

ABSTRACT

This study discusses about the efficiency of chain supply and different supply lines cut leaves. The purpose of this research about the marketing, the advantage, and the strategised to improve the market. The used survey method with descriptive analysis of the results obtained.

The results of this study are the advantages of ornamental cut leaves does not depend on short and long distribution channels but it depends on the up and down in the market. And supply chain efficiency will affect the marketing margin the supply chain will increase the marketing of leaf.

The conclusion is that the development of farm based on the production and productivity has decreased while the total area constant, the level of marketing connect between communities needs with producers need level of market ornamental cut leaves and develop farming ornamental leaf plant strategies in the future to expand the marketing network. Recommendations of this study is the need for the application of technology appropriate with the condition now on, especially in based on treatment so it will produced leaf markets demand, for the farmers use seeds that excel in cultivation of leaf pieces so the results better, for explore national and export markets in cooperation with the exporters of ornamental leaf plants as well as distributions and attend the international ornamental plants. UPT duties and responsibilities in the distribution of leaf pieces so the farmers get benefit from the sale, the need for additional capital from the government against farmers who have limited capital so it can expand its business, the need for training and guidance to farmers about the use of agro-business technology improve so the results from leaf pieces also increase and so on.

U N I V E R S I T A S
M E R C U B U A N A

ABSTRAK

Penelitian ini adalah tentang efisiensi rantai pasokan dan margin pemasaran daun potong. Adapun tujuan adalah untuk mengetahui bagaimana saluran pemasaran, keuntungan dan strategi untuk meningkatkan margin pemasaran dengan menggunakan metode survey analisis deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan keuntungan yang diperoleh petani tidak tergantung jalur distribusi tergantung pada naik turunnya harga daun potong di pasaran. Efisiensi rantai pasokan berpengaruh pada margin pemasaran.

Rekomendasi dari penelitian ini adalah perlu adanya penerapan teknologi yang sesuai dengan keadaan sekarang terutama dalam hal perawatan daun potong sehingga akan dihasilkan daun potong yang sesuai dengan permintaan pasar, agar para petani menggunakan bibit yang unggul dalam hal pembudidayaan daun potong sehingga hasil akan semakin baik, agar menjajaki pasar nasional dan ekspor bekerjasama dengan eksportir tanaman daun hias serta mengikuti pameran dan perlombaan tanaman hias yang berskala internasional, UPT agar dapat memfungsikan tugas dan tanggung jawabnya dalam pendistribusian daun potong sehingga pihak petani dapat memperoleh keuntungan dari hasil penjualan daun potong, perlu adanya tambahan modal dari pemerintah terhadap para petani yang memiliki modal terbatas sehingga dapat mengembangkan usahanya, perlu adanya pelatihan dan pembinaan kepada para petani tentang penggunaan teknologi agro bisnis yang semakin maju sehingga hasil dari daun potong pun akan semakin meningkat dan sebagainya.



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

PENGESAHAN

Judul : **Efisiensi Rantai Pasokan Dan Margin Pemasaran Daun Potong Hias Yang Masuk Di UPT Pusat Promosi Dan Pemasaran Hasil Pertanian Dan Hasil Hutan Provinsi DKI Jakarta**

Bentuk Karya Akhir : Riset Bisnis

Nama : Agn. Bambang Wisanggeni

NIM : 55107120103

Program : Pascasarjana Program Magister Manajemen

Tanggal : 30 Desember 2010

U N I V E R S I T A S
Mengesahkan
MERCU BUANA

Direktur Pascasarjana **Ketua Program Studi**
Magister Manajemen

Prof. DR. Didik J. Rachbini

Prof. Dr. Ir. Ngadino Surip, MS

Pembimbing

Ir. Har Adi Basri, M.Ec, Ph.D

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan dengan sebenar – benarnya bahwa semua pernyataan dalam Karya Akhir ini :

Judul : **Efisiensi Rantai Pasokan Dan Margin Pemasaran Daun Potong Hias Yang Masuk Di UPT Pusat Promosi Dan Pemasaran Hasil Pertanian Dan Hasil Hutan Provinsi DKI Jakarta**

Bentuk Karya Akhir : Riset Bisnis

Nama : Agn. Bambang Wisanggeni

NIM : 55107120103

Program : Pascasarjana Program Magister Manajemen

Tanggal : 30 Desember 2010

Merupakan hasil studi pustaka, penelitian lapangan dan karya saya sendiri dengan bimbingan Komisi Dosen Pembimbing yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Mercu Buana.

Karya ilmiah ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data dan hasil pengolahannya yang digunakan telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, 25 November 2010

Agn. Bambang Wisanggeni

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan anugerahnya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.

Karya akhir yang disusun berjudul “Efisiensi Rantai Pasokan Dan Margin Pemasaran Daun Potong Hias Yang Masuk Di UPT Pusat Promosi Dan Pemasaran Hasil Pertanian Dan Hasil Hutan Provinsi DKI Jakarta”, sebagai syarat untuk memperoleh gelar Magister Manajemen di Universitas Mercu Buana.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan karya akhir ini tidak terlepas dari bantuan semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Prof. DR. Didik J. Rachbini, selaku Direktur Pascasarjana yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengembangkan wawasan dan pengetahuan serta ketrampilan dalam bidang manajemen.
2. Prof.Dr. Ir. Ngadino Surip, MS, selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen yang telah memberikan motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan karya akhirnya.
3. Ir. Har Adi Basri, M.Ec, Ph.D, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan bantuan serta kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan studi.

