

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1. Letak Geografis

Kecamatan Ambarawa merupakan salah satu kecamatan yang terletak di Kabupaten Semarang yang terbagi menjadi 10 wilayah diantaranya Kelurahan Ngampin, Kelurahan Lodoyong, Kelurahan Kranggan, Kelurahan Kupang, Kelurahan Panjang, Kelurahan Pojoksari, Desa Bejalen, Desa Pasekan, Kelurahan Tambakboto dan Kelurahan Baran (Lampiran 2). Luas wilayah Kecamatan Ambarawa yaitu 2.822,15 ha dengan penggunaan lahan sawah 915,65 ha, bukan sawah 653,74 ha dan bukan pekan pertanian 1.252,76 ha. Kecamatan Ambarawa hanya memiliki dua jenis lahan sawah yaitu sawah irigasi dengan luas 739,18 ha dan tadah hujan dengan luas 176,47 ha. Lahan sawah menjadi lahan utama petani untuk membudidayakan tanaman pangan, palawija maupun tanaman hias. Kecamatan Ambarawa termasuk dalam topografi wilayah dataran tinggi dengan ketinggian rata-rata 600 meter dpl dengan suhu rata-rata 30⁰C. Batas wilayah Kecamatan Ambarawa adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara : Kecamatan Bandungan

Sebelah Selatan : Kecamatan Banyubiru Rawa Pening

Sebelah Timur : Kecamatan Bawen

Sebelah Barat : Kecamatan Bandungan

4.1.2. Penduduk

Penduduk merupakan suatu syarat terbentuknya suatu wilayah yang dapat mendukung pembangunan daerahnya. Pertumbuhan penduduk juga harus diimbangi dengan pertumbuhan dan perkembangan wilayahnya. Pertumbuhan dan perkembangan penduduk dengan wilayahnya harus seimbangan agar terjadi kesinambungan yang produktif untuk membangun wilayahnya dan mensejahterakan penduduknya. Adapun jumlah penduduk di berbagai wilayah berbeda-beda.

Tabel 3. Jumlah dan Persentase Penduduk menurut Jenis Kelamin di Kecamatan Ambarawa.

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
		-----orang-----	-----%-----
1.	Laki - laki	31.053	49,84
2.	Perempuan	31.257	50,16
	Jumlah	62.310	100

Sumber: BPS Kecamatan Ambarawa, 2018.

Persentase penduduk laki-laki di Kecamatan Ambarawa yaitu sebesar 49,84% lebih rendah dibanding dengan persentase penduduk perempuan sebesar 50,16%. Hal ini dapat dikatakan baik karena jumlah penduduk menurut jenis kelamin masih seimbang dan tidak terjadi ketimpangan. Jumlah penduduk di suatu daerah perlu diimbangi dengan kemampuan masyarakatnya dalam hal kesejahteraan seperti pemenuhan kebutuhan pangan dan sandang, pekerjaan serta infrastruktur yang mendukung. Jumlah penduduk dengan usia yang produktif juga dapat mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan pembangunan suatu daerah. Jumlah penduduk berdasarkan usia dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah dan Persentase Penduduk menurut Kelompok Umur di Kecamatan Ambarawa.

No.	Kelompok Umur	Jumlah	Persentase
		-----orang-----	-----%-----
1.	Kelompok bermain 0 – 4 tahun	4.039	6,48
2.	Kelompok pendidikan 5 – 19 tahun	14.215	22,81
3.	Kelompok tenaga kerja 20 – 69 tahun	41.301	66,29
4.	Kelompok usia sudah tidak produktif >70 tahun	2.755	4,42
	Jumlah	62.310	100

Sumber: BPS Kecamatan Ambarawa, 2018.

Persentase kelompok usia produktif/kelompok tenaga kerja di Kecamatan Ambarawa yaitu sebesar 66,29% dan mendominasi Kecamatan Ambarawa karena memiliki persentase tertinggi. Hal ini dapat dikatakan cukup baik karena masih banyaknya angka usia produktif di Kecamatan Ambarawa yang dapat menjadi pondasi pembangunan daerah tersebut. Kecamatan Ambarawa dikenal dengan sektor pertaniannya selain dengan letak geografisnya yang mendukung namun juga tenaga kerjanya yang masih produktif untuk melakukan dan mengembangkan kegiatan dalam bidang pertanian. Letak geografis Kecamatan Ambarawa yang berada di daerah dataran tinggi mendukung berjalannya sektor pertanian tanaman dataran tinggi sehingga membutuhkan tenaga kerja yang produktif untuk keberlangsungan pertanian disana. Kegiatan pertanian di Kecamatan Ambarawa masih tergolong konvensional sehingga membutuhkan tenaga kerja yang kuat secara fisik maupun pikirannya.

4.1.3. Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana dibutuhkan di setiap wilayah untuk memenuhi kebutuhan dan memudahkan dalam mengakses berbagai macam kegiatan sehari-hari untuk menunjang kesejahteraan masyarakatnya. Kecamatan Ambarawa memiliki beberapa sarana dan prasarana yang terdapat pada Tabel 5.

Tabel 5. Prasarana di Kecamatan Ambarawa.

No.	Sarana / Prasarana	Jumlah	
1.	Toko/warung klontong	757	Unit
2.	Kedai/warung makan	261	Unit
3.	Pasar	3	Unit
4.	Perbankan	25	Unit
5.	Restaurant	13	Unit
6.	Minimarket	10	Unit
7.	Hotel	9	Unit
8.	Koperasi	15	Unit
9.	Masjid	72	Unit
10.	Musholah	77	Unit
11.	Gereja kristen	19	Unit
12.	Gereja katolik	2	Unit
13.	Kapela	3	Unit
14.	Pura	2	Unit
15.	Klenteng	1	Unit
16.	Jalan aspal	112	Km

Sumber: BPS Kecamatan Ambarawa, 2018.

Sarana merupakan segala bentuk alat dan bahan yang dapat digunakan untuk menunjang kegiatan dalam proses produksi seperti cangkul, sabit, traktor, dll. Prasarana merupakan segala bentuk penunjang utama kegiatan produksi seperti jalan, lahan, parit, dll. Prasarana yang terdapat di Kecamatan Ambarawa antara lain toko/warung klontong 75 unit, kedai/warung makan 21 unit, restaurant 1 unit, koperasi (lainnya) 3 unit, masjid 7 unit, mushola 12 unit, gereja kristen 1 unit pura 1 unit, lapangan sepak bola 1 unit, lapangan bulu tangkis 1 unit, lapangan volly 1

unit dan jalan aspal sejauh 19 km. Jalan beraspal sepanjang 19 km ini menjadi prasarana yang memudahkan masyarakatnya untuk mengakses dan menjangkau ke kota maupun ke pasar untuk menjual hasil pertaniannya.

4.1.4. Lahan Pertanian

Lahan pertanian menjadi hal utama dalam kegiatan budidaya pertanian. Penggunaan lahan pertanian harus digunakan secara efisien agar hasil produksi juga dapat maksimal. Data penggunaan lahan pertanian di Kecamatan Ambarawa dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Penggunaan Lahan Pertanian di Kecamatan Ambarawa.

No.	Jenis Lahan	Luas -----ha-----	Persentase -----%-----
1.	Sawah	949,53	58,79
2.	Tegal/kebun	533,14	33,01
3.	Perkebunan	74,58	4,63
4.	Hutan rakyat	52,43	3,25
5.	Kolam/empang	5,23	0,32
	Jumlah	1.614,91	100,00

Sumber: BPS Kecamatan Ambarawa, 2018.

Penggunaan lahan pertanian yang paling banyak digunakan di Kecamatan Ambarawa yaitu sawah seluas 949,53 ha atau sebesar 58,79%. Jenis sawah yang ada di Kecamatan Ambarawa didominasi sawah irigasi yang biasanya ditanami oleh padi, sayuran, palawija dan tanaman hias. Lahan sawah menjadi lahan utama sumber mata pencaharian bagi petani di Kecamatan Ambarawa dimana lahan sawah mendominasi disana dilihat dari luasannya cukup besar. Pekarangan juga menjadi lahan pertanian yang digunakan dengan luas 77,26 ha atau sebesar 29,39% yang biasa digunakan untuk menanam buah-buahan, tanaman pangan maupun tanaman

hias. Tegal/ kebun juga digunakan sebagai lahan pertanian dengan luas 533,14 ha atau sebesar 33,01% yang digunakan untuk menanam sayuran dan tanaman pangan.

4.2. Gambaran Umum Responden

4.2.1. Gambaran Umum Petani

Petani merupakan pelaku utama dalam kegiatan rantai pasok bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa karena bertindak sebagai produsen utama. Petani yang dijadikan responden yaitu petani di Kelurahan Baran yang tergabung dalam beberapa kelompok tani dan sedang melakukan proses budidaya hingga pemasaran bunga sedap malam. Kelompok Tani di Kelurahan Baran terdiri atas 12 kelompok yang tergabung dalam Gapoktan Tani Makmur yang dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Tahun Berdiri, Jumlah Anggota dan Luas Wilayah Kelompok Tani di Kelurahan Baran.

No	Kelompok Tani	Tahun Berdiri	Jumlah Anggota -----orang-----	Luas Wilayah -----ha-----
1.	Al Barokah	1995	40	21,00
2.	Karya Makmur	1986	28	29,50
3.	Subur Makmur	2003	28	25,20
4.	Sido Asih	2001	22	13,20
5.	Sido Makmur I	1999	56	39,21
6.	Sido Makmur II	2005	68	26,71
7.	Sido Makmur III	2005	30	24,16
8.	Wantun Gesang	2005	27	16,30
9.	Muda Manunggal	2008	35	20,17
10.	Muda Manunggal Roso	2008	33	21,20
11.	Sido Mulyo	2009	57	14,15
12.	PMT Tani Makmur	2014	23	12,10
	Jumlah		447	262,90

Petani bunga sedap malam yang diambil untuk dijadikan responden sebanyak 26 orang. Identitas petani bunga sedap malam yang sedang melakukan kegiatan budidaya hingga pemasaran dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Jumlah dan Persentase Responden Petani berdasarkan Identitas.

