

**EFISIENSI PEMASARAN TANAMAN HIAS ANGGREK (*Orchidaceae*) DI
KAWASAN LOKAWISATA BATURRADEN KABUPATEN BANYUMAS**



SKRIPSI

**DEWI FATMAWATI
2004010004**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

**EFISIENSI PEMASARAN TANAMAN HIAS ANGGREK (*Orchidaceae*)
DI KAWASAN LOKAWISATA BATURRADEN KABUPATEN
BANYUMAS**


Oleh :


Dewi Fatmawati
2004010004

Diperiksa dan disetujui
Pada tanggal : 25 April 2024

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Watemin, S.P., M.P.
NIP./NIK. 2160120


Prof. Dr. Ir. Dumasari, Msi.
NIP./NIK. 2160151

Mengetahui,
Dekan Fakultas Pertanian Dan Perikanan


Dr. Anis Shofiyani, S.P., M.P.
NIP./NIK. 2160174

HALAMAN PENGESAHAN

EFISIENSI PEMASARAN TANAMAN HIAS ANGGREK (*Orchidaceae*)
DI KAWASAN LOKAWISATA BATURRADEN KABUPATEN
BANYUMAS

Oleh :

Dewi Fatmawati
2004010004

Telah dipertahankan di depan panitia ujian skripsi pada hari Kamis tanggal 25
April 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima

SUSUNAN PANITIA


Ketua

Sekretaris


Dr. Anis Shofiyani, S.P., M.P.

NIP./NIK.2160174

Penguji I


Pujiati Utami, S.P., M.P.

NIP./NIK.2160241

Penguji II



Watemin, S.P., M.P.

NIP./NIK.2160242

Penguji III


Prof. Dr. Ir. Dumasari, Msi.

NIP/NIK. 2160151


Pujiati Utami, S.P., M.P.

NIP./NIK.2160241

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian dan Perikanan


Dr. Anis Shofiyani, S.P., M.P.

NIP/NIK. 2160174

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dewi Fatmawati
NIM : 2004010004
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian Dan Perikanan
Universitas : Muhammadiyah Purwokerto

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya dan bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat, dan apabila kelak dikemudian hari terbukti ada unsur penjiplakan, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Purwokerto, 25 April 2024

Yang menyatakan,



Dewi Fatmawati
2004010004

MOTTO

*“Dan bersabarlah kamu, sesungguhnya janji Allah adalah benar ”
(Qs. Ar-Ruum : 60)*

“ Only you can change your life . Nobody else can do it for you ”

“ Orang lain ga akan bisa paham struggle dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian succes stories nya. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun ga ada yang tepuk tangan, kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini “

