

## PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA TANAMAN BUNGA HIDUP (Studi Kasus Kota Pematangsiantar)

JHONSON MARBUN<sup>1</sup>, ELVIANI NASUTION<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Simalungun

<sup>2</sup> Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Simalungun

**Abstrak :** Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besar tingkat keuntungan usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar dan untuk mengetahui prospek pengembangan tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar. Populasi penelitian adalah seluruh pengusaha yang melakukan usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar yang berjumlah 20 orang dengan menggunakan metode sensus. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah R/C dan analisis SWOT yang berguna untuk menentukan strategi guna mendukung prospek yang ada. Kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut : 1. Usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar menguntungkan dan layak untuk dikembangkan dengan nilai R/C 5,27. 2. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar berada pada kuadran I pada matriks posisi SWOT. Oleh karena itu strategi yang cocok digunakan adalah staretgi S-O (Strength-Opportunity), yaitu strategi yang menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada (strategi pengembangan/strategi agresif) yaitu : a. Penetrasi pasar, pengusaha dapat meningkatkan pangsa pasarnya melalui penetrasi pasar dengan menerapkan konsep pemasaran yang lebih berkembang terhadap produk atau pelayanan pada pasar yang sudah ada.

**Kata kunci:** *Prospek, pengembangan, tanaman bunga*

### PENDAHULUAN

#### Latar Belakang

Indonesia merupakan negara pertanian, artinya pertanian memegang peranan yang penting. Hal ini dapat ditunjukkan dari banyaknya penduduk atau tenaga kerja yang hidup atau bekerja pada sektor pertanian atau produk nasional yang berasal dari pertanian (Mubyarto, 1994).

Akhir-akhir ini tanaman hortikultura mendapatkan perhatian besar dari pemerintah. Terbukti tanaman hortikultura dimasukkan dalam subsektor tanaman pangan, sehingga sekarang ini ada subsektor tanaman pangan dan hortikultura. Tanaman hortikultura memperoleh perhatian besar karena telah membuktikan dirinya sebagai komoditi yang dapat dibapai sebagai sumber pertumbuhan baru di sektor pertanian (Soekartawi, 1996)

Komoditas hortikultura yang terdiri dari tanaman buah-buahan, sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat, merupakan komoditas yang sangat prospektif untuk dikembangkan mengingat sumber daya alam, sumber daya manusia, ketersediaan teknologi, serta potensi serapan pasar didalam negeri dan pasar internasional yang terus meningkat (Hanani, dkk 2003).

Pengembangan komoditas hortikultura mempunyai karaktersitik sendiri, karena memiliki

tujuan utama produksi adalah untuk dijual, bukan untuk dikonsumsi sendiri. Oleh karena itu, pembangunan hortikultura harus dilaksanakan secara komersial, berorientasi pasar dan dikelola secara profesional, dengan skala ekonomi yang menguntungkan ( Departemen Pertanian, 2006)

Secara mikro, pentingnya hortikultura bukan saja mampu meningkatkan produsen hortikultura, tetapi agribisnis atau agroindustri hortikultura ini pun mampu menyerap tenaga kerja, memunculkan industri baru, sehingga diyakini dan mampu dijadikan sumber pertumbuhan disektor pertanian (Soekartawi, 1994)

Indonesia mempunyai kekayaan alam yang tak ternilai banyaknya, termasuk berbagai jenis tanamannya. Diantara jenis-jenis tanaman tersebut, ada yang di golongkan ke dalam tanaman bunga hidup. Pada dasarnya, suatu tanaman disebut tanaman bunga hidup karena memiliki keindahan. Penilaian terhadap keindahan suatu tanaman memang sangat relatif. Akan tetapi, secara umum keindahan tanaman terletak pada kedua organnya, yaitu daun atau bunganya. Dari sinilah muncul istilah tanaman hias bunga dan tanaman hias daun (Anonimos, 1992).

Tanaman hias di definisikan sebagai tanaman yang di tanam dalam pot atau tanaman untuk kebutuhan pertamanan maupun

pekarangan. Meningkatnya kebutuhan akan tanaman hias yang berarti meningkatnya permintaan sehingga peluang usaha akan menjadi cukup menjanjikan. Tanaman hias banyak di manfaatkan untuk menyemarakkan berbagai acara.

Pertumbuhan agribisnis tanaman hias yang ditandai dengan meningkatnya permintaan konsumen merupakan salah satu sektor pertanian yang dapat diandalkan di masa mendatang. Sistem agribisnis yang baik dengan melibatkan semua pihak yang berperan, mulai dari petani hingga lembaga pemasaran akhir mutlak di perlukan. Mulai dari agribisnis hulu yang terkait dengan pengolahan hasil, pemasaran dan fungsi fasilitas lainnya diperlukan adanya keterkaitan dan saling ketergantungan.

