

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

A. PETANI

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
3. Usia (tahun) : <30 31-40 41-50 51-60 >60
4. Pendidikan : SD SMP SMA D1/D2/D3
Terakhir S1/S2/S3
5. Luas Lahan :
6. Kepemilikan : pribadi sewa bagi hasil lain-lain
Lahan

a. Produksi

1. Ada berapa variasi produk pertanian yang dibudidayakan?
2. Berapa jumlah produk bunga sedap malam yang dapat dihasilkan dalam satu periode produksi?
3. Berapa lama waktu yang digunakan untuk memanen bunga sedap malam dalam satu periode produksi?
4. Berapa kali produksi dalam setahun?
5. Bagaimana proses produksi bunga sedap malam mulai dari pengolahan lahan sampai dengan pemanenan?
6. Apakah ada penggunaan teknologi untuk mendukung produksi?
7. Berapa biaya produksi yang dikeluarkan untuk seluas lahan yang dimiliki petani?
8. Apa saja biaya tetap? Berapa nominalnya?
9. Apa saja biaya variabel? Berapa nominalnya?

Lampiran 1. (Lanjutan)

b. Panen dan Pasca Panen

1. Apa tindakan yang dilakukan setelah pemanenan?
2. Bagaimana standar kualitas produksi di tingkat petani?
3. Berapa standar kuantitas produksi dalam satu periode produksi?
4. Apakah target produksi sudah sesuai standar yang ditetapkan? (secara kualitas dan kuantitas)
5. Apa keunggulan yang dimiliki produk dari segi packaging?
6. Apa keunggulan yang dimiliki produk dari segi variasi produk?

c. Biaya

1. Berapa biaya produksi yang dikeluarkan untuk setiap satu kali produksi?
2. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk?
3. Berapa harga jual yang ditawarkan?

d. Proses Pemasaran

1. Bagaimana proses pemasaran dari petani sampai ke pedagang pengumpul/tengkulak?
2. Apakah petani memiliki kerjasama dengan pelaku pasar lainnya? Siapa dan apa bentuk kerjasamanya?
3. Bagaimana petani dalam menetapkan harga jual bunga sedap malam?
4. Bagaimana aliran uang yang diterima oleh petani?
5. Kendala dalam memasarkan bunga sedap malam?
6. Apa ada persaingan harga di pasar? Bagaimana persaingan harga yang terjadi? Apa yang dilakukan pelaku untuk mengatasi persaingan harga pasar?

Lampiran 1. (Lanjutan)

7. Bagaimana pelaku menyesuaikan harga dengan kebijakan yang dibuat oleh pemerintah?

B. PENGUMPUL/TENGGULAK

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
3. Usia (tahun) : <30 31-40 41-50 51-60 >60
4. Pendidikan : SD SMP MA D1/D2/D3
Terakhir S1/S2/S3
5. Luas Lahan :
6. Kepemilikan : pribadi sewa bagi hasil lain-lain
Lahan

a. Sasaran Rantai

1. Sudah berapa lama menjadi pengumpul/tengkulak?
2. Ada berapa variasi produk pertanian yang dikumpulkan?
3. Berapa jumlah produk bunga sedap malam yang dapat dipasarkan dalam satu periode produksi?
4. Siapa yang menjadi sasaran pengumpul/tengkulak untuk menjual produk?
5. Siapa saja yang membeli produk dari pengumpul/tengkulak?
6. Apakah ada kendala selama proses pemasaran dengan konsumen?
7. Solusi dari kendala tersebut?

b. Struktur Rantai

1. Peran anda selama menjalani proses pemasaran bunga sedap malam?
2. Apakah ada perjanjian atau kesepakatan antara pengumpul/tengkulak dengan petani?

Lampiran 1. (Lanjutan)

3. Apakah ada perjanjian atau kesepakatan antara pengumpul/tengkulak dengan konsumen selanjutnya?

c. Manajemen Rantai

1. Apa tindakan yang dilakukan setelah pengumpulan bunga sedap malam?
2. Apakah ada persaingan harga di pasar?
3. Bagaimana persaingan harga yang terjadi?
4. Apa yang dilakukan pelaku untuk mengatasi persaingan harga pasar?
5. Bagaimana pelaku menyesuaikan harga dengan kebijakan yang dibuat oleh pemerintah?

d. Sumber Daya Rantai

1. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk?
2. Bagaimana proses yang dilakukan dalam memasarkan bunga sedap malam dari pengumpul/tengkulak sampai ke konsumen selanjutnya?
3. Apakah ada penggunaan teknologi untuk mendukung pemasaran?

e. Proses Bisnis Rantai

1. Adakah perjanjian atau kerjasama yang berlaku antara petani dengan pengumpul?
2. Bagaimana pengumpul dalam menetapkan harga beli dari petani dan harga jual ke konsumen selanjutnya?
3. Apakah memiliki kerjasama dengan pelaku pasar lainnya? Siapa dan apa bentuk kerjasamanya?
4. Bagaimana mekanisme dalam menetapkan harga jual bunga sedap malam?