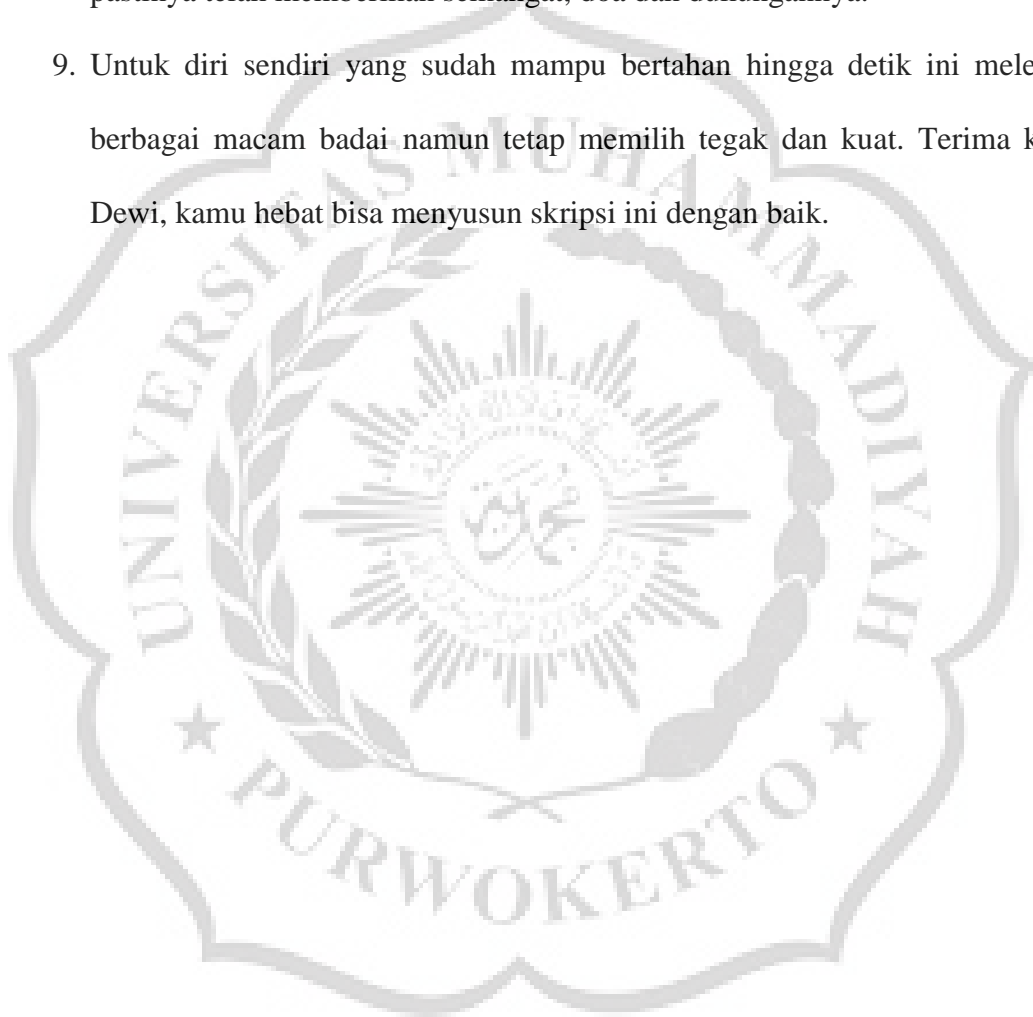


HALAMAN PERSEMBAHAN

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Sebagai bentuk rasa syukur kehadirat Allah SWT, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang dipersembahkan kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, kesehatan dan semua hal yang saya butuhkan bisa tercukupi.
2. Bapak Mustangin yang telah memberikan doa dan support yang selalu membuat saya percaya saya mampu menyelesaikan skripsi ini hingga akhir.
3. Pintu surgaku ibunda Tugirah. Mustahil saya mampu melewati semua permasalahan yang penulis alami selama ini jika tanpa doa, ridha, dan dukungan dari beliau. Terima kasih Ibu, berkatmu, ternyata aku mampu.
4. Kepada cinta kasih saudara perempuan saya Ni'matun Azizah dan Sri Purwati S.T, Terima kasih atas segala dukungan serta doa yang sudah diberikan.
5. Kepada keluarga besar saya yang senantiasa memberikan dukungan semangat dan doa yang diberikan demi menyelesaikan studi kali ini.
6. Kepada zetka, Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis, Terima kasih sudah menjadi rumah dan selalu menjadi support system penulis pada hari yang tidak mudah, Terima kasih telah mendukung, menghibur, mendengarkan keluh kesah dan memberikan semangat kepada penulis.
7. Teman-teman saya Agribisnis 2020 terima kasih atas kerjasama dan dukungannya.

8. Sahabat saya dalam grup whatsapp “*24 Hours Drama*” yang terdiri dari 9 orang yang bernama Gutu Julias Novita Sari S.Kom, Elisa, Farida, Dila, Puput, Ana, Tukoh dan Tanti. Tak lupa juga sahabat seperjuangan di masa kuliah Riska Dewi Rahayu S.P., dan Cahyani Eka Sukmawati S.P., yang pastinya telah memberikan semangat, doa dan dukungannya.
9. Untuk diri sendiri yang sudah mampu bertahan hingga detik ini melewati berbagai macam badai namun tetap memilih tegak dan kuat. Terima kasih Dewi, kamu hebat bisa menyusun skripsi ini dengan baik.



