunyai keindahan dan daya tarik tertentu, disamping itu juga mempunyai nilai ekonomis untuk keperluan hiasan di dalam dan di luar ruangan.

Agustining (2003), meneliti mengenai analisis pendapatan dan efisiensi Usahatani bunga potong dan bunga tabur Sedap Malam di Desa Rembang Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan, Menyimpulkan bahwa pendapatan usahatani bunga

potong Sedap Malam lebih tinggi dibandingkan pendapatan pada usahatani bunga tabur Sedap Malam yaitu masing-masing 27.375.381.00 dan 21.296.643.00 per hektar per tahun.

Didasarkan analisis yang dilakukan Yulistianto (2003) dalam penelitiannya yang berjudul Strategi Pemasaran Tanaman Hias Anggrek study kasus di CV. Orchid Batu. Didapatkan peluang usaha tani anggrek terdiri dari meningkatnya pecinta tanaman hias jenis anggrek, penyelenggara pameran anggrek, penelitian dan pengembangan tanaman anggrek. Disamping itu banyak faktor ancaman-ancaman dalam usaha tani anggrek misalnya pesaing, rendahnya dukungan dari pihak lain, dan punahnya varietas asli tanaman anggrek, dari lingkungan Internal faktor kekuatan terdiri dari kemudahan dalam mendapatkan bibit unggul, tanggung jawab pekerja yang tinggi, kekuatan tawar yang tinggi, dan didukung harga jual yang relatif tinggi dan tersedianya teknologi yang kian lama semakin canggih. Sedangkan dari faktor kelemahan, kadang ketersediaan bibit yang kurang kontinyu, tenaga kerja yang kurang ahli, dan sering mengalami kesulitan dengan adanya persilangan.

Sedangkan dalam penelitian Hendriani Epsilon (1996) dengan judul Analisis Usahatani Anggrek Study Kasus di Malang menyatakan bahwa didapatkan bahwa modal yang dikeluarkan petani dalam menjalankan usahatani anggrek tidak sedikit jumlahnya sampai masa panen. Rata-rata pada luas lahan 556 m² membutuhkan Rp, 12.226.609 per tahun. Tingginya biaya tersebut disebabkan petani menginginkan kualitas dan kuantitas yang terbaik dan terbesar guna mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari usahatani anggrek setelah tahun keenam dan ketujuh mulai mengalami penurunan pendapatan secara berlahan-lahan. Hal ini dikarenakan kemampuan tanaman anggrek untuk berproduksi sudah mulai menurun baik itu kualitas maupun kuantitas dari tanaman tersebut sehingga perlu diadakan peramajaan.

Pada penelitian ini merupakan penelitian lanjutan dari penelitian terdahulu yang telah menyajikan perbedaan biaya usaha tani, pendapatan dan penerimaan serta efisiensi usahatani bunga hias. Perbedaan dari penelitian ini adalah pada komoditi bunga anggrek dan hanya menganalisis biaya tetap dan variabel serta penerimaan dan pendapatan kelompok pedagang bunga hias anggrek yang terdapat di di Desa Sidomulyo Batu.

2.2 Karakteristik Bunga Anggrek

Besarnya permintaan luar negeri terhadap bunga tropis, baik dalam bentuk bunga potong, bunga kering dan tanaman hias membuka prospek lebih cerah bagi pengusaha dan petani bunga Indonesia. Peluang ekspor bunga dan tanaman hias Indonesia menurut beberapa kalangan, akan semakin meningkat dengan diperkenalkannya berbagai bunga Indonesia dalam Pameran International Taman dan Penghijauan di Osaka Jepang.

Menurut Abdullah (1992) tentang tanaman hias mencakup semua jenis tanaman baik yang berbunga maupun yang tidak berbunga asalkan saja tanaman tersebut dapat memberikan kesan keindahan, kesejukan, keceriaan, dan kenyamanan serta ketenangan bagi yang memandang atau yang berada disekitarnya. Apabila digunakan secara tepat dan sesuai dengan maksud dan tujuan kehadiran tanaman hias tidak lepas dari kehidupan sehari-hari baik yang masih awam maupun yang berkecimpung dalam bisnis tanaman hias.

Dalam hal ini gambaran umum tentang tanaman anggrek atau Orchidaceae termasuk dalam keluarga tanaman bunga-bunga juga. Anggrek terdapat pada hutan yang gelap, di lereng yang terbuka, pada batu karang yang terjal, pada batu-batuan didaerah pantai dengan garis pasang surut tinggi. Bahkan di tepi gurun pasir pun anggrek dapat ditemukan. Tumbuh dari kutub utara sampai daerah katulistiwa dan selatan pada semua benua kecuali Antartika. Anggrek yang banyak digemari adalah anggrek epifit berasal dari daerah tropis.

Indonesia terkenal di seluruh dunia dengan kekayaan anggreknya yang mempunyai lebih dari 4000 species anggrek yang tersebar di hampir semua pulau. Kalimantan, Papua, Sumatera, Jawa termasuk pulau-pulau yang terkenal didunia karena kekayaan anggreknya.

Genus yang banyak tumbuh meliputi: Vanda, Phalaenopsis, Paphiopedilum, Dendrobium, Coelogyne, Cymbidium, Bulbophyllum dll. Anggrek yang terkenal dari Indonesia adalah "anggrek bulan" (*Phalaenopsis amabilis*) yang diangkat sebagai "Bunga Nasional" dan dijuluki "puspa pesona", dan "anggrek kantung" (*Paphiopedilum javanicum*).

2.2.1 Spesifikasi Tanaman Anggrek

Perbedaan tanaman anggrek dengan tanaman bunga-bungan lainnya adalah pada bentuk bunganya, pada bunga anggrek umumnya :

1. mempunyai tiga sepal (daun kelopak bunga). Salah satunya yang terletak pada bagian belakang (punggung) yang menghadap keatas dinamakan sepal dorsal.
2. mempunyai tiga petal (daun mahkota bunga) yang letaknya selang seling dengan daun kelopak bunga. Salah satu dari petal yang terletak dibawah berbentuk seperti lidah yang disebut labellum (bibir bunga), membuat bunga simetris antara kiri dan kanan.
3. putik dan benang sari (bagian jantan dan betina) yang bergabung bersama pada bagian yang disebut column. Tepung sari yang biasanya berkumpul bersama pada bagian yang disebut pollinia.
4. buahnya mempunyai biji yang sangat kecil dan banyak.
5. Tangkai bunga dapat berkelak-kelok saat pertumbuhannya, tergantung arah sumber cahaya.

Berdasarkan petumbuhannya secara umum anggrek dibagi menjadi 2 jenis yaitu :

1. Anggrek Simpodial

Biasanya pola tumbuhnya horizontal seperti tumbuhan merambat. Batang tumbuhnya disebut rhizome. Rhizome terbaring horizontal pada permukaan tanah dan akar-akarnya tumbuh pada sekitar panjang rhizome dengan arah menurun dan membuat batang vertikal keatas yang disebut umbi semu (pseudobulb). Ada yang pseudobulb nya memanjang keatas seperti batang (cane), dan ada pula yang pendek dan bulat atau pipih. Salah satu fungsi dari pseudobulb adalah sebagai tempat penyimpanan air dan sari makanan. Pseudobulb yang berkerut adalah tanda tanaman tersebut mengalami masalah dalam penyerapan air. Setiap pseudobulb mempunyai satu sampai beberapa daun. Tunas baru muncul dari dasar pseudobulb yang sudah tua dan tempat titik tumbuhnya disebut "eye" (mata). Pada jenis pseudobulb yang pendek dan bulat, ada yang dibungkus oleh pelepah daun (sheath) dimana dari dasar pseudobulb tersebut bunga akan muncul, contoh : coelogyne, Oncidium. Pada pseudobulb yang berbentuk batang (cane), tangkai bunga akan muncul dari ujung batangnya, contoh: dendrobium.

2. Anggrek Monopodial :

Anggrek yang tumbuh keatas dari satu batang (stem). Daunnya akan bertambah terus dari ujung batang selama hidupnya. Jenis ini tidak mempunyai rhizome dan pseudobulb, dan biasanya tumbuh akar udara (aerial root) dari sepanjang batangnya. Tangkai bunga (spike/inflorescence) tumbuh dari sisi batang

dan dimulai dari sebelah bawah (bukan dari ujungnya), berbeda dengan sympodial (dendrobium) dimana tangkai bunga tumbuh dari ujung batang. Jika ujung batangnya rusak karena busuk (contoh: jenis phalaenopsis) atau dipotong/distek (contoh: jenis vanda), maka akan muncul batang baru dari sisi batang lama dan daun akan tumbuh dari batang baru tersebut.

Berdasarkan tempat tumbuhnya, anggrek dibagi menjadi beberapa jenis :

1. Epiphyte

Anggrek yang tumbuh menumpang pada batang tanaman lainnya tetapi tidak parasit (tidak mengambil sari makanan dari tanaman tersebut). Dengan demikian anggrek akan memperoleh posisi yang lebih baik untuk mendapatkan cahaya yang lebih. Akarnya melekat pada dahan pohon dan mendapatkan air hanya dari hujan dan kabut.

2. Lithophyte

Anggrek ini biasa tumbuh pada batu-batuan. Mereka menggunakan batu sebagai pegangannya.

3. Saprophyte

Anggrek ini yang tumbuh pada humus dan daun-daun kering.

4. Terrestrial

Anggrek ini biasa yang tumbuh pada padang rumput, tanah humus dihutan.

Anggrek berdasarkan kisaran suhu udara yang sesuai dibagi 3 jenis yaitu :

1. Anggrek suhu dingin (gunung, ketinggian 2000-4000m) : tumbuh baik pada suhu 15-21°C pada siang hari dan 10-13°C pada malam hari. Contoh tanaman anggrek ini adalah Cymbidium, Masdevallia, Miltonia, Odontoglossum, Oncidium, Paphiopedilum.
2. Anggrek suhu sedang (dataran tinggi, 750-2000m) : tumbuh baik pada suhu 21-32°C pada siang hari dan 13-18°C pada malam hari. Contoh tanaman ini adalah Brassavola, Cattleya, Dendrobium, Epidendrum, Laelia, Paphiopedilum (molted leaves).
3. Anggrek suhu panas (dataran rendah, 0-750 m) : tumbuh baik pada suhu 26-35°C pada siang hari dan 18-24°C pada malam hari. Contoh adalah Phalaenopsis, Vanda, beberapa jenis Dendrobium lainnya.

2.2.2 Pembiakan Anggrek

Anggrek mempunyai lebih banyak jenis (species) nya daripada keluarga tanaman bunga-bungaannya lainnya. Para ahli tumbuh-tumbuhan berkeyakinan anggrek mempunyai lebih dari 25.000 species yang tersebar di seluruh dunia. Tetapi karena kerusakan hutan kita kehilangan species yang belum dikenali dan tidak tahu dengan pasti berapa jumlahnya. Perbanyak bunga Anggrek dapat dilakukan dengan cara :

1. Pembiakan generatif

Perbanyak dengan biji buah yang telah masak. Masa masak buah anggrek sangat tergantung dari jenis anggreknya, dan iklim juga mempengaruhi kematangan buahnya. Pembiakan generatif ini memerlukan perlakuan yang khusus diantaranya biji harus steril dari hama dan penyakit.

2. Pembiakan vegetatif :

Pembiakan dengan mengambil bagian tanaman induknya seperti :

- Stek untuk jenis monopodial.
- Memecah rumpun untuk jenis simpodial.
- Keiki, yaitu anak tanaman yang tumbuh dari batang atas (dendrobium), atau tangkai bunga (phalaenopsis).
- Kultur jaringan, yaitu mengambil sebagian jaringan tanaman untuk diperbanyak dengan melalui proses di laboratorium. Dengan cara ini bisa dihasilkan tanaman bebas virus meskipun tanaman induknya terjangkit. (Anonymous 2007).

Beberapa gambaran dan potensi yang bisa dimunculkan dalam kultur jaringan diantaranya adalah :

1. Kultur meristem, dapat menghasilkan anggrek yang bebas virus, sehingga sangat tepat digunakan pada tanaman anggrek spesies langka yang telah terinfeksi oleh hama penyakit, termasuk virus.
2. Kultur anther, bisa menghasilkan anggrek dengan genetik haploid (1n), sehingga bentuknya lebih kecil jika dibandingkan dengan anggrek diploid (2n). Dengan demikian sangat dimungkinkan untuk menghasilkan tanaman anggrek mini, selain itu dengan kultur anther berpeluang memunculkan sifat resesif unggul yang pada kondisi normal tidak akan muncul karena tertutup oleh yang dominan.
3. Dengan teknik poliploid dimungkinkan untuk mendapatkan tanaman anggrek 'giant' atau besar. Teknik ini salah satunya dengan memberikan induksi bahan kimia yang bersifat menghambat (cholchicine).

4. Kloning, tehnik ini memungkinkan untuk dihasilkan anggrek dengan jumlah banyak dan seragam, khususnya untuk jenis anggrek bunga potong. Sebagian penganggrek telah mampu melakukan tehnik ini.
5. Mutasi, secara alami mutasi sangat sulit terjadi. Beberapa literatur peluangnya 1 : 100 000 000. Dengan memberikan induksi tertentu melalui kultur jaringan hal tersebut lebih mudah untuk diatur. Tanaman yang mengalami mutasi permanen biasanya memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi.
6. Bank plasma, dengan meminimalkan pertumbuhan secara 'in-vitro' kita bisa mengoleksi tanaman anggrek langka tanpa harus memiliki lahan yang luas dan perawatan intensif. Baik untuk spesies langka Indonesia maupun dari luar negeri untuk menjaga keaslian genetis yang sangat penting dalam proses pemuliaan anggrek (Anonymous 2007).

2.3 Budidaya Tanaman Anggrek

2.3.1 Persilangan

Persilangan ditujukan untuk mendapatkan varietas baru dengan warna dan bentuk yang menarik, mahkota bunga kompak dan bertekstur tebal sehingga dapat tahan lama sebagai bunga potong, jumlah kuntum banyak dan tidak ada kuntum bunga yang gugur dini akibat kelainan genetis serta produksi bunga tinggi. Untuk mendapatkan hasil yang diharapkan, ada beberapa pedoman persilangan perlu dikuasai, antara lain :

- Persilangan sebaiknya dilakukan pada pagi hari setelah penyiraman. Kuntum bunga dipilih yang masih segar atau setelah membuka penuh.
- Sebagai induk betina dipilih yang mempunyai bunga yang kuat, tidak cepat layu atau gugur.
- Mengetahui sifat-sifat kedua induk tanaman yang akan disilangkan, agar memberikan hasil yang diharapkan, misalnya sifat dominasi yang akan terlihat atau muncul pada turunannya seperti : warna, bentuk, dan lain-lain.
- Bunga tidak terserang OPT terutama pada polen dan stigma.

2.3.2 Penanaman Dan Pemeliharaan

1. Persiapan Lahan

Tanaman anggrek dapat ditanam di sekitar rumah atau pekarangan atau di kebun yaitu di bawah pohon atau dengan naungan yang diberi paranet atau sejenisnya

dengan pengaturan intensitas cahaya tertentu atau di lahan terbuka. Oleh karena tanaman anggrek mempunyai potensi ekonomis yang tinggi, maka untuk jenis-jenis tertentu dapat ditanam di dalam rumah kaca (green house). Selain untuk melindungi tanaman dari gangguan alam, juga akan mengurangi intensitas serangan OPT.

2. Persiapan Media Tumbuh

Media tumbuh yang baik harus memenuhi beberapa persyaratan, yaitu tidak lekas melapuk, tidak menjadi sumber penyakit, mempunyai aerasi baik, mampu mengikat air dan zat-zat hara secara baik, mudah didapat dalam jumlah yang diinginkan dan relatif murah harganya. Sampai saat ini belum ada media yang memenuhi semua persyaratan untuk pertumbuhan tanaman anggrek.

Untuk pertumbuhan tanaman anggrek, kemasaman media (pH) yang baik berkisar antara 5–6. Media tumbuh sangat penting untuk pertumbuhan dan produksi bunga optimal, sehingga perlu adanya suatu usaha mencari media tumbuh yang sesuai. Media tumbuh yang sering digunakan di Indonesia antara lain : moss, pakis, serutan kayu, potongan kayu, serabut kelapa, arang dan kulit pinus. Pecahan batu bata banyak dipakai sebagai media dasar pot anggrek, karena dapat menyerap air lebih banyak bila dibandingkan dengan pecahan genting. Media pecahan batu bata digunakan sebagai dasar pot, karena mempunyai kemampuan drainase dan aerasi yang baik.

Moss yang mengandung 2–3% unsur N sudah lama digunakan untuk medium tumbuh anggrek. Media moss mempunyai daya mengikat air yang baik, serta mempunyai aerasi dan drainase yang baik pula. Pakis sesuai untuk media anggrek karena memiliki daya mengikat air, aerasi dan drainase yang baik, melapuk secara perlahan-lahan, serta mengandung unsur-unsur hara yang dibutuhkan anggrek untuk pertumbuhannya.

Serabut kelapa mudah melapuk dan mudah busuk, sehingga dapat menjadi sumber penyakit, tetapi daya menyimpan airnya sangat baik dan mengandung unsur-unsur hara yang diperlukan serta mudah didapat dan murah harganya. Dalam menggunakan serabut kelapa sebagai media tumbuh, sebaiknya dipilih serabut kelapa yang sudah tua.

Media tumbuh sabut kelapa, pakis, dan moss merupakan media tumbuh yang baik untuk pertumbuhan tanaman anggrek *Phalaenopsis* sp. Namun bila pakis dan moss yang tumbuh di hutan ini diambil secara terus-menerus untuk digunakan sebagai media tumbuh, dikhawatirkan keseimbangan ekosistem akan terganggu.

Serutan kayu atau potongan kayu kurang sesuai untuk media anggrek karena memiliki aerasi dan drainase yang baik, tetapi daya menyimpan airnya kurang baik, serta miskin unsur N. Proses pelapukan berlangsung lambat, karena kayu banyak mengandung senyawa-senyawa yang sulit terdekomposisi seperti selulosa, lignin, dan hemiselulosa.

Media serutan kayu jati merupakan media tumbuh yang baik untuk pertumbuhan anggrek *Aranthera James Storie*. Pecahan arang kayu tidak lekas lapuk, tidak mudah ditumbuhi cendawan dan bakteri, tetapi sukar mengikat air dan miskin zat hara. Namun arang cukup baik untuk media anggrek.

3. Penyiraman

Tanaman anggrek yang sedang aktif tumbuh, membutuhkan lebih banyak air dibandingkan dengan yang sudah berbunga. Frekuensi dan banyaknya air siraman yang diberikan pada tanaman anggrek bergantung pada jenis dan besar kecil ukuran tanaman, serta keadaan lingkungan pertanaman. Sebagai contoh adalah tanaman anggrek *Vanda sp.*, *Arachnis sp.*, dan *Renanthera sp.*, yaitu anggrek tipe monopodial yang tumbuh di bawah cahaya matahari langsung, sehingga membutuhkan penyiraman lebih dari dua kali sehari, terutama pada musim kemarau.

4. Pemupukan

Seperti tumbuhan lainnya, anggrek selalu membutuhkan makanan untuk mempertahankan hidupnya. Kebutuhan tanaman anggrek akan nutrisi sama dengan tumbuhan lainnya, hanya anggrek membutuhkan waktu yang cukup lama untuk memperlihatkan gejala-gejala defisiensi, mengikat pertumbuhan anggrek sangat lambat.

Dalam usaha budidaya tanaman anggrek, habitatnya tidak cukup mampu menyediakan unsur-unsur yang dibutuhkan oleh tanaman untuk pertumbuhan. Untuk mengatasi hal tersebut, biasanya tanaman diberi pupuk baik organik maupun anorganik. Pupuk yang digunakan umumnya pupuk majemuk yaitu yang mengandung unsur makro dan mikro.

Kualitas dan kuantitas pupuk dapat mengatur keseimbangan pertumbuhan

vegetatif dan generatif tanaman. Pada fase pertumbuhan vegetatif bagi tanaman yang masih kecil perbandingan pemberian pupuk NPK adalah 30:10:10, pada fase pertumbuhan vegetatif bagi tanaman yang berukuran sedang perbandingan pemberian pupuk NPK adalah 10:10:10. Sedangkan pada fase pertumbuhan generatif yaitu untuk merangsang pembungaan, perbandingan pemberian pupuk NPK adalah 10:30:30.

Jika dilakukan pemupukan ke dalam pot maka hanya pupuk yang larut dalam air dan kontak langsung dengan ujung akar yang akan diambil oleh tanaman anggrek dan sisanya akan tetap berada dalam pot. Pemupukan pada sore hari menunjukkan respon pertumbuhan yang baik pada anggrek *Dendrobium* sp.

2.3.3 Pengamatan dan pengendalian OPT

2.3.3.1 Pengamatan OPT

1. Hama

Jenis hama yang banyak mengganggu perkembangan tanaman anggrek dapat dijelaskan sebagai berikut :

A. Tungau Merah *Tenuipalvus orchidarum* Parf.

Ordo : Acarina

Famili : Tetranychidae

Jenis-jenis yang dapat diserang hama ini adalah *Phalaenopsis* sp., *Dendrobium* sp., *Orchidium* sp., *Vanda* sp. dan *Granatophyllum* sp., kapas, kacang-kacangan, jeruk, dan gulma terutama golongan dikotil.

Gejala Serangan :

Tungau sangat cepat berkembang biak dan dalam waktu singkat dapat menyebabkan kerusakan secara mendadak. Bagian tanaman yang diserang antara lain tangkai daun dan bunga. Tangkai yang diserang akan berwarna seperti perunggu. Pada permukaan atas daun terdapat titik/bercak berwarna kuning atau coklat, kemudian meluas dan seluruh daun menjadi kuning.

B. Kumbang Gajah *Orchidophilus aterrimus* (= *Acythopeus*) *aterrimus* Wat.

Ordo : Coleoptera

Famili : Curculionidae

Jenis anggrek yang diserang adalah anggrek epifit antara lain *Arachnis* sp., *Cattleya* sp., *Coelogyne* sp., *Cypripedium* sp., *Dendrobium* sp., *Cymbidium* sp., *Paphiopedilum* sp., *Phalaenopsis* sp., *Renanthera* sp., dan *Vanda* sp.

Gejala Serangan :

Kumbang bertelur pada daun atau lubang batang tanaman. Kerusakan terjadi karena larvanya menggerek daun dan memakan jaringan di bagian dalam batang sehingga mengakibatkan aliran air dan hara dari akar terputus serta daun-daun menjadi kuning dan layu. Kerusakan pada daun menyebabkan daun berlubang-lubang. Larva juga menggerek batang umbi, pucuk dan batang untuk membentuk kepompong, sedangkan kumbang dewasa memakan epidermis/permukaan daun muda, jaringan/tangkai bunga dan pucuk/kuntum sehingga dapat mengakibatkan kematian bagian tanaman yang dirusak. Serangan pada titik tumbuh dapat mematikan tanaman. Pada pembibitan *Phalaenopsis* sp. dapat terserang berat hama ini. Seangan kumbang gajah dapat terjadi sepanjang tahun, tetapi paling banyak terjadi pada musim hujan, terutama pada awal musim hujan tiba.

C. Kutu Perisai *Parlatoria proteus* Curt.

Ordo : Hemiptera

Famili : Diaspididae

Kutu ibi tersebar luas dan terutama dijumpai pada tanaman anggrek *Dendrobium* sp., *Renanthera* sp., *Vanda* sp. dan jenis-jenis anggrek tanah, dan palem.

Gejala Serangan :

Tanaman yang terserang berwarna kuning merana, kadang-kadang daun berguguran.

D. Ulat Bunga *Chliaria othona*

Ordo : Lepidoptera

Famili : Lycaenidae

Ulat ini menyerang jenis-jenis anggrek *Dendrobium* sp., *Phalaenopsis* sp., *Arundina* sp., *Phajus* sp.

Gejala Serangan :

Ulat memakan bunga atau pucuk anggrek. Setelah menetas dari telur segera masuk dan merusak ke dalam pucuk sampai ke bunga.

2. Penyakit

A. Antraknosa. *Colletotrichum gloeosporioides* (Penz.) Sacc. (Stadium Sempurna)
: *Glomerella cingulata*)

Penyakit ini dijumpai pada anggrek jenis *Dendrobium* sp., *Arachnis* sp.,

Ascocendo sp., Phalaenopsis sp., Vanda sp. dan Oncidium sp.

Gejala Serangan :

Pada daun atau umbi semu mula-mula timbul bercak bulat, mengendap, berwarna kuning atau hijau muda. Akhirnya bercak menjadi coklat dan mempunyai bintik-bintik hitam yang terdiri dari tubuh buah (aservulus) cendawan. Pada umumnya bintik-bintik ini teratur pada lingkaran-lingkaran yang terpusat. Dalam keadaan yang lembab tubuh buah mengeluarkan massa spora (konidium) yang berwarna merah jambu atau jingga. Daun yang terserang akan gugur akhirnya umbi akan gundul. Pada bunga, penyakit menyebabkan terjadinya bercak-bercak coklat kecil yang dapat membesar dan bersatu sehingga dapat meliputi seluruh bunga.

B. Bercak Daun *Cercospora* spp.

Semua jenis anggrek terserang oleh penyakit ini, terutama yang ditanam di tempat terbuka, seperti Vanda sp., *Arachnis* sp., Aranda sp., *Aeridachnis* sp. dan sebagainya.

Gejala serangan :

Penyakit timbul hanya apabila keadaan lingkungan lembab. Mula-mula pada sisi bawah daun yang masih muda timbul bercak kecil berwarna coklat. Bercak-bercak dapat berkembang melebar dan memanjang, dan dapat bersatu membentuk bercak yang besar. Pada pusat bercak yang berwarna coklat keputihan, cendawan membentuk kumpulan-kumpulan konidiofor dengan konidium, yang bila dilihat dengan kaca pembesar (loupe) tampak seperti bintik-bintik hitam kelabu. Pusat bercak akhirnya mengering dan dapat menjadi berlubang. Gejala ini lebih banyak terdapat pada daun-daun tua.

C. Rebah Bibit *Pythium ultimum*, *Phytophthora cactorum* dan *Rhizoctonia solani*.

Penyakit ini dijumpai pada tanaman muda dalam kompot pada anggrek jenis *Cymbidium* sp., *Dendrobium* sp., *Oncidium* sp. dan sebagainya.

Gejala Serangan :

Pada tanaman muda ditandai dengan gejala damping off, yaitu tanaman mati dan roboh. Bagian pangkal tanaman membusuk, sehingga tidak kuat berdiri tegak. Penyakit berkembang ke atas ke bagian-bagian lunak lainnya.