Lampiran 1. (Lanjutan)

5. Kendala dalam memasarkan bunga sedap malam?
6. Upaya jika terjadi masalah dalam proses pemasaran?

f. Performa Rantai

1. Berapa harga beli dari petani?
2. Berapa harga jual ke pedagang pengecer?
3. Sasaran pasar yang dituju? Dijual kepada siapa saja?
4. Karakteristik pelanggan seperti apa?
5. Siapa yang menetapkan grading bunga sedap malam untuk dijual?

C. PEDAGANG PASAR

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
3. Usia (tahun) : <30 31-40 41-50 51-60 >60
4. Pendidikan : SD SMP SMA D1/D2/D3
Terakhir S1/S2/S3

a. Sasaran Rantai

1. Sudah berapa lama menjadi pedagang pasar?
2. Ada berapa variasi produk pertanian yang dikumpulkan?
3. Berapa jumlah produk bunga sedap malam yang dapat dipasarkan dalam satu periode produksi?
4. Siapa yang menjadi sasaran pedagang untuk menjual produk?
5. Siapa saja yang membeli produk dari pedagang pasar?
6. Apakah ada kendala selama proses pemasaran dengan konsumen?
7. Solusi dari kendala tersebut?

Lampiran 1. (Lanjutan)**b. Struktur Rantai**

1. Peran anda selama menjalani proses pemasaran bunga sedap malam?
2. Apakah ada perjanjian atau kesepakatan antara pedagang pasar dengan pengumpul/tengkulak?
3. Apakah ada perjanjian atau kesepakatan antara pedagang pasar dengan konsumen selanjutnya?

c. Manajemen Rantai

1. Apa tindakan yang dilakukan setelah pengumpulan bunga sedap malam?
2. Apakah ada persaingan harga di pasar?
3. Bagaimana persaingan harga yang terjadi?
4. Apa yang dilakukan pelaku untuk mengatasi persaingan harga pasar?
5. Bagaimana pelaku menyesuaikan harga dengan kebijakan yang dibuat oleh pemerintah?

d. Sumber Daya Rantai

1. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk?
2. Bagaimana proses yang dilakukan dalam memasarkan bunga sedap malam dari pedagang pasar sampai ke konsumen selanjutnya?
3. Apakah ada penggunaan teknologi untuk mendukung pemasaran?

e. Proses Bisnis Rantai

1. Adakah perjanjian atau kerjasama yang berlaku antara pedagang pasar dengan konsumen selanjutnya?

Lampiran 1. (Lanjutan)

2. Bagaimana pedagang pasar dalam menetapkan harga beli dari pengumpul/tengkulak dan harga jual ke konsumen selanjutnya?
3. Apakah memiliki kerjasama dengan pelaku pasar lainnya? Siapa dan apa bentuk kerjasamanya?
4. Bagaimana mekanisme dalam menetapkan harga jual bunga sedap malam?
5. Kendala dalam memasarkan bunga sedap malam?
6. Upaya jika terjadi masalah dalam proses pemasaran?

f. Performa Rantai

1. Berapa harga beli dari pengumpul/tengkulak?
2. Berapa harga jual ke konsumen selanjutnya?
3. Sasaran pasar yang dituju? Dijual kepada siapa saja?
4. Karakteristik pelanggan seperti apa?
5. Siapa yang menetapkan grading bunga sedap malam untuk dijual?

D. FLORIST

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
3. Usia (tahun) : <30 31-40 41-50 51-60 >60
4. Pendidikan : SD SMP SMA D1/D2/D3
Terakhir S1/S2/S3
5. Sifat Usaha :

a. Sasaran Rantai

1. Sudah berapa lama menjadi florist?
2. Ada berapa variasi produk pertanian yang dikumpulkan?

Lampiran 1. (Lanjutan)

3. Berapa jumlah produk bunga sedap malam yang dapat dipasarkan dalam satu periode produksi?
4. Siapa yang menjadi sasaran florist untuk menjual produk?
5. Siapa saja yang membeli produk dari florist?
6. Apakah ada kendala selama proses pemasaran dengan konsumen?
7. Solusi dari kendala tersebut?

b. Struktur Rantai

2. Peran anda selama menjalani proses pemasaran bunga sedap malam?
3. Apakah ada perjanjian atau kesepakatan antara florist dengan pedagang pasar?
4. Apakah ada perjanjian atau kesepakatan antara florist dengan konsumen selanjutnya?

c. Manajemen Rantai

1. Apa tindakan yang dilakukan setelah pengumpulan bunga sedap malam?
2. Apakah ada persaingan harga di pasar?
3. Bagaimana persaingan harga yang terjadi?
4. Apa yang dilakukan pelaku untuk mengatasi persaingan harga pasar?
5. Bagaimana pelaku menyesuaikan harga dengan kebijakan yang dibuat oleh pemerintah?

d. Sumber Daya Rantai

1. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk?
2. Bagaimana proses yang dilakukan dalam memasarkan bunga sedap malam dari pedagang pasar sampai ke konsumen selanjutnya?