Dewi Fatmawati (2024). “ Efisiensi Pemasaran Tanaman Hias Anggrek (*Orchidaceae*) di Kawasan Lokawisata Baturraden Kabupaten Banyumas “. Dibawah Bimbingan Watemin,S.P.,M.P. dan Prof.Dr. Ir. Dumasari, Msi.

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui profil petani tanaman hias Anggrek. Untuk mengetahui saluran pemasaran tanaman hias Anggrek yang dilakukan oleh petani maupun pedagang pengecer. Untuk mengetahui permasalahan dan solusi yang dihadapi petani tanaman hias Anggrek di kawasan lokawisata Baturraden dalam memasarkan produknya. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran di antara Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran Anggrek. Lokasi penelitian adalah di kawasan lokawisata , Kecamatan Baturraden, Kabupaten Banyumas. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Data didapat dari hasil wawancara, observasi, dokumentasi dan studi pustaka. Teknik pengambilan sampelnya menggunakan teknik sensus, dengan jumlah sampel 11 petani dan 3 pedagang pengecer. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif untuk mengetahui profil petani tanaman hias Anggrek. Untuk mengetahui pola saluran pemasaran tanaman hias Anggrek, dan terakhir untuk mengetahui permasalahan dan solusi yang dihadapi petani dalam pemasaran tanaman hias Anggrek. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif menggunakan rumus $EP = \frac{BP}{NP} \times 100\%$.

Profil petani dan pengecer pada penelitian ini meliputi umur, tingkat pendidikan, lama usaha dan jenis kelamin. Pada penelitian ini hanya terdapat dua pola saluran pemasaran. Margin untuk tanaman hias Anggrek jenis Bulan dan Dendrobium baik untuk pola saluran pemasaran satu tidak ada. Sedangkan, untuk tanaman hias Anggrek jenis Bulan untuk pola saluran pemasaran dua Rp. 20.000 /Pot dan tanaman hias Anggrek jenis Dendrobium untuk pola saluran pemasaran dua Rp. 12.500 /Pot. Semua saluran pemasaran baik untuk tanaman hias Anggrek jenis Bulan ataupun jenis Dendrobium dikatakan efisien. Terdapat tiga permasalahan yang dihadapi yaitu Lokasi usaha yang saling berdekatan antara petani satu dengan petani lainnya, Keterbatasan modal sendiri, dan yang terakhir Penjualan menurun dan sepi. Terdapat 3 solusi berdasarkan permasalahan diatas yaitu membuka cabang baru di tempat yang lebih strategis serta membuat program pre-order atau langganan dengan dapat membantu dalam pengadaan stok dan memperoleh modal dari pelanggan di muka dan yang terakhir menerapkan inovasi dalam sistem penjualan tanaman hias

Kata kunci : Anggrek, Saluran Pemasaran, Efisiensi.

Dewi Fatmawati (2024). **“The Efficiency of Orchid (Orchidaceae) Marketing in the Baturraden Tourist Area, Banyumas Regency “. Under the guidance of Watemin,S.P.,M.P. and Prof. Dr. Ir. Dumasari, Msi.**

SUMMARY

This research aims to delineate the profile of orchid farmers, to ascertain the marketing channels utilized by both farmers and retail traders for orchid ornamental plants, to identify the challenges and potential solutions encountered by orchid farmers in the Baturraden tourist area regarding product marketing, and to examine the marketing efficiency among the marketing institutions engaged in orchid marketing. The research setting was in the tourist area of Baturraden, Baturraden sub-district, Banyumas Regency. This study employed descriptive method with a quantitative approach. The data were obtained through interviews, observations, documentation, and literature review. Then, census sampling was used as the sampling technique, in which 11 farmers and 3 retail traders were selected. Furthermore, the qualitative descriptive analysis was used to determine the profile of orchid farmers. Additionally, it was also employed to ascertain the patterns of orchid marketing channels, and to identify the problems and solutions encountered by farmers in orchid plant marketing. This research utilized quantitative descriptive analysis to assess marketing efficiency using, and the formula $EP = 100\%$ was applied.