D. Layu *Fusarium oxysporum*

Penyakit layu *Fusarium* dapat dijumpai pada anggrek jenis *Cattleya* sp., *Dendrobium* sp. dan *Oncidium* sp. Selain itu juga menyerang kubis, caisin, petsai, cabai, pepaya, krisan, kelapa sawit, lada, kentang, pisang dan jahe.

Gejala serangan :

Patogen menginfeksi tanaman melalui akar atau masuk melalui luka pada akar rimpang yang baru saja dipotong, menyebabkan batang dan daun berkerut. Bagian atas tanah tampak merana seperti kekurangan air, menguning, dengan daun-daun yang keriput, umbi semu menjadi kurus, kadang-kadang agak terpilin. Perakaran busuk, pembusukan pada akar dapat meluas ke atas, sampai ke pangkal batang.

2.3.3.2 Pengendalian OPT Anggrek

Pengendalian OPT Anggrek dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Fisik

Media tumbuh disucihamakan dengan uap air panas agar tanaman bebas dari OPT yang dapat ditularkan melalui media tumbuh. Untuk menghindari penularan virus, usaha sanitasi harus dilakukan meliputi sterilisasi alat-alat potong. Setelah dicuci bersih alat-alat potong dipanaskan dalam oven pada suhu 149 ° C selama 1 jam.

2. Mekanis

Pengendalian secara mekanis dilakukan bilamana serangga hama dijumpai dalam jumlah terbatas. Misalnya pada pagi dan sore hari kumbang gajah dapat dijepit dengan jari tangan dan dimatikan. Demikian pula kutu tempurung pada daun anggrek dapat didorong dengan kuku, tetapi harus dilakukan secara hati-hati lalu dimatikan. Keong besar atau yang kecil dengan mudah dapat ditangkap pada malam hari dan dimusnahkan. Dengan membersihkan sampah dan gulma, maka keong tidak mempunyai kesempatan untuk bersarang dan bersembunyi.

Pengendalian secara mekanis juga dilakukan pada bagian tanaman yang menunjukkan gejala serangan penyakit, yaitu dengan memotong dan memusnahkan bagian tanaman yang terserang.

3. Kultur Teknis

Pemeliharaan tanaman yang baik dapat meningkatkan kesehatan tanaman, sehingga tanaman dapat tumbuh lebih subur. Penyiraman, pemupukan dan penambahan atau penggantian media tumbuh dapat meningkatkan pertumbuhan tanaman. Secara tidak langsung pemeliharaan yang berkelanjutan dapat memantau keadaan tanaman dari serangan OPT secara dini.

Penyiraman dilakukan apabila diperlukan dan dilakukan pagi hari sehingga siang harinya sudah cukup kering. Pelihara tanaman dari serangan atau kehadiran serangga yang dapat menjadi pembawa atau pemindah penyakit. Udara dalam

pertanaman sebaiknya dijaga agar tidak terlalu lembab, sehingga penyakit tidak mudah berkembang.

Tanaman yang baru atau diketahui menderita penyakit diisolasi selama 2-3 bulan, sampai diketahui bahwa tanaman tersebut betul-betul sehat. Tanaman yang akan dibudidayakan sebaiknya juga berasal dari induk yang telah diketahui bebas penyakit.

4. Kimiawi

Untuk pengendalian OPT anggrek dapat dipilih jenis pestisida yang tepat sesuai dengan organisme pengganggu tumbuhan yang akan dikendalikan. Formulasi pestisida dapat berupa cairan (emulsi), tepung (dust) pasta ataupun granula. Konsentrasi dan dosis penggunaan biasanya dicantumkan pada tiap kemasan. Jenis-jenis pestisida yang dapat digunakan untuk mengendalikan OPT pada tanaman anggrek tercantum dalam Lampiran 1.

Sebagai pencegahan, pot atau wadah lainnya, alat-alat seperti pisau dan gunting stek, sebaiknya setiap kali memakai alat-alat tersebut, disucihamakan dengan formalin 2 % atau desinfektan lainnya

5. Hayati

Pengendalian OPT secara hayati dapat dilakukan dengan menggunakan :

- Predator tungau : Phytoseiulus persimilis Athias Heniot dan Typhodromus sp. (Phytoseiidae).
- Predator kutu daun : kumbang koxi (Coccinellidae), lalat Syrphidae, dan laba-laba Lycosa sp.
- Predator kutu putih : Scymnus apiciflavus.
- Bekicot Achatina fulica : Gonaxis sp., Euglandina sp., Lamprophorus sp., dan bakteri Aeromonas liquefacicus.
- Pemanfaatan agens antagonis Trichoderma sp., Gliocladium sp. dan Pseudomonas fluorescens untuk penyakit layu Fusarium sp. dan Ralstonia (Pseudomonas) solanacearum.

2.3.4 Fungsi Tanaman Hias

Tanaman hias dapat digunakan sebagai tanaman pot. Pada umumnya berbagai jenis tanaman hias dapat ditanam di dalam pot. Adapun jenis-jenis tanaman hias pot komersial antara lain adalah Suplir (*Adiantum spp.*), Begonia (*Begonia spp.*), berbagai

jenis Anggrek (*Orchids spp.*), Philodendron (*Philodendron spp.*), dan Anthurium (*Anthurium spp.*)

Menurut Rukmana (1998) menanam atau mengoleksi tanaman hias mempunyai peran atau fungsi yang amat besar dalam kehidupan manusia dan pembangunan yang berwawasan lingkungan. Fungsi tanaman hias antara lain sebagai (1) keindahan (estetis), (2) stabilisator dan pemeliharaan lingkungan, (3) pendidikan (edukatif), (4) pemeliharaan kesehatan (higienis), dan (5) ekonomi serta sosial.

Tanaman hias berfungsi sebagai keindahan. Secara visual sosok tanaman hias atau tatanan pengaturan komposisi dan bentuk yang serasi dari aneka flora hias menghasilkan rasa indah dan puas bagi orang yang memandangnya.

Tanaman hias sebagai stabilisator dan pemeliharaan lingkungan. Berbagai aktivitas manusia dapat menyebabkan pencemaran lingkungan hidup. Tanaman hias berfungsi sebagai stabilisator dan pemeliharaan lingkungan karena tanaman ini dapat meredam getaran suara, menyaring debu, menyerap gas-gas beracun hasil pembakaran kendaraan bermotor ataupun pabrik, dan memelihara keadaan lingkungan, seperti suhu udara, kelembaban, dan angin dalam batas-batas yang nyaman untuk didiami. Tanaman hias menimbulkan udara yang sejuk dan nyaman walaupun udara bebas yang sebenarnya amat panas. Fungsi tanaman hias sebagai media pendidikan (edukatif). Tanaman hias atau tatanan aneka jenis tanaman hias dalam taman merupakan salah satu sarana pendidikan. Tanaman hias dapat menumbuhkan rasa cinta terhadap alam, membentuk watak dan pribadi, serta memacu penelitian ilmu pengetahuan. Contoh paling sederhana fungsi tanaman hias pada bidang pendidikan adalah penataan taman di sekolah taman kanak-kanak. Warna-warni tanaman hias dan bunga, seperti merah, kuning, orange, hijau, dan biru akan menimbulkan perasaan gembira, gairah bermain sehingga menunjang pendidikan dan perkembangan jiwa anak-anak.

Fungsi tanaman hias sebagai pemeliharaan kesehatan (higienis). Keindahan warna ataupun bentuk dan susunan tanaman hias dapat menumbuhkan rasa puas, tenteram, dan tenang. Ketiga perasaan ini merupakan unsur pemeliharaan kesehatan jiwa dalam kehidupan manusia yang tidak dapat dinilai dengan ukuran kebendaan. Pada proses asimilasi, tanaman menghisap sisa zat arang (CO_2) dan kotoran udara, sebaliknya juga menghasilkan zat asam (O_2) yang amat dibutuhkan manusia untuk bernafas. Oleh karena itu, tanaman hias berfungsi sebagai paru-paru pembersih udara.

Tanaman hias mempunyai nilai ekonomi dan sosial. Tanaman hias, termasuk bunga, memiliki nilai ekonomi dan sosial yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Komoditas ini, selain diperdagangkan di dalam negeri, juga dapat diancang sebagai bahan ekspor ke pasar internasional. Budi daya tanaman hias dan bunga dalam skala komersial merupakan sumber pendapatan ekonomi rumah tangga maupun ekonomi negara (sumber devisa negara). Ketertiban dan keindahan suatu ekosistem juga dapat meningkatkan martabat ekosistem tersebut, misalnya martabat suatu kota. Stabilitas sosial akan tercapai oleh setiap warga atau keluarga kota dengan memanfaatkan tanaman hias.

Tanaman hias sering diasosiasikan sebagai tanaman yang serba mahal sehingga keberadaan suatu taman selalu dikaitkan dengan khayalan kemewahan. Padahal kesan tersebut keliru dan menyesatkan diri kita sendiri. Nilai keindahan suatu taman tidak ditentukan oleh mahal dan murahnya bahan yang dipakai, melainkan unsur kesederhanaan, kemurnian, keaslian, dan kewajarannya..

Tanaman hias dapat dibedakan menjadi enam kelompok, yaitu sebagai (1) penutup tanah (*ground cover*) dan lapangan rumput, (2) pembatas, (3) pagar, (4) peneduh, (5) pergola, dan (6) tanaman hias air.

Tanaman hias sebagai penutup tanah digunakan untuk menutup tanah yang kosong atau menghubungkan susunan yang satu dengan yang lainnya. Beberapa jenis tanaman hias yang termasuk tanaman penutup tanah (*ground cover*) adalah berbagai jenis rumput (rumput Peking, Manila, Merah), Kriminal atau Krokot (*Alternanthera spp.*), Lili Paris (*Chlorophytum bicheti*), Seruni rambat (*Wedelia trilobta*), Zebrine (*Zebrine pendula*).

Tanaman hias sebagai pembatas biasanya digunakan untuk membedakan kelompok tanaman yang ditanam sebagai hiasan utama, tetapi dapat juga berdiri sendiri sebagai hiasan tepi taman (*border plant*). Dalam menempatkan atau menata tanaman pembatas diperlukan kecermatan dan harus diperhatikan bentuk, warna daun dan bunga, serta tinggi tanaman pembatas tersebut. Termasuk ke dalam golongan tanaman hias pembatas antara lain adalah Aster (*Aster frikarti*), Es Lilin (*Chlorophytum comosum*), Hebras (*Gerbera jamesosi*), Begonia (*Begonia simperflorens*) dan Pakis-pakistan (*Neprolepsis spp.*).

Tanaman hias pagar ialah flora hias yang ditanam sebagai pagar hidup atau untuk menghias pagar dengan maksud untuk menambah keserasian dengan alam lingkungan sekitarnya. Beberapa contoh tanaman hias pagar ialah Anak Nakal

(*Duranta repens*), Kemuning (*Muraya paniculata*), Pepedangan (*Sansevieria trifasiata*), Keji Beling (*Strobilantus crispus*) dan Puring (*Codiaeum variegatum*).

Tanaman hias sebagai peneduh biasanya berbentuk pohon, batangnya kuat, sistem perakarannya dalam, berdaun rindang, dan percabangannya tidak mudah patah. Syarat utama pohon peneduh, bentuk tajuknya indah. Jenis tanaman yang dapat dijadikan peneduh antara lain adalah Bungur (*Lagestroemia floreginae*), Flamboyan (*Delonix regia*), Angsana (*Pterocarpus indicus*), Kere Payung (*Filicium decipiens*) dan Beringin (*Ficus benyamina*).

Pergola merupakan salah satu penghias halaman yang menggunakan penyangga besi atau kayu, dan berfungsi sebagai peneduh halaman sekaligus tempat istirahat bila dilengkapi (ditambah) dengan hiasan bangku. Dalam pembentukan pergola diperlukan jenis tanaman yang bersifat memanjat atau merambat. Contoh tanaman hias merambat antara lain adalah Alamanda (*Alamanda chatartica*), Kembang Kertas (*Bougenvillea spectabilis*), Konyal (*Pasiflora edulis*), Patuk manuk (*Thunbergia alata*) dan Bunga Corong (*Thunbergia grandiflora*).

Tanaman hias air biasanya bersifat hidrofit sehingga dapat ditanam didalam kolam yang berisi air ataupun akuarium untuk menambah nilai keindahannya. Beberapa jenis tanaman hias air adalah Kayambang (*Pistia stratiotes*), Teratai putih (*Nymphaea alba*), Teratai merah (*Nymphaea rubra*), Hidrilia (*Hydrilya verticillata*) dan Papayungan (*Cyperus alternifolia*).

2.4 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor – faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen khususnya yang berkaitan dengan para responden yang ada di Desa Sidomulyo dapat dijelaskan menjadi :

1. Faktor budaya
 - a. Budaya

Budaya menurut Kotler (1997) yaitu penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupannya sebagai anggota masyarakat. Sedangkan menurut Shinta (2003), budaya adalah variabel utama didalam penciptaan dan komunikasi makna didalam produk. Budaya mengacu pada seperangkat nilai, gagasan, simbol bermakna lainnya

yang membantu individu berkomunikasi, membuat tafsiran dan melakukan evaluasi sebagai anggota masyarakat. Selain itu budaya juga dapat mempengaruhi struktur konsumsi dan mempengaruhi bagaimana individu mengambil keputusan.

b. Sub- budaya

Menurut Kotler (1997) setiap budaya terdiri dari sub budaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak ciri – ciri dan sosialisasi khusus bagi anggota – anggotanya. Sub budaya terdiri dari bangsa, agama, kelompok ras dan daerah geografis. Banyak sub budaya yang membentuk segmen pasar penting dan pemasar sering merancang produk dan program pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.

c. Kelas sosial

Sumarwan (2002) mengemukakan bahwa kelas sosial merupakan pembagian masyarakat kedalam kelas yang berbeda atau strata yang berbeda. Perbedaan kelas atau strata akan menggambarkan perbedaan pendidikan, pendapatan, pemilikan harta benda, gaya hidup, nilai – nilai yang dianut. Perbedaan – perbedaan tersebut akan mempengaruhi perilaku konsumsi seseorang atau keluarga. Menurut Shinta (2003) kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat yang tersusun dalam urutan jenjang. Jenjang itu berdasarkan pendapatan, pangkat, pendidikan, dan lain-lain. Kelas sosial menurut Kotler (1997) memiliki beberapa ciri: (1) Orang-orang dalam kelas sosial yang sama cenderung bertingkah laku lebih seragam daripada orang-orang dari kelas sosial yang berbeda. (2) Orang-orang merasa menempati posisi yang inferior atau superior sehubungan dengan kelas sosial mereka. (3) Kelas sosial seseorang ditandai oleh sekumpulan variabel (pekerjaan, penghasilan, kesejahteraan, pendidikan dan pandangan terhadap nilai) daripada satu variabel. (4) Individu dapat pindah dari satu kelas sosial ke kelas sosial lain (ke atas dan ke bawah) sepanjang hidup mereka. Luasnya mobilitas ini bergantung pada kekakuan stratifikasi sosial dalam suatu masyarakat.

2. Faktor Sosial

a. Kelompok referensi

Shinta (2003) mengemukakan bahwa seseorang yang dipengaruhi oleh lembaga atau kelompok yang memberikan pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku konsumen.

Kelompok referensi ini dibagi menjadi 2 yaitu: (1) Kelompok formal, kelompok ini dicirikan dengan daftar anggota yang didefinisikan dan sudah dikenal, organisasi serta struktur secara tertulis. Contohnya kelompok masjid, kelompok serikat pekerja, organisasi komunitas. (2) Kelompok informal, kelompok ini mempunyai jauh lebih sedikit struktur dan mungkin didasarkan pada persahabatan atau asosiasi perguruan tinggi.

b. Keluarga

Menurut Sumarwan (2002) keluarga adalah lingkungan mikro yaitu lingkungan yang paling dekat dengan konsumen. Keluarga adalah lingkungan di mana sebagian besar konsumen tinggal dan berinteraksi dengan anggota – anggota keluarga lainnya. Keluarga menjadi daya tarik bagi pemasar karena keluarga memiliki pengaruh yang besar kepada konsumen. Anggota keluarga akan saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian produk dan jasa.

Mangkunegara (1988) mengemukakan bahwa keluarga dapat didefinisikan sebagai unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam keputusan membeli. Keluarga dapat berbentuk keluarga inti yang terdiri dari tokoh ayah, ibu dan anak. Selain itu dapat pula berbentuk keluarga besar yang terdiri dari tokoh ayah, ibu, anak, kakek, nenek serta warga keturunannya.

Dalam menganalisis perilaku konsumen, faktor keluarga dapat berperan sebagai berikut: (1) Siapa pengambil inisiatif, yaitu siapa yang mempunyai inisiatif membeli, tetapi tidak melakukan proses pembelian. Apakah tokoh ayah, ibu, atau kakek, nenek? (2) Siapa pemberi pengaruh, yaitu siapa yang mempengaruhi keputusan membeli. Apakah tokoh ayah, ibu, anak atau kakek, nenek? (3) Siapa pengambil keputusan, yaitu siapa yang menentukan keputusan apa yang dibeli, bagaimana cara membelinya, kapan dan dimana tempat membeli. Apakah ayah, ibu? (4) Siapa yang melakukan pembelian, yaitu siapa di antara keluarga yang akan melakukan proses pembelian. Apakah ibu, anak? (5) Pemakai, yaitu siapa yang akan menggunakan produk yang dibeli. Apakah ayah, ibu, anak atau kakek, nenek?

c. Peranan dan status

Menurut Kotler (1997) seseorang berpartisipasi pada banyak kelompok sepanjang hidupnya baik didalam keluarga , klub, maupun organisasi. Posisi seseorang dalam tiap – tiap kelompok dapat didefinisikan dalam peran dan status. Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Bersama

orangtuanya seseorang berperan sebagai anak, didalam keluarganya ia berperan sebagai istri dan ibu, didalam perusahaannya ia berperan sebagai manajer penjualan. Setiap peran akan mempengaruhi beberapa perilaku pembeliannya.

Setiap peran memiliki status. Hakim Mahkamah Agung memiliki status yang lebih tinggi daripada manajer penjualan dan seorang manajer penjualan memiliki status yang lebih tinggi daripada pegawai kantor. Orang – orang memilih produk yang mengkomunikasikan peran dan status mereka didalam masyarakat.

2.5 Teori Pengambilan Keputusan

2.5.1. Pengertian pengambilan keputusan

Menurut Salusu (1996), mendefinisikan bahwa pengambilan keputusan adalah proses pemilihan suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi. Sedangkan Saigian (1998) dalam Hasan (2002) menyatakan bahwa pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat. Selanjutnya, Hasan (2002) menyimpulkan bahwa pengambilan keputusan merupakan proses pemilihan alternatif terbaik dari beberapa alternatif secara sistematis untuk ditindaklanjuti sebagai suatu cara pemecahan masalah.

2.5.2. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Dalam Usaha Tani

Dalam menentukan keputusan terhadap pengelolaan usaha tani terdapat faktor – faktor yang ikut berpengaruh. Faktor–faktor tersebut meliputi umur, tingkat pendidikan, luas lahan, pendapatan usahatani, dan status sosial petani (Soekartawi, 1998). Penjelasan faktor–faktor tersebut adalah sebagai berikut :

1. Umur petani

Soekartawi (1998) dalam Mulyaningdya (2005) mengungkapkan bahwa umur seseorang dapat mempengaruhi keputusan dalam penerapan teknologi. Kecenderungan adalah petani yang berumur muda akan lebih responsif terhadap segala perubahan yang terjadi. Namun biasanya aspek yang dijadikan pertimbangan dalam keputusan tersebut belum matang. Sedangkan petani yang umurnya lebih tua kecenderungan untuk lebih berhati – hati dalam setiap langkah pengambilan keputusan. Umur juga mempengaruhi motivasi dan minat seseorang

dalam melakukan pekerjaan tertentu, karena hal ini berkaitan dengan pengalaman dan tingkat kematangan fisiknya maupun emosional sehingga mempengaruhi semangat kerja.

2. Tingkat pendidikan petani

Pendidikan dan pengalaman adalah faktor penting yang berpengaruh dalam peningkatan kualitas kerja. Petani yang berpendidikan lebih tinggi akan terbuka kemungkinan untuk lebih bertindak kritis dalam memutuskan proses pengolahan pasca panen dibandingkan dengan petani yang tingkat pendidikannya lebih rendah.

3. Status sosial

Hartomo dan Aziz (1990) memberikan definisi bahwa status adalah kedudukan sosial seseorang dalam kelompoknya (masyarakatnya). Status seseorang menurut Hartomo dan Aziz (1990) biasanya mempunyai 2 aspek yaitu aspek struktural ialah status yang ditunjukkan oleh adanya atau susunan lapisan sosial dari atas ke bawah. Aspek ini sifatnya lebih stabil dibandingkan dengan fungsional. Sedangkan aspek fungsional juga disebut *social rule* yang terdiri kewajiban atau keharusan–keharusan yang harus dilakukan seseorang karena kedudukannya ke dalam status tertentu. Selanjutnya ukuran atau kriteria yang biasanya dipakai untuk menggolongkan anggota masyarakat ke dalam lapisan–lapisan sosial meliputi ukuran kekayaan, kekuasaan, kehormatan dan ilmu pengetahuan

4. Pendapatan

Menurut Soekartawi (1998), besarnya pendapatan usahatani dapat mempengaruhi petani dalam menentukan keputusan usahatani. Pendapatan kotor usahatani menurut Soekartawi (1998) didefinisikan sebagai nilai produk usahatani dalam jangka waktu tertentu baik dijual maupun tidak dijual. Sedangkan pengeluaran kotor usahatani didefinisikan sebagai nilai semua masukan yang habis terpakai atau dikeluarkan didalam produksi, tetapi tidak termasuk tenaga kerja keluarga petani. Adapun pendapatan bersih atau keuntungan merupakan selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran total usahatani.

5. Luas lahan

Soekartawi et al (1993) menyatakan bahwa didaerah pedesaan yang tradisional, luas lahan yang dimiliki seseorang mencerminkan status ekonomi. Semakin luas lahan yang dimiliki, semakin tinggi pula status ekonominya. Petani yang berani menanggung resiko dengan makin luas lahan garapan dan petani dengan luasan

lahan sempit tentunya akan berhati-hati dalam melakukan tindakan (Soekartawi et al (1993). Hal ini erat hubungannya dengan resiko kegagalan yang mungkin akan diterima. Kegagalan dalam berusaha sebagai kesalahan dalam pengambilan keputusan yang berakibat fatal bagi kelangsungan hidup.

6. Pengalaman Petani

Soekartawi et al (1998) menyatakan bahwa semakin lamanya pengalaman petani berarti mereka lebih terampil dan mempunyai pengetahuan tentang probabilitas yang mungkin terjadi sebagai konsekuensi atas keputusan yang diambilnya. Sejalan dengan itu Azwar (1988) dan Mar'at (1984) berpendapat bahwa sikap seseorang itu Azwar (1988) dan Mar'at (1984) berpendapat bahwa sikap seseorang merupakan hasil dari proses belajar, proses pengalaman dari *frame of reference* seseorang.

2.6 Konsep Usaha Tanaman Hias dan Bunga Potong

Menurut Adiwilaga (1975), bahwa usahatani adalah kegiatan manusia untuk mengusahakan tanahnya atau lahan dengan maksud memperoleh hasil tanaman atau hewan tanpa mengakibatkan berkurangnya kemampuan tanah yang bersangkutan untuk memperoleh hasil selanjutnya. Kesimpulannya adalah yang sangat diutamakan dalam pertanian adalah hasil yang diperoleh.

Menurut Sarwono (1992) bunga potong adalah bunga yang dimanfaatkan untuk bahan rangkaian bunga. Hasil rangkaian yang terpadu antara warna dan jenis bunga tertata dan menarik. Biasanya dipakai sebagai simbol pernyataan atau ungkapan perasaan dari pengirim kepada yang dituju, pengiriman bunga semacam itu antara lain untuk keperluan acara ulang tahun, perkawinan, pembukaan gedung baru, lebaran natal ataupun pergantian Tahun Baru.

Menurut Abdullah (1992) tanaman hias mencakup semua jenis tanaman baik yang berbunga maupun yang tidak berbunga asalkan saja tanaman hias tersebut dapat memberikan kesan keindahan, kesejukan, kenyamanan, serta ketenangan bagi yang memandang atau yang berada disekitarnya. Apabila digunakan secara tepat sesuai dengan maksud dan tujuan kehadiran tanaman hias tidak lepas dari kehidupan sehari-hari baik yang awam maupun yang berkecimpung langsung dalam berbisnis tanaman hias.

2.6.1 Konsep Usahatani

Usahatani merupakan suatu perusahaan, karena tujuan tiap-tiap petani bersifat ekonomis yaitu memproduksi apakah hasil tersebut akan dijual atau dikonsumsi sendiri. Sedangkan menurut Kadarsan (1993) menyatakan bahwa usahatani adalah tempat dimana seseorang atau sekumpulan orang berusaha mengelola unsur-unsur produksi seperti alam, tenaga kerja, modal dan ketrampilan dengan tujuan berproduksi untuk menghasilkan sesuatu di lapangan pertanian. Dalam pelaksanaan usahatani terdapat input produksi yang berperan penting diantaranya adalah lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen. Analisis usahatani digunakan untuk mengetahui untung rugi usahatani yang dilakukan.

Hernanto Fadholi (1991) mendefinisikan usahatani sebagai organisasi dari alam, tenaga kerja dan modal yang ditujukan kepada produksi di lapangan pertanian. Organisasi ini pelaksanaannya berdiri sendiri atau dengan kelompok apapun bentuknya usahatani semata-mata menuju kepada keuntungan yang terus menerus dan bersifat komersil. Usahatani (*farm Manajemen*) adalah cara bagaimana mengelola kegiatan pertanian proses dimana sumber-sumber dan situasi dimanipulasi oleh keluarga tani dengan informasi yang terbatas untuk mencapai tujuan.

Biaya produksi dapat dibagi menjadi dua yaitu biaya-biaya yang berupa uang tunai misalnya upah kerja, persiapan penggarapan tanah, biaya pembelian pupuk dan pestisida dan lain-lainnya. Biaya panen kemungkinan pembayaran pajak dibagi dalam bentuk in natur. Besar kecilnya bagian biaya produksi yang berupa uang tunai ini sangat mempengaruhi pengembangan usahatani. Terbatasnya modal yang dimiliki petani lebih-lebih fasilitas perkreditan tidak ada sangat menentukan berhasil atau tidaknya pembangunan pertanian. Selain penggolongan diatas biaya produksi juga dapat dibagi dalam biaya tetap dan variabel, biaya tetap adalah jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada jumlah produksi misalnya sewa tanah. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya tergantung pada jumlah produksi misalnya biaya bibit, persiapan lahan

Konsep usahatani adalah himpunan dari sumber-sumber alam yang diperlukan untuk produksi pertanian ilmu usahatani diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumber daya yang ada secara efektif dan efisien untuk memperoleh keuntungan (Soekartawi, 1995).