Lampiran 1. (Lanjutan)

3. Apakah ada penggunaan teknologi untuk mendukung pemasaran?

e. Proses Bisnis Rantai

1. Adakah perjanjian atau kerjasama yang berlaku antara florist dengan konsumen selanjutnya?

2. Bagaimana florist dalam menetapkan harga beli dari pedagang dan harga jual ke konsumen selanjutnya?

3. Apakah memiliki kerjasama dengan pelaku pasar lainnya? Siapa dan apa bentuk kerjasamanya?

4. Bagaimana mekanisme dalam menetapkan harga jual bunga sedap malam?

5. Kendala dalam memasarkan bunga sedap malam?

6. Upaya jika terjadi masalah dalam proses pemasaran?

f. Performa Rantai

1. Berapa harga beli dari pedagang pasar?

2. Berapa harga jual ke konsumen selanjutnya?

3. Sasaran pasar yang dituju? Dijual kepada siapa saja?

4. Karakteristik pelanggan seperti apa?

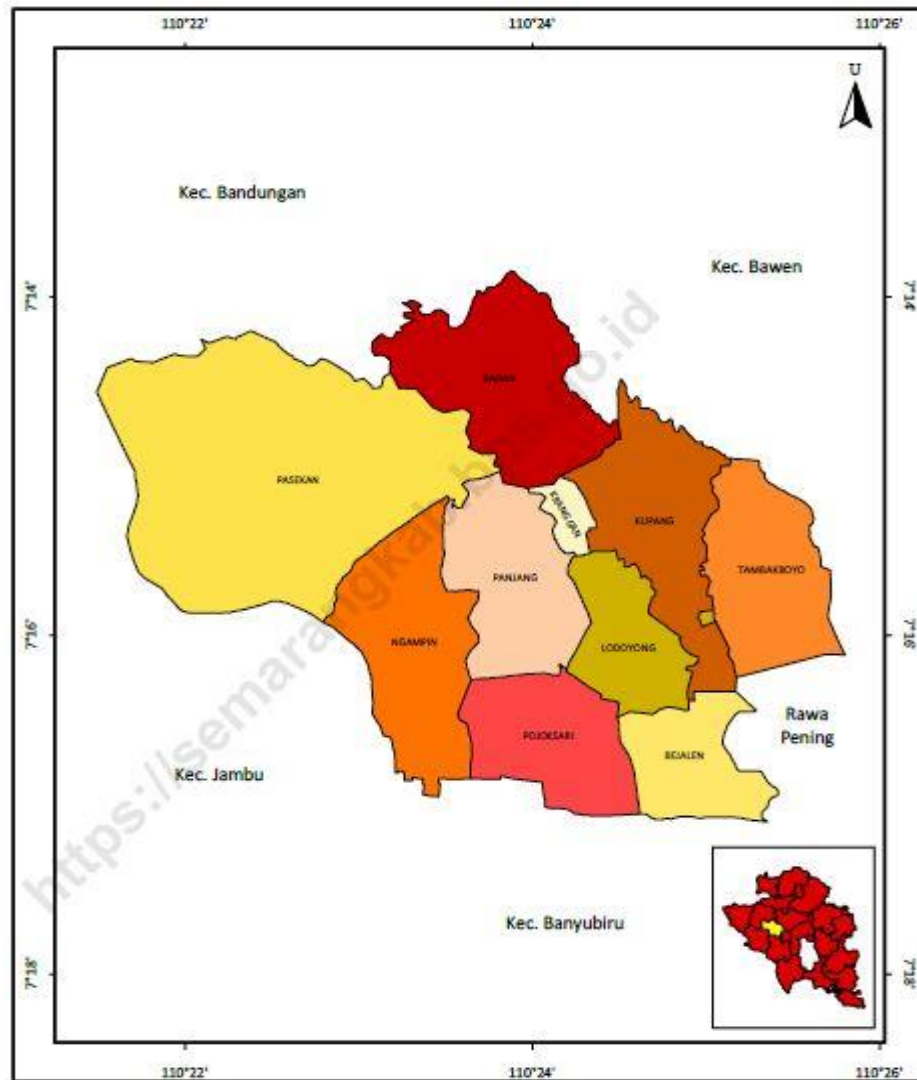
5. Siapa yang menetapkan grading bunga sedap malam untuk dijual?