The profiles of farmers and retailers in this study encompass age, level of education, length of business operation, and gender. Two marketing channel patterns were identified in this study. It was found that there was no margin for Moth orchid and Dendrobium in marketing channel pattern one. However, there was margin for both orchids in marketing channel pattern two. It was 20,000 IDR per pot and 12,500 IDR per pot for Moth orchid and Dendrobium orchid, respectively. All marketing channels were deemed efficient for both Moth orchid or Dendrobium orchid. The result revealed that there were three issues encountered, namely geographical proximity of businesses among farmers, limited capital, and declining sales. Three solutions were proposed based on these issues. They were opening a new branch in a more strategic location, implementing a pre-order or subscription program to assist in stock procurement and obtain upfront capital from customers, and innovating the ornamental plant sales system.

Keywords: Orchid, Marketing Channels, Efficiency

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh, Puji syukur penulis panjatkan kepada kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga pada kesempatan kali ini penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “ Efisiensi Pemasaran Tanaman Hias Anggrek (*Orchidaceae*) di Kawasan Lokawisata Baturraden Kabupaten Banyumas”. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Agung Nabi Muhammad SAW beserta para sahabat, tabiin dan tabiut yang senantiasa istiqomah berada di jalan-Nya. Penulis menyadari bahwa pada penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan dengan selesainya skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang terlibat langsung di dalamnya. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

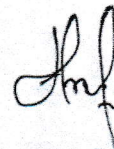
1. Ibu Dr. Anis Shofiyani, S.P., M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian dan Perikanan Universitas Muhammadiyah Purwokerto
2. Ibu Pujiati Utami, S.P.,M.P selaku Kaprodi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Perikanan Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
3. Bapak Watemin, S.P.,M.P selaku dosen pembimbing I, yang senantiasa selalu sabar membimbing, memberikan arahan dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Prof.Dr.Ir.Dumasari. Msi, selaku dosen pembimbing II, yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

5. Ibu Pujiati Utami, S.P.,M.P, selaku dosen pengarah yang telah memberikan saran serta perbaikan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Pertanian dan Perikanan Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
7. Para Petani tanaman hias Anggrek yang telah memberikan informasi dalam membantu menyelesaikan skripsi ini.
8. Kedua orangtua beserta kakak selaku keluarga atas segala doa dan dukungan material kepada penulis dalam menempuh pendidikan.
9. Teman-teman Agribisnis 2020 dan semua pihak yang telah berkontribusi untuk membantu dan mendukung baik secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan kesalahan, oleh sebab itu penulis ingin menyampaikan permohonan atas segala kekurangan dan kesalahan tersebut. Dengan ini penulis mengharapkan kritik dan saran pembaca yang bersifat membangun. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 25 April 2024



Dewi Fatmawati

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Purwokerto dan demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dewi Fatmawati
NIM : 2004010004
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian dan Perikanan
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Jenis Karya : Skripsi

menyetujui untuk memberikan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) kepada Universitas Muhammadiyah Purwokerto atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Efisiensi Pemasaran Tanaman Hias Anggrek (*orchideaceae*) di Kawasan
Lokawisata Bturraden Kabupaten Banyumas

Melalui Pembelajaran *Problem Based Learning* (Pbl)

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Muhammadiyah Purwokerto berhak menyimpan, mengalihmedia/ mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Purwokerto
Pada tanggal : 25 April 2024

Yang menyatakan,



Dewi Fatmawati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
RINGKASAN	viii
SUMMARY	ix
KATA PENGANTAR	x
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Pembatas Masalah Asumsi.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Tanaman Hias Anggrek	9
B. Pemasaran	10
C. Bentuk Distribusi Pemasaran	11
D. Saluran Pemasaran	12
E. Efisiensi Pemasaran	13
BAB III METODE PENELITIAN.....	19
A. Tempat dan Waktu Penelitian	19
B. Metode Penelitian	19
C. Jenis Data	20
D. Pengumpulan Data	21
E. Metode Pengambilan Sampel.....	22
F. Definisi Operasional Variabel.....	22

