

**Analisis Pemasaran Bunga Potong Krisan di Kelurahan Kakaskasen II  
Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon**

**(Marketing Margin Analysis Cut Flower Chrysanthemum of Kakasen II  
village in North Tomohon Subdistrict Tomohon Utara Regency)**

**Natalita Rumengan<sup>1</sup>**

**Ir. Ribka M. Kumaat, MS Dr. Caroline B. D. Pakasi, SP.,MSi<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Mahasiswa Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian UNSRAT

<sup>2</sup>Dosen Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian UNSRAT

**ABSTRAK**

**NatalitaRumengan.Analisis Margin Pemasaran Bunga Potong Krisan di Kelurahan Kakaskasen II Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon. Dibawah bimbingan Ir.Ribka M. Kumaat, MS sebagai ketua dan Dr. Caroline B. D. Pakasi, SP., MSi sebagai anggota.**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu, menganalisis margin pemasaran bunga potong krisan di kelurahan Kakaskasen Dua kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon.

Penelitian ini berlangsung selama 6 bulan, sejak dari persiapan sampai penyusunan laporan yaitu pada bulan April 2016 sampai bulan Oktober 2016.Tempat pelaksanaan penelitian yaitu di Kelurahan Kakaskasen dua kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu dengan menanyakan berdasarkan kuisisioner kepada petani dan penjual bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon.Data sekunder diperoleh dari dinas Pertanian Kota Tomohon dan Kantor Kelurahan Kakaskasen dua. Metode pengambilan sampel dilakukan dengan *carasnowball sampling*. Sensus yang digunakan dalam penelitian ini yaitu populasi petani yang menanam bunga potong krisan dan

selanjutnya ditelusuri ke pemilik florist bunga potong krisan di kelurahan Kakaskasen II, hingga ke tingkat konsumen. Hasil penelitian menunjukkan, bahwa margin pemasaran yang diperoleh yaitu 53,33%. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer yaitu Rp.823,78 per tangkai atau 10,98%. Sedangkan profit margin yang diperoleh Rp.3.176,22 per tangkai .

## **ABSTRAC**

**Natalita Rumengan. Marketing Margin Analysis Cut Flower Chrysanthemum Village Kakaskasen II in North Tomohon sub district Tomohon. Under the guidance of Ir. Ribka M. Kumaat, MS as chairman and Dr. Caroline B. D. Pakasi, SP., MSi as a member.**

The goal in this research, analyze marketing margins cut chrysanthemum flowers in the village Kakaskasen Two North Tomohon sub district Tomohon.

The study lasted six months, from the preparation to the preparation of reports that in April 2016 to October 2016. The implementation of the research is in the Village Kakaskasen two North Tomohon sub district Tomohon. The data used in this research is the primary data is by asking based questionnaire to farmers and sellers of chrysanthemums in the village Kakaskasen II North Tomohon sub district City secondary Tomohon. Data obtained from the department of Agriculture and Village Office Tomohon Kakaskasen two. The sampling method was done by snowball sampling. Census were used in this research that the population of farmers growing cut flower chrysanthemum and subsequently traced to the owner florist chrysanthemum cut flowers in the village Kakaskasen II, up to the consumer level. The results showed, that the marketing margin obtained is 53.33%. The costs incurred by retailers that Rp.823,78 by stalk or 10,98%. While the profit margin obtained Rp.3.176,22 by stalk.

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang**

Indonesia merupakan negara tropis yang kaya akan berbagai jenis produk pertanian. Pertumbuhan perekonomian di Indonesia tidak terlepas dari pertumbuhan produktivitas dibidang pertanian. Sebagian besar penerimaan negara berasal dari sektor pertanian. Sektor pertanian terdiri dari berbagai sub sektor yang meliputi tanaman pangan, hortikultura, florikultura, perikanan dan kehutanan. Bidang pertanian harus dikembangkan agar dapat menopang perekonomian negara. Cara alami maupun rekayasa, banyak tanaman yang mampu tumbuh dan berkembang dengan baik pada daerah manapun di Indonesia. Perkembangan jenis tanaman pun saat ini semakin pesat.

