



POLA SEBARAN USAHA TANAMAN HIAS DI KAWASAN LUBUK MINTURUN KECAMATAN KOTO TANGAH KOTA PADANG

Lathifah Maarufi¹, Ratna Wilis²
Program Studi Pendidikan Geografi,
Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang
Email : lathifah.lm@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan mengetahui pola sebaran dan komponen usaha terkait modal, jenis tanaman hias, tenaga kerja, pemasaran dan omset usaha tanaman hias di Kawasan Lubuk Minturun Koto Tangah Kota Padang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Data penelitian diperoleh dengan observasi, dokumentasi, dan kuisioner serta dianalisis dengan teknik analisis literatur dan analisis data deskriptif persentase. Temuan penelitian ini yaitu (1) Sebaran usaha tanaman hias di Kawasan Lubuk Minturun memiliki pola memanjang. (2) Modal usaha tanaman hias adalah modal mereka sendiri yang berkisar antara Rp4.000.000 hingga Rp35.000.000. Tanaman hias yang dijual adalah jenis bunga, daun, buah, batang, dan akar. Selain tanaman hias, ada juga bibit-bibit tanaman hortikultura dan pembuatan taman. Harga produk mulai dari Rp2.000 hingga Rp15.000.000/pot. Jumlah tenaganya sekitar 1 hingga 8 orang dalam satu usaha dengan upah antara Rp 50.000 hingga Rp 70.000/hari. Pemasarannya dapat mencapai luar Pulau. Media promosi yang digunakan seperti Facebook, Instagram, Whatsapp, dan Website. Pendapatan yang diperoleh dari usaha tanaman hias berkisar antara Rp 3.000.000 hingga Rp 50.000.000.

Kata Kunci : Pola Sebaran, Tanaman Hias, Usaha

ABSTRACT

This study aims to determine the distribution patterns and business components related to capital, ornamental plant species, labor, marketing and business turnover of ornamental plants in the Lubuk Minturun Koto Tangah Padang City. This research uses quantitative descriptive methods. Research data obtained by observation, documentation, and questionnaires and analyzed with literature analysis techniques and percentage descriptive data analysis. The findings of this study are (1) The distribution of ornamental plant business in the Lubuk Minturun area has an elongated pattern. (2) Ornamental plant business capital is their own capital which ranges from Rp. 4,000,000 to Rp. 35,000,000. Ornamental plants sold are types of flowers, leaves, fruits, stems, and roots. In addition to ornamental plants, there are also seeds of horticultural plants and garden making. Product prices start from IDR 2,000 to IDR 15,000,000 / pot. The number of workers is around 1 to 8 people in a business with a wage of between Rp 50,000 and Rp 70,000 / day. The marketing can reach outside the island. Promotional media used Facebook, Instagram, Whatsapp, and Website. The income earned from the ornamental plant business is collected between Rp 3,000,000 to Rp 50,000,000.

Keywords: Distribution Pattern, Decorative Plant, Business

¹Mahasiswa Program Studi Geografi Fakultas Ilmu Sosial

²Dosen Jurusan Geografi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang

PENDAHULUAN

Tanaman hias merupakan salah satu bentuk pertanian yang tak bisa dilepaskan dari *lifestile* masyarakat kebanyakan. Sudah sejak lama tanaman hias digunakan untuk menambah estetika rumah karena keindahannya. Tak hanya di rumah, bunga dan tanaman hias lainnya juga sering dijadikan sebagai hiasan ataupun penambah unsur dekor suatu ruangan di kantor-kantor, sekolah-sekolah, rumah sakit, kafe-kafe, hotel, dan tempat lainnya bahkan di ruang terbuka. Selain digunakan sebagai penambah unsur estetika di dalam maupun di luar ruangan, tanaman hias juga juga mempunyai beberapa fungsi lain seperti yang dijelaskan oleh Rukmana dalam Gita Eka Waty (2010), yaitu:

1. Keindahan (*estetis*)

Tanaman yang diatur menurut komposisinya dapat membuahakan rasa indah dan puas pada orang yang memandangnya.