Identitas	Jumlah -----orang-----	Persentase -----%-----
Usia (tahun)		
≤30	1	3,85
31 – 40	5	19,23
41 – 50	10	38,46
51 – 60	4	15,38
>60	6	23,08
	26	100,00
Pendidikan Terakhir		
SD	13	50,00
SMP	5	19,23
SMA	8	30,77
D1/D2/D3	0	0,00
S1/S2/S3	0	0,00
	26	100,00
Luas Lahan (m ²)		
≤1000	6	23,08
1001 - 2000	6	23,08
2001 - 3000	10	38,46
3001 - 4000	0	0,00
>4000	4	15,38
	26	100,00

Berdasarkan Tabel 8. Identitas responden petani bunga sedap malam di Kelurahan Baran berdasarkan umur dapat dilihat bahwa petani bunga sedap malam masih didominasi dengan usia yang produktif. Petani dengan rentang usia ≤30 tahun sebanyak 1 orang, rentang usia 31 – 40 tahun sebanyak 5 orang, rentang usia 41 – 50 tahun sebanyak 10 orang, rentang usia 51 – 60 tahun sebanyak 4 orang dan rentang usia >60 tahun sebanyak 6 orang. Usia petani bunga sedap malam masih

tergolong pada usia yang produktif. Menurut Yulida (2012), petani pada usia produktif dapat dijadikan indikator keberhasilan dalam mengelola usahatani. Budidaya bunga sedap malam yang masih tergolong konvensional dibutuhkan tenaga kerja yang kuat dalam hal fisik maupun pikirannya.

Tingkat pendidikan petani bunga sedap malam berdasarkan Tabel 8. Petani dengan tingkat pendidikan SD yaitu sebanyak 13 orang, petani dengan tingkat pendidikan SMP yaitu sebanyak 5 orang dan petani dengan tingkat pendidikan SMA sebanyak 8 orang. Kelurahan Baran tergolong daerah dataran tinggi yang produktif untuk kegiatan pertanian sehingga banyak petani yang sejak kecil sudah mulai bertani dan memilih untuk tidak melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi. Kegiatan pertanian yang sudah dilakukan sejak kecil selalu meningkatkan kemampuan petani untuk melakukan budidaya pertanian yang baik sehingga mempengaruhi peningkatan kinerja, kemampuan, keterampilan dan disiplin kerja dalam pekerjaannya membudidayakan tanaman pertanian.

Luas lahan sawah petani bunga sedap malam di Kelurahan Baran berdasarkan Tabel 8. Petani dengan luas lahan $\leq 1.000 \text{ m}^2$ sebanyak 6 orang, $1.001 - 2.000 \text{ m}^2$ sebanyak 6 orang, $2.001 - 3.000 \text{ m}^2$ sebanyak 10 orang dan $>4.000 \text{ m}^2$ sebanyak 4 orang. Luas lahan yang digunakan petani untuk menanam bunga sedap malam ada yang lahan pribadi, sewa, pribadi dan sewa serta bagi hasil. Semakin luas lahan sawah yang dimiliki petani, semakin besar pula jumlah produksi bunga sedap malam yang dihasilkan.

4.2.2. Gambaran Umum Pengepul

Pengepul bunga sedap malam merupakan orang yang menjadi perantara penjualan bunga sedap malam antara petani dengan pedagang pasar. Pengepul telah membuat kesepakatan dengan petani untuk menjual bunganya dengan harga yang telah disepakati bersama kemudian dijual kembali ke pedagang bunga yang lebih besar/pedagang di pasar. Identitas responden pengepul dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah dan Persentase Responden Pengepul berdasarkan Identitas.

Identitas	Jumlah	Persentase
	-----orang-----	-----%-----
Usia (tahun)		
≤30	0	0,00
31 – 40	1	25,00
41 – 50	1	25,00
51 – 60	1	25,00
>60	1	25,00
	4	100
Pendidikan Terakhir		
SD	1	25,00
SMP	0	0,00
SMA	2	50,00
D1/D2/D3	0	0,00
S1/S2/S3	1	25,00
	4	100
Lama Bekerja (tahun)		
≤10	0	0,00
11 – 20	2	50,00
21 – 30	0	0,00
31 – 40	2	50,00
>40	0	0,00
	4	100

Berdasarkan Tabel 9. Identitas responden pengepul bunga sedap malam di Kelurahan Baran berdasarkan umur dapat dilihat bahwa pengepul bunga sedap malam masih didominasi dengan usia yang produktif. Pengepul dengan rentang usia

31 – 40 tahun sebanyak 1 orang, rentang usia 41 – 50 tahun sebanyak 1 orang, rentang usia 51 – 60 tahun sebanyak 1 orang dan rentang usia >60 tahun sebanyak 1 orang. Usia pengepul bunga sedap malam masih tergolong produktif sehingga dapat mendukung pekerjaan sebagai pengepul. Pekerjaan pengepul yaitu mengumpulkan bunga sedap malam yang telah dibeli dari petani kemudian disortir kembali berdasarkan ukurannya. Setelah dilakukan proses sortir dan pengikatan pada bunga sedap malam, pengepul kemudian membawanya ke pedagang di pasar menggunakan alat transportasi yang dipunya seperti motor atau mobil.

Tingkat pendidikan pengepul bunga sedap malam di Kelurahan Baran berdasarkan Tabel 9. Pengepul dengan tingkat pendidikan SD yaitu sebanyak 1 orang, pengepul dengan tingkat pendidikan SMA sebanyak 2 orang dan pengepul dengan tingkat pendidikan S1 sebanyak 1 orang. Tingkat pendidikan pengepul bunga sedap malam di kelurahan Baran masih tergolong baik untuk mendukung pekerjaan sebagai seorang pengepul bunga sedap malam karena mampu melakukan proses jual beli antar petani dengan pedagang pasar dengan mempertimbangkan harga pasar.

Lama bekerja pengepul bunga sedap malam di Kelurahan Baran berdasarkan Tabel 9. akan mempengaruhi pengalaman pengepul dalam menjual dan membeli bunga sedap malam. Semakin lama bekerja sebagai seorang pengepul, maka semakin tau bagaimana keinginan pasar, memprediksi keinginan yang diminta pasar, fluktuasi harga dan memprediksi harga bunga sedap malam di pasar. Pengepul yang telah lama bekerja selama 11 – 20 tahun sebanyak 2 orang dan lama bekerja selama 31 – 40 tahun sebanyak 2 orang.

4.2.3. Gambaran Umum Pedagang Pasar

Responden pedagang pasar diambil di pasar bunga Bandungan yang membeli bunga sedap malam dari petani di Kelurahan Baran yang kemudian dijual kembali pada *florist*, pendekor maupun konsumen akhir. Identitas responden pedagang pasar dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Jumlah dan Persentase Responden Pedagang Pasar berdasarkan Identitas.

Identitas	Jumlah -----orang-----	Persentase -----%-----
Usia (tahun)		
≤30	1	10,00
31 – 40	3	30,00
41 – 50	2	20,00
51 – 60	1	10,00
>60	3	30,00
	10	100,00
Pendidikan Terakhir		
SD	2	20,00
SMP	2	20,00
SMA	6	60,00
D1/D2/D3	0	0,00
S1/S2/S3	0	0,00
	10	100,00
Lama Usaha (tahun)		
≤10	2	20,00
11 – 20	3	30,00
21 – 30	2	20,00
31 – 40	2	20,00
>40	1	10,00
	10	100,00%

Berdasarkan Tabel 10. Identitas responden pedagang pasar bunga sedap malam berdasarkan umur dapat dilihat bahwa pedagang pasar bunga sedap malam masih didominasi dengan usia yang produktif. Pedagang pasar dengan rentang usia ≤30 tahun sebanyak 1 orang, 31 – 40 tahun sebanyak 3 orang, rentang usia 41 – 50

tahun sebanyak 2 orang, rentang usia 51 – 60 tahun sebanyak 1 orang dan rentang usia >60 tahun sebanyak 3 orang. Usia pedagang pasar bunga sedap malam masih tergolong produktif sehingga dapat mendukung pekerjaan sebagai pedagang pasar. Pekerjaan pedagang pasar yaitu mengumpulkan bunga sedap malam yang telah dibeli dari petani yang telah disortir oleh petani berdasarkan ukurannya sehingga membutuhkan kekuatan fisik dan pikiran. Pedagang pasar juga melayani penjualan bunga bagi konsumen dalam kota maupun luar kota sehingga dibantu menggunakan alat transportasi berupa mobil maupun *pick up*.

Tingkat pendidikan pedagang pasar bunga sedap malam berdasarkan Tabel 10. Pedagang pasar dengan tingkat pendidikan SD yaitu sebanyak 2 orang, pedagang pasar dengan tingkat pendidikan SMP sebanyak 2 orang dan tingkat pendidikan SMA sebanyak 6 orang. Tingkat pendidikan pedagang pasar bunga sedap malam masih tergolong baik untuk mendukung pekerjaan sebagai seorang pedagang pasar bunga sedap malam karena mampu melakukan proses jual beli antar petani/pegepul dan konsumen dengan mempertimbangkan harga pasar.

Lama usaha sebagai pedagang pasar bunga sedap malam berdasarkan Tabel 10. akan mempengaruhi pengalaman pedagang pasar dalam menjual dan membeli bunga sedap malam. Semakin lama bekerja sebagai seorang pedagang pasar, maka semakin tau bagaimana keinginan pasar, memprediksi keinginan yang diminta pasar, fluktuasi harga dan memprediksi harga bunga sedap malam di pasar. Pedagang pasar yang telah lama bekerja selama ≤ 10 tahun sebanyak 2 orang, 11 – 20 tahun sebanyak 3 orang, lama bekerja selama 21 – 30 tahun sebanyak 2 orang,

lama bekerja 31 – 40 tahun sebanyak 2 orang dan lama bekerja selama >40 tahun sebanyak 1 orang.