Kebutuhan tanaman bunga hidup secara umum cenderung meningkat dari waktu ke waktu. Besarnya minat masyarakat terhadap tanaman bunga hidup berkaitan erat dengan pertumbuhan penduduk, peningkatan pendapatan, dan taraf hidup masyarakat.

Berkembangnya pemanfaatan tanaman hias bunga hidup, permintaan pasar domestik dalam beberapa tahun terakhir meningkat cukup tajam menyebabkan sektor produksi tanaman hias diberbagai daerah semakin aktif dan memandang hal tersebut sebagai peluang untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Pengembangan usaha tanaman bunga hidup banyak dilakukan oleh keluarga petani dan juga pihak pengusaha serta ada juga yang tergabung dalam kelompok tani.

Dalam rangka meningkatkan persentase nilai tanaman bunga hidup dalam perekonomian nasional dibutuhkan perbaikan budidaya melalui penerapan teknologi inovatif, penguatan kelembagaan, peningkatan akses permodalan dan pengembangan kawasan serta produksi. Langkah tersebut diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi yang pada akhirnya dapat memenuhi kebutuhan ekspor. Penggalakan ekspor tanaman hias perlu dilakukan dalam usaha peningkatan devisa negara yang berguna untuk pemulihan kondisi perekonomian nasional. Untuk membangun usaha tanaman bunga hidup yang berlandaskan pada pemanfaatan potensi wilayah, maka diperlukan model percontohan yang mengintegrasikan kegiatan *on farm* dan *off farm*.

Mencermati kecenderungan tersebut, dapat diketahui bahwa usaha tanaman bunga

hidup memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan. Oleh karena itu, penulis ingin mengetahui dan melakukan penelitian dengan judul "*Prospek Pengembangan Usaha Tanaman Bunga Hidup di Kota Pematangsiantar*"

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapa besar dan tingkat keuntungan usaha tanaman bunga hidup di kota Pematangsiantar.
2. Bagaimana prospek pengembangan tanaman bunga hidup di kota Pematangsiantar.

### **METODE PENELITIAN**

#### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di kota Pematangsiantar. Dengan alasan bahwa kota Pematangsiantar merupakan salah satu kota yang memiliki potensi usaha tanaman bunga hidup. Waktu pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan dari bulan Juli sampai dengan Agustus 2018.

#### **Populasi, Sampel dan Ukuran Sampel**

Menurut Sugyono (2007) menyatakan: "Populasi adalah keseluruhan dari sekumpulan elemen atau objek yang memiliki sejumlah karakteristik umum yang diminati oleh peneliti untuk dipelajari, diteliti dan kemudian ditarik kesimpulan". Maka yang menjadi populasi adalah seluruh pengusaha yang melakukan usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar.

Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah "Metode Sensus". Menurut Sudjana (1992) metode sensus terjadi apabila setiap anggota atau karakteristik yang ada didalam populasi dikenai penelitian. Hal ini disebabkan populasi dalam usaha tanaman bunga hidup adalah 20 orang pengusaha.

#### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (quesioner) yang telah disiapkan. Sedangkan data sekunder diperoleh dari lembaga instansi terkait,

informasi dan buku-buku yang dapat mendukung dalam penelitian ini.

**Metode Analisis Data**

Untuk identifikasi masalah 1, menggunakan R/C, dengan pendekatan sebagai berikut:

$$R / C = \frac{TR}{TC}$$

Dimana:

TR = Total Revenue (Total Penerimaan)  
 TC = Total Cost (Total Biaya)

Dengan ketentuan:

R/C < 1 :Menunjukkan usaha tanaman bunga hidup tidak menguntungkan.

R/C = 1 :Menunjukkan usaha tanaman bunga hidup impas (tidak untung/tidak rugi).

1 < R/C ≤ 2 :Menunjukkan usaha tanaman bunga hidup menguntungkan.

R/C > 2 :Menunjukkan usaha tanaman bunga hidup menguntungkan dan layak dikembangkan.

Untuk mengidentifikasi masalah 2 digunakan analisis deskriptif dan analisis SWOT untuk menentukan strategi guna mendukung prospek yang ada. Identifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi suatu industri serta analisis terhadap faktor faktor kunci menjadi bahan acuan dalam menetapkan prospek pengembangan tanaman bunga di kota Pematangsiantar.