Kegiatan yang dilakukan dalam pertanian bukan hanya sekedar memproduksi, tetapi juga bagaimana kita dapat memasarkan produk pertanian agar dapat menguntungkan. Pemasaran untuk produk pertanian menjadi kata kunci dalam kegiatan pertanian. Tanaman dibudidayakan dengan maksud agar tanaman tersebut memberikan hasil

ekonomi yang tinggi. Untuk tujuan yang demikian, perlu ada kegiatan pemasaran dengan harga yang cukup tinggi, untuk membayar kembali biaya-biaya yang telah dikeluarkan petani dalam memproduksi produk pertanian. Kebanyakan petani menjual hasil-hasil pertaniannya ke pasar setempat, atau menjualnya sendiri.

Sub sektor pertanian yang digeluti masyarakat Indonesia salah satunya yaitu sub sektor florikultura. Pengembangan florikultur di Indonesia selain dipelihara secara alami dan tradisional, juga telah dibudidayakan dengan teknologi seperti kultur jaringan. Adanya pengembangan teknologi kultur jaringan dalam pertanian dikarenakan permintaan akan produk pertanian khususnya florikultura terus meningkat. Dengan demikian, maka banyaknya permintaan konsumen akan tercukupi.

Provinsi Sulawesi Utara adalah salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki sentra pengembangan florikultur yakni kota Tomohon, yang dijuluki sebagai kota bunga. Florikultur yang dibudidayakan di kota Tomohon

antara lain bunga potong. Pemasok utama bunga potong di Sulawesi Utara yaitu kota Tomohon. Perkembangan berbagai jenis tanaman hias bunga potong saat ini semakin pesat. Pengembangan tanaman hias terdapat komoditas yang diprioritaskan pengembangannya, antara lain bunga krisan, anggrek, gladiol, mawar, dan palem. Pengembangan seluruh tanaman hias tersebut didasarkan atas permintaan pasar. Menurut Dirjen hortikultura pada tahun 2012, Kota Tomohon menyumbang 598.078 tangkai dari total 661.247 tangkai produksi bunga krisan di Sulawesi Utara.

Kelurahan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon merupakan salah satu sentra pertanian bunga potong krisan. Kondisi pemasaran bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara masih sangat tergantung pada harga, sifat produk, dan pemasaran yang masih dilakukan dalam produk mentah. Belum ada upaya untuk menjadikannya ke dalam bentuk olahan.

Pemasaran hasil bunga potong krisan di kecamatan Tomohon Utara ke florist–florist di tujukan untuk menghemat biaya pemasaran. Namun terkadang keuntungan yang diterima petani atau produsen masih rendah. Hal ini disebabkan harga jual bunga krisan sangat rendah ditingkat petani.

## **BAB II**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

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

Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2016 sampai bulan Oktober 2016. Tempat pelaksanaan penelitian yaitu di Kelurahan Kakaskasen dua kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon.

#### **2.2 Metode Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu dengan menanyakan berdasarkan kuisisioner kepada petani dan penjual bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon. Data sekunder diperoleh dari dinas Pertanian Kota Tomohon dan Kantor Kelurahan Kakaskasen dua.

### **2.3 Metode Pengambilan Sampel**

Metode pengambilan sampel dilakukan dengan *carasnowball sampling*. Sensus yang digunakan dalam penelitian ini yaitu populasi petani yang menanam bunga potong krisan dan selanjutnya ditelusuri ke pemilik florist bunga potong krisan di kelurahan Kakaskasen II, hingga ke tingkat konsumen.

### **2.4 Konsepsi Pengukuran Variabel**

Variabel yang akan diukur dalam penelitian ini, yaitu :

1. Produksi bunga yaitu jumlah produksi dalam satu kali panen
2. Pemasaran bunga yaitu jumlah bunga krisan yang dipasarkan.
3. Lokasi pemasaran adalah lokasi untuk memasarkan bunga krisan yakni kios - kios
4. Harga ditingkat petani yaitu harga jual bunga krisan ditingkat petani (Rp/tangkai)
5. Harga ditingkat pedagang pengecer adalah harga yang diterima pengecer dari penjualan petani (Rp/tangkai)
6. Harga ditingkat konsumen yaitu harga yang diterima konsumen

dari penjualan di florist (Rp/tangkai)

7. Biaya pemasaran adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh lembaga – lembaga pemasaran dalam memasarkan bunga potong krisan
  - a. Biaya pengepakan
  - b. Biaya pengawetan
  - c. Biaya pengangkutan/transportasi
  - d. Biaya tenaga kerja

### **2.5 Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data deskriptif yaitu digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul dengan menggunakan tabel.

#### **1. Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran bunga potong krisan dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif melalui survei dan wawancara kepada produsen (petani) sampai kepada konsumen akhir. Pola pemasarannya didasarkan pada alur pemasaran yang terjadi ditempat penelitian.