4.2.4. Gambaran Umum Florist

Responden *florist* diambil dari penjual bunga yang terletak di Jalan Kyai Saleh, Pandanaran, Semarang dan di Jalan DR. Sutomo Semarang. Identitas responden *florist* dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah dan Persentase Responden *Florist* berdasarkan Identitas.

Identitas	Jumlah	Persentase
	-----orang-----	-----%-----
Usia (tahun)		
≤30	2	20,00
31 – 40	4	40,00
41 – 50	2	20,00
51 – 60	1	10,00
>60	1	10,00
	10	100,00
Pendidikan Terakhir		
SD	2	20,00
SMP	0	0,00
SMA	8	80,00
D1/D2/D3	0	0,00
S1/S2/S3	0	0,00
	10	100,00
Lama Usaha (tahun)		
≤10	4	40,00
11 – 20	6	60,00
21 – 30	0	0,00
31 – 40	0	0,00
>40	0	0,00
	4	40,00

Berdasarkan Tabel 11. Identitas responden *florist* bunga sedap malam berdasarkan umur dapat dilihat bahwa *florist* bunga sedap malam masih didominasi

dengan usia yang produktif. *Florist* dengan rentang usia rentang ≤ 30 tahun sebanyak 2 orang, rentang usia 31 – 40 tahun sebanyak 4 orang, rentang usia 41 – 50 tahun sebanyak 2 orang, rentang usia 51 – 60 tahun sebanyak 1 orang dan rentang usia >60 tahun sebanyak 1 orang. Usia *florist* bunga sedap malam masih tergolong produktif sehingga dapat mendukung pekerjaan sebagai *florist*. Pekerjaan *florist* yaitu menjual kembali bunga sedap malam dalam bentuk tangkai satuan maupun *bouquet* sehingga membutuhkan kekuatan fisik dan pikiran.

Tingkat pendidikan *florist* bunga sedap malam berdasarkan Tabel 11. *Florist* dengan tingkat pendidikan SD yaitu sebanyak 2 orang dan tingkat pendidikan SMA sebanyak 8 orang. Tingkat pendidikan *florist* bunga sedap malam didominasi lulusan SMA dan masih tergolong baik untuk mendukung pekerjaan sebagai seorang *florist* karena mampu melakukan proses jual beli dengan pedagang pasar dan konsumen dengan mempertimbangkan harga pasar.

Lama usaha *florist* bunga sedap malam berdasarkan Tabel 11. akan mempengaruhi pengalaman *florist* dalam menjual dan membeli bunga sedap malam. Semakin lama bekerja sebagai seorang *florist*, maka semakin tau bagaimana keinginan pasar, memprediksi keinginan yang diminta pasar, fluktuasi harga dan memprediksi harga bunga sedap malam di pasar. *Florist* yang telah lama bekerja selama ≤ 10 tahun sebanyak 4 orang dan lama bekerja selama 11 – 20 tahun sebanyak 6 orang.

4.2.5. Gambaran Umum Konsumen

Konsumen yang dijadikan responden yaitu orang yang membeli bunga sedap malam dari *florist* dan menjadi konsumen akhir. Responden konsumen diambil dari pembeli bunga dari *florist* yang terletak di Jalan Kyai Saleh, Pandanaran, Semarang dan di Jalan. DR. Sutomo Semarang. Identitas responden konsumen dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Jumlah dan Persentase Responden Konsumen berdasarkan Identitas.

Identitas	Jumlah	Persentase
	-----orang-----	-----%-----
Usia (tahun)		
≤30	3	50,00
31 – 40	2	33,33
41 – 50	1	16,67
51 – 60	0	0,00
>60	0	0,00
	6	100,00
Pendidikan Terakhir		
SD	0	0,00
SMP	0	0,00
SMA	1	16,67
D1/D2/D3	0	0,00
S1/S2/S3	5	83,33
	6	100,00

Berdasarkan Tabel 12. Identitas responden konsumen bunga sedap malam berdasarkan umur dapat dilihat bahwa konsumen bunga sedap malam masih didominasi dengan usia yang produktif. Konsumen dengan rentang ≤30 tahun sebanyak 3 orang, rentang usia 31 – 40 tahun sebanyak 2 orang dan rentang usia 41 – 50 tahun sebanyak 1 orang. Usia konsumen bunga sedap malam masih tergolong produktif sehingga mampu melakukan kegiatan pembelian bunga sedap malam

sendiri. Tingkat pendidikan konsumen bunga sedap malam berdasarkan Tabel 12. Konsumen dengan tingkat pendidikan SMA sebanyak 1 orang dan tingkat pendidikan S1 sebanyak 5 orang. Tingkat pendidikan konsumen bunga sedap malam masih tergolong baik untuk mendukung kegiatan pembelian dengan melakukan proses pembelian dan proses negosiasi dengan *florist*.

4.3. Budidaya Bunga Sedap Malam

Bunga sedap malam dibudidayakan di Kelurahan Baran karena cuaca dan letak geografis yang mendukung. Dalam proses budidaya bunga sedap malam terdapat beberapa tahap antara lain perencanaan, pembibitan, pengolahan lahan tanam, penanaman dan perawatan, perlakuan pasca panen dan pemasaran.

4.3.1. Perencanaan

Petani bunga sedap malam di Kelurahan Baran melakukan perencanaan sebelum memulai untuk menanam bunga sedap malam. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar bunga sedap malam bisa di panen pada waktu yang diinginkan. Penjualan tertinggi bunga sedap malam yaitu pada hari raya seperti Hari Raya Idul Fitri, Tahun Baru, Natalan atau Hari Raya Imlek. Permintaan bunga sedap malam pada hari-hari tersebut termasuk tinggi dibanding dengan hari biasa. Maka dari itu, petani bunga sedap malam melakukan perencanaan agar bunga sedap malam dapat di panen pada bulan tersebut. Petani sedap malam melakukan pembibitan 6 bulan sebelum Hari Raya tiba karena bunga sedap malam dapat dipanen 7 bulan setelah penanaman bibit di lahan. Dalam perencanaannya, petani akan menyiapkan

berbagai saprodi terlebih dahulu seperti lahan, benih, pupuk, pestisida, cangkul dan perlengkapan lainnya. Pemberian benih pada lahan dengan luasan 2.288,46 m² (luasan rata-rata 26 petani) biasanya membutuhkan 0,46 pcs benih yang dijual dengan harga Rp 150.000,-/pcs, 7,32 kg pupuk urea, 16,02 kg pupuk kandang, 9,15 kg pupuk NPK, 10,98 pcs pestisida yang dilarutkan dengan air dan insektisida 4,58 pcs. Pupuk kandang yang digunakan dapat diperoleh dari hasil ternak milik petani sendiri dan pupuk lainnya dapat subsidi dari pemerintah.

4.3.2. Pembibitan

Petani bunga sedap malam di Kelurahan Baran memperoleh bibit dari kelompok tani atau membeli sendiri. Pemberian benih pada lahan dengan luasan 2.288,46 m² (luasan rata-rata 26 petani) biasanya membutuhkan 0,46 pcs benih yang dibeli sendiri oleh petani dijual seharga Rp 150.000 per karung. Pembibitan bunga sedap malam dilakukan sesuai dengan kebutuhan yang sudah direncanakan oleh petani sebelumnya. Bibit sedap malam berupa umbi yang diambil dari induk yang berusia lebih dari 1,5 tahun dengan ukuran bibit 1–2 cm yang telah dikeringkan selama 2–3 minggu. Bibit yang telah dikeringkan dapat disimpan terlebih dahulu untuk mengeluarkan tunasnya agar siap ditanam. Penyimpanan bibit untuk ditumbuhkan tunasnya harus berada ditempat yang lindung dan terhindar dari hujan maupun angin yang berlebihan serta sinar matahari yang mencukupi agar tunas dapat tumbuh dengan baik. Waktu yang dibutuhkan selama proses pembibitan yaitu 3–4 minggu untuk selanjutnya dilakukan pemindahan tanam ke lahan tanam. Hal ini sesuai dengan pendapat Evinola (2019) yang menyatakan bahwa setelah

dikeringkan umbi disimpan terlebih dahulu selama 1–2 bulan agar tunas cepat keluar.

4.3.3. Pengolahan Lahan Tanam

Jenis lahan tanam bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa yaitu sawah irigasi. Tanah yang akan digunakan untuk menanam bunga sedap malam diolah terlebih dahulu dengan cara dibajak menggunakan cangkul dan dibalik tanahnya agar gembur kembali. Kemudian tanah dicampur dengan 7,32 kg pupuk urea, 16,02 kg pupuk kandang dan 9,15 kg pupuk NPK tiap 2.288,46 m². Setelah tanah sudah digemburkan dan diberi pupuk, dibuat bedengan untuk memudahkan petani menjangkau seluruh tanaman dan sebagai tempat drainase. Tanah yang digemburkan dan diberi pupuk akan memberikan unsur hara bagi tanaman agar dapat tumbuh subur. Bunga sedap malam dapat hidup dilingkungan yang ketersediaan airnya mencukupi, tidak kekurangan dan tidak berlebihan. Hal ini sesuai dengan pendapat Rukmana (2006) yang menyatakan bahwa bunga sedap malam dapat tumbuh secara optimal dengan pH tanah 5–5,7. Tanah yang sudah diolah melalui proses penggemburan, pemupukan dan dibuat bedengan siap untuk ditanami bibit bunga sedap malam.