Proses penyusunan perencanaan strategis melalui tiga tahap analisis yaitu :

1. Tahap pengumpulan data (evaluasi faktor eksternal dan internal).
2. Tahap analisis (Matriks SWOT, Matriks Internal Eksternal).
3. Tahap pengambilan keputusan

Tahap pengumpulan data adalah tahap yang pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan pra analisis dimana tahap ini data dibagi menjadi dua bagian yaitu data internal dan data eksternal.

Tahap analisis adalah setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi, yaitu Matriks TOWS atau Matriks SWOT dan Matriks Internal Eksternal kemudian dari hasil yang ada maka ditentukan

pengambilan keputusan yang tepat. Sebuah penelitian yang menunjukkan bahwa kinerja penjualan perusahaan hasil dari strategi pemasaran perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT.

Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal dan eksternal.

**Tabel 1. Faktor Internal dan Eksternal dalam Analisis SWOT**

Faktor Strategi	Bobot	Rating	Nilai
Internal : Strength (S) Weakness (W)	S1 (0,0-1,0) W1 (0,0-1,0)	S2 (1-4) W2 (1-4)	S1 x S2 = S3 W1 x W2 = W3
Total	1,0		
Eksternal : Opportunity (O) Threats (T)	O1 (0,0-1,0) T1 (0,0-1,0)	O2 (1-4) T2 (1-4)	O1 x O2 = O3 T1 x T2 = T3
Total	1,0		

Keterangan :

- a. Bobot dari internal dan eksternal antara 0,0 sampai dengan 1,0
- b. Rating dari internal dan eksternal 1 sampai 4.
- c. Nilai dari internal dan eksternal adalah hasil perkalian antara bobot dengan rating.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Deskripsi Daerah Penelitian**

Kota Pematangsiantar merupakan wilayah yang berada di tengah-tengah Kabupaten Simalungun yang memiliki luas 79.971 km<sup>2</sup> yang berada pada ketinggian 400 – 500 meter diatas permukaan laut.

Secara administratif kota Pematangsiantar memiliki 8 Kecamatan yaitu Kecamatan Siantar Barat, Kecamatan Siantar Marimbun, Kecamatan Siantar Selatan, Kecamatan Siantar Barat, Kecamatan Siantar Utara, Kecamatan Siantar Timur, Kecamatan Siantar Martoba dan Kecamatan Siantar Sitalasari.

**Tabel 2. Luas Daerah Pematangsiantar Menurut Kecamatan tahun 2017**

No.	Kecamatan	Luas (Km <sup>2</sup> )	Rasio
1.	Siantar Marihat	7.825	9,78
2.	Siantar Marimbun	18.006	22,52
3.	Siantar Selatan	2.020	2,53
4.	Siantar Barat	3.205	4,01
5.	Siantar Utara	3.650	4,56
6.	Siantar Timur	4.520	5,65
7.	Siantar Martoba	18.022	22,54
8.	Siantar Sitalasari	22.723	28,41
<b>Jumlah</b>		<b>79.971</b>	<b>100,00</b>

Sumber : BPS Pematangsiantar

Melihat hasil tabel 2, bahwa Kecamatan Siantar Sitalasari merupakan kecamatan dengan ukuran wilayah yang paling luas dengan luas 22.723 km<sup>2</sup> dengan rasio 28,41%. Sedangkan kecamatan dengan ukuran wilayah yang paling kecil adalah Kecamatan Siantar Selatan dengan luas 2.020 km<sup>2</sup> atau sekitar 2,53% dari luas wilayah Kota Pematangsiantar.

**Tabel 3. Jumlah Penduduk per Kecamatan Menurut Jenis Kelamin dan Rasio jenis Kelamin Tahun 2017**

No.	Kecamatan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Rasio
1.	Siantar Marihat	9.456	9.801	19.257	96,48
2.	Siantar Marimbun	7.653	8.086	15.739	94,64
3.	Siantar Selatan	8.532	9.478	18.010	90,02
4.	Siantar Barat	18.378	19.061	37.439	96,42
5.	Siantar Utara	23.679	25.271	48.950	93,70
6.	Siantar Timur	19.335	21.207	40.542	91,17
7.	Siantar Martoba	20.444	20.365	40.809	100,39
8.	Siantar Sitalasari	14.207	14.552	28.759	97,63
<b>Jumlah</b>		<b>121.684</b>	<b>127.821</b>	<b>249.505</b>	<b>95,20</b>

Sumber : BPS Pematangsiantar

Pada tabel 3 diatas, Jumlah penduduk menurut kecamatan yang paling besar adalah Siantar Utara dengan jumlah 48.950 orang dan jumlah penduduk yang paling sedikit adalah Siantar Marimbun dengan jumlah 15.739 orang.