Analisis usahatani adalah suatu pemeriksaan terutama dibidang keuangan sehingga dapat diketahui sampai sejauh mana keberhasilan yang telah dicapai dan

masalah apa yang sering timbul dan peluang apa saja yang ada sertaq alternaif tindakan yang dapat dilakukan untuk memperbaiki atau supaya bisa meningkatkan keuntungan dari komoditi yang ditanam (Rahardi, 2000).

Dalam melakukan analisis usahatani, dapat dilakukan menurut kepentingan untuk apa analisis tersebut, dalam banyak pengalaman analisis usahatani yang dilakukan oleh petani atau produsen memang dimaksudkan untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Keunggulan Komparatif
2. Kenaikan Hasil Yang Semakin Menurun
3. Subtitusi
4. Pengeluaran Biaya Usahatani
5. Biaya yang diluahkan
6. Pemilihan Cabang Usaha
7. Baku Timbang Tujuan

Ketujuh hal diatas mempunyai dasar yang sama yaitu mencari Informasi tentang keragaman suatu Usahatani yang dilihat dari berbagai aspek. Kajian seperti ini sangat penting karena tiap tipe usahatani pada tiap macam skala usahatani dan pada tiap lokasi tertentu berbeda satu sama lain, karena hal tersebut memang ada perbedaan dalam karakteristik yang dimiliki pada usahatani yang bersangkutan (Soekartawi, 1995).

2.7. Konsep Biaya, Penerimaan Dan Pendapatan

2.7.1. Biaya

Untuk melakukan suatu usahatani diperlukan biaya-biaya yang harus dikeluarkan untuk menjalankan usahatani tersebut, dimana biaya tersebut digunakan untuk membeli dan menyediakan input usaha dan berbagai peralatan yang diperlukan. Biaya produksi dalam usahatani adalah pengeluaran yang dinyatakan dengan uang untuk menghasilkan suatu produk (Soekartawi, 2002). Biaya yang dikeluarkan dalam berusaha tani terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap ini umumnya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun yang diperolehnya banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperolehnya. Contoh sewa tanah, pajak, penyusutan peralatan. Sedangkan biaya

variabel adalah biaya yang besar atau kecilnya tergantung pada produksi usahatani contoh biaya tenaga kerja, biaya pembelian pupuk, pestisida dan sebagainya (Soekartawi, 1993).

Biaya dikatakan sebagai pengorbanan yang dikeluarkan oleh pihak produsen untuk menghasilkan suatu produk. Terdapat beberapa jenis biaya dalam aktivitas produksi, tetapi pada intinya biaya produksi terdiri atas dua bagian utama, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Diantara dua jenis biaya tersebut dapat diuraikan lagi menjadi beberapa istilah biaya .

Sulit menetapkan apa saja yang menjadi biaya dalam usahatani, biaya adalah sesuatu yang jelas dan mudah diukur (seperti uang tunai yang keluar) sedangkan lainnya merupakan hal yang seimbang dengan hanya digunakan secara kasar. Biaya seperti itu termasuk biaya non tunai seperti biaya penyusutan dan biaya opportunity (biaya kesempatan). Jadi ada biaya tertentu yang nyata dan ada yang tergantung pada pendapatan dan anggapan

Biaya produksi adalah semua pengeluaran perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang akan digunakan untuk menghasilkan barang-barang produksi perusahaan tersebut. Untuk analisis biaya produksi perlu diperhatikan dua jangka waktu, yaitu jangka panjang dan jangka pendek. Jangka panjang yaitu jangka waktu dimana faktor produksi dapat mengalami perubahan sedangkan jangka pendek, yaitu jangka waktu dimana sebagian faktor produksi dapat berubah dan sebagian lainnya tidak dapat berubah. Dalam analisis biaya produksi perlu diperhatikan (a) total rata-rata, biaya produksi tetap rata-rata dan biaya variabel rata-rata, (b) biaya produksi marginal yaitu tambahan biaya produksi yang harus dikeluarkan untuk menambah satu unit produksi.

Dari segi sifat biaya dalam hubungannya dengan tingkat output, biaya dibagi atas

1. Biaya Total (*total cost = TC*)

Total biaya adalah seluruh biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi. Dalam hal ini terdiri 2 macam yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak dipengaruhi oleh naik turunnya produksi. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang nilainya dipengaruhi oleh naik turunnya produksi (Soekartawi, 1993).

Biaya total merupakan keseluruhan dari biaya tetap dan biaya variabel atau tetapnya penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel, sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana :

TFC : Biaya tetap total (*total fixed cost*)

TVC : Biaya variabel total (*total variabel cost*)

2. Biaya tetap total (*total fixed cost = TFC*)

Biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produk yang akan dihasilkan, biaya tetap dapat pula dikatakan sebagai biaya yang hilang atau sunk cost, artinya bahwa biaya yang dikeluarkan oleh produsen harus tersedia meskipun proses produksi belum dilakukan dan nilainya tetap, tidak tergantung pada beberapa output yang akan diproduksi.

3. Biaya variabel total (*total variabel cost = TVC*)

Biaya variabel total merupakan biaya yang besar atau nilainya tergantung pada beberapa jumlah produk yang akan dihasilkan. Dengan demikian jika sebaliknya. Jika jumlah produksinya kecil atau sedikit maka nilai biaya yang diperlukan akan rendah. Sehingga dalam hal ini, antara biaya variabel dengan jumlah produksi merupakan suatu hubungan yang sifatnya searah.

4. Biaya rata-rata (*average fixet cost = AFC*)

Biaya tetap rata-rata merupakan biaya tetap setelah dibagi dengan jumlah produk yang akan diproduksi sehingga biaya tersebut dapat dikatakan terdistribusikan pada setiap satuan produk yang telah diproduksi. Dengan demikian, biaya tetap rata-rata dapat dirumuskan:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Dimana :

AFC : Biaya tetap rata-rata (*average fixed cost*)

TFC : Biaya tetap total (*total fixed cost*)

Q : Jumlah produk

5. Biaya variabel rata-rata (*average variabel cost*)

Biaya variabel rata-rata adalah biaya variabel total dibagi dengan jumlah produksi. Biaya variabel rata-rata dirumuskan:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Dimana :

AVC : Biaya variabel rata-rata (*average variabel cost*)

TVC : Biaya variabel total (*total variabel cost*)

Q : Jumlah Produk

6. Biaya total rata-rata (*average total cost = AC*)

Biaya total rata-rata adalah biaya total dibagi dengan jumlah produksi, secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

total rata-rata (*average total cost*)

TC : Biaya total (*total cost*)

Q : Jumlah produk

2.7.2. Penerimaan

Penerimaan adalah nilai uang yang diterima dari penjualan produk agroindustri. Penerimaan dapat pula didefinisikan sebagai jumlah uang yang dibayarkan untuk pembelian barang dan jasa bagi agroindustri. Penerimaan tunai tidak termasuk pinjaman untuk keperluan agroindustri. Selisih antara penerimaan tunai dan pengeluaran tunai disebut pendapatan tunai dan merupakan kemampuan agroindustri untuk menghasilkan uang tunai. Ukuran ini sebagai langkah permulaan untuk menilai tentang agroindustri yang mungkin terjadi.

Adapun yang dimaksud dengan penerimaan adalah semua pendapatan yang diterima oleh pengusaha dalam kaitanya dengan usaha yang dilakukannya. Dalam hal ini biasanya penerimaan dari jumlah produk dikalikan dengan harga produk tersebut dipasaran. (Soekartawi, 1993).

2.7.3. Konsep Pendapatan

Menurut Kadarsan (1993), menyatakan bahwa usahatani pada akhirnya akan menghasilkan produk atau output yang merupakan penerimaan bagi petani jika dikalikan dengan harga produk dan kelebihan penerimaan dari total biaya merupakan keuntungan usahatani. Besar kecilnya keuntungan yang didapatkan tergantung pada besar kecilnya biaya produksi, harga komoditas dan jumlah produk yang dihasilkan.

Pendapatan usaha merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya yang digunakan. Semakin tinggi keuntungan yang diperoleh maka dapat dikatakan bahwa perusahaan terus berkembang dengan baik karena pada prinsipnya tujuan perusahaan secara umum adalah mencari laba yang maksimal. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani misalnya : Luas lahan, tingkat produksi, pilihan dan kombinasi cabang usaha, Intensitas pengusaha pertanaman, efisiensi tenaga kerja (Hernanto, 1991).

2.8 Pengertian Pemasaran dan Konsep Pemasaran

2.8.1 Pengertian Pemasaran

Pengertian pemasaran didefinisikan bermacam-macam oleh beberapa ahli diantaranya adalah proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain (Kotler, 1997). Selain itu pemasaran didefinisikan sebagai 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 maupun kepada pembeli potensial.

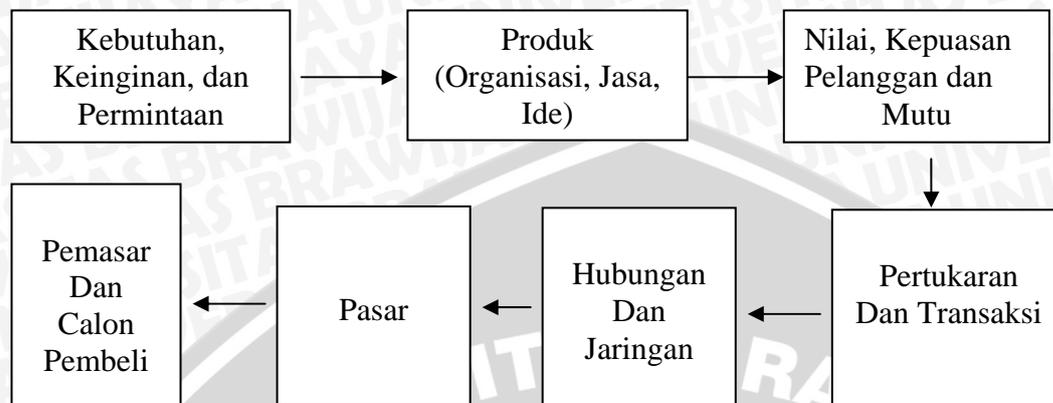
2.8.2 Konsep Pemasaran

Masalah tentang pemasaran tidak akan terlepas dari sebuah konsep pemasaran. Kepuasan keinginan dari konsumen adalah filsafat bisnis yang mengatakan bahwa kepuasan keinginan dari konsumen adalah dasar kebenaran sosial dan ekonomi kehidupan sebuah perusahaan. Sudah sewajarnya jika segala kegiatan perusahaan harus dicurahkan untuk mengetahui apa yang diinginkan oleh konsumen dan kemudian memuaskan keinginan-keinginan itu, sudah tentu pada akhirnya perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba.

Ahli pemasaran lain menyatakan bahwa konsep pemasaran merupakan kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang lebih efektif dari para pesaing dalam memadukan kegiatan pemasaran guna menetapkan dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran (Kotler, 1997). Pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Ahli pemasaran mengungkapkan bahwa konsep pemasaran terdiri dari beberapa tahapan. Tahapan-tahapan tersebut akan berhubungan antara satu dengan

yang lainnya. Berikut ini adalah pemaparan tahapan konsep pemasaran menurut Kotler dan Amstrong (1996) dalam Shinta (2003) :



Gambar 1. Konsep inti pemasaran

a. Kebutuhan, keinginan, dan permintaan

1. Kebutuhan

Konsep dasar yang melandasi adalah kebutuhan manusia. Kebutuhan manusia adalah pernyataan dari rasa kehilangan, dan manusia mempunyai banyak kebutuhan yang kompleks. Semua kebutuhan berasal dari masyarakat konsumen, bukan dari pemasar. Kebutuhan akan terpenuhi sesuai dengan kemampuan konsumen, bila konsumen tidak puas akan mencari produk atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhannya.

2. Keinginan

Bentuk kebutuhan manusia yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual dinamakan keinginan. Keinginan digambarkan dalam bentuk obyek yang akan memuaskan kebutuhan mereka atau keinginan adalah hasrat akan penawar kebutuhan yang spesifik. Masyarakat yang semakin berkembang, keinginannya juga semakin luas, tetapi ada keterbatasan yang membuat keinginan tersebut tidak semua akan terpenuhi, seperti keterbatasan dana, waktu, tenaga dan ruang, sehingga dibutuhkan perusahaan yang mampu memuaskan keinginan sekaligus memenuhi kebutuhan manusia dengan keterbatasan tersebut.

3. Permintaan

Dengan keinginan dan kebutuhan serta keterbatasan sumber daya tersebut, akhirnya manusia akan menciptakan permintaan akan produk atau jasa dengan manfaat yang paling memuaskan. Sehingga muncul istilah permintaan, yaitu

keinginan manusia akan produk spesifik yang didukung oleh kemampuan dan ketersediaan untuk membelinya.

b. Produk

Sejalan dengan munculnya kebutuhan, keinginan dan permintaan, perusahaan berusaha untuk mempelajarinya dengan melakukan kegiatan riset penelitian, mengamati perilaku konsumen, menganalisis keluhan yang dialami konsumen, mencari jawaban produk atau jasa apa yang sedang disukai atau bahkan produk apa yang tidak disukai, dan lain-lain. Dengan kegiatan tersebut, akhirnya perusahaan dapat menawarkan segala sesuatu kepada pasar untuk diperhatikan, untuk dimiliki atau dikonsumsi sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhan sekaligus keinginannya, sesuatu itu disebut produk. Produk tidak hanya mencakup obyek fisik, tetapi juga jasa, orang, tempat, organisasi ataupun gagasan.

c. Nilai pelanggan, kepuasan pelanggan, dan mutu

a. Nilai pelanggan

Karena semua perusahaan berusaha menawarkan produk atau jasa yang superior, maka konsumen dihadapkan pada pilihan yang beraneka ragam. Konsumen membuat pilihan pembelian berdasarkan pada persepsi mereka mengenai nilai yang melekat pada berbagai produk dan jasa yang ditawarkan. Nilai pelanggan adalah selisih antara nilai total yang dinikmati pelanggan karena menggunakan suatu produk dan biaya total yang menyertai produk tersebut. Nilai total antara lain nilai dari produk, jasa, personil pemasar, citra perusahaan, sedangkan biaya total antara lain harga yang harus dibayarkan, biaya waktu, biaya energi dikeluarkan, biaya psikis. Setelah pemberian nilai, konsumen akan mengevaluasi dan hasil evaluasi ini akan mempengaruhi kepuasan dan peluang untuk membeli ulang produk tersebut.

b. Kepuasan pelanggan

Kepuasan pelanggan tergantung pada anggapan kinerja produk dalam menyerahkan nilai relatif terhadap harapan pembelian. Bila kinerja atau prestasi sesuai atau bahkan melebihi harapan, pembeliannya akan merasa puas.

c. Mutu

Kepuasan pelanggan berkaitan erat dengan mutu atau *Total Quality Management* (TQM) yaitu program yang dirancang untuk memperbaiki mutu produk, jasa dan proses pemasaran secara terus menerus.

d. Pertukaran dan transaksi

a. Pertukaran

Pertukaran adalah tindakan untuk memperoleh barang yang dikehendaki dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai imbalan.

b. Transaksi

Transaksi adalah perdagangan antara dua pihak yaitu penjual atau penawar dengan pihak pembeli. Transaksi akan terjadi jika kedua pihak melakukan persetujuan.

e. Hubungan, dan jaringan

1. Hubungan

Proses menciptakan, memelihara, dan meningkatkan hubungan erat yang semakin bernilai dengan pelanggan dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya. Dengan kata lain hubungan adalah praktik membangun hubungan jangka panjang yang memuaskan dengan pihak-pihak pelanggan, pemasok (supplier), Penyalur (distributor) guna mempertahankan bisnis jangka panjang mereka.

2. Jaringan

Jaringan terdiri dari perusahaan dan semua pihak-pihak pendukung :

Pelanggan, supplier, distributor, pengecer, agen iklan, ilmuwan dan pihak lain yang bersama-sama dengan perusahaan telah membangun hubungan yang saling menguntungkan.

3. Pasar

Pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan atau keinginan tertentu yang sama, yang mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan tersebut.

4. Pemasar dan calon pembeli

Pemasar adalah seseorang yang mencari satu atau lebih calon pembeli yang akan terlibat dalam pertukaran tersebut. Calon pembeli adalah seseorang yang diidentifikasi oleh pemasar sebagai orang yang mungkin bersedia dan mampu terlibat dalam pertukaran tersebut.

Sedangkan konsep pemasaran menurut Masryroffie (1994) mempunyai tiga faktor pokok yaitu:

a. Berorientasi konsumen

Faktor pokok pertama adalah berorientasi konsumen. Perusahaan yang telah menetapkan orientasi konsumen hendaknya memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Menentukan kebutuhan pokok dari pembeli yang akan dilayani.
2. Memilih kelompok pembeli tetap sebagai sasaran dalam penjualan.
3. Menentukan Produk dan program pemasaran.
4. Mengadakan penelitian pada konsumen untuk mengukur, menilai dan menafsir keinginan, sikap serta tingkah laku konsumen.
5. Menentukan dan melaksanakan strategi yang paling baik apakah menitikberatkan pada mutu yang tinggi, harga yang murah atau model yang menarik.

b. Volume penjualan yang menguntungkan

Faktor pokok kedua yaitu volume penjualan yang menguntungkan merupakan tujuan dari konsep pemasaran. Dapat pula dikatakan bahwa sebenarnya laba itu sendiri merupakan pencerminan dari pada usaha-usaha perusahaan yang berhasil memberikan kepuasan kepada konsumen.

c. Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan.

Faktor pokok ketiga yaitu koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan perlu dilakukan untuk memberikan kepuasan konsumen, juga perlu dihindari adanya pertentangan dalam perusahaan maupun antar perusahaan dengan pasarnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Hasil Terdahulu

Terdapat beberapa telaah penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai referensi yaitu sebagai berikut :

Penelitian Hendriani (1996), dalam judul Analisis Usahatani Anggrek study kasus di Malang Jawa Timur menyatakan bahwa didapatkan bahwa modal yang dikeluarkan petani dalam menjalankan usaha anggrek tidak sedikit jumlahnya sampai masa panen. Rata-rata pada luasan lahan 558m² membutuhkan Rp 12.226.609 per tahun. Tingginya tersebut disebabkan petani menginginkan kualitas dan kuantitas yang terbaik dan terbesar guna mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari usahatani anggrek. Setelah tahun ke-6 yaitu tahun ke-7 mulai mengalami penurunan pendapatan secara berlahan-lahan. Hal ini dikarenakan kemampuan tanaman anggrek untuk berproduksi sudah mulai menurun baik kualitas maupun kuantitaas sehingga perlu peremajaan kembali .

Penelitian oleh Imam Rusli (1990), menyatakan bahwa bisnis bunga untuk tahun-tahun mendatang kemungkinan semakin bagus apalagi setelah dalam Pameran International Taman dan Penghijauan di Osaka Jepang beberapa waktu lalu. Anjungan Indonesia telah memenangkan berbagai penghargaan yang direbut dalam expo tersebut. Sedangkan pada tahun lalu di Pasadena Amerika Serikat juga berhasil meraih juara pertama dalam *Turnamen Of Rosses*.

Penelitian Tampubolon, (1987). Tentang tanam hias, menyatakan bahwa tanaman hias merupakan tanaman yang berbunga sepanjang tahun ditanam dipinggir jalan, di halaman rumah, maupun yang dapat menghasilkan bunga potong dan tanaman hias khusus daun yang dapat menyejukkan ruangan semuanya mempunyai manfaat tersendiri sebagai penyejuk jiwa, mendatangkan rasa tenang disamping dengan sendirinya dapat mendatangkan keuntungan materi terutama jika diusahakan dengan metoda- metoda tersendiri. Tanaman hias merupakan tanaman yang mempunyai keindahan dan daya tarik tertentu, disamping itu juga mempunyai nilai ekonomis untuk keperluan hiasan di dalam dan di luar ruangan.

Agustining (2003), meneliti mengenai analisis pendapatan dan efisiensi Usahatani bunga potong dan bunga tabur Sedap Malam di Desa Rembang Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan, Menyimpulkan bahwa pendapatan usahatani bunga

potong Sedap Malam lebih tinggi dibandingkan pendapatan pada usahatani bunga tabur Sedap Malam yaitu masing-masing 27.375.381.00 dan 21.296.643.00 per hektar per tahun.

Didasarkan analisis yang dilakukan Yulistianto (2003) dalam penelitiannya yang berjudul Strategi Pemasaran Tanaman Hias Anggrek study kasus di CV. Orchid Batu. Didapatkan peluang usaha tani anggrek terdiri dari meningkatnya pecinta tanaman hias jenis anggrek, penyelenggara pameran anggrek, penelitian dan pengembangan tanaman anggrek. Disamping itu banyak faktor ancaman-ancaman dalam usaha tani anggrek misalnya pesaing, rendahnya dukungan dari pihak lain, dan punahnya varietas asli tanaman anggrek, dari lingkungan Internal faktor kekuatan terdiri dari kemudahan dalam mendapatkan bibit unggul, tanggung jawab pekerja yang tinggi, kekuatan tawar yang tinggi, dan didukung harga jual yang relatif tinggi dan tersedianya teknologi yang kian lama semakin canggih. Sedangkan dari faktor kelemahan, kadang ketersediaan bibit yang kurang kontinyu, tenaga kerja yang kurang ahli, dan sering mengalami kesulitan dengan adanya persilangan.

Sedangkan dalam penelitian Hendriani Epsilon (1996) dengan judul Analisis Usahatani Anggrek Study Kasus di Malang menyatakan bahwa didapatkan bahwa modal yang dikeluarkan petani dalam menjalankan usahatani anggrek tidak sedikit jumlahnya sampai masa panen. Rata-rata pada luas lahan 556 m² membutuhkan Rp, 12.226.609 per tahun. Tingginya biaya tersebut disebabkan petani menginginkan kualitas dan kuantitas yang terbaik dan terbesar guna mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari usahatani anggrek setelah tahun keenam dan ketujuh mulai mengalami penurunan pendapatan secara berlahan-lahan. Hal ini dikarenakan kemampuan tanaman anggrek untuk memproduksi sudah mulai menurun baik itu kualitas maupun kuantitas dari tanaman tersebut sehingga perlu diadakan peramajaan.

Pada penelitian ini merupakan penelitian lanjutan dari penelitian terdahulu yang telah menyajikan perbedaan biaya usaha tani, pendapatan dan penerimaan serta efisiensi usahatani bunga hias. Perbedaan dari penelitian ini adalah pada komoditi bunga anggrek dan hanya menganalisis biaya tetap dan variabel serta penerimaan dan pendapatan kelompok pedagang bunga hias anggrek yang terdapat di di Desa Sidomulyo Batu.

2.2 Karakteristik Bunga Anggrek

Besarnya permintaan luar negeri terhadap bunga tropis, baik dalam bentuk bunga potong, bunga kering dan tanaman hias membuka prospek lebih cerah bagi pengusaha dan petani bunga Indonesia. Peluang ekspor bunga dan tanaman hias Indonesia menurut beberapa kalangan, akan semakin meningkat dengan diperkenalkannya berbagai bunga Indonesia dalam Pameran International Taman dan Penghijauan di Osaka Jepang.

Menurut Abdullah (1992) tentang tanaman hias mencakup semua jenis tanaman baik yang berbunga maupun yang tidak berbunga asalkan saja tanaman tersebut dapat memberikan kesan keindahan, kesejukan, keceriaan, dan kenyamanan serta ketenangan bagi yang memandang atau yang berada disekitarnya. Apabila digunakan secara tepat dan sesuai dengan maksud dan tujuan kehadiran tanaman hias tidak lepas dari kehidupan sehari-hari baik yang masih awam maupun yang berkecimpung dalam bisnis tanaman hias.

Dalam hal ini gambaran umum tentang tanaman anggrek atau Orchidaceae termasuk dalam keluarga tanaman bunga-bunga juga. Anggrek terdapat pada hutan yang gelap, di lereng yang terbuka, pada batu karang yang terjal, pada batu-batuan didaerah pantai dengan garis pasang surut tinggi. Bahkan di tepi gurun pasir pun anggrek dapat ditemukan. Tumbuh dari kutub utara sampai daerah katulistiwa dan selatan pada semua benua kecuali Antartika. Anggrek yang banyak digemari adalah anggrek epifit berasal dari daerah tropis.

Indonesia terkenal di seluruh dunia dengan kekayaan anggreknya yang mempunyai lebih dari 4000 species anggrek yang tersebar di hampir semua pulau. Kalimantan, Papua, Sumatera, Jawa termasuk pulau-pulau yang terkenal didunia karena kekayaan anggreknya.

Genus yang banyak tumbuh meliputi: Vanda, Phalaenopsis, Paphiopedilum, Dendrobium, Coelogyne, Cymbidium, Bulbophyllum dll. Anggrek yang terkenal dari Indonesia adalah "anggrek bulan" (*Phalaenopsis amabilis*) yang diangkat sebagai "Bunga Nasional" dan dijuluki "puspa pesona", dan "anggrek kantung" (*Paphiopedilum javanicum*).

2.2.1 Spesifikasi Tanaman Anggrek

Perbedaan tanaman anggrek dengan tanaman bunga-bungan lainnya adalah pada bentuk bunganya, pada bunga anggrek umumnya :

1. mempunyai tiga sepal (daun kelopak bunga). Salah satunya yang terletak pada bagian belakang (punggung) yang menghadap keatas dinamakan sepal dorsal.
2. mempunyai tiga petal (daun mahkota bunga) yang letaknya selang seling dengan daun kelopak bunga. Salah satu dari petal yang terletak dibawah berbentuk seperti lidah yang disebut labellum (bibir bunga), membuat bunga simetris antara kiri dan kanan.
3. putik dan benang sari (bagian jantan dan betina) yang bergabung bersama pada bagian yang disebut column. Tepung sari yang biasanya berkumpul bersama pada bagian yang disebut pollinia.
4. buahnya mempunyai biji yang sangat kecil dan banyak.
5. Tangkai bunga dapat berkelak-kelok saat pertumbuhannya, tergantung arah sumber cahaya.