4.3.4. Penanaman dan Perawatan

Lahan tanam yang sudah melalui proses pengolahan tanah dan dibedeng, kemudian ditanam bibit bunga sedap malam yang sudah tumbuh tinggi berkisar 10–15 cm. Jarak tanam untuk bunga sedap malam yaitu sekitar 30 cm agar tanaman

tidak terlalu dempet dan berkompetisi mendapatkan unsur hara. Hal ini sesuai dengan pendapat Julianto (2016) yang menyatakan bahwa jarak tanam, pengaturan drainase yang baik, sanitasi lingkungan dan pergiliran tanaman dengan non-inang akan mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan tanaman. Bibit bunga sedap malam yang sudah dipindahkan ke lahan tanam kemudian dilakukan perawatan dengan cara penyiangan dan pemberian pestisida. Penyiangan dilakukan secara tradisional menggunakan tenaga petani dengan cara mencabut gulma yang tumbuh disekitar tanaman utama. Kegiatan penyiangan dilakukan seminggu sekali. Pemberian pestisida dilakukan dengan menggunakan alat semprot dengan takaran 4,58 botol trigon (500 ml) untuk sekali penyemprotan dalam luasan 2.288,46 m². Penyemprotan pestisida dilakukan sebanyak dua kali dalam seminggu selama masa perawatan. Penggunaan pestisida dilakukan untuk menghindari penyakit bercak daun yang sering menyerang tanaman bunga sedap malam di Kelurahan Baran. Hal ini sesuai dengan pendapat Suryanto (2010) yang menyatakan bahwa serangan organisme pengganggu tumbuhan (OPT) yang menyerang tanaman bunga sedap malam antara lain hama kutu perisai (*Coccus sp.* dan *Seisssetia sp.*) dan trips sedangkan penyakit yang menyerang yaitu penyakit bercak daun (*Xanthomonas sp.*).

4.3.5. Pemanenan dan Perlakuan Pasca Panen

Bunga sedap malam dapat dipanen ketika berumur 7 – 8 bulan setelah penanaman. Pada bulan ke-6, biasanya bunga sedap malam sudah dapat dipanen, namun bunga yang dihasilkan masih 1 – 2 batang per tanamannya dengan ukuran

yang besar dan masuk *grade* A. Bunga sedap malam dari Kelurahan Baran dapat menghasilkan bunga yang layak untuk dijual sampai pada bulan ke-12 bahkan bulan ke-24 setelah panen pertama. Siklus hidup tanaman bunga sedap malam termasuk pada tanaman semusim atau setahun dan dapat tumbuh lebih dari setahun. Bunga sedap malam dapat menghasilkan tunas dengan sendirinya sehingga akan terus tumbuh tanaman baru pada bibit yang sama. Hal ini sesuai dengan pendapat Julianto (2016) yang menyatakan bahwa siklus hidup bunga sedap malam yaitu semusim atau setahun dan dapat tumbuh lebih dari setahun pada fase produktifnya akan muncul tangkai bunga dari titik tumbuh yang ukurannya panjang dan beruas-ruas. Kegiatan pemanenan bunga sedap malam dapat dilakukan sebanyak 2 kali dalam seminggu pada bunga yang masih menguncup. Lahan tanam dengan luas 1000 m² dapat menghasilkan sekitar 500 batang bunga sedap malam dalam sekali panen. Cara memanen bunga sedap malam yang siap untuk dijual yaitu dengan cara memotong batang bunga sampai dekat dengan pangkalnya. Bunga sedap malam dapat bertahan selama 5 – 10 hari setelah dipotong dari induknya. Hal ini sesuai dengan pendapat Rukmana (2006) yang menyatakan bahwa bunga sedap malam yang dipotong bersama dengan kuntum bunga yang sebagian sudah mekar dapat bertahan kesegarannya selama 5 – 10 hari sehingga cocok dijadikan tanaman hias bunga potong. Bunga sedap malam yang sudah dipanen kemudian dibawa ke rumah petani untuk dilakukan proses *grading*/sortir. Bunga dengan ukuran besar dimasukkan pada kelas *grade* A dengan harga yang tinggi dibanding ukuran lainnya sedangkan bunga dengan ukuran sedang sampai kecil akan dimasukkan pada *grade* B dan C dengan harga yang lebih rendah dibanding *grade* A. Bunga

sedap malam yang sudah melalui proses sortir kemudian diikat dengan isi 100 batang menggunakan tali rafia.

4.3.6. Pemasaran

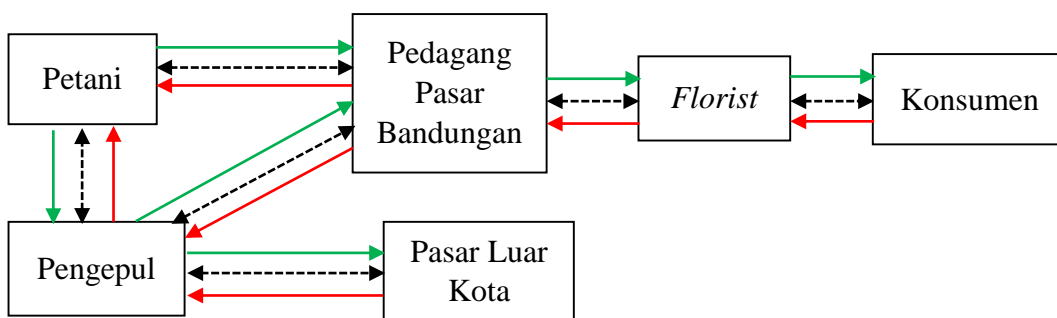
Pemasaran bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa masih dilakukan secara individu dan melalui pengepul. Bunga sedap malam yang sudah diikat melalui proses sortir berdasarkan *grade* dengan isi 100 batang kemudian dibawa ke Pasar Bandungan menggunakan motor pribadi atau mobil milik pengepul. Bunga sedap malam yang akan dipasarkan hingga keluar kota akan ditambah dengan koran sebagai bungkus bunga agar tidak mudah rusak saat dibawa dalam perjalanan. Bunga sedap malam yang sudah diikat akan dibawa oleh petani atau diambil oleh pengepul keesokan harinya pada pukul 03.00 WIB untuk dibawa ke pasar bunga Bandungan. Proses pembayaran bunga sedap malam yang diterima petani ada yang secara langsung ketika menjual bunganya ke pedagang pasar dan ada yang menerima setelah bunga sudah laku terjual di pasar. bunga sedap malam dari petani sudah dipasarkan sampai keluar kota bahkan ekspor ke Singapura. Pasar bunga Bandungan menjadi pusat penyebaran pemasaran bunga sedap malam ke luar kota seperti Solo, Jogja, Jakarta, Semarang, dan banyak kota lainnya. Pasar bunga Bandungan tidak hanya menjual bunga sedap malam, tetapi juga menjual berbagai jenis bungadan tanaman hias lainnya seperti krisan, mawar, lili, dan bunga lainnya.

4.4. Kinerja Rantai Pasok

Kinerja rantai pasok bunga sedap malam digambarkan pada kerangka metode pengembangan rantai pasok pada produk hortikultura yang mudah rusak menggunakan model rantai pasok dari *Asian Productivity Organization (APO)*. Metode tersebut mengikuti kerangka yang telah dimodifikasi dari Van der Vorst (2004) sehingga terbentuklah kerangka analisis pada Ilustrasi 2.

4.4.1. Struktur Rantai Pasok

Struktur rantai pasok merupakan bentuk/susunan alur produk mulai hulu hingga hilir. Struktur rantai pasok melibatkan seluruh pelaku yang ada dalam rantai tersebut. Saluran pemasaran bunga sedap malam yang terjadi di Kecamatan Ambarawa digambarkan dalam Ilustrasi 4 sebagai berikut:



Keterangan :

- = Aliran Produk
- ↔ = Aliran Informasi
- ← = Aliran Uang

Ilustrasi 3. Saluran Pemasaran Bunga Sedap Malam

a. Anggota Rantai Pasok

1. Petani

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa petani bunga sedap malam menjadi pelaku pertama didalam rantai pasok bunga sedap malam di Kelurahan Baran. Petani memiliki peran dalam proses budidaya diantaranya pengolahan lahan, penanaman, pemupukan, perawatan, penyiangan hingga panen serta *grading* sebelum dijual ke pengepul dan pedagang pasar. Petani juga menjadi penentu kualitas, kuantitas dan ketersediaan bunga sedap malam. Petani bunga sedap malam yang dijadikan responden dalam penelitian ini berjumlah 26 orang yang berada di Kelurahan Baran. Petani menjual kepada pengepul maupun pedagang pasar dalam bentuk ikatan yang berisi 100 batang bunga sedap malam. Harga jual rata-rata per batang yang dijual ke pengepul untuk *grade A* (kelas super) yaitu Rp 4.015,38,-, *grade B* (kelas sedang) yaitu Rp 1.571,15,- dan *grade C* (kelas kecil) Rp 669,23,-. Fungsi dari petani sebagai pelaku utama dalam rantai pasok bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa ini adalah melakukan proses budidaya tanaman sedap malam agar siap untuk dipasarkan kepada pelaku rantai pasok selanjutnya.

2. Pengepul

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa pengepul menjadi pelaku kedua setelah petani didalam rantai pasok bunga sedap malam. Pengepul selaku pelaku kedua dalam rantai pasok bertindak sebagai penghubung antara petani bunga sedap malam dengan pedagang bunga di pasar maupun pedagang pasar di luar kota. Pengepul bertugas sebagai perantara penjualan

bunga sedap malam yang dibeli dari petani kemudian dijual kembali ke pedagang pasar hingga ke pasar luar kota. Pengepul di Kelurahan Baran menggunakan transportasi berupa mobil untuk mengangkut bunga sedap malam dari petani yang sudah melalui proses *grading* ke pasar bunga di Bandungan. Harga rata-rata yang dijual ke pedagang pasar dari pengepul untuk *grade* A (kelas super) yaitu Rp 4.125,-, *grade* B (kelas sedang) yaitu Rp 1.687,5,- dan *grade* C (kelas kecil) Rp 675,-.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, ada tiga pengepul yang menggunakan sistem kontrak kepada petani dalam jual-beli bunga sedap malam. Pengepul membayar kepada petani berdasarkan luasan lahan yang digarap kemudian kegiatan dari perawatan hingga pemanenan dilakukan oleh pengepul dengan dibantu oleh petani. Seperti halnya yang dilakukan oleh Bapak Rofik dan Bapak Mujari selaku pengepul bunga di Kelurahan Baran membayar sejumlah Rp 10.000.000,- selama setahun kepada petani yang dijadikan langganannya. Namun sistem kontrak ini masih bersifat *mouth to mouth* dan mengandalkan kepercayaan satu sama lain. Bunga sedap malam yang telah diterima oleh pengepul selanjutnya dilakukan *grading* berdasarkan ukurannya kemudian diikat menggunakan tali rafia. Selain menjual bunga sedap malam ke pasar bunga Bandungan, pengepul juga menjual sendiri ke pasar luar kota dengan menitipkan dagangannya pada bus antar kota dengan biaya ongkos kirim Rp 5.000,- per ikat. Namun perlakuan yang diberikan pada bunga sedap malam berbeda dengan yang dijual ke pasar bunga Bandungan yaitu dibungkus dengan koran untuk meminimalisir kerusakan.