**Tabel 4. Jumlah Pencari Kerja Menurut Tingkat Pendidikan tahun 2017**

No.	Jenjang Pendidikan	Terdaftar		Jumlah
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Tidak Tamat SD	0	0	0
2.	SD	2	7	9
3.	SMP	15	68	83
4.	SMA	92	323	415
5.	SMK	101	277	378
6.	SPK	0	0	0
7.	SLTA	0	0	0
8.	Diploma I	0	0	0
9.	Diploma II	0	0	0
10.	Diploma III	8	67	75
11.	Sarjana (S1)	44	79	123
12.	Pasca Sarjana (S2)	0	2	2
<b>Pematangsiantar</b>		<b>262</b>	<b>823</b>	<b>1.085</b>

Sumber : BPS Pematangsiantar

Dari tabel 4 diatas, jumlah pencari kerja menurut tingkat pendidikan yang paling banyak yaitu jenjang pendidikan SMA dengan jumlah 415 orang yaitu laki-laki 92 orang dan perempuan 323 orang.

**Tabel 5. Banyaknya Rumah Ibadah Menurut Kecamatan di Pematangsiantar Tahun 2017**

Kecamatan	Mesjid	Musholla	Gereja	Kuil	Vihara	Jumlah
Siantar Marihat	11	3	38	-	-	52
Siantar Marimbun	-	-	9	-	-	9
Siantar Selatan	3	2	22	1	1	29
Siantar Barat	27	11	14	2	2	54
Siantar Utara	18	2	21	1	1	42
Siantar Timur	14	5	35	2	2	56
Siantar Martoba	35	5	20	-	-	60
Siantar Sitalasari	21	2	30	-	-	54
<b>Jumlah</b>	<b>129</b>	<b>30</b>	<b>189</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>356</b>

Sumber : BPS Pematangsiantar

Pada tabel 5 diatas, banyaknya rumah ibadah menurut kecamatan yang paling banyak adalah gereja dengan jumlah 189 buah dan yang paling sedikit adalah kuil dan vihara dengan jumlah masing-masing 6 buah.

**Deskripsi Objek Penelitian dan Karakteristik Responden**

Tanaman bunga hidup telah lama digemari oleh masyarakat luas. Selain cukup indah untuk diletakkan di pekarangan, tanaman bunga hidup juga sangat baik digunakan sebagai hiasan. Oleh karena itu, muncullah petani-petani pembudidaya tanaman bunga hidup untuk menjualnya kepada masyarakat yang khususnya berada di daerah penelitian yaitu di Kota Pematangsiantar.

Usaha budidaya tanaman bunga hidup ini adalah usaha yang menguntungkan dan mampu memperbaiki perekonomian mereka dengan hasil yang memuaskan. Selain itu alasan para petani di

Kota Pematangsiantar membudidayakan tanaman bunga karena perawatannya sangat mudah serta biaya yang diperlukan dalam pengelolaannya tidak terlalu besar.

Karakteristik responden dalam penelitian ini meliputi umur, pendidikan dan pengalaman sebagai pengusaha tanaman bunga hidup. Dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 6. Karakteristik Responden**

No.	Uraian	Interval
1.	Umur (tahun)	26-55
2.	Pendidikan (tahun)	9-16
3.	Pengalaman (tahun)	6-35
4.	Jumlah Anggota Keluarga (Orang)	1-5
5.	Luas Lahan (Rante)	1-3

Sumber : Hasil Penelitian

**HASIL PENELITIAN**

**Analisis Usahatani**

**Tabel 7. Peralatan Yang Digunakan Pada Usaha Tanaman Bunga Hidup Tahun 2018**

No.	Uraian	Satuan	Interval	Rata-rata
1.	Cangkul	Unit	2-4	3
2.	Gunting	Unit	2-6	3
3.	Parang	Unit	1-2	2
4.	Selang	Unit	1	1
5.	Angkong	Unit	0-2	1

Sumber : Analisis Data Primer

Berdasarkan Tabel 7, dapat dilihat bahwa rata-rata penggunaan peralatan tertinggi yaitu cangkul dan gunting dengan nilai rata-rata 3 unit. Dan penggunaan peralatan terendah yaitu selang dan angkong dengan nilai rata-rata 1 unit.

**Tabel 8. Penggunaan Sarana Produksi Usaha Tanaman bunga Hidup Tahun 2018**

No.	Uraian	Satuan	Interval	Rata-rata
1.	Pupuk Kandang	Kg	300-500	388
2.	Pupuk Kompos	Kg	0-100	60
3.	Pupuk Sawit	Kg	0-250	33
4.	Mutiara	Kg	2-5	4
5.	Decis	Botol	1-5	3

Sumber : Analisis Data Primer

Dari tabel 8. menunjukkan penggunaan sarana produksi yang paling banyak digunakan adalah pupuk kandang yaitu dengan rata-rata 388 kg/bulan. Dan penggunaan sarana produksi terendah yaitu pestisida decis yaitu dengan rata-rata 3 botol/bulan.