Berdasarkan petumbuhannya secara umum anggrek dibagi menjadi 2 jenis yaitu :

1. Anggrek Simpodial

Biasanya pola tumbuhnya horizontal seperti tumbuhan merambat. Batang tumbuhnya disebut rhizome. Rhizome terbaring horizontal pada permukaan tanah dan akar-akarnya tumbuh pada sekitar panjang rhizome dengan arah menurun dan membuat batang vertikal keatas yang disebut umbi semu (pseudobulb). Ada yang pseudobulb nya memanjang keatas seperti batang (cane), dan ada pula yang pendek dan bulat atau pipih. Salah satu fungsi dari pseudobulb adalah sebagai tempat penyimpanan air dan sari makanan. Pseudobulb yang berkerut adalah tanda tanaman tersebut mengalami masalah dalam penyerapan air. Setiap pseudobulb mempunyai satu sampai beberapa daun. Tunas baru muncul dari dasar pseudobulb yang sudah tua dan tempat titik tumbuhnya disebut "eye" (mata). Pada jenis pseudobulb yang pendek dan bulat, ada yang dibungkus oleh pelepah daun (sheath) dimana dari dasar pseudobulb tersebut bunga akan muncul, contoh : *Coelogyne*, *Oncidium*. Pada pseudobulb yang berbentuk batang (cane), tangkai bunga akan muncul dari ujung batangnya, contoh: *Dendrobium*.

2. Anggrek Monopodial :

Anggrek yang tumbuh keatas dari satu batang (stem). Daunnya akan bertambah terus dari ujung batang selama hidupnya. Jenis ini tidak mempunyai rhizome dan pseudobulb, dan biasanya tumbuh akar udara (aerial root) dari sepanjang batangnya. Tangkai bunga (spike/inflorescence) tumbuh dari sisi batang

dan dimulai dari sebelah bawah (bukan dari ujungnya), berbeda dengan sympodial (dendrobium) dimana tangkai bunga tumbuh dari ujung batang. Jika ujung batangnya rusak karena busuk (contoh: jenis phalaenopsis) atau dipotong/distek (contoh: jenis vanda), maka akan muncul batang baru dari sisi batang lama dan daun akan tumbuh dari batang baru tersebut.

Berdasarkan tempat tumbuhnya, anggrek dibagi menjadi beberapa jenis :

1. Epiphyte

Anggrek yang tumbuh menumpang pada batang tanaman lainnya tetapi tidak parasit (tidak mengambil sari makanan dari tanaman tersebut). Dengan demikian anggrek akan memperoleh posisi yang lebih baik untuk mendapatkan cahaya yang lebih. Akarnya melekat pada dahan pohon dan mendapatkan air hanya dari hujan dan kabut.

2. Lithophyte

Anggrek ini biasa tumbuh pada batu-batuan. Mereka menggunakan batu sebagai pegangannya.

3. Saprophyte

Anggrek ini yang tumbuh pada humus dan daun-daun kering.

4. Terrestrial

Anggrek ini biasa yang tumbuh pada padang rumput, tanah humus dihutan.

Anggrek berdasarkan kisaran suhu udara yang sesuai dibagi 3 jenis yaitu :

1. Anggrek suhu dingin (gunung, ketinggian 2000-4000m) : tumbuh baik pada suhu 15-21°C pada siang hari dan 10-13°C pada malam hari. Contoh tanaman anggrek ini adalah Cymbidium, Masdevallia, Miltonia, Odontoglossum, Oncidium, Paphiopedilum.

2. Anggrek suhu sedang (dataran tinggi, 750-2000m) : tumbuh baik pada suhu 21-32°C pada siang hari dan 13-18°C pada malam hari. Contoh tanaman ini adalah Brassavola, Cattleya, Dendrobium, Epidendrum, Laelia, Paphiopedilum (molted leaves).

3. Anggrek suhu panas (dataran rendah, 0-750 m) : tumbuh baik pada suhu 26-35°C pada siang hari dan 18-24°C pada malam hari. Contoh adalah Phalaenopsis, Vanda, beberapa jenis Dendrobium lainnya.

2.2.2 Pembiakan Anggrek

Anggrek mempunyai lebih banyak jenis (species) nya daripada keluarga tanaman bunga-bungaannya lainnya. Para ahli tumbuh-tumbuhan berkeyakinan anggrek mempunyai lebih dari 25.000 species yang tersebar di seluruh dunia. Tetapi karena kerusakan hutan kita kehilangan species yang belum dikenali dan tidak tahu dengan pasti berapa jumlahnya. Perbanyakkan bunga Anggrek dapat dilakukan dengan cara :

1. Pembiakan generatif

Perbanyakkan dengan biji buah yang telah masak. Masa masak buah anggrek sangat tergantung dari jenis anggreknya, dan iklim juga mempengaruhi kematangan buahnya. Pembiakan generatif ini memerlukan perlakuan yang khusus diantaranya biji harus steril dari hama dan penyakit.

2. Pembiakan vegetatif :

Pembiakan dengan mengambil bagian tanaman induknya seperti :

- Stek untuk jenis monopodial.
- Memecah rumpun untuk jenis simpodial.
- Keiki, yaitu anak tanaman yang tumbuh dari batang atas (dendrobium), atau tangkai bunga (phalaenopsis).
- Kultur jaringan, yaitu mengambil sebagian jaringan tanaman untuk diperbanyak dengan melalui proses di laboratorium. Dengan cara ini bisa dihasilkan tanaman bebas virus meskipun tanaman induknya terjangkit. (Anonymous 2007).

Beberapa gambaran dan potensi yang bisa dimunculkan dalam kultur jaringan diantaranya adalah :

1. Kultur meristem, dapat menghasilkan anggrek yang bebas virus, sehingga sangat tepat digunakan pada tanaman anggrek spesies langka yang telah terinfeksi oleh hama penyakit, termasuk virus.
2. Kultur anther, bisa menghasilkan anggrek dengan genetik haploid (1n), sehingga bentuknya lebih kecil jika dibandingkan dengan anggrek diploid (2n). Dengan demikian sangat dimungkinkan untuk menghasilkan tanaman anggrek mini, selain itu dengan kultur anther berpeluang memunculkan sifat resesif unggul yang pada kondisi normal tidak akan muncul karena tertutup oleh yang dominan.
3. Dengan teknik poliploid dimungkinkan untuk mendapatkan tanaman anggrek 'giant' atau besar. Teknik ini salah satunya dengan memberikan induksi bahan kimia yang bersifat menghambat (cholchicine).

4. Kloning, tehnik ini memungkinkan untuk dihasilkan anggrek dengan jumlah banyak dan seragam, khususnya untuk jenis anggrek bunga potong. Sebagian penganggrek telah mampu melakukan tehnik ini.
5. Mutasi, secara alami mutasi sangat sulit terjadi. Beberapa literatur peluangnya 1 : 100 000 000. Dengan memberikan induksi tertentu melalui kultur jaringan hal tersebut lebih mudah untuk diatur. Tanaman yang mengalami mutasi permanen biasanya memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi.
6. Bank plasma, dengan meminimalkan pertumbuhan secara 'in-vitro' kita bisa mengoleksi tanaman anggrek langka tanpa harus memiliki lahan yang luas dan perawatan intensif. Baik untuk spesies langka Indonesia maupun dari luar negeri untuk menjaga keaslian genetis yang sangat penting dalam proses pemuliaan anggrek (Anonymous 2007).

2.3 Budidaya Tanaman Anggrek

2.3.1 Persilangan

Persilangan ditujukan untuk mendapatkan varietas baru dengan warna dan bentuk yang menarik, mahkota bunga kompak dan bertekstur tebal sehingga dapat tahan lama sebagai bunga potong, jumlah kuntum banyak dan tidak ada kuntum bunga yang gugur dini akibat kelainan genetis serta produksi bunga tinggi. Untuk mendapatkan hasil yang diharapkan, ada beberapa pedoman persilangan perlu dikuasai, antara lain :

- Persilangan sebaiknya dilakukan pada pagi hari setelah penyiraman. Kuntum bunga dipilih yang masih segar atau setelah membuka penuh.
- Sebagai induk betina dipilih yang mempunyai bunga yang kuat, tidak cepat layu atau gugur.
- Mengetahui sifat-sifat kedua induk tanaman yang akan disilangkan, agar memberikan hasil yang diharapkan, misalnya sifat dominasi yang akan terlihat atau muncul pada turunannya seperti : warna, bentuk, dan lain-lain.
- Bunga tidak terserang OPT terutama pada polen dan stigma.

2.3.2 Penanaman Dan Pemeliharaan

1. Persiapan Lahan

Tanaman anggrek dapat ditanam di sekitar rumah atau pekarangan atau di kebun yaitu di bawah pohon atau dengan naungan yang diberi paranet atau sejenisnya

dengan pengaturan intensitas cahaya tertentu atau di lahan terbuka. Oleh karena tanaman anggrek mempunyai potensi ekonomis yang tinggi, maka untuk jenis-jenis tertentu dapat ditanam di dalam rumah kaca (green house). Selain untuk melindungi tanaman dari gangguan alam, juga akan mengurangi intensitas serangan OPT.

2. Persiapan Media Tumbuh

Media tumbuh yang baik harus memenuhi beberapa persyaratan, yaitu tidak lekas melapuk, tidak menjadi sumber penyakit, mempunyai aerasi baik, mampu mengikat air dan zat-zat hara secara baik, mudah didapat dalam jumlah yang diinginkan dan relatif murah harganya. Sampai saat ini belum ada media yang memenuhi semua persyaratan untuk pertumbuhan tanaman anggrek.

Untuk pertumbuhan tanaman anggrek, kemasaman media (pH) yang baik berkisar antara 5–6. Media tumbuh sangat penting untuk pertumbuhan dan produksi bunga optimal, sehingga perlu adanya suatu usaha mencari media tumbuh yang sesuai. Media tumbuh yang sering digunakan di Indonesia antara lain : moss, pakis, serutan kayu, potongan kayu, serabut kelapa, arang dan kulit pinus. Pecahan batu bata banyak dipakai sebagai media dasar pot anggrek, karena dapat menyerap air lebih banyak bila dibandingkan dengan pecahan genting. Media pecahan batu bata digunakan sebagai dasar pot, karena mempunyai kemampuan drainase dan aerasi yang baik.

Moss yang mengandung 2–3% unsur N sudah lama digunakan untuk medium tumbuh anggrek. Media moss mempunyai daya mengikat air yang baik, serta mempunyai aerasi dan drainase yang baik pula. Pakis sesuai untuk media anggrek karena memiliki daya mengikat air, aerasi dan drainase yang baik, melapuk secara perlahan-lahan, serta mengandung unsur-unsur hara yang dibutuhkan anggrek untuk pertumbuhannya.

Serabut kelapa mudah melapuk dan mudah busuk, sehingga dapat menjadi sumber penyakit, tetapi daya menyimpan airnya sangat baik dan mengandung unsur-unsur hara yang diperlukan serta mudah didapat dan murah harganya. Dalam menggunakan serabut kelapa sebagai media tumbuh, sebaiknya dipilih serabut kelapa yang sudah tua.

Media tumbuh sabut kelapa, pakis, dan moss merupakan media tumbuh yang baik untuk pertumbuhan tanaman anggrek *Phalaenopsis* sp. Namun bila pakis dan moss yang tumbuh di hutan ini diambil secara terus-menerus untuk digunakan sebagai media tumbuh, dikhawatirkan keseimbangan ekosistem akan terganggu.

Serutan kayu atau potongan kayu kurang sesuai untuk media anggrek karena memiliki aerasi dan drainase yang baik, tetapi daya menyimpan airnya kurang baik, serta miskin unsur N. Proses pelapukan berlangsung lambat, karena kayu banyak mengandung senyawa-senyawa yang sulit terdekomposisi seperti selulosa, lignin, dan hemiselulosa.

Media serutan kayu jati merupakan media tumbuh yang baik untuk pertumbuhan anggrek *Aranthera James Storie*. Pecahan arang kayu tidak lekas lapuk, tidak mudah ditumbuhi cendawan dan bakteri, tetapi sukar mengikat air dan miskin zat hara. Namun arang cukup baik untuk media anggrek.

3. Penyiraman

Tanaman anggrek yang sedang aktif tumbuh, membutuhkan lebih banyak air dibandingkan dengan yang sudah berbunga. Frekuensi dan banyaknya air siraman yang diberikan pada tanaman anggrek bergantung pada jenis dan besar kecil ukuran tanaman, serta keadaan lingkungan pertanaman. Sebagai contoh adalah tanaman anggrek *Vanda sp.*, *Arachnis sp.*, dan *Renanthera sp.*, yaitu anggrek tipe monopodial yang tumbuh di bawah cahaya matahari langsung, sehingga membutuhkan penyiraman lebih dari dua kali sehari, terutama pada musim kemarau.

4. Pemupukan

Seperti tumbuhan lainnya, anggrek selalu membutuhkan makanan untuk mempertahankan hidupnya. Kebutuhan tanaman anggrek akan nutrisi sama dengan tumbuhan lainnya, hanya anggrek membutuhkan waktu yang cukup lama untuk memperlihatkan gejala-gejala defisiensi, mengikat pertumbuhan anggrek sangat lambat.

Dalam usaha budidaya tanaman anggrek, habitatnya tidak cukup mampu menyediakan unsur-unsur yang dibutuhkan oleh tanaman untuk pertumbuhan. Untuk mengatasi hal tersebut, biasanya tanaman diberi pupuk baik organik maupun anorganik. Pupuk yang digunakan umumnya pupuk majemuk yaitu yang mengandung unsur makro dan mikro.

Kualitas dan kuantitas pupuk dapat mengatur keseimbangan pertumbuhan

vegetatif dan generatif tanaman. Pada fase pertumbuhan vegetatif bagi tanaman yang masih kecil perbandingan pemberian pupuk NPK adalah 30:10:10, pada fase pertumbuhan vegetatif bagi tanaman yang berukuran sedang perbandingan pemberian pupuk NPK adalah 10:10:10. Sedangkan pada fase pertumbuhan generatif yaitu untuk merangsang pembungaan, perbandingan pemberian pupuk NPK adalah 10:30:30.

Jika dilakukan pemupukan ke dalam pot maka hanya pupuk yang larut dalam air dan kontak langsung dengan ujung akar yang akan diambil oleh tanaman anggrek dan sisanya akan tetap berada dalam pot. Pemupukan pada sore hari menunjukkan respon pertumbuhan yang baik pada anggrek *Dendrobium* sp.

2.3.3 Pengamatan dan pengendalian OPT

2.3.3.1 Pengamatan OPT

1. Hama

Jenis hama yang banyak mengganggu perkembangan tanaman anggrek dapat dijelaskan sebagai berikut :

A. Tungau Merah *Tenuipalvus orchidarum* Parf.

Ordo : Acarina

Famili : Tetranychidae

Jenis-jenis yang dapat diserang hama ini adalah *Phalaenopsis* sp., *Dendrobium* sp., *Orchidium* sp., *Vanda* sp. dan *Granatophyllum* sp., kapas, kacang-kacangan, jeruk, dan gulma terutama golongan dikotil.

Gejala Serangan :

Tungau sangat cepat berkembang biak dan dalam waktu singkat dapat menyebabkan kerusakan secara mendadak. Bagian tanaman yang diserang antara lain tangkai daun dan bunga. Tangkai yang diserang akan berwarna seperti perunggu. Pada permukaan atas daun terdapat titik/bercak berwarna kuning atau coklat, kemudian meluas dan seluruh daun menjadi kuning.

B. Kumbang Gajah *Orchidophilus aterrimus* (= *Acythopeus*) *aterrimus* Wat.

Ordo : Coleoptera

Famili : Curculionidae

Jenis anggrek yang diserang adalah anggrek epifit antara lain *Arachnis* sp., *Cattleya* sp., *Coelogyne* sp., *Cypripedium* sp., *Dendrobium* sp., *Cymbidium* sp., *Paphiopedilum* sp., *Phalaenopsis* sp., *Renanthera* sp., dan *Vanda* sp.

Gejala Serangan :

Kumbang bertelur pada daun atau lubang batang tanaman. Kerusakan terjadi karena larvanya menggerek daun dan memakan jaringan di bagian dalam batang sehingga mengakibatkan aliran air dan hara dari akar terputus serta daun-daun menjadi kuning dan layu. Kerusakan pada daun menyebabkan daun berlubang-lubang. Larva juga menggerek batang umbi, pucuk dan batang untuk membentuk kepompong, sedangkan kumbang dewasa memakan epidermis/permukaan daun muda, jaringan/tangkai bunga dan pucuk/kuntum sehingga dapat mengakibatkan kematian bagian tanaman yang dirusak. Serangan pada titik tumbuh dapat mematikan tanaman. Pada pembibitan *Phalaenopsis* sp. dapat terserang berat hama ini. Seangan kumbang gajah dapat terjadi sepanjang tahun, tetapi paling banyak terjadi pada musim hujan, terutama pada awal musim hujan tiba.

C. Kutu Perisai *Parlatoria proteus* Curt.

Ordo : Hemiptera

Famili : Diaspididae

Kutu ibi tersebar luas dan terutama dijumpai pada tanaman anggrek *Dendrobium* sp., *Renanthera* sp., *Vanda* sp. dan jenis-jenis anggrek tanah, dan palem.

Gejala Serangan :

Tanaman yang terserang berwarna kuning merana, kadang-kadang daun berguguran.

D. Ulat Bunga *Chliaria othona*

Ordo : Lepidoptera

Famili : Lycaenidae

Ulat ini menyerang jenis-jenis anggrek *Dendrobium* sp., *Phalaenopsis* sp., *Arundina* sp., *Phajus* sp.

Gejala Serangan :

Ulat memakan bunga atau pucuk anggrek. Setelah menetas dari telur segera masuk dan merusak ke dalam pucuk sampai ke bunga.

2. Penyakit

A. Antraknosa. *Colletotrichum gloeosporioides* (Penz.) Sacc. (Stadium Sempurna)
: *Glomerella cingulata*)

Penyakit ini dijumpai pada anggrek jenis *Dendrobium* sp., *Arachnis* sp.,

Ascocendo sp., Phalaenopsis sp., Vanda sp. dan Oncidium sp.

Gejala Serangan :

Pada daun atau umbi semu mula-mula timbul bercak bulat, mengendap, berwarna kuning atau hijau muda. Akhirnya bercak menjadi coklat dan mempunyai bintik-bintik hitam yang terdiri dari tubuh buah (aservulus) cendawan. Pada umumnya bintik-bintik ini teratur pada lingkaran-lingkaran yang terpusat. Dalam keadaan yang lembab tubuh buah mengeluarkan massa spora (konidium) yang berwarna merah jambu atau jingga. Daun yang terserang akan gugur akhirnya umbi akan gundul. Pada bunga, penyakit menyebabkan terjadinya bercak-bercak coklat kecil yang dapat membesar dan bersatu sehingga dapat meliputi seluruh bunga.

B. Bercak Daun *Cercospora* spp.

Semua jenis anggrek terserang oleh penyakit ini, terutama yang ditanam di tempat terbuka, seperti Vanda sp., *Arachnis* sp., Aranda sp., *Aeridachnis* sp. dan sebagainya.

Gejala serangan :

Penyakit timbul hanya apabila keadaan lingkungan lembab. Mula-mula pada sisi bawah daun yang masih muda timbul bercak kecil berwarna coklat. Bercak-bercak dapat berkembang melebar dan memanjang, dan dapat bersatu membentuk bercak yang besar. Pada pusat bercak yang berwarna coklat keputihan, cendawan membentuk kumpulan-kumpulan konidiofor dengan konidium, yang bila dilihat dengan kaca pembesar (loupe) tampak seperti bintik-bintik hitam kelabu. Pusat bercak akhirnya mengering dan dapat menjadi berlubang. Gejala ini lebih banyak terdapat pada daun-daun tua.

C. Rebah Bibit *Pythium ultimum*, *Phytophthora cactorum* dan *Rhizoctonia solani*.

Penyakit ini dijumpai pada tanaman muda dalam kompot pada anggrek jenis *Cymbidium* sp., *Dendrobium* sp., *Oncidium* sp. dan sebagainya.

Gejala Serangan :

Pada tanaman muda ditandai dengan gejala damping off, yaitu tanaman mati dan roboh. Bagian pangkal tanaman membusuk, sehingga tidak kuat berdiri tegak. Penyakit berkembang ke atas ke bagian-bagian lunak lainnya.

D. Layu *Fusarium oxysporum*

Penyakit layu *Fusarium* dapat dijumpai pada anggrek jenis *Cattleya* sp., *Dendrobium* sp. dan *Oncidium* sp. Selain itu juga menyerang kubis, caisin, petsai, cabai, pepaya, krisan, kelapa sawit, lada, kentang, pisang dan jahe.

Gejala serangan :

Patogen menginfeksi tanaman melalui akar atau masuk melalui luka pada akar rimpang yang baru saja dipotong, menyebabkan batang dan daun berkerut. Bagian atas tanah tampak merana seperti kekurangan air, menguning, dengan daun-daun yang keriput, umbi semu menjadi kurus, kadang-kadang agak terpinil. Perakaran busuk, pembusukan pada akar dapat meluas ke atas, sampai ke pangkal batang.

2.3.3.2 Pengendalian OPT Anggrek

Pengendalian OPT Anggrek dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Fisik

Media tumbuh disucihamakan dengan uap air panas agar tanaman bebas dari OPT yang dapat ditularkan melalui media tumbuh. Untuk menghindari penularan virus, usaha sanitasi harus dilakukan meliputi sterilisasi alat-alat potong. Setelah dicuci bersih alat-alat potong dipanaskan dalam oven pada suhu 149 ° C selama 1 jam.

2. Mekanis

Pengendalian secara mekanis dilakukan bilamana serangga hama dijumpai dalam jumlah terbatas. Misalnya pada pagi dan sore hari kumbang gajah dapat dijepit dengan jari tangan dan dimatikan. Demikian pula kutu tempurung pada daun anggrek dapat didorong dengan kuku, tetapi harus dilakukan secara hati-hati lalu dimatikan. Keong besar atau yang kecil dengan mudah dapat ditangkap pada malam hari dan dimusnahkan. Dengan membersihkan sampah dan gulma, maka keong tidak mempunyai kesempatan untuk bersarang dan bersembunyi.

Pengendalian secara mekanis juga dilakukan pada bagian tanaman yang menunjukkan gejala serangan penyakit, yaitu dengan memotong dan memusnahkan bagian tanaman yang terserang.

3. Kultur Teknis

Pemeliharaan tanaman yang baik dapat meningkatkan kesehatan tanaman, sehingga tanaman dapat tumbuh lebih subur. Penyiraman, pemupukan dan penambahan atau penggantian media tumbuh dapat meningkatkan pertumbuhan tanaman. Secara tidak langsung pemeliharaan yang berkelanjutan dapat memantau keadaan tanaman dari serangan OPT secara dini.

Penyiraman dilakukan apabila diperlukan dan dilakukan pagi hari sehingga siang harinya sudah cukup kering. Pelihara tanaman dari serangan atau kehadiran serangga yang dapat menjadi pembawa atau pemindah penyakit. Udara dalam

pertanaman sebaiknya dijaga agar tidak terlalu lembab, sehingga penyakit tidak mudah berkembang.

Tanaman yang baru atau diketahui menderita penyakit diisolasi selama 2-3 bulan, sampai diketahui bahwa tanaman tersebut betul-betul sehat. Tanaman yang akan dibudidayakan sebaiknya juga berasal dari induk yang telah diketahui bebas penyakit.

4. Kimiawi

Untuk pengendalian OPT anggrek dapat dipilih jenis pestisida yang tepat sesuai dengan organisme pengganggu tumbuhan yang akan dikendalikan. Formulasi pestisida dapat berupa cairan (emulsi), tepung (dust) pasta ataupun granula. Konsentrasi dan dosis penggunaan biasanya dicantumkan pada tiap kemasan. Jenis-jenis pestisida yang dapat digunakan untuk mengendalikan OPT pada tanaman anggrek tercantum dalam Lampiran 1.

Sebagai pencegahan, pot atau wadah lainnya, alat-alat seperti pisau dan gunting stek, sebaiknya setiap kali memakai alat-alat tersebut, disucihamakan dengan formalin 2 % atau desinfektan lainnya

5. Hayati

Pengendalian OPT secara hayati dapat dilakukan dengan menggunakan :

- Predator tungau : Phytoseiulus persimilis Athias Heniot dan Typhodromus sp. (Phytoseiidae).
- Predator kutu daun : kumbang koxi (Coccinellidae), lalat Syrphidae, dan laba-laba Lycosa sp.
- Predator kutu putih : Scymnus apiciflavus.
- Bekicot Achatina fulica : Gonaxis sp., Euglandina sp., Lamprophorus sp., dan bakteri Aeromonas liquefacicus.
- Pemanfaatan agens antagonis Trichoderma sp., Gliocladium sp. dan Pseudomonas fluorescens untuk penyakit layu Fusarium sp. dan Ralstonia (Pseudomonas) solanacearum.

2.3.4 Fungsi Tanaman Hias

Tanaman hias dapat digunakan sebagai tanaman pot. Pada umumnya berbagai jenis tanaman hias dapat ditanam di dalam pot. Adapun jenis-jenis tanaman hias pot komersial antara lain adalah Suplir (*Adiantum spp.*), Begonia (*Begonia spp.*), berbagai

jenis Anggrek (*Orchids spp.*), Philodendron (*Philodendron spp.*), dan Anthurium (*Anthurium spp.*)

Menurut Rukmana (1998) menanam atau mengoleksi tanaman hias mempunyai peran atau fungsi yang amat besar dalam kehidupan manusia dan pembangunan yang berwawasan lingkungan. Fungsi tanaman hias antara lain sebagai (1) keindahan (estetis), (2) stabilisator dan pemeliharaan lingkungan, (3) pendidikan (edukatif), (4) pemeliharaan kesehatan (higienis), dan (5) ekonomi serta sosial.

Tanaman hias berfungsi sebagai keindahan. Secara visual sosok tanaman hias atau tatanan pengaturan komposisi dan bentuk yang serasi dari aneka flora hias menghasilkan rasa indah dan puas bagi orang yang memandangnya.

Tanaman hias sebagai stabilisator dan pemeliharaan lingkungan. Berbagai aktivitas manusia dapat menyebabkan pencemaran lingkungan hidup. Tanaman hias berfungsi sebagai stabilisator dan pemeliharaan lingkungan karena tanaman ini dapat meredam getaran suara, menyaring debu, menyerap gas-gas beracun hasil pembakaran kendaraan bermotor ataupun pabrik, dan memelihara keadaan lingkungan, seperti suhu udara, kelembaban, dan angin dalam batas-batas yang nyaman untuk didiami. Tanaman hias menimbulkan udara yang sejuk dan nyaman walaupun udara bebas yang sebenarnya amat panas. Fungsi tanaman hias sebagai media pendidikan (edukatif). Tanaman hias atau tatanan aneka jenis tanaman hias dalam taman merupakan salah satu sarana pendidikan. Tanaman hias dapat menumbuhkan rasa cinta terhadap alam, membentuk watak dan pribadi, serta memacu penelitian ilmu pengetahuan. Contoh paling sederhana fungsi tanaman hias pada bidang pendidikan adalah penataan taman di sekolah taman kanak-kanak. Warna-warni tanaman hias dan bunga, seperti merah, kuning, orange, hijau, dan biru akan menimbulkan perasaan gembira, gairah bermain sehingga menunjang pendidikan dan perkembangan jiwa anak-anak.