3. Pedagang Pasar

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa pedagang pasar yang dijadikan responden merupakan pedagang bunga yang berada di Pasar Bunga Bandungan. Pedagang pasar di pasar bunga Bandungan tidak hanya menjual bunga sedap malam saja, namun ada beberapa jenis bunga potong lainnya seperti krisan, mawar, lili, dan lain-lain. Pedagang pasar membeli bunga sedap malam dari petani langsung di Baran atau melalui perantara seperti pengepul. Keadaan pasar bunga Bandungan yang menjadi pusat jual-beli berbagai jenis bunga potong ini terdiri dari beberapa kios yang berjejer dengan menjual produk yang sama. Pedagang pasar tidak hanya membeli dari satu petani maupun pengepul saja melainkan dari beberapa petani maupun pengepul lainnya sehingga dapat memenuhi permintaan dan kebutuhan pasar. Pedagang pasar biasanya membeli sebanyak 5–10 ikat bunga sedap malam dengan harga beli rata-rata untuk kelas besar yaitu Rp 4.200,- dan kelas kecil yaitu Rp 2.200,- kemudian dijual kembali kepada pembelinya dengan harga rata-rata untuk kelas besar yaitu Rp 5.200,- dan kelas kecil yaitu Rp. 3.200,-. Pedagang pasar biasanya hanya membeli bunga sedap malam dengan ukuran besar (*grade A*) dan kelas sedang (*grade B*) dikarenakan permintaan pasar sedangkan untuk bunga sedap malam dengan kelas kecil (*grade C*) jarang dibeli dan dijual ke pasar luar kota. Pedagang pasar juga menjual bunga sedap malam hingga keluar kota dengan menitipkan produknya melalui *bus* antar kota dengan biaya ongkos kirim Rp 5000,- per ikat. Pedagang pasar biasanya juga telah memiliki petani ataupun pengepul langganan sehingga akan menerima produk secara terus menerus dari petani ataupun pengepul tersebut. Pedagang pasar akan

menjual kepada konsumen langganannya seperti pedagang dari luar Ambarawa, *florist*, maupun pengecer.

4. *Florist*

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa *florist* yang dijadikan responden merupakan *florist* yang membeli bunga sedap malam dari pasar bunga Bandungan. *Florist* tidak hanya menjual bunga sedap malam saja, namun ada beberapa jenis bunga potong lainnya seperti krisan, mawar, lili, dan lain-lain. *Florist* membeli bunga sedap malam dari pedagang pasar bunga Bandungan. Keadaan *florist* yang berada di Jalan Kyai Saleh, Pandanaran, Semarang dan di Jalan. DR. Sutomo Semarang menjadi pusat penjualan berbagai jenis bunga potong ini terdiri dari beberapa kios yang berjejer dengan menjual produk yang sama. *Florist* tidak hanya membeli dari satu pedagang bunga di pasar bunga Bandungan saja melainkan dari beberapa pedagang lainnya apabila pedagang pasar langganannya tidak dapat memenuhi permintaan *florist* sehingga dapat memenuhi permintaan dan kebutuhan pasar. *Florist* biasanya membeli sebanyak 2–5 ikat bunga sedap malam yang dibeli dengan harga rata-rata untuk kelas besar yaitu Rp 5.800,- dan kelas kecil yaitu Rp. 2.800,- kemudian dijual kembali dengan harga rata-rata untuk kelas besar yaitu Rp 7.800,- dan kelas kecil yaitu Rp 4.800,-. *Florist* menjual bunga potong kepada konsumen yang memesan dalam bentuk *bouquet* atau bunga tangkai. Produk *bouquet* dijual dengan harga kisaran Rp 40.000,- hingga Rp 100.000,- sesuai dengan komponen berbagai macam jenis bunga potong, termasuk bunga sedap malam. Konsumen dapat memesan bunga secara langsung kepada *florist* atau dapat memesan terlebih dahulu melalui telpon atau via *whatsapp*.

5. Konsumen

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa konsumen yang dijadikan responden merupakan konsumen yang membeli bunga sedap malam dari *florist* di Jalan Kyai Saleh, Pandanaran, Semarang dan di Jalan. DR. Sutomo Semarang. Konsumen dapat membeli bunga sedap malam dalam bentuk bunga tangkai maupun *bouquet* yang berisi berbagai macam bunga potong. Konsumen dapat membeli bunga sedap malam kepada *florist* secara langsung atau dapat memesan terlebih dahulu melalui telpon atau via *whatsapp*.

Setiap pelaku dalam rantai pasok memiliki fungsi-fungsi pemasaran yang tergabung dan memiliki peran masing-masing. Peran pelaku dalam rantai pasok bunga sedap malam dalam hal pemasaran yang dilakukan anggota dalam rantai pasok bunga sedap malam terdapat dalam Tabel 13.

Tabel 13. Peran Pelaku Rantai Pasok Bunga Sedap Malam.

Tingkat	Anggota	Proses	Aktivitas
Produsen	Petani Bunga Sedap Malam	Pembelian, Budidaya, Penyimpanan, Penjualan	Melakukan proses pembelian sarana produksi dan benih, membudidayakan bunga sedap malam, melakukan <i>grading</i> dan penyimpanan sebelum dijual, menjual bunga kepada pembeli
Distributor	Pengepul	Pembelian, Penyimpanan, Penjualan	Melakukan pembelian bunga dari petani, melakukan <i>grading</i> dan penyimpanan sebelum dijual ke pasar, melakukan penjualan bunga kepada pedagang pasar

Distributor dan Retailer	Pedagang bunga di pasar	Pembelian, Penyimpanan, Penjualan	Melakukan pembelian bunga dari petani dan pengepul, memasok bunga ke <i>florist</i> dan menjual kepada konsumen
Retailer	<i>Florist</i>	Pembelian, Penyimpanan, Penjualan	Melakukan pembelian bunga kepada pedagang pasar dan menjual bunga kepada pembeli
Konsumen	Konsumen	Pembelian	Melakukan pembelian bunga dari <i>florist</i> maupun pedagang bunga

b. Aliran Produk, Uang dan Informasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa pola distribusi dalam rantai pasok bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa merupakan alur interaksi bisnis yang terjadi antar pelaku rantai yang terdiri dari aliran produk, aliran informasi dan aliran uang. Menurut Indrajit dan Djokopranoto (2002), perusahaan memiliki aliran entitas yang harus dikelola dengan baik, yaitu, (1) aliran produk dan jasa (*flow of products and service*), (2) aliran uang (*flow of money*) dan aliran dokumen (*flow of documents*). Hal yang dibahas meliputi kelancaran aliran antar pelaku rantai pasok, pelaksanaannya, dan kendala yang dihadapi pada setiap aliran.

1. Aliran Produk

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa aliran produk bermula dari petani dimana petani melakukan proses budidaya bunga sedap malam selama 6–7 bulan hingga panen pertama berupa babon atau bunga pertama yang muncul hanya satu batang dengan ukuran kelas super (*grade A*)

disetiap tanaman. Setelah panen pertama tersebut, dalam seminggu petani bisa panen bunga sedap malam sebanyak dua kali dan dapat terus panen selama hampir dua tahun (Sihombing dan Handayati, 2017). Bunga sedap malam yang sudah dipanen dibawa petani ke rumah untuk dilakukan proses *grading* menurut kelas A (kelas super), kelas B (kelas sedang), dan kelas C (kelas kecil). Setelah proses *grading* dilakukan, petani akan mengumpulkan bunga sesuai kelas dan diikat dengan tali rafia yang berisi 100 batang. Bunga sedap malam yang sudah melalui proses *grading* dibeli oleh pengepul maupun pedagang pasar yang kemudian dijual ke Pasar Bandungan. Perluasan penjualan bunga sedap malam juga bermula dari Pasar Bandungan yang dapat dijual sampai ke luar kota bahkan ekspor sampai ke Singapura. *Florist* dalam kota Semarang juga membeli bunga sedap malam dari Pasar Bandungan. Aliran produk bunga sedap malam dapat dilihat pada Ilustrasi 3.

2. Aliran Uang

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa aliran uang berawal dari adanya proses jual beli bunga sedap malam dari petani kepada pengepul. Aliran uang berlangsung dari hulu hingga hilir dengan perputaran uang dari konsumen. Aliran uang dari konsumen kepada pedagang pasar maupun *florist* tergolong lancar begitu pula *florist* kepada pedagang pasar karena konsumen langsung membayar produk yang dibeli (*cash and carry*). Aliran uang dari pengepul ke petani ada sedikit kendala namun tergolong lancar. Ada beberapa petani yang menerima uang setelah bunga sedap malam yang dibeli pengepul terjual di Pasar Bandungan namun lebih banyak pengepul yang langsung membayar kepada petani ketika membeli bunga sedap malam. Aliran uang dari pedagang pasar

kepada pengepul kurang lancar dan ada kendala dimana ada beberapa pedagang pasar yang meminta produk terlebih dahulu kemudian dibayar setelah terjual habis, namun ada pula yang hutang dan baru dibayar ketika akan membeli bunga lagi kepada pengepul bahkan ada yang tidak dibayar sama sekali. Aliran uang bunga sedap malam dapat dilihat pada Ilustrasi 3.