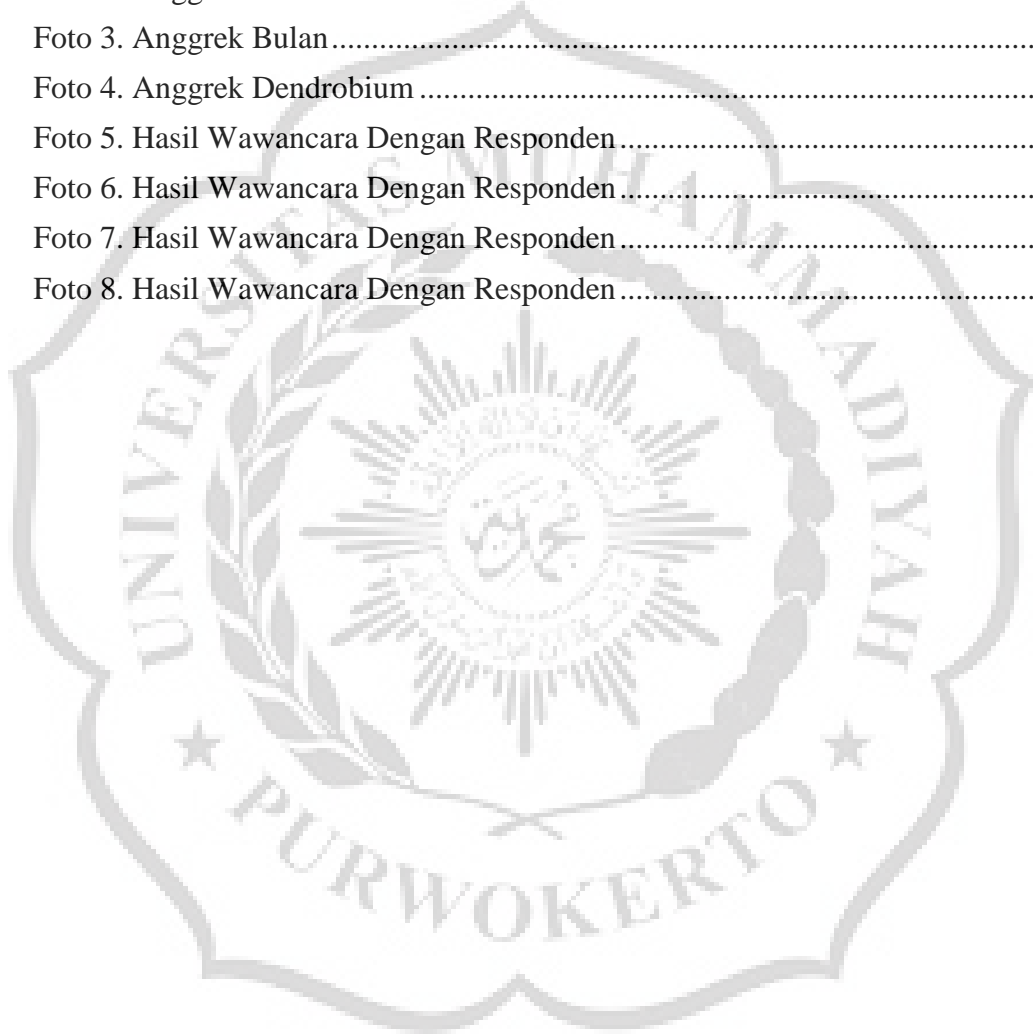
G. Metode Analisis Data.....	24
BAB IV KEADAAN UMUM PENELITIAN	26
A. Kondisi Administratif Kawasan Lokawisata Baturraden.....	26
B. Keadaan Penduduk.....	27
C. Mata Pencaharian.....	29
D. Tingkat Pendidikan	30
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	32
A. Karakteristik Responden.....	32
1. Umur Petani Tanaman Hias.....	32
2. Pendidikan.....	34
3. Lama Usaha.....	36
4. Jenis Kelamin	38
B. Pola Saluran Pemasaran Tanaman Hias Anggrek Yang Dilakukan Oleh Petani Di Kawasan Lokawisata Baturraden.....	40
C. Margin Pemasaran Tanaman Hias Anggrek Pada Masing-Masing Saluran Pemasaran	43
D. Permasalahan Dan Solusi Yang Dihadapi Petani Dalam Pemasaran Tanaman Hias Anggrek.....	48
E. Efisiensi Pemasaran Tanaman Hias Anggrek	55
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN.....	64