Fungsi tanaman hias sebagai pemeliharaan kesehatan (higienis). Keindahan warna ataupun bentuk dan susunan tanaman hias dapat menumbuhkan rasa puas, tenteram, dan tenang. Ketiga perasaan ini merupakan unsur pemeliharaan kesehatan jiwa dalam kehidupan manusia yang tidak dapat dinilai dengan ukuran kebendaan. Pada proses asimilasi, tanaman menghisap sisa zat arang (CO_2) dan kotoran udara, sebaliknya juga menghasilkan zat asam (O_2) yang amat dibutuhkan manusia untuk bernafas. Oleh karena itu, tanaman hias berfungsi sebagai paru-paru pembersih udara.

Tanaman hias mempunyai nilai ekonomi dan sosial. Tanaman hias, termasuk bunga, memiliki nilai ekonomi dan sosial yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Komoditas ini, selain diperdagangkan di dalam negeri, juga dapat diancang sebagai bahan ekspor ke pasar internasional. Budi daya tanaman hias dan bunga dalam skala komersial merupakan sumber pendapatan ekonomi rumah tangga maupun ekonomi negara (sumber devisa negara). Ketertiban dan keindahan suatu ekosistem juga dapat meningkatkan martabat ekosistem tersebut, misalnya martabat suatu kota. Stabilitas sosial akan tercapai oleh setiap warga atau keluarga kota dengan memanfaatkan tanaman hias.

Tanaman hias sering diasosiasikan sebagai tanaman yang serba mahal sehingga keberadaan suatu taman selalu dikaitkan dengan khayalan kemewahan. Padahal kesan tersebut keliru dan menyesatkan diri kita sendiri. Nilai keindahan suatu taman tidak ditentukan oleh mahal dan murahnya bahan yang dipakai, melainkan unsur kesederhanaan, kemurnian, keaslian, dan kewajarannya..

Tanaman hias dapat dibedakan menjadi enam kelompok, yaitu sebagai (1) penutup tanah (*ground cover*) dan lapangan rumput, (2) pembatas, (3) pagar, (4) peneduh, (5) pergola, dan (6) tanaman hias air.

Tanaman hias sebagai penutup tanah digunakan untuk menutup tanah yang kosong atau menghubungkan susunan yang satu dengan yang lainnya. Beberapa jenis tanaman hias yang termasuk tanaman penutup tanah (*ground cover*) adalah berbagai jenis rumput (rumput Peking, Manila, Merah), Kriminal atau Krokot (*Alternanthera spp.*), Lili Paris (*Chlorophytum bicheti*), Seruni rambat (*Wedelia trilobta*), Zebrine (*Zebrine pendula*).

Tanaman hias sebagai pembatas biasanya digunakan untuk membedakan kelompok tanaman yang ditanam sebagai hiasan utama, tetapi dapat juga berdiri sendiri sebagai hiasan tepi taman (*border plant*). Dalam menempatkan atau menata tanaman pembatas diperlukan kecermatan dan harus diperhatikan bentuk, warna daun dan bunga, serta tinggi tanaman pembatas tersebut. Termasuk ke dalam golongan tanaman hias pembatas antara lain adalah Aster (*Aster frikarti*), Es Lilin (*Chlorophytum comosum*), Hebras (*Gerbera jamesosi*), Begonia (*Begonia simperflorens*) dan Pakis-pakistan (*Neprolepsis spp.*).

Tanaman hias pagar ialah flora hias yang ditanam sebagai pagar hidup atau untuk menghias pagar dengan maksud untuk menambah keserasian dengan alam lingkungan sekitarnya. Beberapa contoh tanaman hias pagar ialah Anak Nakal

(*Duranta repens*), Kemuning (*Muraya paniculata*), Pepedangan (*Sansevieria trifasiata*), Keji Beling (*Strobilantus crispus*) dan Puring (*Codiaeum variegatum*).

Tanaman hias sebagai peneduh biasanya berbentuk pohon, batangnya kuat, sistem perakarannya dalam, berdaun rindang, dan percabangannya tidak mudah patah. Syarat utama pohon peneduh, bentuk tajuknya indah. Jenis tanaman yang dapat dijadikan peneduh antara lain adalah Bungur (*Lagestroemia floreginae*), Flamboyan (*Delonix regia*), Angsana (*Pterocarpus indicus*), Kere Payung (*Filicium decipiens*) dan Beringin (*Ficus benyamina*).

Pergola merupakan salah satu penghias halaman yang menggunakan penyangga besi atau kayu, dan berfungsi sebagai peneduh halaman sekaligus tempat istirahat bila dilengkapi (ditambah) dengan hiasan bangku. Dalam pembentukan pergola diperlukan jenis tanaman yang bersifat memanjat atau merambat. Contoh tanaman hias merambat antara lain adalah Alamanda (*Alamanda chatartica*), Kembang Kertas (*Bougenvillea spectabilis*), Konyal (*Pasiflora edulis*), Patuk manuk (*Thunbergia alata*) dan Bunga Corong (*Thunbergia grandiflora*).

Tanaman hias air biasanya bersifat hidrofit sehingga dapat ditanam didalam kolam yang berisi air ataupun akuarium untuk menambah nilai keindahannya. Beberapa jenis tanaman hias air adalah Kayambang (*Pistia stratiotes*), Teratai putih (*Nymphaea alba*), Teratai merah (*Nymphaea rubra*), Hidrilia (*Hydrilya verticillata*) dan Papayungan (*Cyperus alternifolia*).

2.4 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor – faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen khususnya yang berkaitan dengan para responden yang ada di Desa Sidomulyo dapat dijelaskan menjadi :

1. Faktor budaya
 - a. Budaya

Budaya menurut Kotler (1997) yaitu penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupannya sebagai anggota masyarakat. Sedangkan menurut Shinta (2003), budaya adalah variabel utama didalam penciptaan dan komunikasi makna didalam produk. Budaya mengacu pada seperangkat nilai, gagasan, simbol bermakna lainnya

yang membantu individu berkomunikasi, membuat tafsiran dan melakukan evaluasi sebagai anggota masyarakat. Selain itu budaya juga dapat mempengaruhi struktur konsumsi dan mempengaruhi bagaimana individu mengambil keputusan.

b. Sub- budaya

Menurut Kotler (1997) setiap budaya terdiri dari sub budaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak ciri – ciri dan sosialisasi khusus bagi anggota – anggotanya. Sub budaya terdiri dari bangsa, agama, kelompok ras dan daerah geografis. Banyak sub budaya yang membentuk segmen pasar penting dan pemasar sering merancang produk dan program pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.

c. Kelas sosial

Sumarwan (2002) mengemukakan bahwa kelas sosial merupakan pembagian masyarakat kedalam kelas yang berbeda atau strata yang berbeda. Perbedaan kelas atau strata akan menggambarkan perbedaan pendidikan, pendapatan, pemilikan harta benda, gaya hidup, nilai – nilai yang dianut. Perbedaan – perbedaan tersebut akan mempengaruhi perilaku konsumsi seseorang atau keluarga. Menurut Shinta (2003) kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat yang tersusun dalam urutan jenjang. Jenjang itu berdasarkan pendapatan, pangkat, pendidikan, dan lain-lain. Kelas sosial menurut Kotler (1997) memiliki beberapa ciri: (1) Orang-orang dalam kelas sosial yang sama cenderung bertingkah laku lebih seragam daripada orang-orang dari kelas sosial yang berbeda. (2) Orang-orang merasa menempati posisi yang inferior atau superior sehubungan dengan kelas sosial mereka. (3) Kelas sosial seseorang ditandai oleh sekumpulan variabel (pekerjaan, penghasilan, kesejahteraan, pendidikan dan pandangan terhadap nilai) daripada satu variabel. (4) Individu dapat pindah dari satu kelas sosial ke kelas sosial lain (ke atas dan ke bawah) sepanjang hidup mereka. Luasnya mobilitas ini bergantung pada kekakuan stratifikasi sosial dalam suatu masyarakat.

2. Faktor Sosial

a. Kelompok referensi

Shinta (2003) mengemukakan bahwa seseorang yang dipengaruhi oleh lembaga atau kelompok yang memberikan pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku konsumen.

Kelompok referensi ini dibagi menjadi 2 yaitu: (1) Kelompok formal, kelompok ini dicirikan dengan daftar anggota yang didefinisikan dan sudah dikenal, organisasi serta struktur secara tertulis. Contohnya kelompok masjid, kelompok serikat pekerja, organisasi komunitas. (2) Kelompok informal, kelompok ini mempunyai jauh lebih sedikit struktur dan mungkin didasarkan pada persahabatan atau asosiasi perguruan tinggi.

b. Keluarga

Menurut Sumarwan (2002) keluarga adalah lingkungan mikro yaitu lingkungan yang paling dekat dengan konsumen. Keluarga adalah lingkungan di mana sebagian besar konsumen tinggal dan berinteraksi dengan anggota – anggota keluarga lainnya. Keluarga menjadi daya tarik bagi pemasar karena keluarga memiliki pengaruh yang besar kepada konsumen. Anggota keluarga akan saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian produk dan jasa.

Mangkunegara (1988) mengemukakan bahwa keluarga dapat didefinisikan sebagai unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam keputusan membeli. Keluarga dapat berbentuk keluarga inti yang terdiri dari tokoh ayah, ibu dan anak. Selain itu dapat pula berbentuk keluarga besar yang terdiri dari tokoh ayah, ibu, anak, kakek, nenek serta warga keturunannya.

Dalam menganalisis perilaku konsumen, faktor keluarga dapat berperan sebagai berikut: (1) Siapa pengambil inisiatif, yaitu siapa yang mempunyai inisiatif membeli, tetapi tidak melakukan proses pembelian. Apakah tokoh ayah, ibu, atau kakek, nenek? (2) Siapa pemberi pengaruh, yaitu siapa yang mempengaruhi keputusan membeli. Apakah tokoh ayah, ibu, anak atau kakek, nenek? (3) Siapa pengambil keputusan, yaitu siapa yang menentukan keputusan apa yang dibeli, bagaimana cara membelinya, kapan dan dimana tempat membeli. Apakah ayah, ibu? (4) Siapa yang melakukan pembelian, yaitu siapa di antara keluarga yang akan melakukan proses pembelian. Apakah ibu, anak? (5) Pemakai, yaitu siapa yang akan menggunakan produk yang dibeli. Apakah ayah, ibu, anak atau kakek, nenek?

c. Peranan dan status

Menurut Kotler (1997) seseorang berpartisipasi pada banyak kelompok sepanjang hidupnya baik didalam keluarga , klub, maupun organisasi. Posisi seseorang dalam tiap – tiap kelompok dapat didefinisikan dalam peran dan status. Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Bersama

orangtuanya seseorang berperan sebagai anak, didalam keluarganya ia berperan sebagai istri dan ibu, didalam perusahaannya ia berperan sebagai manajer penjualan. Setiap peran akan mempengaruhi beberapa perilaku pembeliannya.

Setiap peran memiliki status. Hakim Mahkamah Agung memiliki status yang lebih tinggi daripada manajer penjualan dan seorang manajer penjualan memiliki status yang lebih tinggi daripada pegawai kantor. Orang – orang memilih produk yang mengkomunikasikan peran dan status mereka didalam masyarakat.

2.5 Teori Pengambilan Keputusan

2.5.1. Pengertian pengambilan keputusan

Menurut Salusu (1996), mendefinisikan bahwa pengambilan keputusan adalah proses pemilihan suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi. Sedangkan Saigian (1998) dalam Hasan (2002) menyatakan bahwa pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat. Selanjutnya, Hasan (2002) menyimpulkan bahwa pengambilan keputusan merupakan proses pemilihan alternatif terbaik dari beberapa alternatif secara sistematis untuk ditindaklanjuti sebagai suatu cara pemecahan masalah.

2.5.2. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Dalam Usaha Tani

Dalam menentukan keputusan terhadap pengelolaan usaha tani terdapat faktor – faktor yang ikut berpengaruh. Faktor–faktor tersebut meliputi umur, tingkat pendidikan, luas lahan, pendapatan usahatani, dan status sosial petani (Soekartawi, 1998). Penjelasan faktor–faktor tersebut adalah sebagai berikut :

1. Umur petani

Soekartawi (1998) dalam Mulyaningdya (2005) mengungkapkan bahwa umur seseorang dapat mempengaruhi keputusan dalam penerapan teknologi. Kecenderungan adalah petani yang berumur muda akan lebih responsif terhadap segala perubahan yang terjadi. Namun biasanya aspek yang dijadikan pertimbangan dalam keputusan tersebut belum matang. Sedangkan petani yang umurnya lebih tua kecenderungan untuk lebih berhati – hati dalam setiap langkah pengambilan keputusan. Umur juga mempengaruhi motivasi dan minat seseorang

dalam melakukan pekerjaan tertentu, karena hal ini berkaitan dengan pengalaman dan tingkat kematangan fisiknya maupun emosional sehingga mempengaruhi semangat kerja.

2. Tingkat pendidikan petani

Pendidikan dan pengalaman adalah faktor penting yang berpengaruh dalam peningkatan kualitas kerja. Petani yang berpendidikan lebih tinggi akan terbuka kemungkinan untuk lebih bertindak kritis dalam memutuskan proses pengolahan pasca panen dibandingkan dengan petani yang tingkat pendidikannya lebih rendah.

3. Status sosial

Hartomo dan Aziz (1990) memberikan definisi bahwa status adalah kedudukan sosial seseorang dalam kelompoknya (masyarakatnya). Status seseorang menurut Hartomo dan Aziz (1990) biasanya mempunyai 2 aspek yaitu aspek struktural ialah status yang ditunjukkan oleh adanya atau susunan lapisan sosial dari atas ke bawah. Aspek ini sifatnya lebih stabil dibandingkan dengan fungsional. Sedangkan aspek fungsional juga disebut *social rule* yang terdiri kewajiban atau keharusan–keharusan yang harus dilakukan seseorang karena kedudukannya ke dalam status tertentu. Selanjutnya ukuran atau kriteria yang biasanya dipakai untuk menggolongkan anggota masyarakat ke dalam lapisan–lapisan sosial meliputi ukuran kekayaan, kekuasaan, kehormatan dan ilmu pengetahuan

4. Pendapatan

Menurut Soekartawi (1998), besarnya pendapatan usahatani dapat mempengaruhi petani dalam menentukan keputusan usahatani. Pendapatan kotor usahatani menurut Soekartawi (1998) didefinisikan sebagai nilai produk usahatani dalam jangka waktu tertentu baik dijual maupun tidak dijual. Sedangkan pengeluaran kotor usahatani didefinisikan sebagai nilai semua masukan yang habis terpakai atau dikeluarkan didalam produksi, tetapi tidak termasuk tenaga kerja keluarga petani. Adapun pendapatan bersih atau keuntungan merupakan selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran total usahatani.

5. Luas lahan

Soekartawi et al (1993) menyatakan bahwa didaerah pedesaan yang tradisional, luas lahan yang dimiliki seseorang mencerminkan status ekonomi. Semakin luas lahan yang dimiliki, semakin tinggi pula status ekonominya. Petani yang berani menanggung resiko dengan makin luas lahan garapan dan petani dengan luasan

lahan sempit tentunya akan berhati-hati dalam melakukan tindakan (Soekartawi et al (1993). Hal ini erat hubungannya dengan resiko kegagalan yang mungkin akan diterima. Kegagalan dalam berusaha sebagai kesalahan dalam pengambilan keputusan yang berakibat fatal bagi kelangsungan hidup.

6. Pengalaman Petani

Soekartawi et al (1998) menyatakan bahwa semakin lamanya pengalaman petani berarti mereka lebih terampil dan mempunyai pengetahuan tentang probabilitas yang mungkin terjadi sebagai konsekuensi atas keputusan yang diambilnya. Sejalan dengan itu Azwar (1988) dan Mar'at (1984) berpendapat bahwa sikap seseorang itu Azwar (1988) dan Mar'at (1984) berpendapat bahwa sikap seseorang merupakan hasil dari proses belajar, proses pengalaman dari *frame of reference* seseorang.

2.6 Konsep Usaha Tanaman Hias dan Bunga Potong

Menurut Adiwilaga (1975), bahwa usahatani adalah kegiatan manusia untuk mengusahakan tanahnya atau lahan dengan maksud memperoleh hasil tanaman atau hewan tanpa mengakibatkan berkurangnya kemampuan tanah yang bersangkutan untuk memperoleh hasil selanjutnya. Kesimpulannya adalah yang sangat diutamakan dalam pertanian adalah hasil yang diperoleh.

Menurut Sarwono (1992) bunga potong adalah bunga yang dimanfaatkan untuk bahan rangkaian bunga. Hasil rangkaian yang terpadu antara warna dan jenis bunga tertata dan menarik. Biasanya dipakai sebagai simbol pernyataan atau ungkapan perasaan dari pengirim kepada yang dituju, pengiriman bunga semacam itu antara lain untuk keperluan acara ulang tahun, perkawinan, pembukaan gedung baru, lebaran natal ataupun pergantian Tahun Baru.

Menurut Abdullah (1992) tanaman hias mencakup semua jenis tanaman baik yang berbunga maupun yang tidak berbunga asalkan saja tanaman hias tersebut dapat memberikan kesan keindahan, kesejukan, kenyamanan, serta ketenangan bagi yang memandang atau yang berada disekitarnya. Apabila digunakan secara tepat sesuai dengan maksud dan tujuan kehadiran tanaman hias tidak lepas dari kehidupan sehari-hari baik yang awam maupun yang berkecimpung langsung dalam berbisnis tanaman hias.

2.6.1 Konsep Usahatani

Usahatani merupakan suatu perusahaan, karena tujuan tiap-tiap petani bersifat ekonomis yaitu memproduksi apakah hasil tersebut akan dijual atau dikonsumsi sendiri. Sedangkan menurut Kadarsan (1993) menyatakan bahwa usahatani adalah tempat dimana seseorang atau sekumpulan orang berusaha mengelola unsur-unsur produksi seperti alam, tenaga kerja, modal dan ketrampilan dengan tujuan berproduksi untuk menghasilkan sesuatu di lapangan pertanian. Dalam pelaksanaan usahatani terdapat input produksi yang berperan penting diantaranya adalah lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen. Analisis usahatani digunakan untuk mengetahui untung rugi usahatani yang dilakukan.

Hernanto Fadholi (1991) mendefinisikan usahatani sebagai organisasi dari alam, tenaga kerja dan modal yang ditujukan kepada produksi di lapangan pertanian. Organisasi ini pelaksanaannya berdiri sendiri atau dengan kelompok apapun bentuknya usahatani semata-mata menuju kepada keuntungan yang terus menerus dan bersifat komersil. Usahatani (*farm Manajemen*) adalah cara bagaimana mengelola kegiatan pertanian proses dimana sumber-sumber dan situasi dimanipulasi oleh keluarga tani dengan informasi yang terbatas untuk mencapai tujuan.

Biaya produksi dapat dibagi menjadi dua yaitu biaya-biaya yang berupa uang tunai misalnya upah kerja, persiapan penggarapan tanah, biaya pembelian pupuk dan pestisida dan lain-lainnya. Biaya panen kemungkinan pembayaran pajak dibagi dalam bentuk in natur. Besar kecilnya bagian biaya produksi yang berupa uang tunai ini sangat mempengaruhi pengembangan usahatani. Terbatasnya modal yang dimiliki petani lebih-lebih fasilitas perkreditan tidak ada sangat menentukan berhasil atau tidaknya pembangunan pertanian. Selain penggolongan diatas biaya produksi juga dapat dibagi dalam biaya tetap dan variabel, biaya tetap adalah jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada jumlah produksi misalnya sewa tanah. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya tergantung pada jumlah produksi misalnya biaya bibit, persiapan lahan

Konsep usahatani adalah himpunan dari sumber-sumber alam yang diperlukan untuk produksi pertanian ilmu usahatani diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumber daya yang ada secara efektif dan efisien untuk memperoleh keuntungan (Soekartawi, 1995).

Analisis usahatani adalah suatu pemeriksaan terutama dibidang keuangan sehingga dapat diketahui sampai sejauh mana keberhasilan yang telah dicapai dan

masalah apa yang sering timbul dan peluang apa saja yang ada sertaq alternaif tindakan yang dapat dilakukan untuk memperbaiki atau supaya bisa meningkatkan keuntungan dari komoditi yang ditanam (Rahardi, 2000).

Dalam melakukan analisis usahatani, dapat dilakukan menurut kepentingan untuk apa analisis tersebut, dalam banyak pengalaman analisis usahatani yang dilakukan oleh petani atau produsen memang dimaksudkan untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Keunggulan Komparatif
2. Kenaikan Hasil Yang Semakin Menurun
3. Subtitusi
4. Pengeluaran Biaya Usahatani
5. Biaya yang diluahkan
6. Pemilihan Cabang Usaha
7. Baku Timbang Tujuan

Ketujuh hal diatas mempunyai dasar yang sama yaitu mencari Informasi tentang keragaman suatu Usahatani yang dilihat dari berbagai aspek. Kajian seperti ini sangat penting karena tiap tipe usahatani pada tiap macam skala usahatani dan pada tiap lokasi tertentu berbeda satu sama lain, karena hal tersebut memang ada perbedaan dalam karakteristik yang dimiliki pada usahatani yang bersangkutan (Soekartawi, 1995).

2.7. Konsep Biaya, Penerimaan Dan Pendapatan

2.7.1. Biaya

Untuk melakukan suatu usahatani diperlukan biaya-biaya yang harus dikeluarkan untuk menjalankan usahatani tersebut, dimana biaya tersebut digunakan untuk membeli dan menyediakan input usaha dan berbagai peralatan yang diperlukan. Biaya produksi dalam usahatani adalah pengeluaran yang dinyatakan dengan uang untuk menghasilkan suatu produk (Soekartawi, 2002). Biaya yang dikeluarkan dalam berusaha tani terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap ini umumnya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun yang diperolehnya banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperolehnya. Contoh sewa tanah, pajak, penyusutan peralatan. Sedangkan biaya

variabel adalah biaya yang besar atau kecilnya tergantung pada produksi usahatani contoh biaya tenaga kerja, biaya pembelian pupuk, pestisida dan sebagainya (Soekartawi, 1993).

Biaya dikatakan sebagai pengorbanan yang dikeluarkan oleh pihak produsen untuk menghasilkan suatu produk. Terdapat beberapa jenis biaya dalam aktivitas produksi, tetapi pada intinya biaya produksi terdiri atas dua bagian utama, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Diantara dua jenis biaya tersebut dapat diuraikan lagi menjadi beberapa istilah biaya .

Sulit menetapkan apa saja yang menjadi biaya dalam usahatani, biaya adalah sesuatu yang jelas dan mudah diukur (seperti uang tunai yang keluar) sedangkan lainnya merupakan hal yang seimbang dengan hanya digunakan secara kasar. Biaya seperti itu termasuk biaya non tunai seperti biaya penyusutan dan biaya opportunity (biaya kesempatan). Jadi ada biaya tertentu yang nyata dan ada yang tergantung pada pendapatan dan anggapan

Biaya produksi adalah semua pengeluaran perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang akan digunakan untuk menghasilkan barang-barang produksi perusahaan tersebut. Untuk analisis biaya produksi perlu diperhatikan dua jangka waktu, yaitu jangka panjang dan jangka pendek. Jangka panjang yaitu jangka waktu dimana faktor produksi dapat mengalami perubahan sedangkan jangka pendek, yaitu jangka waktu dimana sebagian faktor produksi dapat berubah dan sebagian lainnya tidak dapat berubah. Dalam analisis biaya produksi perlu diperhatikan (a) total rata-rata, biaya produksi tetap rata-rata dan biaya variabel rata-rata, (b) biaya produksi marginal yaitu tambahan biaya produksi yang harus dikeluarkan untuk menambah satu unit produksi.

Dari segi sifat biaya dalam hubungannya dengan tingkat output, biaya dibagi atas

1. Biaya Total (*total cost = TC*)

Total biaya adalah seluruh biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi. Dalam hal ini terdiri 2 macam yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak dipengaruhi oleh naik turunnya produksi. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang nilainya dipengaruhi oleh naik turunnya produksi (Soekartawi, 1993).

Biaya total merupakan keseluruhan dari biaya tetap dan biaya variabel atau tetapnya penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel, sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana :

TFC : Biaya tetap total (*total fixed cost*)

TVC : Biaya variabel total (*total variabel cost*)

2. Biaya tetap total (*total fixed cost = TFC*)

Biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produk yang akan dihasilkan, biaya tetap dapat pula dikatakan sebagai biaya yang hilang atau sunk cost, artinya bahwa biaya yang dikeluarkan oleh produsen harus tersedia meskipun proses produksi belum dilakukan dan nilainya tetap, tidak tergantung pada beberapa output yang akan diproduksi.

3. Biaya variabel total (*total variabel cost = TVC*)

Biaya variabel total merupakan biaya yang besar atau nilainya tergantung pada beberapa jumlah produk yang akan dihasilkan. Dengan demikian jika sebaliknya. Jika jumlah produksinya kecil atau sedikit maka nilai biaya yang diperlukan akan rendah. Sehingga dalam hal ini, antara biaya variabel dengan jumlah produksi merupakan suatu hubungan yang sifatnya searah.

4. Biaya rata-rata (*average fixet cost = AFC*)

Biaya tetap rata-rata merupakan biaya tetap setelah dibagi dengan jumlah produk yang akan diproduksi sehingga biaya tersebut dapat dikatakan terdistribusikan pada setiap satuan produk yang telah diproduksi. Dengan demikian, biaya tetap rata-rata dapat dirumuskan:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Dimana :

AFC : Biaya tetap rata-rata (*average fixed cost*)

TFC : Biaya tetap total (*total fixed cost*)

Q : Jumlah produk

5. Biaya variabel rata-rata (*average variabel cost*)

Biaya variabel rata-rata adalah biaya variabel total dibagi dengan jumlah produksi. Biaya variabel rata-rata dirumuskan:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Dimana :

AVC : Biaya variabel rata-rata (*average variabel cost*)

TVC : Biaya variabel total (*total variabel cost*)

Q : Jumlah Produk

6. Biaya total rata-rata (*average total cost = AC*)

Biaya total rata-rata adalah biaya total dibagi dengan jumlah produksi, secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

total rata-rata (*average total cost*)

TC : Biaya total (*total cost*)

Q : Jumlah produk

2.7.2. Penerimaan

Penerimaan adalah nilai uang yang diterima dari penjualan produk agroindustri. Penerimaan dapat pula didefinisikan sebagai jumlah uang yang dibayarkan untuk pembelian barang dan jasa bagi agroindustri. Penerimaan tunai tidak termasuk pinjaman untuk keperluan agroindustri. Selisih antara penerimaan tunai dan pengeluaran tunai disebut pendapatan tunai dan merupakan kemampuan agroindustri untuk menghasilkan uang tunai. Ukuran ini sebagai langkah permulaan untuk menilai tentang agroindustri yang mungkin terjadi.