Lampiran 1. (Lanjutan)

E. KONSUMEN

1. Nama Responden :
 2. Jenis Kelamin : Pria Wanita
 3. Usia (tahun) : <30 31-40 41-50 51-60 >60
 4. Pendidikan : SD SMP SMA D1/D2/D3
Terakhir S1/S2/S3
 5. Pekerjaan :
 6. Pendapatan/bulan :
1. Berapa jumlah produk bunga sedap malam yang dapat dibeli?
 2. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk membeli produk?
 3. Sudah berapa lama menjadi konsumen bunga sedap malam?
 4. Untuk keperluan apa membeli bunga sedap malam?
 5. Apakah anda berlangganan untuk membeli bunga sedap malam pada penjual bunga?
 6. Siapa dan seperti apa berlangganannya?
 7. Bagaimana proses pemesanan dari penjual?
 8. Bagaimana mekanisme dalam menetapkan harga jual bunga sedap malam?
 9. Bagaimana aliran uang yang diterima?
 10. Kendala dalam membeli bunga sedap malam?
 11. Upaya jika terjadi masalah dalam proses pembelian?
 12. Apa yang dilakukan jika ada produk yang rusak?

Lampiran 2. Letak Geografis Kecamatan Ambarawa



Lampiran 2. (Lanjutan)

No.	Nama Desa/Kelurahan	Jenis
1.	Baran	Kelurahan
2.	Bejalen	Desa
3.	Kenteng	Daerah tingkat IV di Indonesia
4.	Kranggan	Kelurahan desa
5.	Lodoyong	Kelurahan desa
6.	Ngampin	Kelurahan
7.	Panjang	Kelurahan desa
8.	Pasekan	Daerah tingkat IV di Indonesia
9.	Pojoksari	Kelurahan
10.	Tambakboyo	Kelurahan

Lampiran 3. Identitas Responden Petani

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Usia --tahun--	Pendidikan Terakhir	Luas Lahan -----m ² -----	Kepemilikan Lahan	Anggota Kelompok Tani
1.	Slamet Mujahidi	Pria	41-50	SD	5000	Sewa	Muda Manunggal Roso
2.	Zainuri	Pria	41-50	SMP	3000	Sewa	Muda Manunggal
3.	Supriyanto	Pria	31-40	SMP	3000	Pribadi	Muda Manunggal
4.	Priyo Atmoko	Pria	41-50	SMA	1000	Pribadi	Muda Manunggal (ketua)
5.	Mar'ah	Wanita	51-60	SD	5000	Pribadi	Albarokah
6.	Alrbherd	Pria	31-40	SMP	1000	Sewa	Muda Manunggal
7.	Ilham	Pria	31-40	SMA	5000	Sewa	Muda Manunggal
8.	Mukhlasin	Pria	41-50	SMA	2500	Pribadi	Muda Manunggal
9.	Rajab	Pria	31-40	SD	2500	Pribadi dan sewa	Albarokah
10.	Sri Fatunah	Wanita	51-60	SD	1000	Sewa	Muda Manunggal
11.	Puji Slamet	Pria	51-60	SMA	1200	Pribadi	Albarokah
12.	Ahmad Ashari	Pria	51-60	SD	2500	Pribadi	Subur Makmur
13.	Muh Dasmuri	Pria	>60	SD	2500	Pribadi	Sido Makmur 2
14.	Irfani	Pria	41-50	SD	300	Pribadi	Sido Makmur 2
15.	Bahudin	Pria	41-50	SMP	2500	Pribadi dan sewa	Sido Makmur 2
16.	Amin Hartoyo	Pria	>60	SD	2500	Pribadi	Sido Makmur 2
17.	Muhlasin	Pria	<30	SMA	2500	Pribadi	Sido Makmur
18.	Sarkowi	Pria	>60	SD	3000	Pribadi	Sido Makmur
19.	Suratman	Pria	>60	SD	1500	Pribadi dan bagi hasil	Sido Makmur
20.	Supa'ad	Pria	>60	SD	500	Bagi hasil	Sido Makmur 2
21.	Lanjar Hariyanto	Pria	31-40	SMA	1500	Pribadi dan sewa	Muda Manunggal Roso

Lampiran 3. (Lanjutan)

22.	Eko Suselo	Pria	41-50	SMP	1500	Pribadi dan sewa	Muda Manunggal Roso
23.	Bahroni	Pria	>60	SD	2000	Pribadi dan sewa	Muda Manunggal Roso
24.	Rahmad Gunawan	Pria	41-50	SMA	500	Pribadi	Muda Manunggal Roso
25.	Sriyani	Wanita	41-50	SMA	5000	Pribadi	KWT Berkah Makmur
26.	Mugiyono	Pria	41-50	SD	1000	Bagi hasil	Sido Makmur 2
	Jumlah				59500		
	Rata-rata				2288,46		