## 2. Margin Pemasaran

Untuk menganalisis suatu margin pemasaran dapat dilihat dari rumus margin pemasaran menurut Pearce dan Robinson (2011) sebagai berikut

$$MP = P_r - P_f$$

Dimana :

MP = Margin Pemasaran

$P_r$  = Harga ditingkat konsumen (Rp/tangkai)

$P_f$  = Harga ditingkat produsen (Rp/tangkai)

Margin pemasaran terdiri dari komponen biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi – fungsi pemasaran. Secara sistematis, dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$MP = BP + KP$$

Dimana :

MP = Margin Pemasaran

BP = Biaya Pemasaran

KP = Keuntungan Pemasaran

Margin total pemasaran dari semua lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran bunga potong krisan, keuntungan lembaga

pemasaran secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$MT = M1 + M2 + M3 + \dots Mn$$

Dimana :

MT = Margin Total Pemasaran

$M1 + M2 + M3 \dots Mn$  = Margin di setiap lembaga Pemasaran

## BAB III

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Deskripsi Wilayah Penelitian

##### 3.1.1. Keadaan Geografis Umum

Kakaskasen II merupakan salah satu kelurahan yang termasuk dalam wilayah Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon. Secara geografis kelurahan Kakaskasen II terletak pada 1,15 lintang utara dan 124,5 bujur timur dengan luas wilayah 378 km<sup>2</sup>, yang terdiri dari lahan kering dan lahan tidur seluas 198 ha, sawah seluas 70 ha, kolam seluas 3 ha, pekarangan / pemukiman seluas 50 ha. Lahan pekuburan seluas 4 ha, serta hutan seluas 52 ha. Batas – batas wilayah kelurahan Kakaskasen II yaitu :

Sebelah Utara : Kelurahan Kakaskasen I

Sebelah Selatan  
:KelurahanKakaskasen III

Sebelah Timur:Hutan/ gunung  
Mahawu

Sebelah Barat :Hutan/ gunung  
Lokon

Kelurahan Kakaskasen II memiliki ketinggian tempat 600 – 700 m dari permukaan laut, dan memiliki iklim yang sejuk dengan temperatur udara antara 19°C- 29°C.

Potensi perkembangan umum suatu tempat dapat diketahui dengan melihat jumlah penduduk yang ada pada daerah tersebut. Jumlah penduduk kelurahan Kakaskasen II sebanyak 3815 jiwa, dengan jumlah penduduk laki laki sebanyak 1941 jiwa dan perempuan 1874 jiwa. Mata pencaharian penduduk adalah swasta, petani, pedagang, dan pegawai.

Masyarakat kelurahan Kakaskasen II banyak yang mengusahakan tanaman bunga potong.Ada beberapa jenis bunga potong yang di usahakan, antara lain krisan, gladiol, aster, mawar, dan anyelir.Hal inilah yang membuat kelurahan Kakaskasen II dikenal sebagai pusat penjualan bunga potong di Kota Tomohon, bahkan

kelurahan Kakaskasen II menjadi pemasok utama kebutuhan bunga potong di Sulawesi Utara.

### **3.2 Karakteristik Responden**

#### **3.2.1 Umur Petani**

Umur petani sangat berpengaruh pada kemampuan fisik dan cara berpikir petani. Makin tinggi umur seseorang maka akan semakin berkurang kemampuan seseorang untuk bekerja. Umur produktif seseorang berkisar antara 15 – 55 tahun karena pada usia ini fisik seseorang masih terlihat baik.

### **3.3 Pemasaran Bunga Krisan**

Bunga krisan dengan bahasa latin *chrysanthemum sp* berasal dari dataran Cina. Bunga krisan saat ini merupakan jenis tanaman yang mulai banyak di budidayakan oleh petani bunga di Kota Tomohon.Petani menanam bunga krisan secara bergiliruntuk memenuhi kebutuhan konsumen.Bunga krisan dipanen pada umur 13 minggu setelah tanam.Bunga krisan dapat bertahan 1 bulan di bedengan jika belum ingin dipanen.Bunga krisan dapat dipanen 3-4 kali.Bunga krisan yang dipasarkan masih dalam bentuk utuh

karena di Sulawesi Utara belum ada yang mengembangkan bunga krisan dalam bentuk olahan. Kegiatan pemasaran bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon merupakan suatu usaha untuk menyalurkan hasil pertanian bunga krisan dari petani sampai ke konsumen akhir. Hasil penelitian menunjukkan, kegiatan memasarkan bunga krisan dilakukan oleh petani sebagai produsen kemudian melalui pedagang pengecer seperti florist – florist sampai ke konsumen. Petani juga dapat menjual bunga krisan langsung pada konsumen, karena tidak sedikit konsumen yang datang langsung membeli pada petani dalam jumlah yang banyak.