Adapun yang dimaksud dengan penerimaan adalah semua pendapatan yang diterima oleh pengusaha dalam kaitanya dengan usaha yang dilakukannya. Dalam hal ini biasanya penerimaan dari jumlah produk dikalikan dengan harga produk tersebut dipasaran. (Soekartawi, 1993).

2.7.3. Konsep Pendapatan

Menurut Kadarsan (1993), menyatakan bahwa usahatani pada akhirnya akan menghasilkan produk atau output yang merupakan penerimaan bagi petani jika dikalikan dengan harga produk dan kelebihan penerimaan dari total biaya merupakan keuntungan usahatani. Besar kecilnya keuntungan yang didapatkan tergantung pada besar kecilnya biaya produksi, harga komoditas dan jumlah produk yang dihasilkan.

Pendapatan usaha merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya yang digunakan. Semakin tinggi keuntungan yang diperoleh maka dapat dikatakan bahwa perusahaan terus berkembang dengan baik karena pada prinsipnya tujuan perusahaan secara umum adalah mencari laba yang maksimal. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani misalnya : Luas lahan, tingkat produksi, pilihan dan kombinasi cabang usaha, Intensitas pengusaha pertanaman, efisiensi tenaga kerja (Hernanto, 1991).

2.8 Pengertian Pemasaran dan Konsep Pemasaran

2.8.1 Pengertian Pemasaran

Pengertian pemasaran didefinisikan bermacam-macam oleh beberapa ahli diantaranya adalah proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain (Kotler, 1997). Selain itu pemasaran didefinisikan sebagai 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 maupun kepada pembeli potensial.

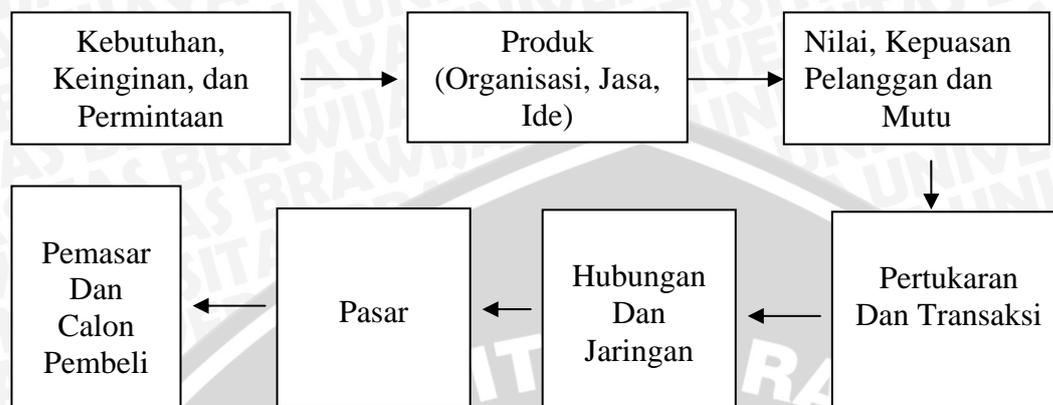
2.8.2 Konsep Pemasaran

Masalah tentang pemasaran tidak akan terlepas dari sebuah konsep pemasaran. Kepuasan keinginan dari konsumen adalah filsafat bisnis yang mengatakan bahwa kepuasan keinginan dari konsumen adalah dasar kebenaran sosial dan ekonomi kehidupan sebuah perusahaan. Sudah sewajarnya jika segala kegiatan perusahaan harus dicurahkan untuk mengetahui apa yang diinginkan oleh konsumen dan kemudian memuaskan keinginan-keinginan itu, sudah tentu pada akhirnya perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba.

Ahli pemasaran lain menyatakan bahwa konsep pemasaran merupakan kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang lebih efektif dari para pesaing dalam memadukan kegiatan pemasaran guna menetapkan dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran (Kotler, 1997). Pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Ahli pemasaran mengungkapkan bahwa konsep pemasaran terdiri dari beberapa tahapan. Tahapan-tahapan tersebut akan berhubungan antara satu dengan

yang lainnya. Berikut ini adalah pemaparan tahapan konsep pemasaran menurut Kotler dan Amstrong (1996) dalam Shinta (2003) :



Gambar 1. Konsep inti pemasaran

a. Kebutuhan, keinginan, dan permintaan

1. Kebutuhan

Konsep dasar yang melandasi adalah kebutuhan manusia. Kebutuhan manusia adalah pernyataan dari rasa kehilangan, dan manusia mempunyai banyak kebutuhan yang kompleks. Semua kebutuhan berasal dari masyarakat konsumen, bukan dari pemasar. Kebutuhan akan terpenuhi sesuai dengan kemampuan konsumen, bila konsumen tidak puas akan mencari produk atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhannya.

2. Keinginan

Bentuk kebutuhan manusia yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual dinamakan keinginan. Keinginan digambarkan dalam bentuk obyek yang akan memuaskan kebutuhan mereka atau keinginan adalah hasrat akan penawar kebutuhan yang spesifik. Masyarakat yang semakin berkembang, keinginannya juga semakin luas, tetapi ada keterbatasan yang membuat keinginan tersebut tidak semua akan terpenuhi, seperti keterbatasan dana, waktu, tenaga dan ruang, sehingga dibutuhkan perusahaan yang mampu memuaskan keinginan sekaligus memenuhi kebutuhan manusia dengan keterbatasan tersebut.

3. Permintaan

Dengan keinginan dan kebutuhan serta keterbatasan sumber daya tersebut, akhirnya manusia akan menciptakan permintaan akan produk atau jasa dengan manfaat yang paling memuaskan. Sehingga muncul istilah permintaan, yaitu

keinginan manusia akan produk spesifik yang didukung oleh kemampuan dan ketersediaan untuk membelinya.

b. Produk

Sejalan dengan munculnya kebutuhan, keinginan dan permintaan, perusahaan berusaha untuk mempelajarinya dengan melakukan kegiatan riset penelitian, mengamati perilaku konsumen, menganalisis keluhan yang dialami konsumen, mencari jawaban produk atau jasa apa yang sedang disukai atau bahkan produk apa yang tidak disukai, dan lain-lain. Dengan kegiatan tersebut, akhirnya perusahaan dapat menawarkan segala sesuatu kepada pasar untuk diperhatikan, untuk dimiliki atau dikonsumsi sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhan sekaligus keinginannya, sesuatu itu disebut produk. Produk tidak hanya mencakup obyek fisik, tetapi juga jasa, orang, tempat, organisasi ataupun gagasan.

c. Nilai pelanggan, kepuasan pelanggan, dan mutu

a. Nilai pelanggan

Karena semua perusahaan berusaha menawarkan produk atau jasa yang superior, maka konsumen dihadapkan pada pilihan yang beraneka ragam. Konsumen membuat pilihan pembelian berdasarkan pada persepsi mereka mengenai nilai yang melekat pada berbagai produk dan jasa yang ditawarkan. Nilai pelanggan adalah selisih antara nilai total yang dinikmati pelanggan karena menggunakan suatu produk dan biaya total yang menyertai produk tersebut. Nilai total antara lain nilai dari produk, jasa, personil pemasar, citra perusahaan, sedangkan biaya total antara lain harga yang harus dibayarkan, biaya waktu, biaya energi dikeluarkan, biaya psikis. Setelah pemberian nilai, konsumen akan mengevaluasi dan hasil evaluasi ini akan mempengaruhi kepuasan dan peluang untuk membeli ulang produk tersebut.

b. Kepuasan pelanggan

Kepuasan pelanggan tergantung pada anggapan kinerja produk dalam menyerahkan nilai relatif terhadap harapan pembelian. Bila kinerja atau prestasi sesuai atau bahkan melebihi harapan, pembeliannya akan merasa puas.

c. Mutu

Kepuasan pelanggan berkaitan erat dengan mutu atau *Total Quality Management* (TQM) yaitu program yang dirancang untuk memperbaiki mutu produk, jasa dan proses pemasaran secara terus menerus.

d. Pertukaran dan transaksi

a. Pertukaran

Pertukaran adalah tindakan untuk memperoleh barang yang dikehendaki dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai imbalan.

b. Transaksi

Transaksi adalah perdagangan antara dua pihak yaitu penjual atau penawar dengan pihak pembeli. Transaksi akan terjadi jika kedua pihak melakukan persetujuan.

e. Hubungan, dan jaringan

1. Hubungan

Proses menciptakan, memelihara, dan meningkatkan hubungan erat yang semakin bernilai dengan pelanggan dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya. Dengan kata lain hubungan adalah praktik membangun hubungan jangka panjang yang memuaskan dengan pihak-pihak pelanggan, pemasok (supplier), Penyalur (distributor) guna mempertahankan bisnis jangka panjang mereka.

2. Jaringan

Jaringan terdiri dari perusahaan dan semua pihak-pihak pendukung :

Pelanggan, supplier, distributor, pengecer, agen iklan, ilmuwan dan pihak lain yang bersama-sama dengan perusahaan telah membangun hubungan yang saling menguntungkan.

3. Pasar

Pasar terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan atau keinginan tertentu yang sama, yang mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan tersebut.

4. Pemasar dan calon pembeli

Pemasar adalah seseorang yang mencari satu atau lebih calon pembeli yang akan terlibat dalam pertukaran tersebut. Calon pembeli adalah seseorang yang diidentifikasi oleh pemasar sebagai orang yang mungkin bersedia dan mampu terlibat dalam pertukaran tersebut.

Sedangkan konsep pemasaran menurut Masryroffie (1994) mempunyai tiga faktor pokok yaitu:

a. Berorientasi konsumen

Faktor pokok pertama adalah berorientasi konsumen. Perusahaan yang telah menetapkan orientasi konsumen hendaknya memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Menentukan kebutuhan pokok dari pembeli yang akan dilayani.
2. Memilih kelompok pembeli tetap sebagai sasaran dalam penjualan.
3. Menentukan Produk dan program pemasaran.
4. Mengadakan penelitian pada konsumen untuk mengukur, menilai dan menafsir keinginan, sikap serta tingkah laku konsumen.
5. Menentukan dan melaksanakan strategi yang paling baik apakah menitikberatkan pada mutu yang tinggi, harga yang murah atau model yang menarik.

b. Volume penjualan yang menguntungkan

Faktor pokok kedua yaitu volume penjualan yang menguntungkan merupakan tujuan dari konsep pemasaran. Dapat pula dikatakan bahwa sebenarnya laba itu sendiri merupakan pencerminan dari pada usaha-usaha perusahaan yang berhasil memberikan kepuasan kepada konsumen.

c. Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan.

Faktor pokok ketiga yaitu koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan perlu dilakukan untuk memberikan kepuasan konsumen, juga perlu dihindari adanya pertentangan dalam perusahaan maupun antar perusahaan dengan pasarnya.

BAB III KERANGKA PEMIKIRAN

3.1. Kerangka Pemikiran

Salah satu usahatani bidang pertanian yang mempunyai potensi untuk dikembangkan di Indonesia adalah perdagangan tanaman hias yang belakangan ini mengalami peningkatan permintaan dari konsumen lokal maupun luar daerah. Jenis usaha ini banyak dikembangkan salah satunya di Desa Sidomulyo Kota Batu Propinsi Jawa Timur. Usaha berskala rumah tangga ini mampu menambah pendapatan dari pedagang tanaman hias yang dapat bertahan di daerah pedesaan, dan secara tidak langsung akan mendorong perekonomian desa desa setempat.

Langkah awal yang perlu dilakukan guna pengembangan lebih lanjut terhadap suatu usaha ini adalah melihat kelayakan pendapatan usaha tersebut dari tahun ke tahun berikutnya. Usahatani bunga hias adalah salah satu mata pencaharian sampingan penduduk di Desa Sidomulyo Kota Batu yang sudah berjalan lama dan secara turun menurun. Usaha ini perlu diketahui kelayakan usahanya dilihat dari masalah-masalah yang ada dengan cara mengetahui jumlah pendapatan total dari tanaman hias dan biaya yang diperlukan dalam usaha ini.

Besarnya penerimaan usaha ini adalah nilai uang yang diterima dari penjualan produk tanaman hias. Penerimaan dapat pula didefinisikan sebagai jumlah uang yang dibayarkan untuk pembelian barang dan jasa bagi kelangsungan usaha ini. Penerimaan tunai tidak termasuk pinjaman untuk keperluan dalam menjalankan usaha ini. Selisih antara penerimaan tunai dan pengeluaran tunai disebut pendapatan tunai dan merupakan kemampuan suatu usaha untuk menghasilkan uang tunai. Belakangan ini sektor pertanian mendapatkan perhatian dari pemerintah khususnya tanaman pangan dan hortikultura, juga termasuk tanaman hias Jenis Anggrek (*orchidaceae*). Tanaman anggrek ini diperdagangkan sebagai tanaman hias karena tanaman ini banyak di jadikan tanaman favorit dalam keluarga, Dan produksi bunga anggrek itu sendiri telah banyak dihasilkan dibeberapa daerah seperti halnya Bandung (Jawa Barat), Cipanas Lembang (Jawa Barat), Brastagi (Sumatra Utara), Kebon Jeruk (Jakarta), Tangerang dan Bogor (Jawa Barat), dan Jawa timur sendiri telah banyak dihasilkan salah satunya di daerah Batu dan Malang serta banyak daerah lainnya yang menghasilkan bunga anggrek.

Dari banyaknya beberapa daerah yang memproduksi segala jenis tanaman hias termasuk anggrek, semakin meningkat pula permintaan baik dari daerah setempat maupun luar negeri terhadap bunga tropis ini, baik dalam bentuk bunga potong, bunga kering dan tanaman hias, dan membuka prospek lebih cerah bagi pengusaha dan pedagang bunga hias di Indonesia umumnya dan pedagang bunga hias di Batu khususnya. Peluang ekspor bunga dan tanaman hias Indonesia menurut beberapa kalangan, akan semakin meningkat dengan diperkenalkannya berbagai acara pameran bunga hias antar negara belakangan ini.

Berkembangnya pemanfaatan bunga membawa manfaat bagi pelaku usaha tanaman hias. Usaha produksi bunga dan tanaman hias disini pada umumnya dilakukan secara sambilan dan sederhana dalam skala usaha kecil. Baik bunga potong maupun tanaman hias itu sendiri sebagai salah satu komoditas pertanian yang mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi bilamana cara perawatan dan ada sedikit campur tangan yang terampil dan penanganan manajemen serius.

Pengelolaan usahatani yang berskala kecil, jika tidak ditunjang dengan pengerjaan yang serius dan pengaturan manajemen yang baik akan berpengaruh terhadap pendapatan dan kelanjutan usaha tersebut nantinya. Keberhasilan dalam suatu usaha akan ditentukan pula oleh kemampuan pengusaha itu sendiri dalam melaksanakan manajemen pertanian dengan tujuan untuk memperoleh hasil atau keuntungan bersih dan maksimal dan secara kontinue sesuai tujuan awal. Agar supaya manajemen usaha ini berjalan dengan baik maka pengusaha harus memiliki pengetahuan tentang teknik pengerjaan usahanya sekaligus dapat mengatur segala jenis biaya yang dibutuhkan untuk produksi dan mengatur biaya yang masuk dengan teliti dan terekapitulasi supaya pendapatan dapat terbaca dan dapat dijadikan perbandingan dengan tahun sebelumnya.

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi semua pedagang tanaman hias sebelum memilih dan mengusahakan komoditas tanaman hias ini pada lahan yang dimiliki dan modal yang dipunyai. Dasar pertimbangan petani dalam menentukan pilihan untuk usahatani ini adalah modal yang dimilikinya serta hobi yang bisa mendatangkan nilai ekonomi lebih, dengan harapan mendapatkan pendapatan yang lebih besar dari usahatani yang dipilih jika dibandingkan dengan usahatani lainnya, umur tanaman, kestabilan hasil produksi, serta pangsa pasar yang belakangan ini mengalami peningkatan.

Tanaman anggrek selain sebagai tanaman hias yang cantik dan penuh pesona daya tampilnya, juga merupakan sarana peralatan tradisional, selain itu tanaman anggrek sebagai pengindah ruangan ataupun tata lingkungan.

Pengembangan usahatani bunga di desa Sidomulyo Kecamatan Batu ini mengusahakan sebagai tanaman hias. Pada usahatani sebagai tanaman hias bisa diproduksi dengan lahan seadanya dan produk ini bisa tahan lama karena masih hidup dan tumbuh dalam medianya, serta perawatan yang sangat gampang sehingga resiko rusak kecil sekali.

Analisis usahatani bunga anggrek adalah suatu pemeriksaan bidang keuangannya sehingga dapat diketahui sampai sejauh mana keberhasilan telah dicapai, masalah apa saja yang timbul dan peluang apa saja yang ada, serta alternatif tindakan yang dapat dilakukan untuk memperbaiki atau meningkatkan keuntungan dari bunga anggrek. Kelayakan suatu usahatani dapat dilihat dari analisis usahatani komoditi yang ditanam.

Petani dalam menjalankan usahanya selalu berpijak pada prinsip ekonomi dan juga mengharapkan hasil dari usahanya memperoleh tingkat penerimaan dan pendapatan besar sehingga menambah dari perekonomian mereka.

Tingkat pendapatan petani akan semakin besar apabila :

1. Dengan penerimaan tinggi tetapi biaya produksi rendah
2. Dengan penerimaan tetapi biaya produksi tetap
3. Dengan penerimaan tetap tetapi biaya produksi rendah

Sedang penerimaan yang tinggi apabila :

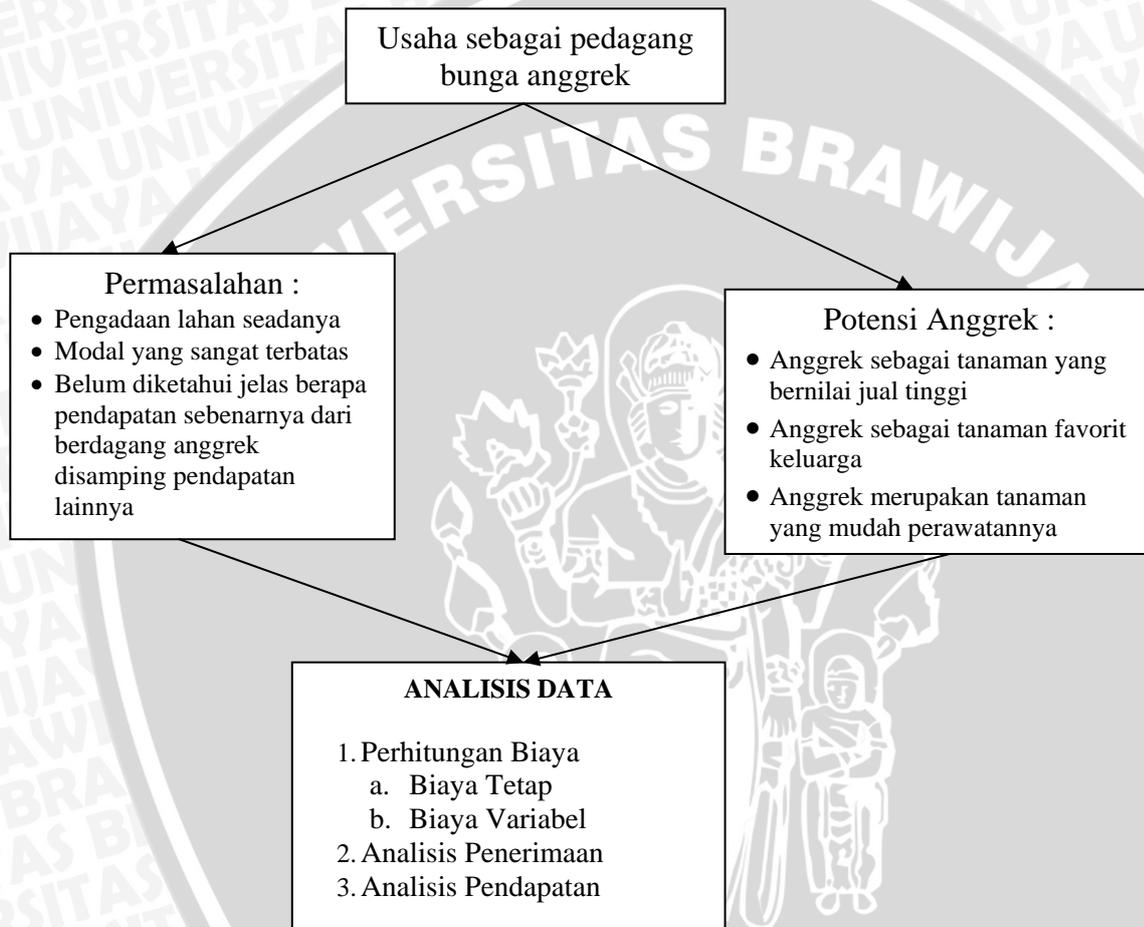
1. Dengan produksi tinggi dan harga tinggi
2. Dengan produksi tinggi dan harga tetap

Analisis usahatani dimaksudkan agar seseorang dapat mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk memperoleh tujuan yang tinggi pada waktu tertentu. Dikatakan efektif apabila pedagang atau produsen dapat mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki sebaik-baiknya dan dikatakan efisien apabila pemanfaatan sumber daya tersebut menghasilkan produk (*output*) yang melebihi masukan (*input*).

Pedagang sebagai pelaku pasar sudah tentu mempertimbangkan usahatani yang akan dilakukannya sehingga bisa menghasilkan pendapatan yang akan sebesar-besarnya dan mampu memberikan sisa penerimaan atau pendapatan yang diperlukan bagi kecukupan kebutuhan hidup keluarga pedagang serta bisa berusahatani secara

kontinue sehingga dapat meningkatkan atau mengembangkan skala usaha, tapi pedagang belum mengetahui secara benar berapa pendapatan bersih dari berdagang bunga hias ini selain dari pendapatan lainnya. Sehingga mereka tidak tahu apakah dari hasil berdagang mereka sudah efektif dan bisa menambah pendapatan mereka lainnya?

Secara skematis kerangka pemikiran penelitian pedagang bunga hias bisa dilihat dibawah ini :



Gambar 2. Kerangka pemikiran penelitian

3.2 Batasan Masalah dan Pengukuran Variabel

3.2.1. Batasan Masalah

1. Penelitian terbatas pada pedagang bunga Anggrek yang terdapat di Desa Sidomulyo Kecamatan Batu Kota Batu.
2. Pedagang Responden adalah pedagang bunga yang berada di Sidomulyo
3. Analisis ini hanya di batasi pada pendapatan bersih dari tanaman Bunga Anggrek saja.

3.2.2. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

1. Penerimaan pedagang Bunga hias adalah jumlah produksi baik yang dijual maupun yang tidak dijual dikalikan dengan harga pasar yang berlaku. Penerimaan diukur dalam satuan rupiah.
2. Pendapatan adalah selisih total penerimaan dengan total biaya. Pendapatan diukur dengan satuan rupiah.
3. Biaya tetap adalah biaya yang tidak dipengaruhi oleh besarnya usaha. Biaya tetap misalnya sewa lahan, pajak lahan, penyusutan alat-alat pertanian dan mesin. Biaya tetap diukur dalam satuan rupiah.
4. Biaya Tidak Tetap adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh besarnya usaha. Biaya tidak tetap misalnya bibit, pupuk, obat-obatan serta tenaga kerja. Biaya tetap diukur dalam satuan rupiah.
5. Biaya Total adalah semua pengeluaran yang digunakan selama berlangsungnya proses produksi untuk menghasilkan produk. Biaya ini diperoleh dengan cara menjumlah biaya tetap dengan biaya variabel. Biaya Total diukur dalam satuan rupiah.
6. Biaya Sewa lahan adalah jumlah uang yang dikeluarkan petani atau pedagang untuk membayar biaya peminjaman lahan yang digarap kepada petani pemilik lahan, dihitung dalam satuan rupiah.
7. Biaya Penyusutan adalah penerimaan yang diperoleh petani atau pedagang dikurangi dengan nilai sisa dibagi dengan umur ekonomis, dihitung dalam satuan rupiah.
8. Pendapatan adalah penerimaan yang diperoleh petani atau pedagang dari pengelolaan produksinya, setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan diukur dengan satuan rupiah.
9. Produksi tanaman hias anggrek adalah total bunga yang dihasilkan dalam waktu bulan/tahun. Produksi tanaman hias diukur dalam satuan batang.
10. Jumlah bibit adalah total keseluruhan bibit yang digunakan petani. Jumlah bibit diukur dalam satuan batang.
11. Luas lahan garapan adalah lahan yang digarap petani baik lahan tersebut milik sendiri, sewa, maupun bagi hasil. Pengukuran variabel dapat dilakukan berdasarkan rata-rata luas lahan pada daerah penelitian.
12. Jumlah Tenaga kerja adalah total keseluruhan orang-orang yang ikut serta pada usaha bunga anggrek dari awal sampai akhir.

13. Jumlah pupuk adalah total kuantitas yang digunakan petani untuk usaha bunga anggrek dalam satuan bulan/tahun, dihitung dalam satuan kg atau botol.



BAB IV

METODE PENELITIAN

4.1. Metode Penentuan Daerah Penelitian

Dalam penelitian ini daerah yang dipilih adalah Desa Sidomulyo, Kecamatan Batu, Kota Batu. Penentuan daerah dilakukan secara sengaja (Purposive) dengan pertimbangan daerah tersebut merupakan salah satu daerah yang kebanyakan masyarakat sekitar berusahatani berbagai macam bunga hias dan sampai sekarang masih memproduksi secara kontinue.

4.2. Metode Penentuan Sampel

Responden dalam penelitian ini dilakukan pada pedagang bunga di Desa Sidomulyo yang menjual bunga, khususnya Anggrek sebagai Bunga hias. Data yang didapat secara informal dengan jumlah populasi sebanyak 100 pedagang sehingga diambil 30 responden saja dengan menggunakan metode simple random sampling. Pengambilan sampel ini didasarkan pada pendapat Widyawan yang menyebutkan bahwa untuk penelitian perbandingan diambil 30 responden.

4.3. Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan terdiri dari dua macam, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari responden (pedagang) melalui wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan (questioner) yang telah dipersiapkan.