3. Aliran Informasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa aliran informasi yang terjadi antar pelaku rantai pasok bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa yaitu mengenai permintaan pasar, harga pasar, produk obat-obatan, pupuk bersubsidi dan penerapan teknologi. Informasi harga yang diperoleh berasal dari pelaku dalam rantai pasok dan bermula dari pasar bunga di Bandungan. Kelemahan dari aliran informasi mengenai harga yaitu informasi mengenai harga bunga sedap malam dapat berubah dengan cepat seiring dengan ketersediaan bunga, kualitas dan permintaan di pasar. Hal ini sesuai dengan pendapat Ayesha (2016), harga produk florikultura yang tidak pasti dan fluktuatif disebabkan oleh ketersediaan dan mudah busuk atau rusak. Petani juga memperoleh informasi mengenai permintaan pasar, harga pasar, produk obat-obatan, pupuk bersubsidi dan penerapan teknologi dari sesama petani melalui media berupa kelompok tani maupun *stakeholder*. Aliran informasi bunga sedap malam dapat dilihat pada Ilustrasi 3.

Pedagang pasar menjadi pemegang kendali utama dalam rantai pasok karena menjadi pusat informasi mengenai permintaan dan penawaran bunga di pasar sehingga sumber utama informasi berawal dari pedagang pasar dan

menyebarkan ke anggota rantai pasok lainnya. Konsep SCM menunjukkan adanya keterkaitan dan ketergantungan antar pelaku pemasaran yang terlibat sehingga memerlukan strategi pengelolaan yang tepat dan strategis. Menurut Indrajit dan Djokopranoto (2002), perusahaan memiliki aliran entitas yang harus dikelola dengan baik, yaitu aliran produk dan jasa (*flow of products and service*), aliran uang (*flow of money*) dan aliran dokumen (*flow of documents*).

4. Saluran Pemasaran

Berdasarkan Ilustrasi 3. diketahui bahwa Kecamatan Ambarawa terdapat 3 saluran pemasaran. Saluran pemasaran bunga sedap malam dapat dilihat pada Ilustrasi 4.

1. Petani → Pedagang Pasar → *Florist* → Konsumen (61,54%)
2. Petani → Pengepul → Pedagang Pasar → *Florist* → Konsumen (26,92%)
3. Petani → Pengepul → Pasar Luar Kota (11,54%)

Ilustrasi 4. Saluran Pemasaran Rantai Pasok Bunga Sedap Malam di Kecamatan Ambarawa

Berdasarkan Ilustrasi 4. menunjukkan bahwa saluran pemasaran 1 mendominasi di Kecamatan Ambarawa yaitu 61,54% (Lampiran 14). Saluran pemasaran 1 terdiri dari petani bunga sedap malam yang menjual bunganya langsung ke pedagang pasar setelah dilakukannya proses sortir berdasarkan ukuran/*grade*. Saluran pemasaran ini lebih didominasi oleh petani dengan pertimbangan lebih memperoleh keuntungan dibanding jika harus menjualnya melalui perantara. Petani menjual produknya langsung ke pedagang pasar menggunakan alat transportasi pribadi yaitu motor. Bunga sedap malam yang telah

dibeli oleh pedagang pasar kemudian dijual kembali kepada *florist* dan konsumen lainnya.

Sebesar 26,92% (Lampiran 14) petani memilih pada saluran pemasaran 2 dimana petani bunga sedap malam menjual produknya melalui pengepul setelah dilakukannya proses pemanenan. Pengepul berperan sebagai *grader* dan perantara antara petani bunga sedap malam dengan pedagang di pasar bunga Bandungan. Hal ini dilakukan petani untuk memudahkan proses sortir agar meminimalisir kerusakan selama pengangkutan sehingga semua hasil panen petani dapat dijual dalam keadaan baik dan segar. Pengepul menggunakan alat transportasi berupa mobil *pick up* untuk membawa produk menuju pasar Bandungan atau pasar luar kota.

Sebesar 11,54% (Lampiran 14) petani memilih pada saluran pemasaran 3 dimana petani menjual produknya melalui pengepul setelah dilakukannya proses pemanenan untuk dijual ke pasar luar kota. Saluran pemasaran ini berlaku untuk produk bunga sedap malam dengan *grade C* (kelas kecil) karena ukuran tersebut tidak laku di Pasar Bandungan sehingga dijual ke pasar luar kota. Pengepul menggunakan alat transportasi berupa mobil *pick up* untuk membawa produk ke pasar Bandungan kemudian disalurkan ke pasar luar menggunakan transportasi *bus* antar kota dengan biaya ongkos kirim Rp 5000,- per ikat.

Pedagang pasar bunga Bandungan menjual kepada *florist* dalam kota seperti di Jalan Kyai Saleh, Pandanaran, Semarang dan di Jalan. DR. Sutomo Semarang. Panjangnya saluran pemasaran yang dipengaruhi oleh lokasi distribusi produk akan menyebabkan semakin panjang pula rantai pasoknya. Pelaku dalam rantai pasok berperan penting dalam memenuhi kebutuhan konsumen kecil

sehingga produk dapat dijangkau dengan efektif dan efisien. Semakin panjang saluran pemasaran dalam suatu rantai pasok, maka semakin besar pula margin harga bunga sedap malam yang diterima oleh produsen hingga ke konsumen akhir. Semakin panjang pula suatu saluran pemasaran juga menyebabkan rendahnya tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasok tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat Pearce dan Robinson (2010) yang menyatakan bahwa besarnya angka margin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang diterima oleh produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen langsung petani, sehingga saluran pemasaran yang terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien.

4.4.2. Sasaran Rantai Pasok

Sasaran rantai pasok menjelaskan beberapa aspek seperti sasaran pasar, sasaran pengembangan dan pengembangan kemitraan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa sasaran pasar produk bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa sudah mencapai pasar ekspor ke negara Singapura. Proses produk bunga sedap malam bisa sampai pada pasar internasional berawal dari petani di Kecamatan Ambarawa yang memasarkan produk setelah panennya kepada pengepul yang dijual ke pasar pusat yaitu Pasar Bunga Bandung. Pasar Bunga Bandung yang terletak di Jalan P. Diponegoro, Jetis, Kecamatan Bandung menjadi pasar yang memperluas penjualan bunga sedap malam yang dihasilkan oleh petani di Kelurahan Baran. Pasar Bunga Bandung inilah tempat bertemunya pedagang bunga dengan berbagai pelanggan seperti pendekor, *florist*, maupun

penjual bunga luar kota. Pelanggan yang membeli bunga sedap malam dari pasar bunga Bandungan ada yang per ikat dengan isi 100 batang dan satuan (per batang). Pelanggan yang membeli ikatan dengan isi 100 batang biasanya akan dijual kembali ke pasar luar kota sedangkan pelanggan yang membeli per batang dari pendekor maupun konsumen biasa. Pelanggan akan membeli bunga sedap malam dengan kualitas yang baik dengan kriteria tanaman bersih, bunga masih menguncup dan besar.

Sasaran pengembangan yang diinginkan oleh petani adalah memperluas jaringan pemasaran bunga sedap malam yang mereka budidayakan. Hingga saat ini pemasaran bunga sedap malam dari Kelurahan Baran dipasarkan di sekitar Pulau Jawa saja. Petani ingin pemasaran bunga sedap malam juga sampai ke Kalimantan maupun Sumatera dikarenakan bunga sedap malam masih langka dan jarang dipasarkan sehingga harganya lebih mahal jika dijual ke luar Jawa. Pengembangan pemasaran yang diinginkan oleh petani harus seimbang dengan mutu produk yang ditawarkan agar terjadi kesinambungan ketika melakukan transaksi jual beli produk. Menurut Sunarmani dan Amiarsi (2011), komponen mutu bunga potong sedap malam seperti ukuran bunga dan tangkai, penampilan, warna dan kesegaran bunga akan mempengaruhi transaksi jual beli antar penjual dengan pembeli. Sasaran pengembangan yang diinginkan oleh pengepul yaitu memperbaiki manajemen pengiriman bunga sedap malam ketika dibawa ke pasar atau pelanggan dengan cara memperbaiki *packaging* dan perlakuan selama pengiriman. Pengepul memiliki kendala dalam hal pengiriman dimana bunga sedap malam yang hanya diikat dengan tali rafia kemudian dibawa dengan motor dan mobil sehingga mudah

rusak. Sasaran pengembangan untuk pedagang pasar yaitu memperluas jaringan pemasarannya hingga ke luar pulau dan ekspor ke negara lain.

Pengembangan kemitraan yang diharapkan oleh petani yaitu ingin memperluas kemitraannya dengan kerjasama secara kontraktual hingga ke Kalimantan dan Sumatera. Hal ini diharapkan petani agar dapat menjual bunga sedap malam dengan harga yang lebih tinggi ketika sedang panen raya. Panen raya menyebabkan harga bunga sedap malam di pasar jatuh karena banyaknya produk di pasar. pengembangan kemitraan yang diinginkan oleh pengepul yaitu untuk memperjelas sistem kontraktual agar dapat memperoleh hasil penjualan produknya sesuai dengan banyaknya produk yang dijualnya. Hal ini disebabkan masih banyaknya pelanggan dari pasar luar kota yang menerima produk terlebih dahulu tanpa membayar dimuka kemudian baru dibayar setelah pelanggan akan mengambil pesanan lagi kepada pengepul. Pengepul ingin memperjelas pendapatannya dari hasil menjualnya ke pasar luar kota. Pengembangan kemitraan yang diinginkan oleh pedagang pasar yaitu memperbanyak pelanggan dalam maupun luar kota dengan sistem kontrak yang jelas agar ketika sedang panen raya produknya dapat tetap terjual ke banyak pelanggan dan tidak mengalami kerugian akibat kerusakan produk karena layu tidak terjual.