Harga bunga krisan yang dijual petani Rp. 3500 per tangkai. Konsumen akhir dari penjualan bunga krisan dari petani langsung ke konsumen yaitu hotel, gereja dan perangkai karangan bunga. Harga bunga krisan yang dijual pedagang pengecer yaitu Rp. 7500 per tangkai.

### **3.4 Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran merupakan serangkaian lembaga yang melakukan semua fungsi yang digunakan untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Penyaluran hasil produksi dari produsen sampai ke tangan konsumen dapat melalui lebih dari satu saluran pemasaran, dimana masing-masing saluran pemasaran memiliki atau melibatkan lembaga-lembaga pemasaran yang tidaklah sama. Ada saluran pemasaran yang melibatkan banyak lembaga pemasaran, sehingga saluran pemasaran yang terjadi sangatlah panjang. Ada juga saluran pemasaran yang melibatkan sedikit lembaga pemasaran sehingga saluran pemasaran menjadi pendek.

Berdasarkan hasil penelitian, saluran pemasaran bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II melibatkan produsen dan pedagang pengecer. Lembaga pemasaran yang ada dalam saluran pemasaran bunga krisan harus melakukan fungsi pemasaran. Fungsi – fungsi pemasaran dapat mempermudah konsumen untuk mendapatkan apa



yang mereka butuhkan. Saluran pemasaran bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara, yaitu :

**1. Petani → Pedagang Pengecer  
Konsumen**

Saluran pemasaran bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II menggunakan saluran pemasaran satu tingkat, dimana petani bunga krisan yang ada di kelurahan Kakaskasen II menjual bunga krisan pada semua pedagang pengecer atau pemilik kios bunga di kelurahan Kakaskasen II. Kios- kios tersebut yaitu, Karunia Florist, Ilomata Florist, Richard Florist, florist ibu Ningsi, florist ibu Rosa, dan florist ibu Maria. Penjualan bunga krisan dari petani ke pedagang pengecer dilakukan dengan mengangkut bunga krisan dari petani ke pedagang menggunakan transportasi motor yang di sewa pedagang.

**2. Petani → Konsumen**

Penjualan bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II juga menggunakan saluran nol tingkat, dimana konsumen langsung datang membeli bunga krisan pada petani. Hasil penelitian menunjukkan, bahwa kedua petani yang ada di kelurahan

Kakaskasen II tidak hanya menjual bunga krisan ke pedagang pengecer, tetapi juga petani melayani konsumen yang datang membeli langsung di kebun. Konsumen yang datang langsung membeli ke petani yaitu konsumen dari gereja, hotel, restoran, juga toko – toko yang menjual rangkaian bunga yang membeli dalam jumlah banyak. Harga yang diberikan petani pada konsumen yang membeli dalam jumlah yang banyak yaitu Rp 3500/ tangkai. Petani hanya melayani konsumen langsung yang membeli minimal 50 tangkai.

Penjualan bunga krisan di kelurahan Kakaskasen II dilakukan dengan cara, bunga krisan yang dihasilkan jumlah tersebut yang akan dijual petani, baik dijual langsung ke konsumen atau di jual ke pedagang pengecer yang ada di kelurahan Kakaskasen II. Jumlah yang dipanen bergantung pada area tanam bunga krisan. Banyaknya bunga krisan yang dijual petani bergantung pada permintaan konsumen.

Besarnya penjualan bunga krisan tergantung dari banyaknya bunga yang di panen petani. Hasil

penelitian menunjukkan petani yang ada di kelurahan Kakaskasen II rutin memasok bunga krisan pada pedagang pengecer yang ada di kelurahan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon. Pedagang pengecer yang ada di kelurahan Kakaskasen dua menjual bunga krisan rata-rata 40 tangkai per hari. Jumlah bunga krisan tersebut diambil dari petani yang ada di kakaskasen dua dan petani lainnya yang ada di luar Kakaskasen dua.