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Penelitian Terdahulu	16
Tabel 2.	Luas Penggunaan Lahan di Desa Karangmangu (ha).....	27
Tabel 3.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Desa Karangmangu.....	28
Tabel 4.	Mata Pencaharian Penduduk Desa Karangmangu	29
Tabel 5.	Tingkat pendidikan warga di Desa Karangmangu.....	30
Tabel 6.	Karakteristik Responden Petani Anggrek Berdasarkan Tingkat Umur	33
Tabel 7.	Karakteristik Responden Pedagang Pengecer Anggrek Berdasarkan Tingkat Umur.....	34
Tabel 8.	Karakteristik Petani Anggrek Berdasarkan Tingkat Pendidikan	35
Tabel 9.	Karakteristik Pedagang Pengecer Anggrek Berdasarkan Tingkat Pendidikan	36
Tabel 10.	Karakteristik Petani Anggrek Berdasarkan Lama Usaha	37
Tabel 11.	Karakteristik Pedagang Pengecer Anggrek Berdasarkan Lama Usaha	37
Tabel 12.	Karakteristik Petani Anggrek Berdasarkan Jenis Kelamin.....	39
Tabel 13.	Karakteristik Pedagang Pengecer Anggrek Berdasarkan Jenis Kelamin.....	39
Tabel 14 .	Biaya Pemasaran Tanaman Hias Anggrek Jenis Bulan.....	44
Tabel 15 .	Biaya Pemasaran Tanaman Hias Anggrek Jenis Dendrobium	46
Tabel 16.	Permasalahan dan Solusi yang diHadapi Petani Dalam Pemasaran Tanaman Hias Anggrek	49
Tabel 17.	Tingkat Efisiensi Saluran Pemasaran Tanaman Hias Anggrek Jenis Bulan.....	56
Tabel 18.	Tingkat Efisiensi Saluran Pemasaran Tanaman Hias Anggrek Jenis Dendrobium	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Saluran pemasaran konsumen	13
Gambar 2. Pola Saluran I	40
Gambar 3. Pola Saluran II	42
Foto 1. Anggrek Bulan	75
Foto 2. Anggrek Dendrobium	75
Foto 3. Anggrek Bulan	75
Foto 4. Anggrek Dendrobium	75
Foto 5. Hasil Wawancara Dengan Responden	76
Foto 6. Hasil Wawancara Dengan Responden	76
Foto 7. Hasil Wawancara Dengan Responden	76
Foto 8. Hasil Wawancara Dengan Responden	76



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	65
Lampiran 2. Kuesioner Penelitian.....	66
Lampiran 3. Kuesioner Penelitian.....	67
Lampiran 4. Kuesioner Penelitian.....	68
Lampiran 5. Profil dan Identitas Responden Petani Anggrek.....	69
Lampiran 6. Profil dan Identitas Responden Pedagang Pengecer Anggrek.....	69
Lampiran 7. Harga Jual Per Petani Anggrek Bulan	70
Lampiran 8. Harga Jual Per Pedagang Pengecer Anggrek Bulan	71
Lampiran 9. Harga Jual Per Petani Anggrek Dendrobium	71
Lampiran 10. Harga Jual Per Pedagang Pengecer Anggrek Dendrobium	72
Lampiran 11. Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer Anggrek Bulan.....	73
Lampiran 12. Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer Anggrek Dendrobium	74
Lampiran 13. Tabel Permasalahan yang dihadapi petani tanaman hias Anggrek.	74
Lampiran 15. Foto Hasil Kegiatan	75
Lampiran 16. Peta Kecamatan Baturraden, Kabupaten Banyumas	77