4. Kepala UPT P₃HPHH dan staf yang telah meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam mengumpulkan data penelitian.
5. Para petani daun potong hias yang telah membantu penulis dalam memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.
6. Istri dan anak-anakku tercinta yang telah memberikan motivasi kepada penulis dalam menyusun karya akhir ini,

Tidak ada yang dapat penulis berikan kepada semua pihak yang telah membantu, kecuali do'a kepada Tuhan YME, semoga apa yang diberikan dicatat sebagai amal ibadah oleh Tuhan. Amin.

Penulis menyadari bahwa karya akhir ini jauh dari sempurna yang disebabkan oleh kemampuan penulis yang sangat terbatas. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk karya-karya di masa yang akan datang.

Akhir kata penulis berharap semoga karya kecil ini dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi semua pihak yang membacanya.

Jakarta, November 2010

Penulis

U N I V E R S I T A S
M E R C U B U A N A

DAFTAR ISI

ABSTRACT	i
ABSTRAK	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Dan Rumusan Masalah	4
1.3 Maksud Dan Tujuan	6
1.4 Manfaat Dan Kegunaan.....	7
1.5 Sistematika Penulisan	8

BAB II DESKRIPSI PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	10
2.2 Ruang Lingkup Usaha.....	13
2.3 Sumber Daya	21
2.4 Tantangan Bisnis	27

2.5 Proses Bisnis	30
-------------------------	----

BAB III KAJIAN PUSTAKA

3.1 Teori tentang Rantai Pasokan.....	37
3.2 Manajemen Rantai Pasokan Agribisnis (Agribusiness Supply Chain Management).....	52
3.3 Teori tentang Margin Pemasaran	59
3.4 Teori tentang Daun Potong	70
3.5 Rerangka Pemikiran	83
3.6 Hipotesis.....	86

BAB IV METODOLOGI PENELITIAN

4.1 Objek Riset.....	87
4.2 Metode Riset	88
4.3 Teknik Pengumpulan Data.....	91
4.4 Uji Coba Instrumen	92
4.5 Populasi Dan Sampel	94
4.6 Metode Analisis Data.....	96

BAB V HASIL DAN ANALISIS DATA

5.1 Analisis Saluran Pemasaran Daun Potong Hias.....	102
5.2 Analisis Share Keuntungan Daun Potong Hias.....	111
5.3 Analisis Tingkat Efisiensi Pemasaran Beberapa Daun Potong Hias	123

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan	127
6.2 Rekomendasi	128

DAFTAR PUSTAKA	132
-----------------------------	------------

LAMPIRAN.....	135
RIWAYAT HIDUP	167

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Analisis SWOT	29
Tabel4.1	Kisi – kisi kuesioner	92
Tabel 5.1	Perkembangan Pemasaran Daun Potong Berdasarkan Permintaan Pasar	111
Tabel5.2	Analisis Regresi Fungsi Cobb Douglas	113
Tabel 5.3	Rataan Biaya Produksi Selama 3 Tahun.....	116
Tabel 5.4	Rataan Pendapatan Bersih Usaha Tani Daun Potong	118

U N I V E R S I T A S
MERCU BUANA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi P ₃ HPHH	15
Gambar 2.2	Keadaan UPT P ₃ HPHH Sebelum Renovasi	23
Gambar 2.3	Keadaan UPT P ₃ HPHH Setelah Renovasi	26
Gambar 2.4	Alur Bisnis Daun Potong Hingga Ke Konsumen	31
Gambar 3.1	Model Supply Chain	57
Gambar 3.2	Arus Distribusi Supply Chain	58
Gambar 3.3	Ragam Jenis Philodendron	79
Gambar 3.4	Rumohra Adiantiformis “Leather Leaf”	81
Gambar 3.5	Jenis – Jenis Dracaena	82
Gambar 3.6	Rerangka Pemikiran	85
Gambar 5.1	Saluran Distribusi Pemasaran Daun Potong Hias	107
Gambar 5.2	Keuntungan Petani Daun Potong Antara 2007-2009 ...	120
Gambar 5.3	Rataan Tingkat Pengembalian Modal	122

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Angket.....	135
Lampiran 2.	Daftar Pertanyaan.....	137
Lampiran 3.	Hasil Wawancara Nara Sumber I.....	139
Lampiran 4.	Hasil Wawancara Nara Sumber II.....	143
Lampiran 5.	Hasil Wawancara Nara Sumber III.....	146
Lampiran 6.	Hasil Wawancara Nara Sumber IV.....	150
Lampiran 7.	Hasil Wawancara Nara Sumber V.....	154
Lampiran 8.	Hasil Wawancara Nara Sumber VI.....	157
Lampiran 9.	Skor Angket Uji Coba.....	161
Lampiran 10.	Tabel Hasil Analisis Butir Soal.....	162
Lampiran 11.	Analisis Validitas Butir Soal 1 dan 2.....	163
Lampiran 12.	Analisis Reliabilitas Angket.....	164
Lampiran 13.	Dokumentasi.....	165