Lampiran 4. Identitas Responden Pengepul

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir	Luas Lahan	Lama Berdagang	Anggota Kelompok Tani
			-tahun-		-----m ² -----	----tahun----	
1.	Rofik Ikhsanudin	Pria	41-50	S1	4000	16	Albarokah
2.	Mujari	Pria	>60	SD	10000	40	Sido Makmur 2
3.	Husnul Yakin	Pria	31-40	SMA	10000	15	Subur Makmur
4.	Siti Maesarah	Wanita	51-60	SMA	2700	39	-
	Jumlah				26700		
	Rata-rata				6675		

Lampiran 5. Identitas Responden Pedagang Pasar

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir	Lama Berdagang
			--tahun--		---tahun---
1.	Ahmad	Pria	<30	SMA	5
2.	Suramih	Wanita	41 - 50	SD	2
3.	Isna	Wanita	41 - 50	SMA	15
4.	Nasifah	Wanita	>60	SMP	30
5.	Saerah	Wanita	51 - 60	SMP	13
6.	Aji	Pria	31 - 40	SMA	10
7.	Aan	Pria	31 - 40	SMA	10
8.	Subiyanto	Pria	>60	SMA	45
9.	Karni	Wanita	31 - 40	SMA	15
10.	Djaroni	Wanita	>60	SD	30

Lampiran 6. Identitas Responden Florist

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir	Lama Berdagang
			--tahun--		---tahun---
1.	Sarifah	Wanita	>60	SD	20
2.	Khotimah	Wanita	31 - 40	SMA	15
3.	Ira	Wanita	<30	SMA	5
4.	Oci	Wanita	<30	SMA	5
5.	Tulus	Pria	41 – 50	SMA	10
6.	Tijah	Wanita	51 – 60	SD	20
7.	Wisma	Wanita	31 – 40	SMA	15
8.	Dilla	Wanita	31 – 40	SMA	12
9.	Hafidz	Pria	41 – 50	SMA	15
10.	Sabrina	Wanita	31 – 40	SMA	10

Lampiran 7. Identitas Responden Konsumen

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir	Barang Pembelian
			--tahun--		
1.	Winda	Wanita	31 - 40	S1	bouquet
2.	Hapsari	Wanita	41 - 50	SMA	bouquet
3.	Kiki	Wanita	31 - 40	S1	bouquet
4.	Adel	Wanita	<30	S1	bunga tangkai
5.	Tika	Wanita	<30	S1	bunga tangkai
6.	Anita	Wanita	<30	S1	bunga tangkai

Lampiran 8. Volume Produksi ditingkat Petani

No.	Nama	Volume Produksi
		---tangkai/minggu---
1.	Slamet Mujahidi	1000
2.	Zainuri	600
3.	Supriyanto	600
4.	Priyo Atmoko	200
5.	Mar'ah	1000
6.	Alrbherd	200
7.	Ilham	1000
8.	Mukhlasin	500
9.	Rajab	500
10.	Sri Fatunah	200
11.	Puji Slamet	240
12.	Ahmad Ashari	500
13.	Muh Dasmuri	500
14.	Irfani	60
15.	Bahudin	500
16.	Amin Hartoyo	500
17.	Muhlasin	500
18.	Sarkowi	600
19.	Suratman	300
20.	Supa'ad	100
21.	Lanjar Hariyanto	300
22.	Eko Suselo	300
23.	Bahroni	400
24.	Rahmad Gunawan	100
25.	Sriyani	1000
26.	Mugiyono	200
	Jumlah	11900
	Rata-rata	457,69

Lampiran 9. Volume Penjualan ditingkat Pengepul, Pedagang Pasar dan Florist

• **Volume Penjualan ditingkat Pengepul**

No	Nama Responden	Volume Penjualan Per Minggu
		-----tangkai-----
1.	Rofik Ikhsanudin	1.500
2.	Mujari	1.000
3.	Husnul Yakin	2.000
4.	Siti Maesarah	500
	Jumlah	5.000
	Rata-rata	1.250

• **Volume Penjualan ditingkat Pedagang Pasar**

No.	Nama Responden	Volume Penjualan Per Minggu
		-----tangkai-----
1.	Ahmad	800
2.	Suramih	400
3.	Isna	800
4.	Nasifah	800
5.	Saerah	600
6.	Aji	700
7.	Aan	800
8.	Subiyanto	700
9.	Karni	500
10.	Djaroni	800
	Jumlah	6.900
	Rata-rata	690

