

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN MODEL PEMASARAN TANAMAN
ANGGREK TIGA DOLOK (STUDI KASUS : USAHA ANGGREK NAGORI TIGA
DOLOK, KEC. PANRIBUAN, KAB. SIMALUNGUN)**

***BUSINESS FEASIBILITY ANALYSIS AND MARKETING MODEL OF THREE
DOLOK ORCHID PLANT (CASE STUDY: NAGORI TIGA DOLOK ORCHID
BUSINESS, KEC. PANRIBUAN, KAB. SIMALUNGUN)***

Wahyunita Sitinjak

Fakultas Pertanian, Program Studi Agribisnis Universitas Simalungun

Email Korespondensi : lucy88sitinjak@gmail.com

ABSTRAK : Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Anggrek Tiga Dolok yang memiliki model pemasarannya dan diperoleh sebagai satuan waktu. Kelayakan dari ke empat jenis Anggrek yang di usahakan : Tanaman Anggrek Denrobium dengan R/C = 1,31 (menguntungkan dan layak dikembangkan), Tanaman Anggrek Bulan dengan R/C = 2,29 (menguntungkan dan layak dikembangkan). Tanaman Anggrek Vanda dengan R/C = 3,18 (menguntungkan dan layak dikembangkan). Tanaman Anggrek Cattleya dengan R/C = 2,19 (menguntungkan dan layak dikembangkan). Model yang dipergunakan usaha tani anggrek untuk memasarkan produk : Model pemasaran Langsung yaitu dimana konsumen anggrek langsung datang ke usaha tani anggrek tiga dolok untuk membeli barang atau produk, langsung mengantar produknya ke konsumen. Model Pemasaran Tidak Langsung yaitu dimana model dimana produsen mempergunakan fasilitas atau agen. Untuk menyampaikan produk usaha tani anggrek tiga dolok ke konsumen.

Kata kunci : Analisis Usaha,,Kelayakan Usaha Keuntungan Dan Model Pemasaran

ABSTRACT: This study aims to analyze the business feasibility of the Tiga Dolok Orchid which has a marketing model and is obtained as a unit of time. Feasibility of the four types of orchids cultivated: Denrobium orchids with R / C = 1.31 (profitable and feasible to develop), Moon orchids with R / C = 2.29 (profitable and feasible to develop). Vanda orchid plants with R / C = 3.18 (profitable and feasible to develop). Cattleya Orchid with R / C = 2.19 (profitable and feasible to develop). The model used by orchid farming to market products: Direct marketing model, where orchid consumers come directly to the three-dolok orchid farm to buy goods or products, directly deliver the product to consumers. Indirect Marketing Model, which is a model in which producers use facilities or agents. To deliver three dolok orchid farming products to consumers.

Keywords: Business Analysis, Business Feasibility, Profit And Marketing Model

A. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor yang sangat penting perannya dalam pembangunan perekonomian Indonesia. Salah satu komoditi pertanian yang memiliki andil yaitu tanaman hias. Keanekaragaman tanaman hias yang di miliki oleh Indonesia sebagai negara tropis mampu membuka peluang besar pengembangan agribisnis oleh masyarakat. Tanaman memiliki bunga yang dulunya hanya tumbuh liar sekeliling rumah ataupun di hutan kini menjadi daya tarik yang sangat menjanjikan sehingga mulai dibudidayakan. Salah satu tanaman yang memiliki keindahan bunga dan sering di budidayakan yakni jenis bunga anggrek. Anggrek termasuk dalam *family Orchidaceae*. Dalam bahasa Yunani, kata "Orchid" berasal dari Orchis yang berarti *testicle* atau buah zakar. Pada zaman dahulu, anggrek biasa di identikkan dengan keberadaan pria, baik warna, bentuk, bahkan strukturnya. Anggrek juga melambangkan kesuburan dan kejantanan. Mereka beranggapan jika mengonsumsi anggrek muda, seorang bisa memiliki anak laki-laki dan jika mengonsumsi anggrek tua melahirkan anak perempuan (Parnata, 2007).

Family anggrek merupakan salah satu kelompok besar diantaranya tumbuhan lain di dunia. Anggrek termasuk keluarga besar dari kelompok (subdivisi) tanaman berbunga atau berbiji tertutup (*angiospermae*), kelas tanaman berbiji tunggal (*monocotyledon*), ordo *orchidales*, dan family *orchidaceae* (anggrek-anggrekan). Family ini dapat dibagi menjadi lima subfamily, 16 tribe (suku), dan 28 subtribe (subsuku). Menurut para ahli, di dunia ada 50.000 jenis spesies anggrek alam yang terhimpun dalam 1.200 genus (Induk atau jenis marga). Diantara jenis-jenis anggrek tersebut, ada yang terbagi lagi menjadi beberapa subspecies atau lebih dikenal dengan nama varietas.