**Tabel 9. Pencurahan Tenaga Kerja (HOK) Usaha Tanaman Bunga Hidup Tahun 2018**

No.	Uraian	Tenaga Kerja (HOK)	Rata-rata
1.	Penyiangan	1-3	2
2.	Pemupukan	1	1
3.	Penyemprotan	1	1
4.	Mengisi Polybag	1-3	2

Sumber : Analisis Data Primer

Dari Tabel 9, dapat dilihat pencurahan tenaga kerja yang paling banyak digunakan yaitu penyiangan dan ngisi polybag dengan rata-rata 2 orang/bulan. Dan pencurahan tenaga kerja terendah yaitu pemupukan dan penyemprotan dengan rata-rata 1 orang/bulan.

**Biaya Usaha Tanaman Bunga Hidup**

**Tabel 10. Biaya Penyusutan Alat Usaha Tanaman Bunga Hidup Tahun 2018**

No.	Uraian	Biaya rata-rata (Rp/Usahatani/Tahun)
1.	Cangkul	60.000
2.	Gunting	10.050
3.	Parang	12.000
4.	Selang	23.750
5.	Angkong	92.400
<b>Jumlah</b>		<b>170.000</b>

Sumber : Analisis Data Primer

Berdasarkan Tabel 10. diketahui biaya penyusutan alat tertinggi yaitu penyusutan angkong dengan rata-rata Rp.92.400. Dan biaya penyusutan alat terendah yaitu penyusutan gunting dengan rata-rata Rp.10.050.

**Tabel 11. Biaya Sarana Produksi Tanaman Bunga Hidup Tahun 2018**

No	Uraian	Biaya rata-rata (Rp/Usahatani/Tahun)
1.	Pupuk Kandang	77.500
2.	Pupuk Kompos	11.900
3.	Pupuk Sawit	6.500
4.	Pupuk Mutiara	36.500
5.	Decis	82.500
<b>Jumlah</b>		<b>214.900</b>

Sumber : Analisis Data Primer

Dari Tabel 11, dapat dilihat untuk biaya sarana produksi tertinggi yaitu decis dengan rata-rata Rp.82.500. Dan biaya sarana produksi terendah yaitu pupuk sawit dengan rata-rata Rp.6.500.

**Tabel 12. Biaya Tenaga Kerja Usaha Tanaman Bunga Hidup Tahun 2018**

No.	Uraian	Biaya rata-rata (Rp/Usahatani/Tahun)
1.	Penyiangan	153.000
2.	Pemupukan	90.000
3.	Penyemprotan	90.000
4.	Mengisi Polybag	157.500
<b>Jumlah</b>		<b>490.500</b>

Sumber : Analisis Data Primer

Dari tabel 12, diketahui biaya tenaga kerja yaitu pada tenaga kerja mengisi polybag dengan nilai rata-rata Rp. 157.500/bulan. Dan biaya tenaga kerja terendah yaitu tenaga kerja pemupukan dan penyemprotan dengan nilai rata-rata Rp.90.000/bulan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**Tabel 13. Penerimaan, Biaya, Pendapatan dan R/C**

No.	Uraian	Satuan	Per Usahatani
1.	Penerimaan	Rp	4.562.350
2.	Biaya	Rp	875.400
3.	Pendapatan	Rp	3.686.950
4.	R/C	Rp	5,27

Sumber : Analisis Data Primer

Dapat dilihat pada tabel 13 diatas bahwa penerimaan pada usaha tanaman bunga hidup dengan penelitian lima jenis tanaman yaitu bunga khalifa, mawar, melati, kertas dan kamboja mencapai Rp. 4.562.350/bulan dengan biaya mencapai Rp. 875.400. Itu berarti pendapatan mencapai Rp. 3.686.950/bulan dan R/C 5,27 yang artinya usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar sangat menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

Berdasarkan peninjauan ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar, tahap pertama yang harus dilakukan adalah "tahap pengumpulan data". Melalui tahap ini, maka diketahui faktor internal dan eksternal sebagai berikut :

### 1. Beberapa Kekuatan (*Strength*) pada Usaha Tanaman Bunga Hidup di Kota Pematangsiantar

- Tanaman bunga hidup yang berkualitas menjadi prioritas utama yang selalu diperhatikan oleh pengusaha. Para pengusaha melakukan pemeliharaan terhadap tanamannya secara intensif agar

produk tanaman yang dihasilkan memiliki mutu yang baik terutama ketahanan terhadap cuaca dan penyakit.