• **Volume Penjualan ditingkat Florist**

No.	Nama	Volume Penjualan Per Minggu
		-----tangkai-----
1.	Sarifah	200
2.	Khotimah	200
3.	Ira	200
4.	Oci	200
5.	Tulus	300
6.	Tijah	300
7.	Wisma	200
8.	Dilla	300
9.	Hafidz	400
10.	Sabrina	400
	Jumlah	2.700
	Rata-rata	270

Lampiran 10. Harga Jual ditingkat Petani

No.	Nama	Harga Jual		
		-----Rp/tangkai-----		
		A	B	C
1.	Slamet Mujahidi	5000	2500	1000
2.	Zainuri	5000	2000	500
3.	Supriyanto	4000	150	100
4.	Priyo Atmoko	4000	2000	1000
5.	Mar'ah	4000	2000	1000
6.	Alrbherd	4000	2000	1000
7.	Ilham	3000	1000	500
8.	Mukhlasin	4000	2000	1000
9.	Rajab	3000	1000	700
10.	Sri Fatunah	5000	2000	1000
11.	Puji Slamet	400	200	100
12.	Ahmad Ashari	2000	1000	500
13.	Muh Dasmuri	4000	1000	500
14.	Irfani	4000	1000	500
15.	Bahudin	4000	1000	500
16.	Amin Hartoyo	4000	1000	500
17.	Muhlasin	5000	2000	500
18.	Sarkowi	5000	2000	500
19.	Suratman	5000	2000	500
20.	Supa'ad	4000	1000	500
21.	Lanjar Hariyanto	4000	1000	500
22.	Eko Suselo	5000	2000	1000
23.	Bahroni	5000	2000	1000
24.	Rahmad Gunawan	5000	3000	1000
25.	Sriyani	2000	1000	500
26.	Mugiyono	5000	3000	1000
	Rata-rata	4015,38	1571,15	669,23

Lampiran 11. Harga Beli dan Harga Jual ditingkat Pengepul

No.	Nama	Harga Beli			Harga Jual		
		-----Rp/tangkai-----			-----Rp/tangkai-----		
		A	B	C	A	B	C
1.	Rofik Ikhsanudin	3000	1500	500	3000	1500	500
2.	Mujari	5000	1000	200	5000	1000	200
3.	Husnul Yakin	4000	2000	1000	4500	2500	1500
4.	Siti Maesarah	3000	2000	1000	4000	1750	500
	Rata-rata	3750	1625	675	4125	1687,5	675

Lampiran 12. Harga Beli dan Harga Jual ditingkat Pedagang Pasar

No.	Nama	Harga Beli		Harga Jual	
		-----Rp/tangkai-----		-----Rp/tangkai-----	
		A	B	A	B
1.	Ahmad	4000	2000	5000	3000
2.	Suramih	4000	2000	5000	3000
3.	Isna	5000	3000	6000	4000
4.	Nasifah	5000	3000	6000	4000
5.	Saerah	4000	2000	5000	3000
6.	Aji	4000	2000	5000	3000
7.	Aan	4000	2000	5000	3000
8.	Subiyanto	4000	2000	5000	3000
9.	Karni	4000	2000	5000	3000
10.	Djaroni	4000	2000	5000	3000
	Rata-rata	4200	2200	5200	3200

Lampiran 13. Harga Beli dan Harga Jual ditingkat Florist

No.	Nama	Harga Beli		Harga Jual	
		-----Rp/tangkai-----		-----Rp/tangkai-----	
		A	B	A	B
1.	Sarifah	5000	2500	7000	3000
2.	Khotimah	5000	2000	7000	5000
3.	Ira	6000	3000	8000	5000
4.	Oci	6000	3000	8000	5000
5.	Tulus	6000	2500	8000	5000
6.	Tijah	6000	3000	8000	5000
7.	Wisma	6000	3000	8000	5000
8.	Dilla	6000	3000	8000	5000
9.	Hafidz	6000	3000	8000	5000
10.	Sabrina	6000	3000	8000	5000
	Rata-rata	5800	2800	7800	4800

Lampiran 14. Persentase Pemilihan Saluran Pemasaran oleh Petani

No.	Nama	Saluran Pemasaran yang diambil
1.	Slamet Mujahidi	1
2.	Zainuri	1
3.	Supriyanto	1
4.	Priyo Atmoko	1
5.	Mar'ah	3
6.	Alrbherd	1
7.	Ilham	1
8.	Mukhlasin	1
9.	Rajab	3
10.	Sri Fatunah	1
11.	Puji Slamet	3
12.	Ahmad Ashari	2
13.	Muh Dasmuri	2
14.	Irfani	2
15.	Bahudin	2
16.	Amin Hartoyo	2
17.	Muhlasin	1
18.	Sarkowi	1
19.	Suratman	1
20.	Supa'ad	2
21.	Lanjar Hariyanto	1
22.	Eko Suselo	1
23.	Bahroni	1
24.	Rahmad Gunawan	1
25.	Sriyani	1
26.	Mugiyono	1
	Jumlah	26