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan Penelitian ini adalah: Untuk mengetahui pendapatan dan kelayakan masing-masing tanaman anggrek dan juga model-model pemasaran yang dilakukan usaha tani anggrek tiga dolok di desa tiga Tiga, dolok, Kecamatan Panribuan, Kabupaten Simalungun.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini di laksanakan di Kelurahan Tiga Dolok, Kecamatan Panribuan, Kabupaten Simalungun, pemilihan lokasi di tentukan secara sengaja (*purposive*) dengan alasan daerah ini yang terdapat usaha tanaman anggrek berskala besar penelitian di laksanakan pada bulan Agustus 2020.

2.1. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dilapangan oleh peneliti sebagai obyek penelitian. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dengan cara observasi dan kuesioner.

Sedangkan data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, misalnya penelitian harus melalui orang lain atau mencari melalui dokumen (Sugiyono, 2005). Data sekunder diperoleh dari instansi-instansi yang berhubungan dengan penelitian

Penelitian lapangan (*field work research*) yaitu pengumpulan data langsung yang menjadi objek penelitian untuk melihat dari dekat perusahaan tersebut, dengan menggunakan metode: Wawancara (*Interview*) digunakan untuk mngumpulkan data primer dengan melakukan wawancara langsung kepada responden yang berdasarkan daftar pertanyaan (*kuisoner*) yang telah dipersiapkan sebelumnya dan Pengamatan (*Observasi*) yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai daerah yang akan diteliti.

2.2. Metode Analisis Data

Untuk mengetahui apakah usaha tanaman anggrek ini layak di usaha kan berdasarkan model pemasarannya maka perlu menganalisis juga kelayakan usaha anggrek terlebih dahulu, menentukan total revenue (total penerimaan) dan total cost (biaya total) menentukan pendapatan lalu menentukan kelayakan usaha tanaman anggrek.

Biaya total (TC) merupakan biaya tetap (FC) ditambah dengan biaya variabel (VC) (Raharja dan Mandala, 2006).

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Total Biaya (Rupiah)

VC = Biaya Variabel (Rupiah)

FC = Biaya Tetap (Rupiah)

Pendapatan kotor (penerimaan) dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2003) :

$$TR = Q \cdot R$$

Keterangan :

TR = Penerimaan Total (Rupiah)

P = Harga per satuan (Rupiah/Pot)

Q = Jumlah Produksi (pot)

Adapun menurut Suratiyah (2015) rumus total pendapatan adalah sebagai berikut :

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π = Pendapatan (Rupiah)

TR = Penerimaan Total (Rupiah)

TC = Total Biaya (Rupiah)

Untuk mengetahui kelayakan usahatani dihitung dengan menggunakan pendekatan R/C Ratio yaitu perbandingan antara jumlah penerimaan dan total biaya dihitung dengan menggunakan rumus (Soekartawi, 2003) sebagai berikut :

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

Keterangan :

TR= *Total Revenue* atau Penerimaan Total (Rupiah)

TC= *Total Cost* atau Total Biaya (Rupiah)

Dengan kriteria sebagai berikut :

R/C Ratio > 1, Maka usaha tersebut layak

R/C Ratio < 1, Maka usaha tersebut tidak layak

R/C Ratio = 1, Maka terjadi impas dalam usaha tersebut, artinya tidak memberikan suatu keuntungan tetapi juga tidak rugi.

C. PEMBAHASAN

3.1 Deskripsi Objek Penelitian dan Karakteristik Responden

Deskripsi Usaha Tani Anggrek di Kecamatan Panribuan Kabupaten Simalungun. Anggrek telah lama dikenal dan dibudidayakan petani, khususnya di Kecamatan Panribuan. Menurut survey peneliti, Tanaman Anggrek' dibudidayakan di Kecamatan Panribuan bermula pada tahun 2005.

3.2. Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini meliputi umur, jenis kelamin, pengalaman, pendidikan, status usaha, jumlah pot , metode.

3.3. Analisis Usaha Tanaman Anggrek dalam Satu Tahun

Dalam menyelenggarakan usaha tanaman anggrek ada beberapa faktor produksi yaitu antara lain :

a. Sarana Produksi

Sarana produksi adalah segala jenis peralatan, perlengkapan dan fasilitas yang berfungsi sebagai alat utama atau pembantu dalam pelaksanaan produksi pertanian. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1 dimana sarana produksi usaha tani bunga anggrek dalam 1 tahun.