- Dalam segi harga rata-rata petani menjual tanaman bunga hidupnya dengan harga yang terjangkau. Petani juga memberikan potongan harga terhadap konsumen setia yang diharapkan mampu menarik konsumen lain agar tertarik membeli tanaman bunga hidup para pengusaha.
- Kerapihan penyusunan bunga yang dilakukan oleh para pengusaha dapat membuat para konsumen tertarik untuk membeli tanaman bunga hidupnya.

### 2. Beberapa Kelemahan (*Weakness*) yang Ada Pada Usaha Tanaman Bunga Hidup di Kota Pematangsiantar

- Penjualan seringkali macet akibat bunga yang sedang *trend* tidak ada stok.
- Tanaman rusak dan mati dalam perjalanan dari pedagang besar ke tempat pengusaha.

### 3. Beberapa Peluang (*Opportunities*) yang Dapat Dimanfaatkan Sebagai Faktor Strategi Pemasaran

- Pengusaha menjalin kerjasama yang kuat dengan mitra baik pemasok, distributor maupun konsumen. Kerjasama dengan pemasok bertujuan menjaga ketersediaan bahan baku yang berkualitas, sedangkan kerjasama dengan distributor dan konsumen bertujuan mempermudah kegiatan pemasaran yang berpengaruh terhadap peningkatan penjualan.
- Memiliki pelanggan yang loyal. Pelanggan yang loyal dapat membantu meningkatkan penjualan, contohnya para hobiis tanaman yang tidak berpengaruh terhadap *trend*, meskipun jenis tanaman yang disukainya sudah tidak digemari dipasaran para hobiis akan tetap membeli.
- Perkembangan informasi dan komunikasi dapat menjadi hal yang diandalkan. Dengan adanya perkembangan tersebut, maka pengusaha dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas tanaman,

meningkatkan pangsa pasar dan kemudian meraih konsumen.

**4. Beberapa Ancaman (Threath) yang Dihadapi Usaha Tanaman Bunga Hidup**

- a. Pengaruh iklim (cuaca) dapat membuat kualitas tanaman menurun.
- b. *Trend* tanaman bunga yang tidak menentu menjadi ancaman bagi para pengusaha karena mengakibatkan penurunan daya beli konsumen terhadap tanaman bunga yang berpengaruh terhadap volume penjualan. Jika tanaman bunga sedang *trend* harga jual sangat tinggi, sedangkan jika sudah tidak *trend* harga jual menjadi rendah.
- c. Persaingan dengan pengusaha sejenis menjadi kendala dalam usaha ini. Meskipun tidak semua pengusaha menjual tanaman yang sama, namun dalam hal memasarkan tanaman bunga yang merupakan produk tersier dibutuhkan penerapan strategi pemasaran yang tepat untuk mempengaruhi persepsi konsumen agar tertarik membeli.

**Strategi Pengembangan Tanaman Bunga Hidup di Kota Pematangsiantar**

Strategi adalah perencanaan, arah dan pengelolaan untuk mencapai suatu tujuan. Strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi dan tantangan lingkungan. Strategi dirancang untuk mengetahui apakah tujuan utama dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat.

**Tahap Pengumpulan Data**

Tahap pengumpulan data yaitu kegiatan pengumpulan data dan pengklasifikasian serta pra analisis, pada tahap ini data akan dibagikan menjadi dua bagian yaitu data internal dan data eksternal. Model yang dapat digunakan dalam tahap ini adalah :

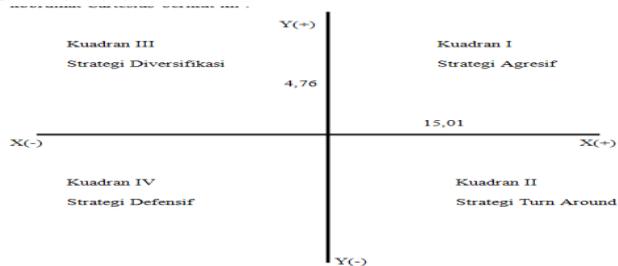
- Matriks faktor strategi Internal
- Matriks faktor strategi Eksternal