4.4.3. Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok akan menjelaskan mengenai bagaimana langkah yang harus diambil petani dalam kegiatan manajemen. Manajemen rantai pasok menjelaskan bagaimana petani melakukan pemilihan dalam bermitra, sistem

kontraktual antar pelaku rantai pasok dan sistem transaksi. Hal ini sesuai dengan pendapat Marimin dan Slamet (2010) yang menyatakan bahwa tujuan manajemen rantai pasok adalah untuk mengetahui pihak yang bertindak sebagai pelaku utama dalam rantai pasok. Petani selaku pelaku pertama dalam rantai pasok bertindak sebagai perencana, memproduksi dengan budidaya bunga sedap malam dan memasarkan hasil panennya. Petani selaku perencana melakukan perencanaan mengenai proses produksi agar dapat memenuhi permintaan konsumen dan perencanaan penjualan yang akan dilakukan. Petani melakukan perencanaan penyediaan bahan baku seperti benih, pupuk, obat-obatan dan saprotan yang akan digunakan dalam proses budidaya. Petani akan mempertimbangkan berapa jumlah benih yang akan ditanam dalam luasan lahan yang dimiliki, sistem yang akan digunakan dalam bertanam, jenis bunga yang akan ditanam, perawatan yang akan dilakukan, target melakukan pemanenan dan kemana akan menjual produknya kelak setelah panen serta memperkirakan harga jual yang akan laku di pasar agar tidak terjadi kerugian. Petani selaku produsen utama bunga sedap malam bertindak dalam memproduksi sesuai dengan permintaan dan keinginan pasar. Petani selaku penjual bertindak dalam memasarkan produknya agar sampai kepada konsumen dengan melakukan negosiasi harga kepada pelaku rantai pasok lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa pemilihan mitra dan kontraktual dalam rantai pasok harus memiliki kriteria tertentu agar kedua belah pihak dapat saling menguntungkan dan menumbuhkan sikap saling percaya. Namun, dalam kegiatan rantai pasok yang terjadi di Kecamatan Ambarawa tidak memiliki kriteria khusus dalam memilih bermitra dan menjalin

kerjasama. Para pelaku rantai pasok hanya mengandalkan sikap saling percaya dan kontraktual hanya bersifat *mouth to mouth*. Petani bunga di Kelurahan Baran rata-rata sudah memiliki pelanggan tetap yang artinya sudah menumbuhkan sikap saling percaya antara petani dengan pengepul atau pedagang pasar tersebut. Pengepul dan pedagang pasar yang dipilih oleh petani untuk dijadikan mitra yang sudah menjadi pelanggan tetap dan pengepul yang berasal dari dalam kelompok tani. Kepercayaan yang tumbuh antara petani dengan pengepul didasari dengan hubungan yang sudah terjalin cukup lama sehingga petani mempercayakan produk yang dijualnya kepada pengepul atau pedagang pasar pilihannya. Pengepul yang berasal dari dalam kelompok tani melakukan kontrak kepada beberapa petani agar menjual hasil panennya langsung ke pengepul tersebut. Sistem kontrak yang dilakukan yaitu dengan membayar sesuai luasan lahan yang dimiliki petani selama setahun dengan harga Rp 10.000.000,- kemudian pengepul melakukan pengumpulan dan *grading* sesuai dengan permintaan pasar, namun ada pula pengepul yang langsung membeli dan membayar *cash* kepada petani. Kriteria pedagang pasar yang dipilih oleh pengepul yaitu yang sudah lama menjadi pelanggan bunga dari pengepul dan pedagang pasar yang memesan melalui telepon seluler. Pedagang pasar yang memesan melalui telepon seluler biasanya berasal dari luar kota yang minta dikirimkan bunga dari pengepul. Bunga sedap malam yang dibeli oleh pedagang bunga dari luar kota akan dikirim menggunakan bus dengan biaya ongkos kirim Rp 5.000,-/ikat.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa sistem transaksi yang dilakukan dalam rantai pasok bunga sedap malam di

Kecamatan Ambarawa tidak melalui kesepakatan yang kontraktual karena dipengaruhi oleh sistem penjualan bunga dimana bunga langsung dijual ke setiap pelaku rantai tanpa adanya rencana pembelian sebelumnya. Sistem transaksi bunga sedap malam antara petani dan *florist* hingga konsumen akhir adalah dengan sistem *cash and carry* yaitu dengan membayar langsung ketika ingin mendapatkan produk. Sistem *cash and carry* akan membuat aliran uang dalam rantai pasok menjadi lancar, lebih mudah dan kedua belah merasa merasa diuntungkan dan dipercaya. Penjual hanya akan melepaskan produknya kepada pembeli apabila pembeli langsung memberikan uang *cash* saat itu juga dan menghindari sistem utang dan barang yang telah dibeli tidak dapat dikembalikan.

4.4.4. Sumber Daya Rantai Pasok

Sumber daya rantai pasok akan membahas mengenai sumber daya fisik yang digunakan dalam rantai pasok seperti lahan bertani, sarana produksi pertanian, transportasi dan sarana prasarana pengangkutan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa lahan yang digunakan dalam membudidayakan bunga sedap malam adalah sawah irigasi yang dimiliki secara pribadi, sewa maupun bagi hasil. Penyediaan benih bunga sedap malam didapatkan oleh petani dari membeli melalui kelompok tani maupun sendiri, pupuk diperoleh dari subsidi pemerintah melalui kelompok tani dan obat-obatan yang dibeli sendiri oleh petani.

Sarana transportasi yang digunakan oleh petani dan pengepul untuk pengangkutan bunga sedap malam ke pasar sudah cukup memadai yaitu menggunakan motor, mobil, dan *pick up* yang mengambil produk di pagi hari

sekitar pukul 03.00 WIB sedangkan pengiriman produk ke pasar luar kota masih menggunakan bus dengan biaya ongkos kirim sebesar Rp 5.000. per ikat. Sarana dan prasarana cukup memadai karena jarak ke pasar Bandungan cukup dekat dengan kondisi jalan yang beraspal sehingga dapat menunjang lancarnya proses rantai pasok bunga sedap malam di Kecamatan Ambarawa.

Sumber daya modal yang digunakan petani cukup baik karena petani disana sudah menggunakan modal sendiri sehingga mampu untuk memenuhi kebutuhan sumber daya lainnya. Menurut Elviana (2018), modal merupakan salah satu komponen yang diperlukan oleh petani maupun pedagang untuk keberlangsungan usahatani. Petani memulai usahanya dengan modal sendiri dan manajemen keuangan hasil penjualan produk untuk dipakai pada produksi periode berikutnya. Perputaran modal yang dilakukan oleh petani digunakan untuk tetap menjaga keberlangsungan usahatani yang dilakukan petani. Apabila ada beberapa masalah yang membuat petani menjadi rugi seperti ketika terjadi gagal panen akibat musim kemarau dan penyakit, maka akan menyebabkan perputaran modalnya kurang baik. Jika hal ini terjadi, petani akan mencoba usaha lain dengan modal yang masih tersisa dengan menjalankan usaha lain atau menanam tanaman yang tahan terhadap kemarau.

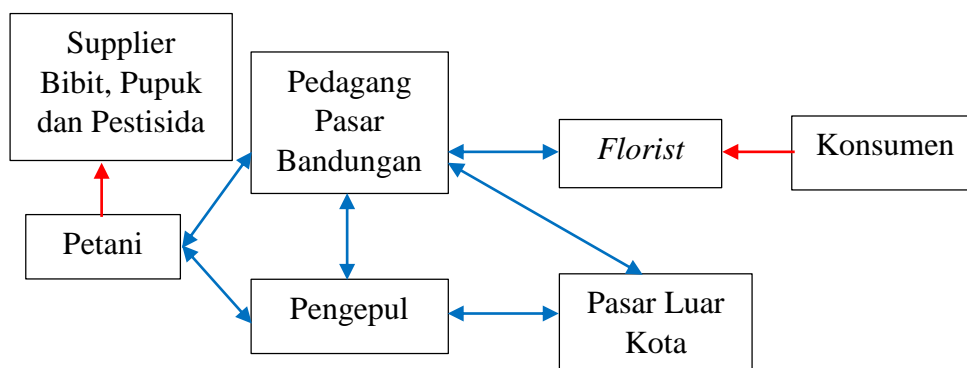
4.4.5. Proses Bisnis Rantai Pasok

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa ada interaksi antar pelaku dalam rantai pasok yang saling berhubungan. Proses bisnis rantai pasok terdiri dari aspek hubungan proses bisnis antar rantai pasok, pola

distribusi, support anggota rantai, perencanaan kolaborasi, penelitian kolaborasi, jaminan identitas merek, aspek nilai tambah pemasaran, aspek risiko, proses *trust building* (Marimin dan Slamet, 2010). Petani bunga sedap malam memutuskan harga jual produknya berdasarkan harga yang berlaku di pasar. penetapan harga jual dan beli berasal dari hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli. Harga jual bunga sedap malam fluktuatif karena termasuk dalam produk pertanian yang bersifat *perishabel* yaitu mudah busuk dan rusak. Menurut Sunarmani dan Amiarsi (2011), permasalahan yang sering dijumpai petani bunga potong yaitu mudah rusak, daya simpan pendek, dan harga yang murah ketika panen raya. Semakin siang produk bunga sedap malam tidak terjual maka pedagang bunga akan menurunkan harganya. Harga bunga sedap malam juga hampir setiap bulan berubah dimana harga bisa naik hingga Rp 1.000,-/tangkai. Periode bulan Desember 2019, harga bunga sedap malam yang dijual dipasar seharga rata-rata Rp 4.000,-/tangkai, bulan Januari 2020 harga dipasar naik dengan rata-rata Rp 5.000,-/tangkai. Hal ini disebabkan oleh ketersediaan produk di pasar, apabila sedang musim setelah panen raya maka harga jual akan rendah dan sebaliknya. Harga bunga akan melambung tinggi apabila permintaannya tinggi dan kelangkaan produk di pasar. Periode bulan Januari hingga Maret 2020 produksi bunga sedap malam di Kelurahan Baran sedang turun karena masih berada pada fase penanaman kembali (ditanam bulan September 2019) sehingga belum mencapai fase panen raya yang menyebabkan ketersediaan bunga sedap malam di pasar menjadi langka, hal ini menyebabkan harga yang dijual lebih tinggi. Petani yang sebelumnya telah melakukan

perencanaan akan memasang harga jual di atas harga pasar agar tidak mengalami kerugian yang signifikan.