2. Stabilisator atau pemeliharaan lingkungan

Keberadaan tanaman hias dapat meredam suara, menyaring debu, menyerap gas-gas beracun, memelihara suhu udara dan kelembaban.

3. Pendidikan (edukatif)

Tanaman dapat menumbuhkan rasa cinta pada alam dan membentuk watak seseorang, hal ini dapat dilihat pada penataan taman di sekolah taman kanak-kanak *playgroup*.

4. Pemeliharaan kesehatan

Keindahan tanaman hias dapat menumbuhkan rasa puas, tenang dan tenteram sehingga memelihara kesehatan jiwa manusia. Proses asimilasi yang dilakukan tanaman menghasilkan O₂ dari zat asam arang sehingga udara menjadi segar.

5. Ekonomi dan sosial

Tanaman hias merupakan komoditi yang dikomersialkan dan telah mendatangkan penghasilan bagi beberapa orang. Sedangkan kehadiran tanaman hias dikantor dapat berperan untuk meredakan pikiran yang tegang, menciptakan suasana tenang, dan secara alami memerangi *Sick Building Syndrome*.

6. Tanaman obat

Tanaman hias merupakan salah satu dari tanaman yang ternyata juga bermanfaat sebagai obat. Misalnya kembang sepatu (*Hibiscus rosa sinensis*).

Selain fungsinya yang beragam, tanaman hias juga memiliki jenis yang bermacam-macam seperti yang dijelaskan dalam Dalam situs bibit online dijelaskan bahwa berdasarkan jenisnya, tanaman hias terbagi menjadi 5 kelompok yaitu:

1. Tanaman hias bunga

Merupakan tumbuhan yang mempunyai bunga berpesona cantik dengan satu atau banyak warna. Contohnya bunga anggrek, bunga mawar, bunga melati, bunga kembang sepatu, bunga bougenville, bunga tulip, dll.

2. Tanaman hias daun

Secara garis besar merupakan salah satu jenis tanaman hias yang memiliki keindahan dan ciri khas

pada bagian daunnya. Contohnya kuping gajah, suplir, *aglaonema*, *spider plan*, dll.

3. Tanaman hias buah

Contohnya jeruk nagami, cabai pelangi, buah naga, nanas merah, nanas medusa, lemon, dll.

4. Tanaman hias akar

Tanaman hias akar mempunyai keunggulan pada bagian akarnya. Beberapa jenis tanaman hias akar yang biasa ditanam adalah *ficus elastica*, *canarium spp*, *artocarpus altilis*, dan beberapa nama lain dari kelompok ataupun famili berbeda.

5. Tanaman hias batang

Tanaman hias batang merupakan tanaman yang mempunyai daya tarik pada bagian batangnya, entah itu karena bentuk ataupun ukuran dari batangnya. Contoh jenis tanaman hias batang yang biasa dijumpai adalah bambu air, bambu kuning, kamboja, kaktus, dan palem bambu.

Di Indonesia sendiri usaha tanaman hias sudah sangat banyak menjamur di tiap wilayah yang memiliki karakteristik geografis yang mendukung. Kondisi ini didukung oleh beragamnya jenis tanaman hias yang berasal dari Indonesia dan ramainya permintaan pasar. Usaha budidaya tanaman hiaspun tidak begitu memerlukan lahan yang luas seperti pertanian ladang dan sawah.

Secara umum daerah yang berpotensi dalam pengembangan tanaman hias itu terbagi dalam dua tipe iklim yaitu tipe A dan tipe B. Iklim tipe A memiliki curah hujan 2.300 hingga 2.500 mm/tahun, tipe tanah latosol dan gramosol,