**Tabel 14. Gabungan Matriks Faktor Strategi Internal - Eksternal Usaha Tanaman Bunga Hidup**

Faktor dan Elemen Strategi Internal	Jumlah	Rating	Bobot %	Skoring (Bobot x Rating)
<b>Kekuatan:</b>				
1. Tanaman bunga hidup yang dijual berkualitas	80	4	0,46	1,84
2. Harga terjangkau	75	4	0,42	1,68
3. Kerapihan penyusunan bunga	60	3	0,34	1,02
<b>Kelemahan :</b>				
1. Penjualan macet	-20	-1	-0,11	0,11
2. Tanaman bunga rusak dan mati	-20	-1	-0,11	0,11
<b>Total Kekuatan dan Kelemahan :</b>	175		1,00	4,76
<b>Peluang :</b>				
1. Menjalin kerjasama dengan pemasok, distributor dan konsumen.	55	3	1,41	4,23
2. Memiliki pelanggan yang loyal	50	2	1,28	2,56
3. Mengandalkan perkembangan informasi dan komunikasi dalam hal pemasaran.	45	2	1,15	2,3
<b>Ancaman :</b>				
1. Pengaruh iklim membuat kualitas tanaman menurun.	-27	-1	-0,69	0,69
2. Trend tanaman bunga tidak menentu	-60	-3	-1,54	4,62
3. Persaingan dengan pengusaha sejenis	-24	-1	-0,61	0,61
<b>Total Peluang dan Ancaman :</b>	39		1,00	15,01

Sumber: Analisis Data Primer

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matrik ini digunakan untuk melihat posisi prospek pengembangan tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar. Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai  $Y > 0$  yaitu 4,76, dan nilai  $X > 0$  yaitu 15,01. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada koordinat Cartesius berikut ini :



Gambar 2. Matriks Posisi

Maka dari gambar matriks diatas dapat dijelaskan bahwa prospek pengembangan usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar berada pada kuadran I menunjukkan bahwa prospek pengembangan usaha tanaman bunga hidup memiliki situasi yang sangat baik karena ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah *Strategi Agresif* yaitu strategi pengembangan.

**Tahap Analisis Data**  
**Tabel 15. Matriks SWOT**

	<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b> 1. Kualitas tanaman bunga hidup 2. Harga terjangkau 3. Kerapihan penyusunan bunga	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b> 1. Penjualan macet 2. Tanaman rusak dan mati
<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b> 1. Kemitraan dengan pihak lain yang sangat kuat 2. Memiliki pelanggan yang loyal 3. Perkembangan informasi dan komunikasi dalam hal pemasaran	<b>Strategi S-O</b> 1. Penetapan strategi penetrasi pasar (S <sub>1</sub> , S <sub>2</sub> , S <sub>3</sub> , O <sub>1</sub> , O <sub>2</sub> , O <sub>3</sub> )	<b>Strategi W-O</b> 1. Meningkatkan promosi (W <sub>1</sub> , W <sub>2</sub> , O <sub>1</sub> , O <sub>2</sub> , O <sub>3</sub> )
<b>Ancaman (<i>Threat</i>)</b> 1. Pengaruh iklim 2. Trend tanaman bunga 3. Persaingan dengan pengusaha sejenis	<b>Strategi S-T</b> 1. Melakukan pengembangan produk (S <sub>1</sub> , S <sub>2</sub> , S <sub>3</sub> , T <sub>1</sub> , T <sub>2</sub> , T <sub>3</sub> )	<b>Strategi W-T</b> 1. Meningkatkan kualitas produk dan menjaga kepercayaan pelanggan (W <sub>1</sub> , W <sub>2</sub> , T <sub>1</sub> , T <sub>2</sub> , T <sub>3</sub> )

Berdasarkan hasil analisis matrik SWOT, diperoleh 4 alternatif strategi yaitu : 1) Penetapan strategi penetrasi pasar 2) Meningkatkan promosi 3) Melakukan pengembangan produk 4) Meningkatkan kualitas produk dan menjaga kepercayaan pelanggan.

Adapun penjelasan alternatif strategi yang dihasilkan dari SWOT tersebut antara lain :

1. Strategi S-O
  - a) Penetrasi pasar  
Pengusaha dapat meningkatkan pangsa pasarnya melalui penetrasi pasar dengan menerapkan konsep pemasaran yang lebih berkembang terhadap produk atau pelayanan pada pasar yang sudah ada.
2. Strategi W-O
  - a) Meningkatkan promosi  
Promosi merupakan suatu upaya memperkenalkan produk ataupun lokasi kepada konsumen. Kegiatan promosi yang telah dilakukan yaitu memberikan potongan kepada pelanggan tetap dan konsumen yang membeli tanaman bunga dengan jumlah yang banyak. Untuk meningkatkan konsumen tanaman bunga hidup, pengusaha juga dapat meningkatkan promosi melalui kegiatan pameran, menciptakan *brand* image dan memperoleh keuntungan besar.
3. Strategi S-T
  - a) Melakukan pengembangan produk

Strategi pengembangan produk merupakan usaha yang melibatkan konsep moodifikasi terhadap produk tanaman yang ada agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Upaya pengembangan produk dibutuhkan kerjasama yang baik antara SDM yang trampil, kualitas bunga yang diakui, dan teknologi yang canggih dan efisien. Dengan keanekaragaman produk yang ditawarkan pengusaha, diharapkan penjualan tanaman bunga dapat meningkat dan mampu bersaing di pasaran.