### **3.5 Lembaga–Lembaga Pemasaran**

Lembaga pemasaran merupakan seseorang atau individu atau badan usaha yang menjalankan menyelenggarakan pemasaran. Lembaga pemasaran ini menyalurkan barang atau komoditi atau jasa dari tangan produsen sampai di tangan konsumen. Lembaga pemasaran ini menjalankan fungsi pemasaran. Fungsi– fungsi pemasaran adalah mengusahakan agar konsumen atau pembeli memperoleh barang yang diinginkan pada tempat, waktu, dan harga yang tepat. Lembaga–lembaga yang terlibat dalam pemasaran bunga krisan di

kelurahan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara terdiri dari :

#### **4.5.1 Petani**

Petani sebagai produsen yaitu yang menjual bunga krisan baik ke pedagang pengumpul ataupun langsung ke konsumen. Sensus petani yang diambil yaitu sebanyak 2 petani yang memproduksi bunga krisan 200 – 300 tangkai tiap kali panen. Petani bunga krisan mengolah lahan milik sendiri.

#### **3.5.2 Pedagang Pengecer**

Pedagang pengecer yaitu pedagang yang membeli hasil produksi petani, kemudian dijual kepada konsumen. Pedagang pengecer di kelurahan Kakaskasen II memasarkan bunga krisan di florist – florist atau kios – kios sepanjang jalan di kelurahan Kakaskasen II. Dari hasil penelitian, pedagang pengecer membeli bunga krisan pada petani dengan harga Rp.3.500/ tangkai. Pedagang pengecer memasarkan bunga krisan pada konsumen dengan harga Rp. 7.500/ tangkai. Rata – rata pedagang pengecer dapat menjual bunga krisan sebanyak 317 tangkai/ minggu.

#### **4.5.3 Konsumen**

Konsumen yaitu yang membeli bunga krisan baik langsung dibeli dari petani maupun lewat pedagang pengecer. Konsumen membeli bunga krisan dalam bentuk rangkaian, per ikat, maupun per tangkai. Konsumen yang membeli langsung pada petani kebanyakan konsumen yang membeli dalam jumlah besar. Konsumen tersebut yaitu hotel, tempat ibadah, rumah makan, dan toko – toko rangkaian bunga. Konsumen yang datang membeli di kios milik pengecer ataupun yang langsung datang ke petani, berasal kota Tomohon maupun dari luar kota Tomohon.

Produsen bunga krisan umumnya melakukan fungsi pertukaran yaitu kegiatan menjual bunga krisan ke pedagang – pedagang pengecer yang ada di Kelurahan Kakaskasen II atau biasa disebut dengan florist. Produsen juga menjual bunga krisan langsung ke tangan konsumen.

Pedagang pengecer melaksanakan fungsi pertukaran yaitu membeli bunga krisan dari produsen dan melakukan penjualan langsung ke konsumen. Fungsi fisik

yaitu : (1) fungsi penyimpanan dilakukan apabila bunga krisan tidak laku terjual. (2) fungsi pengangkutan dilakukan dengan menggunakan motor dari petani sampai ke pedagang besar. Fungsi fasilitas yaitu fungsi penanggungan resiko adalah pedagang pengecer yang menanggung resiko adanya bunga krisan yang rusak akibat bunga tidak laku terjual.

#### **3.6 Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran merupakan semua biaya yang dikeluarkan dalam memasarkan bunga krisan. Biaya pengangkutan yaitu biaya yang dikeluarkan pedagang pengecer untuk mengangkut bunga krisan dari petani sampai ke kios. Pengangkutan dari petani sampai ke kios menggunakan motor dengan biaya Rp.50.000 tiap kali angkut. Pengangkutan dilakukan satu bulan sebanyak empat kali, dengan biaya Rp.200.000 per bulan. Biaya pengawetan bunga krisan yaitu biaya yang dikeluarkan untuk

mengawetkan bunga krisan. Biaya pengawetan bunga krisan untuk membeli cairan pemutih pakaian dengan gula putih. Biaya tenaga kerja yaitu biaya yang dikeluarkan pedagang pengecer untuk membayar tenaga kerja yang membantu tiap kali pengangkutan untuk mengatur bunga krisan. Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan yaitu Rp.50.000. Tenaga kerja hanya bekerja satu kali tiap minggu. Biaya pengepakan yaitu biaya yang dikeluarkan pedagang pengecer untuk membeli tali dan kertas. Tali yang digunakan yaitu tali raffia dan kertas yang digunakan yaitu kertas biapong. Biaya sewa kios yaitu biaya yang dikeluarkan pedagang pengecer untuk sewa kios untuk menjual bunga krisan. Biaya sewa kios untuk bunga krisan dihitung dengan persentase dari penjualan bunga krisan di tiap kios dibagi dengan jumlah bunga krisan

yang terjual per bulan. Hasil penelitian menunjukkan rata – rata biaya pemasaran bunga krisan di Kelurahan Kakaskasen II yaitu Rp.823,78 per tangkai