Tabel 1. Sarana Produksi Usaha Tani Bunga Anggrek dalam 1 Masa Tanam

No	Bibit	Satuan	Jumlah	Total Harga
1	Bibit Anggrek Denrobium	Pot	2136	2563200
2	Bibit Anggrek Bulan	Pot	1864	2236800
3	Bibit Anggrek Vanda	Pot	1200	1440000
4	Bibit	Pot	1200	1440000

	Anggrek			
	Cattleya			
5	Pupuk	Kg	240	17280000
6	Obat- (Peptisisda)	Liter	120	4800000
Total			6760	29760000

Sumber : Data Primer Terolah, 2020

Tabel 1, bahwa Sarana produksi pada usahatani bunga anggrek di tempat penelitian yaitu, bibit, pupuk dan pestisida.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah faktor produksi sebagai pelaku kegiatan usaha tanaman anggrek. Pekerjaan yang umumnya dilakukan pada saat pemeliharaan anggrek adalah konroling pada tanaman bertujuan untuk mencegah layu nya daun dan bunga, pengecekan atau kontroling dilakukan setiap hari untuk kelembapan tanamannya. Berdasarkan penelitian di kelurahan tiga dolok kecamatan panribuan kabupaten simalungun rata-rata 2.328 HOK per tahunnya dan biaya tenaga kerja rata-rata sebanyak Rp 57,600,000.00 per tahunnya.

c. Alat Usahatani

Alat usahatani adalah alat-alat yang digunakan untuk melakukan proses usahatani bunga anggrek dimana tujuannya adalah untuk mengelola usaha tani supaya mempercepat pekerjaan dan memperoleh produksi dan pendapatan yang maksimal. Hal ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

d. Analisis Biaya Usaha Anggrek

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan, yang termasuk dalam biaya tidak tetap di jumlah dengan biaya tetap.

Tabel 2. Total Biaya Tetap Dan Biaya Tidak Tetap Dalam Satu Tahun

No	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga	Total
	Sewa		Ha		
1	lahan	1		500.000	500.000
2	Parang	1	Unit	25.000	25.000
3	Angkong mesin pompa	3	Unit	310.000	930.000
4	air	3	Unit	3.071.000	9.213.000
5	Solo	5	Unit	325.000	1.625.000
Total			13		12.293.000

Sumber : Data Primer Terolah 2020

Tabel 2, Menunjukkan seluruh total biaya dalam peralatan yang di gunakan mencapai 12.293.000 per bulannya.

Tabel 3. Biaya Sarana Penunjang Dalam Satu tahun

Sarana				
No	Penunjang	Jumlah	Harga	Total
	Sabut			
1	kelapa	240	35.000	8.400.000
2	Batu bata	136,800	700	9.576.000
3	Pot	6400	300	8.320.00
Total			37.000	26.296.000

Sumber : Data Primer Terolah,2020

Tabel 4. Biaya tenaga kerja Per Satu Tahun

Jenis Pekerjaan	Jlh HOK	HOK/ tahun	Upah	Upah/ hari	Upah/ tahun
Budidaya dan perawatan	14	4368	50.000	700000	218,400,000
Pemasaran	2	624	50.000	100000	31,200,000
Total	16	4.992	100.000	300.000	249,600,000
Rata-rata	8	2.496	50.000	100.000	124,800,000

Sumber : Data Primer Terolah, 2020

Dalam sebuah usaha tani pasti ny ada biaya tetap dan biaya tidak tetap , yang termasuk biaya tetap yaitu seperti peralatan yang di gunakan dan total dari biaya tetap itu mencapai 12.293.000 dan total dari biaya variabel yang mencakup sarana produksi , sarana penunjang dan tenaga kerja yaitu mencapai 348,480,000.00 dan total keseluruhan biaya tetap dan biaya total yaitu mencapai 360,773,000.

Tabel 5. Total Penerimaan Bersih Di Usaha Tani dalam 1 tahun

Jenis	Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan (Rp)	R/C
Denrobium	218,264,000	166,586,316	51,677,684	1.31
Bulan	126,000,000	54,849,572	71,150,428	2.29
Vanda	172,960,000	54,321,572	118,638,428	3.18
Cattleya	118,320,000	53,961,972	64,358,028	2.19
Total	635,544,000	329,719,432	305,824,568	8.98
Rata-rata	158886000	82429858	76456142	2.24

Sumber : Data Primer Terolah 2020

Total penerimaan yang di dapat dari keempat jenis ini 635,544,000 kurangi dengan biaya tetap dan biaya tidak tetap dimana keseluruhan biaya total ini adalah 329,719,432 . Jadi total penerimaan bersih tiap bulan mereka dari ke 4 jenis ini adalah 305,824,568. Per tahunnya. Dari hasil perhitungan penerimaan total biaya pada tabel di atas, diperoleh hasil R\C sebesar 2.2 Maka usaha tani anggrek tersebut layak untuk dikembangkan .

e. Model Pemasaran

Di dalam usaha anggrek tiga dolok ada beberapa model yang digunakan yaitu model pemasaran langsung dan pemasaran tidak langsung.