4. Strategi W-T
  - a) Meningkatkan kualitas produk dan menjaga kepercayaan pelanggan  
Mutu merupakan salah satu hal yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli tanaman bunga seperti ketahanan terhadap penyakit maupun cuaca. Namun alasan konsumen untuk membeli tanaman bunga hidup lebih mempertimbangkan pada alasan harga. Jika ada pengusaha yang menawarkan tanaman bunga dengan harga yang lebih rendah dengan penampilan yang secara fisik bagus, maka konsumen akan beralih untuk membeli tanaman yang jauh lebih murah. Alternatif perusahaan jika tidak dapat menurunkan harga jualnya yaitu dengan meningkatkan mutu yang ada menjadi semakin lebih baik dan berusaha meyakinkan konsumen bahwa harga mempengaruhi kualitas produk.  
Menjaga kepercayaan pelanggan juga menjadi hal terpenting karena menunjukkan sebuah loyalitas konsumen. Konsumen yang loyal akan datang kembali membeli produk tanaman bunga dan cenderung sulit beralih pada produk pesaing, sehingga kepercayaan pelanggan mencerminkan image positif terhadap perusahaan.

Hasil analisis menunjukkan usahatani berada pada kuadran I dan strategi matriks SWOT nya adalah startegi S-O (*Strength-Opportunity*)

yaitu strategi yang menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada (strategi pengembangan/strategi agresif) yaitu :

a. Penetrasi pasar

Pengusaha dapat meningkatkan pangsa pasarnya melalui penetrasi pasar dengan menerapkan konsep pemasaran yang lebih berkembang terhadap produk atau pelayanan pada pasar yang sudah ada.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar menguntungkan dan layak untuk dikembangkan dengan nilai R/C 5.27.
2. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha tanaman bunga hidup di Kota Pematangsiantar berada pada kuadran I pada matriks posisi SWOT. Oleh karena itu strategi yang cocok digunakan adalah staretgi S-O (Strength-Opportunity), yaitu strategi yang menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada (strategi pengembangan/strategi agresif) yaitu :

a. Penetrasi pasar

Pengusaha dapat meningkatkan pangsa pasarnya melalui penetrasi pasar dengan menerapkan konsep pemasaran yang lebih berkembang terhadap produk atau pelayanan pada pasar yang sudah ada.

### Saran

1. Memanfaatkan jumlah pemasok dan agen yang sedikit secara efisien mungkin untuk menjaga ketersediaan pasok, kualitas tanaman dan memperlancar pemasaran.
2. Meningkatkan promosi melalui kegiatan-kegiatan yang menarik seperti pameran dan sebagainya.

## DAFTAR PUSTAKA

Anonymous, 1992. *Hidroponik Tanaman Hias*. Penebar Swadaya, Jakarta.  
Bahaudin, Taufik, 2001. *Brainware Management : Generasi Kelima Manajemen*. PT Elex Media, Jakarta.  
Daniel, 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara, Jakarta.

Departemen Pertanian, 2006. *Analisis dan Evaluasi Pengembangan Komoditas Hortikultura Unggulan*. Jakarta.

Hanani, N. J.B. Ibrahim, dan M. Purnomo, 2003. *Strategi Pembangunan Pertanian*. Lapperta Pustaka Utama, Yogyakarta.

Juliana, Riris. 2007. *Prospek pengembangan usahatani bunga melati putih di Kota Medan*. Fakultas Pertanian USU, Medan.

Mubyarto, 1994. *Pengantar ekonomi pertanian* . LP3ES, Jakarta.

Rahma, Novita. 2008. *Prospek pengembangan tanaman hias aglaonema di Kota Medan*, Fakultas Pertanian USU, Medan.

Saragih, Bungaran, 2001. *Suara dari Bogor : Membangun Sistem Agribisnis*. Yayasan USESE, Bogor.

Soekartawi, 1994. *Pembangunan Pertanian*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Soekartawi, 1996. *Manajemen Agribisnis Bunga Potong*. Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta.

Sudjana, 1992. *Metoda Statistika Edisi Ke-6*. Tarsito, Bandung.

Sugiono, 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Alfabeta, Bandung.