Kekuatan tawar menawar dapat terjadi melalui dua arah atau salah satu lebih dominan. Pada rantai pasok bunga sedap malam, kekuatan tawar menawar harga untuk bibit, pupuk dan pestisida di supplier lebih dominan sehingga petani mengikuti harga yang ditetapkan oleh supplier. Harga beli bunga sedap malam dari petani kepada tengkulak dan pedagang pasar setara sehingga dapat terjadi tawar menawar dan memutuskan harga yang disepakati bersama. Kekuatan tawar menawar antara pengepul dengan pedagang pasar Bandung maupun pasar luar kota setara sehingga dapat memutuskan harga yang disepakati bersama. Kekuatan tawar menawar antara pedagang pasar dengan pedagang luar kota dan *florist* setara sehingga dapat memutuskan harga yang disepakati bersama. Kekuatan tawar menawar antara *florist* dengan konsumen lebih dominan kepada *florist* karena harga jual yang sudah mutlak di pasar. Kekuatan tawar menawar harga antara penjual dengan pembeli dapat dilihat pada Ilustrasi 5.



Keterangan :

- ← Penjual memiliki kekuatan melebihi pembeli
- ↔ Penjual dan pembeli saling berpengaruh

Ilustasi 5. Kekuatan Tawar Menawar pada Rantai Pasok Bunga Sedap Malam.

4.4.6. Performa Rantai Pasok

Performa rantai pasok dapat dilihat dari pengukuran nilai margin pemasaran, profit margin dan *farmer's share*. Margin pemasaran merupakan selisih nilai atau harga yang dijual dengan harga yang dibeli oleh pelaku rantai pasok. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, margin pemasaran merupakan pengukuran yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi suatu saluran pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, nilai margin dapat dilihat pada Tabel 14 sebagai berikut:

Tabel 14. Nilai Margin Pemasaran Saluran Pemasaran 1, Saluran Pemasaran 2 dan Saluran Pemasaran 3 Berdasarkan Rantai Pasok.

No	Pelaku Rantai Pasok	Saluran Pemasaran 1	Saluran Pemasaran 2	Saluran Pemasaran 3	
-----Rp/tangkai-----					
	Grade	A	A	B	C
1.	Petani				
	Harga Jual	4.015,38	4.015,38	1.571,15	669,23
2.	Pengepul				
	Harga Beli		4.015,38	1.571,15	669,23
	Harga Jual		4.125,00	1.687,50	800,00
	Margin Pemasaran		109,62	116,35	130,77
3.	Pedagang Pasar				
	Harga Beli	4.015,38	4.125,00		
	Harga Jual	5.200,00	5.200,00		
	Margin Pemasaran	1.184,62	1.075,00		
4.	<i>Florist</i>				
	Harga Beli	5.200,00	5.200,00		
	Harga Jual	7.800,00	7.800,00		
	Margin Pemasaran	2.600,00	2.600,00		
5.	Konsumen				
	Harga Beli	8.000,00	8.000,00		
6.	Pasar Luar Kota				
	Harga Beli			1.687,50	800,00
	Total Margin Pemasaran	3.784,62	3.784,62	116,35	130,77

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa besar nilai margin pada ketiga saluran pemasaran berbeda karena setiap lembaga pemasaran memiliki fungsi pemasaran yang berbeda. Pada saluran pemasaran 1 dan saluran pemasaran 2 petani hanya menjual bunga sedap malam dengan kualitas *grade* A sedangkan untuk saluran pemasaran 3 (dijual ke pasar luar kota) hanya untuk bunga sedap malam dengan *grade* B dan C. Berdasarkan Tabel 15. Total nilai margin pada saluran pemasaran 1 dan saluran pemasaran 2 sama besar yaitu Rp 3.784,62,- sedangkan total nilai margin pada saluran pemasaran 3 untuk *grade* B Rp 116,35,- dan *grade* C Rp 130,77. Saluran pemasaran 2 menjadi saluran pemasaran terpanjang namun memiliki total nilai margin yang sama dengan saluran pemasaran 1 disebabkan harga jual pada pengepul lebih rendah dibanding harga yang ditetapkan di pasar menyeimbangkan harga ada petani. Saluran pemasaran 3 memiliki nilai margin yang lebih rendah karena rantai pemasaran yang lebih pendek dengan kualitas produk *grade* B dan C untuk menyampaikan produk pada konsumen akhir yaitu pasar luar kota. Banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat dalam suatu rantai pemasaran akan mempengaruhi besarnya margin harga yang diperoleh petani selaku produsen. Hal ini sesuai dengan pendapat Pearce dan Robinson (2010) yang menyatakan bahwa besarnya angka margin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang diterima oleh produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen langsung petani, sehingga saluran pemasaran yang terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien.

Profit margin dapat diukur dengan mengurangi nilai margin pemasaran dengan biaya yang diperlukan petani dalam memasarkan produknya. Profit margin

bertujuan untuk mengukur besarnya keuntungan bersih yang diterima petani dalam menjual produknya. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui nilai profit margin pada saluran pemasaran adalah sebagai berikut:

Tabel 15. Profit Margin Saluran Pemasaran 1, Saluran Pemasaran 2 dan Saluran Pemasaran 3 Berdasarkan Rantai Pasok

Keterangan	Saluran Pemasaran 1	Saluran Pemasaran 2	Saluran Pemasaran 3	
	-----Rp/tangkai-----			
Grade	A	A	B	C
Nilai Margin Pemasaran Petani	3.414,07	3.414,07	969,84	130,77
Biaya Operasional	1.018,64	581,67	581,67	581,67
Profit Margin	2.395,43	2.832,38	388,17	-513,75

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui bahwa besar nilai profit margin pada ketiga saluran pemasaran berbeda karena setiap saluran pemasaran memiliki nilai margin dan biaya operasional yang berbeda. Berdasarkan tabel 15. Nilai profit margin pada saluran pemasaran 1 sebesar Rp 2.395,43,-, saluran pemasaran 2 sebesar Rp 2.832,38,- saluran pemasaran 3 untuk *grade* B sebesar Rp 388,17,- dan *grade* C sebesar Rp -513,75,-. Nilai profit margin menjadi alat ukur bagi petani dalam memperoleh keuntungan dari setiap produk yang dijualnya. Pada saluran pemasaran 3 untuk produk *grade* C memiliki nilai yang negatif disebabkan oleh nilai margin produknya lebih rendah dibanding dengan biaya operasional yang digunakan per produknya. Hal ini disebabkan nilai produk pada *grade* C rendah karena produknya berukuran kecil sehingga dijual dengan harga yang murah. Setiap saluran pemasaran memiliki biaya operasional

yang berbeda sesuai dengan kondisi penggunaan sumber daya yang berbeda pula (Lampiran 15).

Efisiensi pemasaran dapat diukur menggunakan *farmer's share* sebagai indikator untuk mengukur efisiensi suatu saluran pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diketahui nilai *farmer's share* pada saluran pemasaran adalah sebagai berikut:

Tabel 16. *Farmer's share* Saluran Pemasaran 1, Saluran Pemasaran 2 dan Saluran Pemasaran 3 Berdasarkan Rantai Pasok

Keterangan	Saluran	Saluran	Saluran	
	Pemasaran 1	Pemasaran 2	Pemasaran 3	
			Grade	
	A	A	B	C
Harga ditingkat Produsen (Rp/tangkai)	4.015,38	4.015,38	1.571,15	669,23
Harga ditingkat Konsumen (Rp/tangkai)	8.000,00	8.000,00	1.687,50	800,00
<i>Farmer's Share</i> (%)	50,19	50,19	93,10	83,65

Berdasarkan Tabel 16. Diketahui bahwa nilai *farmer's share* pada saluran pemasaran 1 dan saluran pemasaran 2 yaitu 50,19% sedangkan nilai *farmer's share* saluran pemasaran 3 untuk *grade* B yaitu 93,10% dan *grade* C yaitu 83,65% (Lampiran 18). Saluran pemasaran yang ada dalam rantai pasok ini sudah tergolong efisien dikarenakan berada pada angka >40%. Hal ini sesuai dengan pendapat Soekartawi (2002) yang menyatakan bahwa kegiatan pemasaran dapat dikatakan efisien jika nilai *Farmer's Share* >40% dan dikatakan tidak efisien jika nilai *Farmer's Share* <40%. Efisiensi pemaaran dapat tercapai jika biaya pemasaran pada setiap pelaku rantai dapat ditekan dan selisih harga ditingkat konsumen dengan produsen tidak terlalu besar. Semakin sedikit lembaga pemasaran yang terlibat dapat

menekan biaya pemasaran dan pengambilan keuntungan tiap lembaga dapat diminimalkan. Panjang dan pendeknya suatu saluran pemasaran tergantung pada banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat. Keuntungan yang diterima masing-masing lembaga pemasaran juga berdeda-beda. Semakin sedikit lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran, maka keuntungan yang diperoleh produsen (petani) akan semakin besar. Menurut Puspasari *et al.* (2017), semakin panjang saluran pemasaran maka harga yang diterima oleh konsumen semakin tinggi yang menyebabkan keuntungan yang diperoleh produsen semakin rendah. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis untuk perhitungan rata-rata *farmers share* petani, diketahui bahwa H0 diterima karena nilai Sig. (2 tailed) $> 0,05$ (Lampiran 19). Hal ini menunjukkan bahwa nilai rata-rata perhitungan *farmers share* petani bunga sedap malam sama dengan 40%.