Dilakukan juga observasi (pengamatan secara langsung) untuk mengetahui fakta-fakta yang terjadi serta kejadian yang sering terjadi di lapangan mulai dari produksi sampai tingkat pemasarannya di daerah penelitian. Fakta-fakta yang diperoleh diharapkan dapat digunakan sebagai masukan yang menunjang tujuan penelitian.

Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari instansi-instansi yang terkait dengan penelitian. Data sekunder dipakai sebagai data penunjang penelitian diperoleh dari kantor Desa serta pustaka yang mendukung.

4.4. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini digunakan analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan dengan menggunakan analisis deskripsi hal tersebut bertujuan untuk memberikan deskriptif mengenai fenomena-fenomena yang ada. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan analisis biaya produksi, analisis penerimaan, analisis pendapatan, dimana semua itu untuk mengetahui jumlah total dari pedagang bunga hias.

1. Analisis Perhitungan Biaya

a. Biaya Tetap

Besarnya biaya tetap dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$TFC = \sum_{i=1}^n FC$$

Keterangan:

TFC : Total biaya tetap

FC : Biaya tetap untuk tiap input

N : Banyaknya input

Adapun metode yang digunakan dalam perhitungan biaya penyusutan peralatan yaitu menggunakan metode garis lurus (Stright Line), dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Biaya Penyusutan Peralatan} = \frac{\text{Nilaiawal} - \text{Nilaiakhir}}{\text{Umurekonomis}}$$

b. Biaya Variabel

Besarnya biaya Variabel Dihitung sebagai berikut :

$$TVC = \sum_{i=1}^n VC$$

TVC = Total Biaya Variabel

VC = Biaya Variabel dari semua Input

N = Banyaknya Input

Jadi biaya total produksi dihitung sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

2. Analisis Penerimaan

Penerimaan dihitung sebagai berikut :

$$TR = Y \cdot Py$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan

Y = Jumlah Produksi

P_y = Harga Output

3. Analisis Pendapatan

Pendapatan usahatani dihitung dengan rumus sebagai berikut :

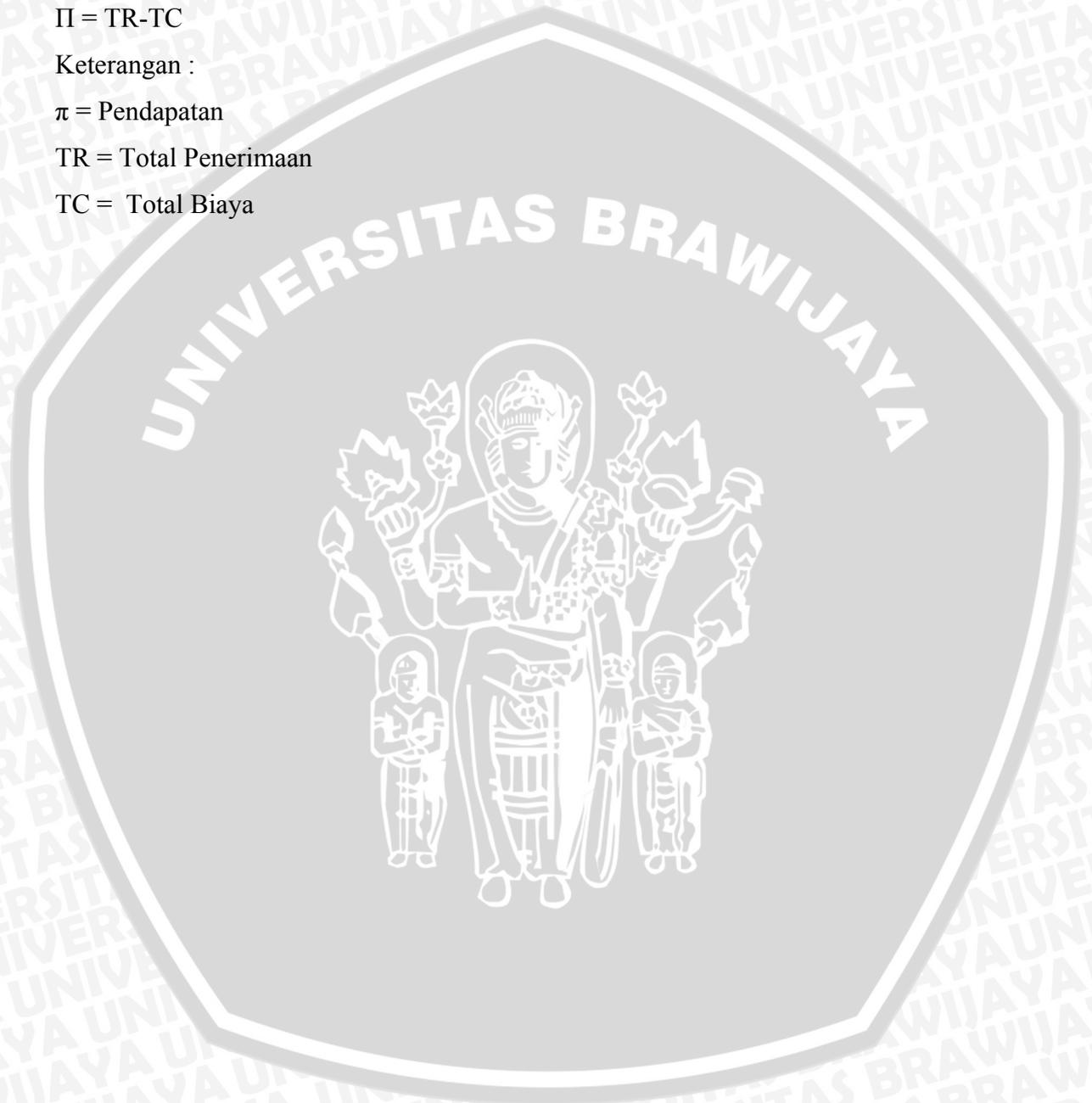
$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Pendapatan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya



BAB V

KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

5.1 Letak Geografis dan Batas Administrasi

Secara umum desa Sidomulyo terletak di Kecamatan Batu, Kota Batu, Propinsi Jawa Timur. Dengan jarak kurang dari 3 Km dari pusat pemerintahan kecamatan, kurang dari 3 Km dari pusat pemerintahan kota administrasi, kurang lebih 95 Km dari pusat pemerintahan Ibukota Propinsi, dan kurang lebih 1000 Km dari pusat pemerintahan Ibukota Negara. Desa ini terletak pada ketinggian 850 m di atas permukaan laut dengan suhu rata-rata 23⁰ C, curah hujan rata-rata berkisar antara 3000 mm per tahun.

Adapun batas-batas Wilayah Desa Sidomulyo adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara : Kecamatan Bumiaji

Sebelah Timur : Kecamatan Bumiaji

Sebelah Selatan : Kelurahan Sisir

Sebelah Barat : Kecamatan Bumiaji dan Desa Sumberejo

5.2. Tata Guna Lahan

Luas lahan Desa Sidomulyo secara keseluruhan adalah 270.821 Ha yang terdiri dari tiga Dusun yaitu Dusun Tinjumulyo, Dusun Tonggolari, dan Dusun Suko Rembug. Lahan yang ada dimanfaatkan berbagai keperluan seperti sawah, ladang makam, pemukiman dan lain-lain. Secara rinci penggunaan lahan disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Tata Guna Lahan di Desa Sidomulyo Kecamatan Batu Kabupaten Batu

Jenis	Luas(Ha)	Prosentase (%)
Sawah dan ladang	184.021	67,95
Bangunan Umum	1.500	0,55
Kolam/Empang	4.000	1,47
Pemukiman/Perumahan	53.000	19,57
Pemakaman	3.000	1,10
Lain-Lain	25.300	9,30
Total	270.821	100

Sumber: Kantor Desa Sidomulyo 2006

Dari tabel dapat diketahui bahwa di desa Sidomulyo paling banyak digunakan untuk sektor pertanian yaitu sebanyak 184.021 Ha atau 67,95% dari total luas tanah. Hal ini menunjukkan bahwa Desa Sidomulyo merupakan daerah pertanian dimana lahannya banyak digunakan sebagai usahatani.

5.3 Monografi Daerah Penelitian

Monografi merupakan gambaran komposisi penduduk yang tercatat di intansi suatu daerah, serta mencatat perangkat-perangkat yang dilibatkan dalam pelaksanaan pelayanan terhadap penduduk suatu daerah. Komposisi penduduk terdiri jenis kelamin, pendidikan, dan mata pencaharian penduduk. Desa Sidomulyo memiliki komposisi penduduk yang dijelaskan pada sub bab dibawah ini

5.3.1. Distribusi Penduduk Menurut Umur

Penduduk Desa Sidomulyo tahun 2006 Terdiri dari 1.790 kepala keluarga, dengan jumlah total 7.139 jiwa. Jumlah penduduk laki-laki 3.532 jiwa atau sekitar 49,47% dan perempuan 3.607 jiwa atau sekitar 50,53%. Adapun distribusi penduduk di Desa Sidomulyo menurut jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 2 sebagai berikut :

Tabel 2.Usia penduduk Di Sidomulyo

Jenis	Jumlah (Jiwa)	Prosentase (%)
Laki-laki	3.532	49,47
Perempuan	3.607	50,53
Total	7.139	100

Sumber : Kantor Desa Sidomulyo 2006

Desa Sidomulyo dengan jumlah penduduk sebanyak 7.139 jiwa prosentase terbanyak berada pada usia antara 25-50 tahun lebih lengkap bisa dilihat pada halaman 52.

Tabel 3. Distribusi Penduduk Menurut Umur di Desa Sidomulyo Batu

Umur (tahun)	Jumlah (jiwa)	Prosentase(%)
00-03	790	11,06
04-06	346	04,85
07-12	543	07,61
13-15	425	05,95
16-18	720	10,09
19 th Keatas	4.315	60,44
Total	7.139	100

Sumber : Kantor Desa Sidomulyo 2006

Berdasarkan Tabel 5, tampak bahwa jumlah penduduk terbesar pada usia kerja adalah usia 19 tahun keatas sejumlah 4.315 jiwa atau 60,44% dan pada usia 16-18 tahun sebanyak 720 jiwa atau 10,09%, usia 13-15 tahun sebanyak 425 jiwa (05.95 %), usia 7-12 tahun sebanyak 543 jiwa (7.41 %), usia 4-6 tahun sebanyak 346 jiwa(4.85 %) dan usia 0-3 tahun sebanyak 790 jiwa (11.06%), yang berarti bahwa jumlah penduduk usia kerja 19 tahun keatas lebih banyak.

Tabel 4. Distribusi Kelompok Tenaga Kerja Penduduk Desa Sidomulyo Batu

Umur (tahun)	Jumlah (jiwa)	Prosentase (%)
10-14	730	13,37
15-19	850	15,57
20-26	900	16,48
17-40	950	17,40
41-56	940	17,22
57 thn keatas	1.090	19,96
Total	5.460	100

Sumber : Kantor Desa Sidomulyo 2006

Berdasar Tabel 4, terlihat bahwa jumlah penduduk atas dari kelompok tenaga kerja terbesar adalah berada pada usia 57 tahun keatas yang berarti bahwa penduduk diatas usia kerja (usia lanjut) lebih banyak, yaitu berjumlah 1.090 jiwa atau 19,96%. Selanjutnya usia produktif berturut-turut 27-40 tahun sebesar 950 jiwa atau 17.40%, usia 41-56 tahun sebesar 940 jiwa atau 17.22% disusul dengan usia 20-26 tahun sebesar 900 orang atau 16.48% mapu mengimbangi jumlah usia lanjut yang lebih besar dari usia produktif.

5.3.2. Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Adanya pendidikan yang memadai baik yang dilaksanakan secara formal maupun nonformal adalah salah satu faktor yang penting dalam pelaksanaan pembangunan. Demikian pula pendidikan bagi rakyat pedesaan akan menentukan pula tingkat keberhasilan di dalam usahatani. Dari pendidikan ini nantinya diharapkan masuknya teknologi baru, informasi dan inovasi yang sangat berguna bagi petani yang secara tidak langsung dapat mempengaruhi usahatani yang dilaksanakan oleh petani.

Latar belakang pendidikan masyarakat Desa Sidomulyo dapat dikategorikan belum pada tingkat rata-rata standar pendidikan pemerintah program wajib belajar 9

tahun, hal itu terlihat dari jumlahnya prosentase yaitu 33% warga yang mempunyai kesempatan mengenyam pendidikan, lebih jelasnya sebagai berikut:

Tabel 5. Distribusi Penduduk menurut tingkat pendidikan Desa Sidomulyo Batu

Tingkat Pendidikan	Jumlah Penduduk (jiwa)	Prosentase (%0
1. Pendidikan Formal	120	5,09
TK	820	34,78
SD	750	31,82
SLTP	420	17,82
Akademi	35	1,48
Sarjana	29	1,23
2. Pendidikan Non Formal	100	4,24
Pondok Pesantren	40	1,69
Madrasah Sanawiyah	6	0,25
Pendidikan Keagamaan	37	1,56
Kursus/ Ketrampilan		
Total	2.357	100

Sumber : Kantor Desa Sidomulyo 2006

Dari tabel 5 dapat diketahui bahwa penduduk yang berpendidikan adalah sebanyak 2.357 jiwa. Untuk pendidikan formal adalah sebanyak 2.174 jiwa dan untuk pendidikan non formal 183 jiwa, atau sekitar 33% dari total jumlah penduduk Desa Sidomulyo. Dimana jumlah terbanyak pada pendidikan formal adalah tamatan SD sebanyak 820 jiwa atau 34,79 %, selanjutnya SMP sejumlah 750 jiwa atau 31,82% SMU sebanyak 420 jiwa atau 17,82%, Diploma sebanyak 35 jiwa atau 1,48% dan yang terakhir pendidikan Sarjana sebanyak 29 jiwa atau 1,23%. Pada pendidikan non formal terbanyak berasal dari pondok pesantren sejumlah 100 jiwa atau 4,24 dan lulusan madrasah sanawiyah sejumlah 40 jiwa atau 1,70, dari pendidikan ketrampilan sejumlah 37 jiwa atau 1,57% dan dari pendidikan keagamaan sejumlah 6 jiwa atau 0,25%.

5.3.3. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Didukung dengan potensi wilayah yang dimiliki topografi tanah pegunungan, mendorong masyarakat Desa Sidomulyo untuk memberdayakan tanah-tanah yang potensial tersebut untuk ditanami, dan kegiatan ini selanjutnya digeluti sehingga

menjadi mata pencaharian yang menjanjikan bagi warga desa Sidomulyo, hal ini terlihat pada tabel 6.

Tabel 6. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Sidomulyo Batu

Mata Pencaharian	Jumlah Penduduk (jiwa)	Prosentase (%)
PNS	150	2,41
Swasta	150	2,41
Pedagang	700	11,25
Tani	3.505	56,35
Pertukangan	150	2,41
Buruh Tani	1.500	24,11
Pensiunan	50	0,80
Jasa	15	0,24
Total	6,220	100

Sumber : Kantor Desa Sidomulyo 2006

Tabel 6 diatas menjelaskan bahwa sebagian besar penduduk Desa Tulangan bermata pencaharian sebagai tani sebanyak 3505 orang. Penduduk yang bermata pencaharian sebagai buruh tani sebanyak 1500 orang, sebagai pedagang sebanyak 700 orang, sebagai PNS dan swasta sebanyak 120 orang, sebagai tukang sebanyak 76, sebagai buruh tani sebanyak 65 orang, sebagai orang dalam bidang pertukangan sebanyak 150 orang, sebagai Pensiunan sebanyak 50 orang, dan sebagai seseorang di bidang jasa sebanyak 15 orang. Tak jarang seseorang yang bermata pencaharian selain bertani juga memiliki sumber ekonomi dari bertani. Hal ini dikarenakan luasnya lahan terbuka (persawahan/tegalan) digunakan penduduk Desa Sidomulyo untuk bertani.

BAB VI HASIL DAN PEMBAHASAN

6.1. Karakteristik Responden Pedagang Bunga Hias Anggrek

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap 30 Responden pedagang bunga hias anggrek Di Desa Sidomulyo Kecamatan Batu Kota Batu. Dalam penelitian ini karakteristik responden yang akan dibahas meliputi kelompok usia, tingkat pendidikan, dan pendapatan selama menjadi pedagang bunga hias Anggrek.

6.1.1. Kelompok Usia Pedagang Bunga Hias

Usia merupakan salah satu faktor yang mempunyai pengaruh terhadap cara pandang dan pola berfikir seseorang, selain itu secara umum dapat mempengaruhi produktifitas seseorang yang pada akhirnya dapat berpengaruh terhadap cara kerja seseorang tersebut.

Usia kerja produktif memungkinkan seseorang untuk dapat melakukan pekerjaan dengan maksimal, karena pada usia ini tenaga serta kemampuan berfikir seseorang cukup tinggi untuk dapat melakukan pekerjaan. Tetapi di sisi lain usia lanjut lebih mengetahui atau lebih berpengalaman.

Dalam penelitian ini dilakukan wawancara secara langsung terhadap 30 pedagang di Desa Sidomulyo Kecamatan Batu Kota Batu. Usia pedagang bunga hias dapat dilihat pada tabel 7 :

Tabel 7. Kelompok Usia Pedagang bunga Anggrek.

No	Usia Pedagang(Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Prosentase (%)
1	20 - 29	1	3,33
2	30 - 39	9	30
3	40 - 49	19	63,34
4	50 - 59	1	3,33
Jumlah		30	100%

Hasil Pengolahan Data Primer 2008

Berdasarkan tabel 7 diatas kelompok usia yang paling banyak yaitu pada usia 40 – 49 tahun sebesar 19 jiwa dan mempunyai prosentase 63,34 % dan kelompok ini sangat produktif untuk bekerja dan berperan terhadap pedagang bunga hias tersebut. Sedangkan untuk kelompok usia pedagang bunga hias yang relatif sedikit jumlahnya

adalah pada usia 20-29 tahun dan usia 50-59 yaitu sebanyak 1 jiwa dengan prosentase 3,33 %.

6.1.2. Tingkat Pendidikan Pedagang Bunga Hias

Pendidikan adalah salah satu faktor yang cukup berpengaruh bagi setiap seseorang, karena pendidikan menjadikan seseorang untuk berwawasan serta dapat menciptakan suatu kreasi dan inovasi-inovasi yang baru. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang secara tidak langsung mempengaruhi cara pandang dan pola berfikir sehingga akan membuat seseorang semakin kritis terhadap suatu inovasi dan mampu mengolah dalam suatu bentuk usaha.

Hal ini dapat dilihat pada masyarakat pedesaan yang umumnya mempunyai tingkat pendidikan yang rendah, sehingga masyarakat pedesaan kebanyakan terbentur oleh suatu perubahan trend baru dan segala jenis teknologi yang dapat membantu secara maksimal di dalam usahanya. Tetapi suatu pendidikan rendah tidak menutup kemungkinan untuk membuat atau menciptakan suatu kreasi baru. Berdasarkan data penelitian rata-rata tingkat pendidikan pedagang bunga hias di Desa Sidomulyo Kecamatan Batu Kota Batu dapat dilihat pada tabel 8 :

Tabel 8. Tingkat pendidikan pedagang bunga hias anggrek

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Prosentase (%)
1	SD	8	26,66
2	SLTP	9	30
3	SLTA	7	23,34
4	D2	2	6,67
5	S1	4	13,33
Jumlah		30	100

Hasil Pengolahan Data Primer 2008

Berdasar tabel 8 diatas dapat diketahui jumlah tingkat pendidikan yang relatif banyak adalah lulusan SLTP yaitu sebanyak 9 jiwa dan dengan prosentase 30 %, hal ini banyak disebabkan karena faktor perekonomian, kesadaran berpendidikan yang rendah dan faktor lingkungan di pedesaan. Sedangkan jumlah tingkat pendidikan yang relatif sedikit adalah lulusan D2 yaitu sebanyak 2 jiwa dengan prosentase 6,67 %.

6.2. Karakteristik Pedagang Bunga Hias Anggrek

Responden merupakan subyek suatu penelitian yang memiliki tingkat latar belakang yang berbeda-beda tiap individu dengan individu lainnya. Responden dalam penelitian ini adalah para pedagang yang sudah lama berjualan bunga hias di daerah Batu. Berdasarkan hasil penelitian, responden yang menjadi subyek penelitian berjumlah 105 orang dengan penentuan jumlah responden 30 pedagang saja. Penentuan sampel penelitian dilakukan secara *purposive* berdasarkan kriteria pedagang disini yang akan menjadi responden penelitian hanya dibatasi tanaman hias anggrek saja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik petani responden yang berada di Desa Sidomulyo Kota Batu menggambarkan jenis kelamin, usia, jenis pekerjaan, tingkat pendapatan, dan tingkat pendidikan, dan.

6.2.1. Sejarah Berkembangnya Petani Bunga Hias di Desa Sidomulyo.

Berusahatani sekaligus pedagang bunga hias ini merupakan pekerjaan yang dilakukan oleh masyarakat Sidomulyo, dan itu sudah dilakukan sejak dulu dan berkembang secara turun temurun sampai sekarang, mulanya ada sebagian masyarakat setempat hobi dan ketertarikan terhadap bunga anggrek kemudian bermula dari hobi terkumpul koleksi berbagai jenis anggrek. Mereka mulai berpikir jika tanaman ini bisa dirawat dan harga di pasaran umum begitu mahal mereka pasti dapat meningkatkan pendapatan keluarga mereka khususnya, dari situ mereka mulai mencoba membiakkan anggrek ini dan akhirnya banyak masyarakat sekitar yang ikut-ikutan menekuni kegiatan ini walaupun kadang ada sebagian masyarakat yang memperoleh bibit dari beli botolan dari warga lainnya. Mereka sendiri selain mendewasakan tanaman anggrek juga melakukan perdagangan bunga hias ini di daerah Batu dan tidak sedikit konsumen dari daerah sekitar dan daerah lain yang berkunjung dan membeli tanaman ini. Masyarakat Sidomulyo sudah menekuni pekerjaan itu sejak dari dulu karena lingkungan sekitar kebanyakan berusahatani sebagai petani sekaligus pedagang bunga hias dan mereka cocok dalam bisnis ini walaupun pendapatan yang diperoleh setiap musim panen sangat bervariasi dikarenakan konsumen tanaman ini hanya diminati kalangan tertentu saja.

6.2.2. Jenis Produksi.

Produksi yang dihasilkan oleh petani bunga di Sidomulyo mayoritas menanam bunga hias baik itu berupa tanaman hias dan bisa pula dijadikan sebagai bunga potong

dari berbagai macam jenis bunga. Tetapi di disini lebih difokuskan pada tanaman hias jenis Anggrek (*Orchidaceae*) saja.

6.2.3. Peralatan

Untuk berlanjutnya suatu produksi maka suatu barang atau komoditi maka didukung adanya bahan baku sebagai input untuk diproses menjadi barang hasil produksi. Demikian pula dengan usahatani bunga hias Anggrek ini, agar menghasilkan suatu bunga yang bermutu dan tahan terhadap segala cuaca maka diperlukan pula adanya bahan baku yang bagus sebagai inputnya.

Sebagai bibit unggul yang siap untuk di budidayakan biasanya petani membeli dari petani lain yang memproduksi bibit anggrek atau mendatangkan dari luar kota Batu. Hal ini terjadi karena kebanyakan petani yang ada di Sidomulyo memperoleh bibit anggrek dari membeli dari petani lain. Karena mereka sendiri kesulitan dalam pembuatan bibit dan alat laboratoriumnya. Sedangkan untuk memperoleh bahan-bahan yang lainnya seperti media tanam (pot, arang, pakis, serabut kelapa, dll) dan pupuk yang lengkap mereka bisa mendapatkan di daerah sekitar saja.

6.2.4. Jumlah Hasil Produksi Bunga Hias

Jumlah produksi bunga hias yang dihasilkan oleh para petani jumlahnya berbeda-beda tergantung pada besar kecilnya usaha yang mereka miliki. Sebagai ukuran besar kecilnya usaha dapat dilihat dari berapa banyak tenaga kerja yang digunakan atau terlibat dalam proses produksi, dimana semakin banyak tenaga kerja yang digunakan atau terlibat dalam proses produksi bunga hias maka dapat dikatakan semakin besar pula tingkat usaha yang mereka miliki. Bagi para petani bunga hias yang mempekerjakan banyak tenaga kerja maka jumlah produksi akan cenderung banyak dari pada yang mempekerjakan tenaga kerja yang sedikit.

6.2.5. Modal

Permodalan pada petani bunga hias hampir seluruhnya berasal dari modal sendiri. Para petani menjalankan usahanya dengan modal yang mereka miliki walaupun terkadang dengan modal yang relatif kecil.

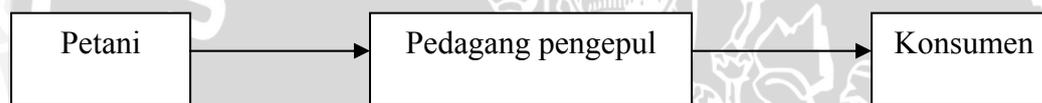
6.2.6. Tenaga Kerja

Tenaga kerja para petani bunga hias rata-rata dari keluarga sendiri, karena mereka mampu mengerjakan sendiri dan sekaligus menghemat biaya dalam proses

budidaya tanaman anggrek. Sementara untuk penghitungan upah tenaga kerja, mereka mendapat dari jumlah pendapatan dari hasil penjual bunga anggrek. Karena tenaga kerja dari anggota keluarga sendiri maka biaya tenaga kerja tidak dihitung dalam biaya budidaya bunga hias.

6.2.7. Pemasaran

Pemasaran hasil budidaya bunga anggrek meliputi wilayah Batu dan daerah sekitarnya, tidak sedikit pula konsumen sendiri yang datang langsung ke petani. Daerah pemasaran selain di wilayah Batu, juga dipasarkan didaerah Bandung, Cipanas, Kebon Jeruk (Jakarta), dan Bagor. Untuk pemasaran tanaman hias di luar daerah Batu kebanyakan bunga hias mereka dipesan dan diambil langsung oleh para pedagang pengepul, karena untuk memasarkan bunga hias ke daerah lain memerlukan banyak biaya.