1. Pemasaran langsung

Pemasaran langsung merupakan metode penjualan yang menggunakan media pemasaran langsung tanpa ada pihak yang menjadi perantara pemasaran dalam kegiatan transaksi jual beli suatu produk yang di tawarkan. Di usaha tani anggrek tiga dolok ada beberapa model pemasaran langsung.

Berdasarkan hasil tabel ada dua model yaitu penjualan langsung Dimana penjualan langsung dari ke empat jenis anggrek memiliki 4064 pot/tahun.

2. Pemasaran tidak langsung

Pemasaran tidak langsung merupakan mempromosikan produk atau barang yang di tujukan untuk menyentuh pikiran dan perasaan konsumen, model pemasaran tidak langsung yang ada di usaha tani anggrek ini dapat dilihat dalam bentuk media online, jumlah penjualan online dalam 1 tahun dapat dilihat di tabel berikut ini. Berdasarkan hasil tabel memiliki model pemasaran tidak langsung seperti penjualan online. Dimana penjualan online dari ke empat jenis anggrek memiliki 653 pot/tahun. Dan melalui agen memiliki 1683 pot/tahunnya.

D. KESIMPULAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pendapatan dan pemasaran usaha tani bunga anggrek di Tiga Dolok Kecamatan Panribuan Kabupaten simalungun dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

- Jenis anggrek denrobium yang paling unggul penjualan nya 3.200 pot/tahun dengan penerimaan 218,264,000 dan R/C = 1,3. Jenis anggrek bulan yang paling unggul penjualan nya 1.464 pot/tahun penerimaan 126,000,000 dan R/C = 2,2. Jenis anggrek vanda yang paling unggul penjualan nya 1.064 pot/tahun dengan penerimaan 172,960,000 dan R/C = 3,1. Jenis anggrek cattleya yang paling unggul penjualan nya 1.044 pot/tahun dengan penerimaan 118,320,000 dan R/C = 2,1.
- Model yang digunakan usaha tani anggrek untuk memasarkan produk yaitu model pemasaran langsung dan model pemasaran tidak langsung

E. DAFTAR PUSTAKA

- Akuranto 2009 Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi, Edisi 1. BPFE. Yogyakarta.
- Asmarantaka. 2012. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Bogor (ID): Departemen Agribisnis FEM-IPB.
- Agromedia 2007:80, Petunjuk Pemupukan, Jakarta: Agromedia Pustaka.
- BPS Badan Pusat Statistik. 2012. *Data Produksi Hortikultura*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Darrono, D. W. 2005. *Budidaya Anggrek Vanda (agar rajin berbunga dan tampil mempesona)*. Penebar Swadaya : Jakarta.
- Darmono, 2001, Perpustakaan Sekolah : Pendekatan Aspek Manajemen dan Tata Kerja Jakarta: Grasindo
- Estevan, D.A. 2011. *Analisis Usahatani Dan Pemasaran Bunga-Potong Anggrek Dendrobium (Kasus Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor)* [skripsi] Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Gunawan, L. W. 1985. *Budidaya Anggrek*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Hanafiah AM, Saefuddin. 2006. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Jakarta (ID): Universitas Indonesia.
- Hernanto, 2005, *Pendapatan, Usaha Tani Ubi Kayu dan Efisiensi Pemasaran*. <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/11371/1/09E2924.pdf>. (06 April 2012)
- Kohls, R.L. and IN. UhI. 1985. *Marketing of agricultural Products*. MacMillian Publishing Company. New York.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta (ID): Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial.
- Muhanugrah. 2009, *Deskripsi Umum Tanaman anggrek*, (Online1), diakses 4 september 2016
- Mubyarto 1972. *Pengantar Ilmu Ekonomi* Yogyakarta: LP3ES.
- Parnata 2007, *Panduan Penulisan Proposal dan Skripsi*. Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Sagala, Pebri A. 2012. *Analisis Efisiensi Produksi dan Pendapatan Usahatani Anggrek Vanda douglas di Kelurahan Pondok benda, Kota Tangerang Selatan* [skripsi]. Bogor (10): Institut Pertanian Bogor.
- Soekartawi, A Soeharjo, John Ld, J Brian H. 1984. *Ilmu Usahalari dan Penelitian Untuk Pengembangan Pelani Kecil*. Jakarta (TO): UI Press. Bogor.
- Windiana. 2001. *Analisis Efisiensi Pemasaran Anggrek Potong di OKI Jakarta* [skripsi]. Bogor (ID): Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Institut Pertanian Bogor