Saluran Pemasaran	Jumlah Petani -----orang-----	Persentase -----%-----
1	16	61,54
2	7	26,92
3	3	11,54

Lampiran 15. Perhitungan Biaya Operasional Petani (Per Periode)

• Saluran Pemasaran 1

Uraian Biaya	Jumlah (Rp)	Jumlah Produksi/periode (tangkai)	Rp/tangkai
Biaya produksi	3.112.308	5.492,31	566,67
Tali rafia	82.385		15,00
BBM motor	2.400.000		436,97
Total biaya			1.018,64

• Saluran Pemasaran 2

Uraian Biaya	Jumlah (Rp)	Jumlah Produksi/periode (tangkai)	Rp/tangkai
Biaya produksi	3.112.308	5.492,31	566,67
Tali rafia	82.385		15,00
Total biaya			581,67

• Saluran Pemasaran 3

Uraian Biaya	Jumlah (Rp)	Jumlah Produksi/periode (tangkai)	Rp/tangkai
Biaya produksi	3.112.308	5.492,31	566,67
Tali rafia	82.385		15,00
Total biaya			581,67

Lampiran 16. Perhitungan Marjin Pemasaran

No	Pelaku Rantai Pasok	Saluran	Saluran	Saluran	
		Pemasaran 1	Pemasaran 2	Pemasaran 3	
		A	Grade (Rp/tangkai) 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
	Marjin 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		
	Marjin 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		
	Marjin 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 Marjin Pemasaran	3.784,62	3.784,62	116,35	130,77

a. Saluran Pemasaran 1

- Pedagang pasar

$$\begin{aligned}
 \text{Marjin pemasaran} &= \text{Harga di tingkat konsumen} - \text{Harga di tingkat produsen} \\
 &= \text{Rp } 4.125,00 - \text{Rp } 3.750,00 \\
 &= \text{Rp } 375,00
 \end{aligned}$$

- Florist

$$\begin{aligned}
 \text{Marjin pemasaran} &= \text{Harga di tingkat konsumen} - \text{Harga di tingkat produsen} \\
 &= \text{Rp } 7.800,00 - \text{Rp } 5.200,00 \\
 &= \text{Rp } 2.600,00
 \end{aligned}$$

Lampiran 16. (Lanjutan)

b. Saluran Pemasaran 2

- Pengepul

$$\begin{aligned} \text{Marjin pemasaran} &= \text{Harga di tingkat konsumen} - \text{Harga di tingkat produsen} \\ &= \text{Rp } 4.125,00 - \text{Rp } 4.015,38 \\ &= \text{Rp } 109,62 \end{aligned}$$

- Pedagang pasar

$$\begin{aligned} \text{Marjin pemasaran} &= \text{Harga di tingkat konsumen} - \text{Harga di tingkat produsen} \\ &= \text{Rp } 5.200,00 - \text{Rp } 4.125,00 \\ &= \text{Rp } 1.075,00 \end{aligned}$$

- Florist

$$\begin{aligned} \text{Marjin pemasaran} &= \text{Harga di tingkat konsumen} - \text{Harga di tingkat produsen} \\ &= \text{Rp } 7.800,00 - \text{Rp } 5.200,00 \\ &= \text{Rp } 2.600,00 \end{aligned}$$

c. Saluran Pemasaran 3

Grade B

- Pengepul

$$\begin{aligned} \text{Marjin pemasaran} &= \text{Harga di tingkat konsumen} - \text{Harga di tingkat produsen} \\ &= \text{Rp } 1.687,50 - \text{Rp } 1.571,15 \\ &= \text{Rp } 116,35 \end{aligned}$$

Grade C

- Pengepul

$$\begin{aligned} \text{Marjin pemasaran} &= \text{Harga di tingkat konsumen} - \text{Harga di tingkat produsen} \\ &= \text{Rp } 800,00 - \text{Rp } 669,23 \\ &= \text{Rp } 130,77 \end{aligned}$$

Lampiran 17. Perhitungan Profit Margin Petani

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

a. Saluran Pemasaran 1

$$\begin{aligned}
 \text{Profit Marjin} &= \text{Marjin pemasaran} - \text{Biaya operasional} \\
 &= 3.414,07 - 1.018,64 \\
 &= 2.395,43
 \end{aligned}$$

b. Saluran Pemasaran 2

$$\begin{aligned}
 \text{Profit Marjin} &= \text{Marjin pemasaran} - \text{Biaya operasional} \\
 &= 3.414,07 - 581,67 \\
 &= 2.832,38
 \end{aligned}$$

c. Saluran Pemasaran 3

Grade B

$$\begin{aligned}
 \text{Profit Marjin} &= \text{Marjin pemasaran} - \text{Biaya operasional} \\
 &= 969,84 - 581,67 \\
 &= 388,17
 \end{aligned}$$