Gambar 3. Bentuk Alur Pemasaran bunga hias

6.3. Analisis Biaya Produksi Pedagang Bunga Hias di Sidomulyo

Dalam melakukan kegiatan Budidaya tanaman hias tidak terlepas dari masalah biaya dan pendapatan. Biaya dalam hal ini adalah semua biaya dan pengeluaran untuk proses budidaya bunga hias Anggrek dari bibit sampai menjadi Bunga hias yang siap untuk dipasarkan. Adapun besar kecilnya pendapatan tergantung pada produksi yang dihasilkan. Biaya produksi yang di maksud adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan untuk menghasilkan suatu bunga hias yang bernilai tinggi. Biaya budidaya pada usahatani bunga hias Anggrek digolongkan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

6.3.1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang sifatnya tidak dipengaruhi oleh besarnya produksi adapun biaya tetap pada usahatani bunga hias anggrek meliputi spayer, cutter, pinset, gembor, kawat, gunting semua biaya dihitung dengan cara menghitung penyusutan alatnya karena masing-masing alat mengalami tingkat penyusutan yang berbeda-beda seperti yang terlihat pada tabel 9. Biaya penyusutan peralatan dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Biaya Penyusutan Peralatan} = \frac{\text{Nilaiawal} - \text{Nilaiakhir}}{\text{Umurekonomis}}$$

Tabel 9. Rincian Biaya rata-rata Penyusutan Peralatan.

No	Peralatan	Fisik	Harga (Rp)	Total	Nilai Ekonomis	Biaya (Rp)
1	Sprayer	2	49.168	98.335	18	5.463
2	Cutter	3	19.333	58.000	18	3.222
3	Kawat	2	63.418	126.836	18	7.046
4	Gembor	1	32.834	32.834	18	1.824
Jumlah						17.555

Sumber. Hasil Pengolahan Data Primer 2008

Biaya penyusutan terbesar adalah kawat yaitu sebesar Rp 7.046 karena kawat adalah peralatan yang harganya lebih mahal dan jumlah alat yang digunakan hampir setengah dari banyaknya petani yang digunakan. Sedangkan biaya penyusutan terendah adalah gembor yaitu sebesar Rp 1.824,-. Diketahui jumlah total biaya tetap adalah sebesar Rp, 17.555.-

6.3.2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya pengeluaran yang besarnya dipengaruhi oleh produksi. Adapun biaya variabel yang digunakan dalam usahatani bunga hias ini meliputi :Bibit, pupuk (Vitablom, Kcl), pestisida, pot dan media. Untuk mengetahui rata-rata biaya variabel dalam berusaha tani bunga hias per musim dapat dilihat pada tabel 10.

Tabel 10. Biaya Rata-rata Variabel Pada pedagang bunga hias di Desa Sidomulyo

No	Keterangan	Fisik	Harga (Rp)	Biaya (Rp)
1	Benih	23	18.413	423.500
2	Vitablom	2	20.417	40.833
3	Kcl	1	21.900	21.900
4	Pestisida	2	29.534	59.067
5	Pot/ media	38	6.219	236.333
jumlah				781.633

Sumber. Hasil Pengolahan Data Primer 2008

Dari tabel 15. biaya variabel dapat diketahui bahwa dalam menggunakan benih membutuhkan biaya sebesar Rp 423.500,- per pohon anggrek, biaya untuk Vitablom 40.833, untuk pupuk KCl 21.900, untuk Pestisida sebesar 59.067, Pot dan media tanam sebesar 236.333, dan diketahui jumlah total biaya variabel adalah sebesar Rp 781.633,-

6.3.3. Biaya Total Produksi Setiap Musim Panen

Biaya total dalam pedagang bunga hias anggrek dapat diperoleh dari penjumlahan total biaya tetap (TFC) yang meliputi biaya penyusutan spayer, cutter, kawat dan gembor dengan total biaya variabel (TVC) yang meliputi biaya benih, pupuk, vitablom, KCL, pestisida, pot dan media tanam.

$$TC = TFC + TVC$$

$$TC = 17.555 + 781.633$$

$$TC = \text{Rp } 799.188$$

Total biaya produksi dapat digunakan untuk mengetahui biaya rata-rata (AC) yang harus dikeluarkan untuk menghasilkan 1 pohon Anggrek dengan cara pembagian Biaya Total (TC) dengan Jumlah Produksi (Q) dapat dirumuskan :

$$AC = \frac{TC}{Q} = \frac{799189}{242} = \text{Rp } .3302 .43$$

Dari perhitungan di atas, maka diperoleh biaya rata-rata yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu pot anggrek sebesar Rp 330.243.

6.4. Analisis Penerimaan Pedagang Bunga Hias Anggrek di Desa Sidomulyo Kota Batu

Penerimaan (TR) merupakan hasil kali antara produksi (Q) dan harga (P) dalam bentuk uang. Penerimaan produksi yang dihasilkan dinyatakan dalam bentuk uang atau tafsiran harga. Penerimaan dapat dirumuskan :

$$TR = P \times Q = 18.633 \times 242 = \text{Rp } 4.509.186$$

Produksi yang di hasilkan adalah 242 pohon Anggrek dengan harga Rp 18.633 per pot/pohan Anggrek, jadi dapat diperoleh sebesar penerimaan rata-rata yaitu sebesar Rp. 4.509.186,- per musim panen (1 thn).

6.5. Analisis Pendapatan Pedagang Bunga Hias Anggrek di Desa Sidomulyo Kota Batu

Pendapatan bersih yang diperoleh petani bunga hias anggrek setiap musim panen diperoleh dari pengurangan total penerimaan (TR) dengan total biaya (TC).

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = 4.509.186 - 799.189,-$$

$$\pi = \text{Rp } 3.709.997$$

Dari penghitungan diatas diperoleh bahwa pendapatan bersih pedagang bunga hias angrek di desa Sidomulyo Kota Batu per musim panen (1th) sebesar Rp. 3.709.997



VII. KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

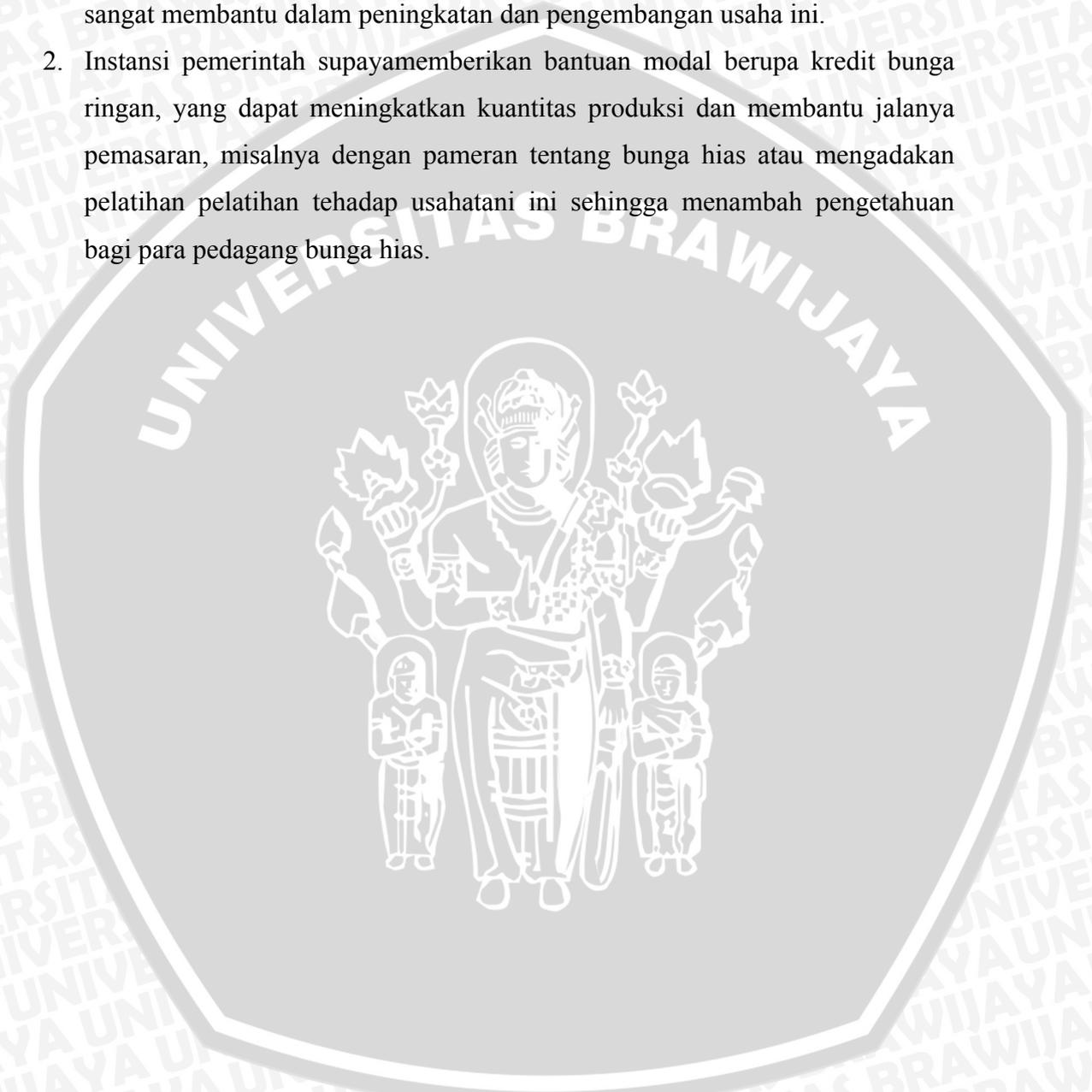
1. Biaya tetap rata-rata yang dikeluarkan dalam penggunaan peralatan seperti sprayer sebesar Rp. 5.463,- biaya cutter Rp. 3.222,- biaya kawat sebesar Rp.7.046, biaya gembor Rp.1824,- . sehingga jumlah total biaya tetap adalah sebesar Rp, 17.555,-. Dimana penyusutan terbesar adalah kawat, karena kawat merupakan peralatan yang harga paling mahal dan jumlah alat yang digunakan hampir setengah dari banyaknya pedagang. sedang biaya terendah adalah gembor dimana peralatan ini umur dan jumlahnya sedikit.

Biaya variabel rata-rata yang dikeluarkan untuk menggunakan benih adalah sebesar Rp 423.500,- per Pot anggrek, biaya untuk Vitablom Rp 40.833,- pupuk KCl Rp 21.900,- Pestisida sebesar Rp 59.067, Pot dan media tanam sebesar Rp 236.333,- sehingga jumlah total biaya variabel adalah sebesar Rp 781.633,- . Dimana biaya variabel yang besar adalah benih karena jumlah yang dibutuhkan pedagang berbeda, dan biaya variabel terendah adalah KCl karena pedagang membutuhkan variabel ini sedikit jumlahnya dalam satu musim.

2. Penerimaan produksi yang di hasilkan adalah 242 Pot Anggrek dengan harga Rp 18.633 per pot/pohon Anggrek, jadi dapat diperoleh penerimaan rata-rata sebesar Rp. 4.509.186 yang diperoleh dari hasil kali Produksi (Q) dengan Harga (P).
3. Pendapatan dari pedagang bunga hias anggrek di desa Sidomulyo Kota Batu per musim panen adalah sebesar Rp. 3.709.997, yang diperoleh dari Pengurangan total penerimaan (TR) dengan total biaya (TC).

7.2 Saran

1. Untuk dapat meningkatkan pendapatan pedagang, perlu adanya inovasi produksi dan pengembangan pasar yang lebih luas lagi dan kalkulasi semua biaya pendapatan dari usaha ini, serta perhatian dari pihak pemerintah yang sangat membantu dalam peningkatan dan pengembangan usaha ini.
2. Instansi pemerintah supaya memberikan bantuan modal berupa kredit bunga ringan, yang dapat meningkatkan kuantitas produksi dan membantu jalannya pemasaran, misalnya dengan pameran tentang bunga hias atau mengadakan pelatihan terhadap usahatani ini sehingga menambah pengetahuan bagi para pedagang bunga hias.



Lampiran 2. Lampiran Biaya Variabel

No	Benih	Vitablom	Kcl	Pestisida	Pot/ media	JML
1	400000	35.000	20000	50000	220000	725000
2	1200000	35000	150000	100000	440000	1925000
3	200000	30000	0	200000	300000	730000
4	300000	20000	20000	100000	500000	940000
5	1200000	60000	0	100000	500000	1860000
6	2000000	150000	0	100000	700000	2950000
7	200000	35000	0	50000	100000	385000
8	200000	70000	50000	75000	400000	795000
9	500000	75000	0	75000	220000	870000
10	400000	35000	50000	50000	220000	755000
11	250000	35000	0	5000	110000	400000
12	125000	35000	27000	5000	110000	302000
13	160000	20000	25000	27000	55000	287000
14	200000	35000	25000	50000	80000	390000
15	400000	40000	20000	50000	120000	630000
16	220000	20000	15000	50000	220000	525000
17	250000	35000	25000	100000	120000	530000
18	250000	25000	20000	20000	150000	465000
19	400000	25000	10000	50000	200000	685000
20	400000	35000	10000	30000	200000	675000
21	150000	20000	15000	75000	250000	510000
22	200000	40000	15000	35000	225000	515000
23	400000	75000	20000	120000	300000	915000
24	400000	35000	15000	30000	250000	730000
25	250000	35000	20000	55000	200000	560000
26	300000	40000	25000	30000	200000	595000
27	300000	40000	20000	35000	150000	545000
28	250000	35000	20000	30000	150000	485000
29	800000	20000	20000	0	250000	1090000
30	400000	35000	20000	75000	150000	680000
Jml	12705000	1225000	657000	1772000	7090000	23449000
Rata2	423500	40833,33	21900	59066,66667	236333,333	781633,333

Lampiran 3. Biaya penyusutan peralatan

N0	Alat	Unit	Harga/unit	Nilai	Umur Ek	Penyusutan
1	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	2	50000	100000	18	5556
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	25000	25000	18	1389
2	sprayer	2	75000	150000	18	8333
	cuter	2	50000	100000	18	5556
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	25000	25000	18	1389
3	sprayer	3	100000	300000	18	16667
	cuter	5	50000	250000	18	13889
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	30000	30000	18	1667
4	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	5	15000	75000	18	4167
	kawat	2	75000	150000	18	8333
	gembor	1	25000	25000	18	1389
5	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	2	20000	40000	18	2222
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	20000	20000	18	1111
6	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	3	20000	60000	18	3333
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	20000	20000	18	1111
7	sprayer	3	75000	225000	18	12500
	cuter	5	30000	150000	18	8333
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	20000	20000	18	1111
8	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	3	10000	30000	18	1667
	kawat	1	75000	75000	18	4167
	gembor	2	10000	20000	18	1111
9	sprayer	1	35000	35000	18	1944
	cuter	3	20000	60000	18	3333
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	25000	25000	18	1389
10	sprayer	3	80000	240000	18	13333
	cuter	3	15000	45000	18	2500
	kawat	1,5	50000	75000	18	4167
	gembor	1	35000	35000	18	1944
11	sprayer	1	50000	50000	18	2778
	cuter	2	15000	30000	18	1667
	kawat	1,5	50000	75000	18	4167
	gembor	1	20000	20000	18	1111

Lampiran 3 (lanjutan). Biaya Penyusutan Peralatan

12	sprayer	3	100000	300000	18	16667
	cuter	2	20000	40000	18	2222
	kawat	3	80000	240000	18	13333
	gembor	1	30000	30000	18	1667
13	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	3	20000	60000	18	3333
	kawat	3	80000	240000	18	13333
	gembor	1	35000	35000	18	1944
14	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	2	15000	30000	18	1667
	kawat	2,5	60000	150000	18	8333
	gembor	2	50000	100000	18	5556
15	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	3	15000	45000	18	2500
	kawat	2,5	60000	150000	18	8333
	gembor	2	50000	100000	18	5556
16	sprayer	1	35000	35000	18	1944
	cuter	2	15000	30000	18	1667
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	30000	30000	18	1667
17	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	3	15000	45000	18	2500
	kawat	2,5	50000	125000	18	6944
	gembor	1	30000	30000	18	1667
18	sprayer	1	35000	35000	18	1944
	cuter	2	15000	30000	18	1667
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	35000	35000	18	1944
19	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	3	15000	45000	18	2500
	kawat	3	75000	225000	18	12500
	gembor	1	35000	35000	18	1944
20	sprayer	2	40000	80000	18	4444
	cuter	2	10000	20000	18	1111
	kawat	3	60000	180000	18	10000
	gembor	1	35000	35000	18	1944
21	sprayer	1	35000	35000	18	1944
	cuter	4	20000	80000	18	4444
	kawat	3	70000	210000	18	11667
	gembor	1	25000	25000	18	1389
22	sprayer	1	30000	30000	18	1667
	cuter	2	20000	40000	18	2222
	kawat	3	60000	180000	18	10000
	gembor	1	30000	30000	18	1667

Lampiran 3. (lanjutan). Biaya Penyusutan Peralatan

23	sprayer	1	30000	30000	18	1667
	cuter	2	10000	20000	18	1111
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	30000	30000	18	1667
24	sprayer	1	20000	20000	18	1111
	cuter	3	15000	45000	18	2500
	kawat	2	60000	120000	18	6667
	gembor	1	30000	30000	18	1667
25	sprayer	2	40000	80000	18	4444
	cuter	4	20000	80000	18	4444
	kawat	2,5	55000	137500	18	7639
	gembor	1	25000	25000	18	1389
26	sprayer	2	55000	110000	18	6111
	cuter	3	20000	60000	18	3333
	kawat	2	60000	120000	18	6667
	gembor	1	35000	35000	18	1944
27	sprayer	1	30000	30000	18	1667
	cuter	3	15000	45000	18	2500
	kawat	2	60000	120000	18	6667
	gembor	1	25000	25000	18	1389
28	sprayer	1	30000	30000	18	1667
	cuter	3	15000	45000	18	2500
	kawat	2	40000	80000	18	4444
	gembor	1	30000	30000	18	1667
29	sprayer	1	35000	35000	18	1944
	cuter	2	10000	20000	18	1111
	kawat	2	50000	100000	18	5556
	gembor	1	30000	30000	18	1667
30	sprayer	2	50000	100000	18	5556
	cuter	2	10000	20000	18	1111
	kawat	1,5	35000	52500	18	2917
	gembor	1	30000	30000	18	1667
Jumlah		236,5	4650000	9480000		526666,7
Rata2			155000	316000		17555,56

Lampiran 4. Total Biaya Penyusutan Peralatan

No	Sprayer	Cutter	Kawat	Gembor	Total
1	5556	5556	5556	1389	18057
2	8333	5556	5556	1389	20834
3	16667	13889	5556	1667	37779
4	5556	4167	8333	1389	19445
5	5556	2222	5556	1111	14445
6	5556	3333	5556	1111	15556
7	12500	8333	5556	1111	27500
8	5556	1667	4167	1111	12501
9	1944	3333	5556	1389	12222
10	13333	2500	4167	1944	21944
11	2778	1667	4167	1111	9723
12	16667	2222	13333	1667	33889
13	5556	3333	13333	1944	24166
14	5556	1667	8333	5556	21112
15	5556	2500	8333	5556	21945
16	1944	1667	5556	1667	10834
17	5556	2500	6944	1667	16667
18	1944	1667	5556	1944	11111
19	5556	2500	12500	1944	22500
20	4444	1111	10000	1944	17499
21	1944	4444	11667	1389	19444
22	1667	2222	10000	1667	15556
23	1667	1111	5556	1667	10001
24	1111	2500	6667	1667	11945
25	4444	4444	7639	1389	17916
26	6111	3333	6667	1944	18055
27	1667	2500	6667	1389	12223
28	1667	2500	4444	1667	10278
29	1944	1111	5556	1667	10278
30	5556	1111	2917	1667	11251
Jumlah	163892	96666	211394	54724	526676
Rata2	5463	3222	7046	1824	17556

Lampiran 5. Data Bahan Baku

No	Benih	Vitablom	Kcl	Pestisida	Pot/ media	JML
1	20	1	2	2	40	65
2	60	2	2	2	80	146
3	10	2	0	2	50	64
4	15	1	5	2	80	103
5	80	2	0	1	80	163
6	100	3	0	4	100	207
7	20	1	0	2	16	39
8	20	2	2	2	83	109
9	30	2	0	2	40	74
10	20	1	2	2	40	65
11	10	2	0	2	20	34
12	5	2	1	2	20	30
13	8	1	1	1	10	21
14	10	2	1	2	15	30
15	20	2	1	2	25	50
16	20	1	1	2	45	69
17	20	2	1	2	20	45
18	15	2	1	2	40	60
19	20	2	1	2	50	75
20	20	2	1	2	30	55
21	15	2	2	2	40	61
22	10	2	1	3	30	46
23	20	2	1	2	35	60
24	20	1	1	2	50	74
25	15	2	1	2	10	30
26	15	2	1	2	20	40
27	15	2	1	1	20	39
28	10	2	1	2	15	30
29	40	1	1	0	25	67
30	20	1	2	3	15	41
jml	703	52	34	59	1144	1992
Rata2	23,43333	1,733333	1,133333	1,966667	38,13333	66,4

Lampiran 6. Data Penerimaan Pedagang

No Respd	Hasil produksi	Jumlah/pohon	Harga/pohon	Jml Harga
1	Anggrek	300	25.000	7.500.000
2	Anggrek	300	25.000	7.500.000
3	Anggrek	500	15000	7.500.000
4	Anggrek	200	20.000	4.000.000
5	Anggrek	250	20.000	5.000.000
6	Anggrek	500	15.000	7.500.000
7	Anggrek	200	20.000	4.000.000
8	Anggrek	200	25.000	5.000.000
9	Anggrek	500	20.000	10.000.000
10	Anggrek	400	20.000	8.000.000
11	Anggrek	150	20.000	3.000.000
12	Anggrek	200	25.000	5.000.000
13	Anggrek	100	20.000	2.000.000
14	Anggrek	150	15.000	2.250.000
15	Anggrek	100	20.000	2.000.000
16	Anggrek	270	15.000	4.050.000
17	Anggrek	250	15.000	3.750.000
18	Anggrek	100	20.000	2.000.000
19	Anggrek	350	15.000	5.250.000
20	Anggrek	200	15.000	3.000.000
21	Anggrek	150	20.000	3.000.000
22	Anggrek	150	20.000	3000000
23	Anggrek	300	15.000	4.500.000
24	Anggrek	200	15.000	3.000.000
25	Anggrek	200	15.000	3.000.000
26	Anggrek	100	17.000	1.700.000
27	Anggrek	450	15.000	6.750.000
28	Anggrek	300	17.000	5.100.000
29	Anggrek	100	20.000	2.000.000
30	Anggrek	100	20.000	2.000.000
Jumlah		7270	559000	132350000
Rata2		242	18633	4411667

Lampiran 7. Daftar Kuesioner

KUESIONER TENTANG PENDAPATAN PEDAGANG BUNGA HIAS (ANGGREK) DI DESA SIDOMULYO KOTA BATU

No : ...

Tgl : ...

Saya, Ade Suwardana, Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Brawijaya sedang melakukan penyusunan skripsi “ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG BUNGA HIAS DI SIDOMULYO BATU”. Saya mohon kesediaan Bapak/ Ibu/ Saudara/I untuk meluangkan waktu menjawab beberapa pertanyaan yang saya ajukan secara lengkap. Atas bantuan dan kerjasamanya, saya ucapkan terima kasih.

Petunjuk Umum: Isilah/ Berilah tanda silang (√) pada tempat yang sudah disediakan.

I. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis kelamin : a. Laki-laki b. Perempuan

Alamat :

Telp:

Usia : tahun

Status : a. Menikah b. Belum menikah

Pendidikan terakhir :

Anggota Rumah Tangga :

Keterangan	Nama	Umur (Th)	Jenis Kelamin (L/P)	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan
Suami					
Istri					
Anak	1. 2. 3. dst.				
Keluarga lain	1. 2. 3.				
Total					

II. POLA USAHATANI BUNGA HIAS

1. Status kepemilikan lahan
 - () Milik sendiri
 - () Menyewa
 - () Menggadaikan
 - () Menyakap/bagi hasil
2. Luasan lahan
 - () < 0,25
 - () 0,25-0,5
 - () > 0,5
3. Biaya-biaya dalam usahatani Bunga Hias

- a. Biaya tetap per musim tanam

Keterangan	ukuran	Biaya (Rp)
Sewa Lahan		
Pajak lahan		
transportasi		
Air		
Peralatan		
1.		
2.		
3.		
4.		
Total Biaya		

- b. Biaya variabel per musim tanam

Keterangan	Jumlah	Biaya (Rp)
Benih/bibit		
Pupuk:		
Urea		
KCL		
Pupuk kandang		
Pestisida		
Pot/media tanam		
Total Biaya		

Biaya Tenaga kerja

No	Keterangan	Jumlah tenaga kerja (Orang)	Jumlah hari kerja (Hari)	Harga (Rp/orang)	Jumlah
1.	Pengolahan tanah				
2.	Penanaman bibit				
3.	Pemeliharaan tanaman : 1. Penyulaman 2. Pengairan 3. Pemupukan 4. Penyiangan 5. Pengendalian hama 6.				
Total					

4. Produksi dan pendapatan usahatani Bunga Hias Khususnya Anggrek
- Produksi Anggrek.... per musim tanam
 - Nilai produksi Bunga Hias Rp...../pohon
 - Bagaimana penjualan Bunga hias Anggrek
 - () Melalui kelompok tani
 - () Dijual sendiri
 - () Diambil langsung oleh tengkulak
 - () Lain2. Sebutkan.....
 - Pembayaran hasil panen
 - () Melalui kelompok tani
 - () Diterima langsung
 - () Lain2. Sebutkan.....
 - Pendapatan usahatani Bunga Hias per musim tanam Rp.....

Contoh Macam-macam Bunga Angrek (Orchid)



1. PinkDendrobium Orchid



(Angrek phalaenopsis) *grammatophyllum speciosum*



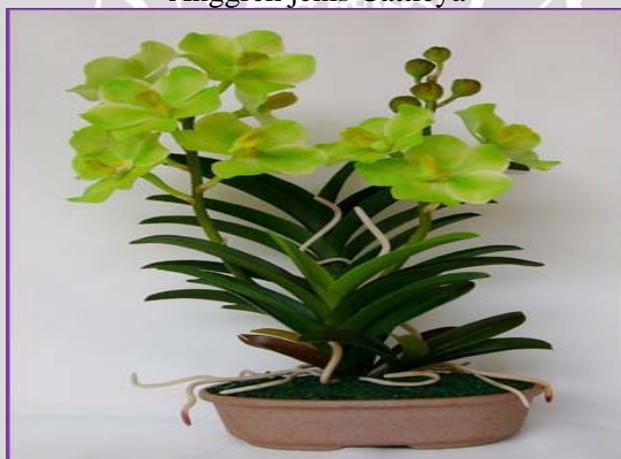
Angrek Jenis Vanda



orchid moon Phalaenopsis



Anggrek jenis Cattleya



Anggrek jenis Vanda



Anggrek Cattleya (*oncidium sphecelatum*)



Anggrek bulan (earsakul)



Anggrek bulan