### **3.7 Margin Pemasaran**

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga ditingkat petani sabagai produsen dan harga ditingkat konsumen. Margin pemasaran menyangkut semua biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran mulai dari petani dan pedagang besar dalam proses pemasaran. Terdapat 2 orang petani di kelurahan Kakaskasen II yang menjual bunga krisan ke pedagang besar. Setiap petani menjual bunga krisan 100 tangkai dengan harga Rp.3.500/ tangkai. Sedangkan harga jual dari pedagang pengecer ke konsumen yaitu Rp.7500/tangkai.

Hasil penelitian menunjukkan, bahwa margin pemasaran terbentuk dari selisih harga jual bunga krisan antara pedagang pengecer dan petani produsen yaitu sebesar Rp. 4000 atau 53.33 persen. Dimana harga ditingkat

pedagang pengecer yaitu Rp. 7500 per tangkai sedangkan harga ditingkat petani produsen sebesar Rp. 3500 per tangkai. Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer yaitu Rp.823,78 per tangkai. Sedangkan profit margin yang diperoleh Rp.3.176 per tangkai.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Saluran yang digunakan adalah saluran nol tingkat dan saluran satu tingkat. Saluran nol tingkat yaitu petani menjual langsung ke konsumen.

**Petani —→ Konsumen**

**Petani —→ Pedagang Pengecer**  
**Konsumen ←**

Margin pemasaran yang diperoleh yaitu 53,33%. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer tiap bulan yaitu Rp.823,78 per tangkai atau 10,98%. Sedangkan profit margin yang diperoleh Rp.3.176,22 per tangkai.

#### **4.2 Saran**

Untuk meningkatkan pendapatan, diharapkan petani mampu menjadi pedagang pengecer yang menjual hasil panennya dengan menggunakan kios agar harga yang diterima lebih besar. Petani juga harus mampu berinovasi dalam memasarkan bunga krisan seperti menggunakan teknologi online sehingga petani dapat memasarkan bunga krisan lebih luas lagi.

## Daftar Pustaka

- Assauri S, 2014 Manajemen Pemasaran. PT Rajagrafindo Persada, Jakarta
- Boyd et al. 2000 dalam Abednego.2008.Manajemen Pemasaran; Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Firdaus M, 2008 Manajemen Agribisnis. Bumi Aksara, Jakarta
- Guntur, 2014 Skripsi *Bauran Pemasaran Bunga Krisan pada Kelompok Tani Sahabat Tani di Kelurahan Kakaskasen Dua Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon*.Manado
- Khairina, 2006 Pemasaran dan Permintaan Komoditas Unggulan Hortikultura
- Kohl dan Uhl, 2002 Manajemen Pemasaran. Erlangga, Jakarta
- Kotler P, 2001 Prinsip – Prinsip Pemasaran. Erlangga, Jakarta
- Lambert C, 2001 *Pemasaran*.Universitas Indonesia Salemba, Jakarta
- Nitisemito, Alex. 2000. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia
- Oentoro D, 2012 Manajemen Pemasaran Modern. Laksbang presindo Yogyakarta
- Pearce dan Robinson.2011.Manajemen Strategis; Formulasi, Implementasi dan Pengendalian. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Pratiwi I, 2007 Makalah Seminar 1 sks “Efisiensi Pemasaran Produk Pertanian”.Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian
- Rahim, A dan Hastuti. 2007. Ekonomi Pertanian. Jakarta: Penerbit Penebar Swadaya
- Rukmana R dan A.E. Mulyana, 1997.*Krisan* (Seri Bunga Potong).Yogyakarta. Kanisius
- Sudiono A, 2004 Pemasaran Pertanian. Universitas Muhamadiyah Malang
- Suhartono D, 2014 Metode Riset Pemasaran. Alfabeta Bandung
- Tjiptono F, Gregorius Chandra, Dedi Adriana, 2008. Pemasaran Strategik. CV Andi offset