Grade C

$$\begin{aligned}
 \text{Profit Marjin} &= \text{Marjin pemasaran} - \text{Biaya operasional} \\
 &= 130,77 - 581,67 \\
 &= -513,75
 \end{aligned}$$

Lampiran 18. Perhitungan *Farmer's Share*

Keterangan	Saluran	Saluran	Saluran	
	Pemasaran 1	Pemasaran 2	Pemasaran 3	
	A	Grade 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

a. Saluran Pemasaran 1

$$\begin{aligned}
 \text{Farmer's Share} &= \frac{\text{Harga ditingkat produsen}}{\text{Harga ditingkat konsumen}} \times 100\% \\
 &= \frac{4.015,38}{8.000,00} \times 100\% \\
 &= 50,19\%
 \end{aligned}$$

b. Saluran Pemasaran 2

$$\begin{aligned}
 \text{Farmer's Share} &= \frac{\text{Harga ditingkat produsen}}{\text{Harga ditingkat konsumen}} \times 100\% \\
 &= \frac{4.015,38}{8.000,00} \times 100\% \\
 &= 50,19\%
 \end{aligned}$$

c. Saluran Pemasaran 3

Grade B

$$\begin{aligned}
 \text{Farmer's Share} &= \frac{\text{Harga ditingkat produsen}}{\text{Harga ditingkat konsumen}} \times 100\% \\
 &= \frac{1.571,15}{1.687,50} \times 100\% \\
 &= 93,10\%
 \end{aligned}$$

Lampiran 18. (Lanjutan)**Grade C**

$$\begin{aligned} \textit{Farmer's Share} &= \frac{\text{Harga ditingkat produsen}}{\text{Harga ditingkat konsumen}} \times 100\% \\ &= \frac{669,23}{800,00} \times 100\% \\ &= 83,65\% \end{aligned}$$

Lampiran 19. Output SPSS Perhitungan Rata-rata *Farmers Share* Petani

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Rataratafs	,303	4	.	,818	4	,138

a. Lilliefors Significance Correction

Keputusan : nilai Sig. 0,138 > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data *farmers share* berdistribusi normal

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Rataratafs	4	69,2850	22,38468	11,19234

One-Sample Test

	Test Value = 40.00					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Rataratafs	2,617	3	,079	29,28500	-6,3340	64,9040

Kesimpulan : karena nilai Sig. (2-tailed) > 0,05 maka H0 diterima sehingga rata-rata *Farmers share* petani bunga sedap malam = 40,00%

Lampiran 20. Dokumentasi



Lahan tanam bunga sedap malam



Lahan tanam bunga sedap malam



Benih bunga sedap malam berumur 2 minggu



Benih bunga sedap malam berumur 2 minggu



Wawancara dengan petani bunga sedap malam



Wawancara dengan petani bunga sedap malam

Lampiran 19. (Lanjutan)



Kegiatan proses *grading* dan *packing*



Wawancara dengan pengepul bunga sedap malam



Bunga sedap malam yang telah melalui proses *grading* dan *packing*



Alat dan bahan yang digunakan untuk *packing* bunga sedap malam



Bunga sedap malam kelas super
(*grade A*)



Bunga sedap malam kelas super
(*grade B*)

Lampiran 19. (Lanjutan)



Bunga sedap malam kelas super
(grade C)



Wawancara dengan pengepul bunga
sedap malam



Wawancara dengan pedagang pasar di
pasar bunga Bandung



Suasana di pasar bunga Bandung



Alat transportasi yang digunakan
untuk memperluas pemasaran bunga
sedap malam



Aktivitas jual beli antara di pasar
bunga Bandung

Lampiran 19. (Lanjutan)



Wawancara dengan *florist* di Jalan Kyai Saleh, Pandanaran, Semarang



Florist di Jalan DR. Sutomo Semarang

RIWAYAT HIDUP



Afif Nur Zahidah. Lahir di Bontang Kalimantan Timur pada hari Selasa, 14 April 1998. Anak pertama dari empat bersaudara pasangan H. Mohamad Kholid, A. Md. dan Hj. Nurul Idayati, S. Pd. Penulis menyelesaikan pendidikan di SDIT Asy-Syaamil di Bontang pada tahun 2010. Penulis melanjutkan pendidikan di SMPIT Daarul Hikmah Boarding School di Bontang dan tamat pada tahun 2013 kemudian melanjutkan pendidikan di SMA YPVDP (Yayasan Pendidikan Vidya Dhana Patra) dan selesai pada tahun 2016. Pada tahun 2016, penulis melanjutkan pendidikan perguruan tinggi negeri di Universitas Diponegoro Program Studi S1 Agribisnis Fakultas Peternakan dan Pertanian Semarang.