kesuburan tanah sedang (PH 5 hingga 7) dan temperatur udara 25 hingga 30 derajat celcius. Jenis tanaman hias yang cocok dikembangkan pada lokasi-lokasi itu adalah, bunga *anthurium*, *aglonema*, *cladium*, *orchid*, *adenium*, *palm*, *hyphorbia*, *raphis*, *cycas* dan *bougenville*. Sementara tipe B memiliki curah hujan 2.300 hingga 2.500 mm/tahun dan tipe tanah andisol, kesuburan tanah sedang (PH 5,2 hingga 5,8) serta temperatur udara 18 hingga 29 derajat celcius. Jenis tanaman hias yang cocok dikembangkan antara lain, bunga *anthurium*, *aglonema*, *cladium*, *orchid*, *adenium*, *palm*, *hyphorbia*, *raphis*, *cycas* dan anggrek. Berdasarkan kondisi iklimnya, Kota Padang memiliki iklim dengan tipe A yang memungkinkan untuk dikembangkannya tanaman hias dengan beberapa jenis. Di Kota Padang kawasan yang paling prospektif dijadikan sebagai daerah pengembangan tanaman hias adalah kawasan Lubuk Minturun Sungai, di Kecamatan Koto Tangah Padang. Dilihat dari topografinya kawasan Lubuk Minturun merupakan daratan tinggi yang terdiri dari daerah yang berbukit-bukit dan tidak datar. Daerah ini merupakan tempat yang subur untuk lahan pertanian sehingga sangat cocok untuk dijadikan sebagai tempat untuk budidaya tanaman hias. Sebelumnya Lubuk Minturun adalah daerah yang dikelilingi oleh ladang, perkebunan dan hutan.

Sebagian besar masyarakat Lubuk Minturun bekerja sebagai penjual tanaman hias dan memiliki

kebun masing-masing. Hingga saat ini di kawasan Lubuk Minturun terdapat lebih dari 80 penjual tanaman hias dan setiap penjual memiliki kebun masing-masing. Usaha tanaman hias yang tersebar di Lubuk Minturun menjadi salah satu penunjang perekonomian masyarakat yang ada di kawasan tersebut. Namun, pada kenyataannya berdasarkan observasi awal diketahui bahwa lebih dari 50% masyarakat di Kawasan Lubuk Minturun masih berpendapatan rendah. Hal ini tentu saja disebabkan oleh beberapa faktor seperti belum banyak informasi yang menyajikan lokasi usaha tanaman hias di Lubuk Minturun dan juga faktor-faktor seperti modal, pendapatan usaha, tenaga kerja, dan proses pemasaran usaha tanaman hias tersebut.

Persebaran lokasi usaha tanaman hias sendiri bisa dianalisis dengan menggunakan pola permukiman. Menurut K.Wardiyantmoko (2006) pola permukiman sendiri dibagi menjadi 3 kelompok yaitu pola terpusat, pola tersebar, dan pola memanjang.

1. Pola terpusat

Suatu pola permukiman dikatakan terpusat apabila rumah-rumah yang dibangun memusat pada satu titik. Pola terpusat umumnya ditemukan pada kawasan permukiman di desa-desa yang terletak di kawasan pegunungan.

2. Pola tersebar

Suatu pola permukiman apabila rumah-rumah yang dibangun menyebar dan sedikit renggang

antara satu sama lain. Pola permukiman tersebar terdapat di daerah dataran tinggi atau daerah gunung api dan daerah-daerah yang kirang subur. Pola ini dapat terbentuk biasanya karena penduduk mencoba untuk bermukim di dekat suatu sumber air, terutama air tanah, sehingga rumah dibangun pada titik-titik yang memiliki sumber air bagus.

3. Pola memanjang

Suatu pola permukiman apabila rumah-rumah yang dibangun membentuk pola berderet-deret hingga panjang. Pola memanjang umumnya ditemukan pada kawasan permukiman yang berada di tepi sungai, jalan raya, atau garis pantai.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola persebaran usaha tanaman hias yang ada di kawasan Lubuk Minturun dan mengetahui komponen usaha tanaman hias yang ada di kawasan Lubuk Minturun terkait permodalan, jenis tanaman hias, tenaga kerja, pemasaran, dan omset.

METODE PENELITIAN

Berdasarkan judul dan perumusan masalah penelitian ini termasuk ke dalam jenis penelitian deskriptif dengan metode survei dan analisis kuantitatif. Jenis penelitian deskriptif digunakan apabila penelitian bertujuan mendeskripsikan data atau menjelaskan peristiwa dan kajian-kajian yang ada pada masa sekarang (Sugiyono, 2016).

Berdasarkan kebutuhan data dalam penelitian, yang menjadi populasi dalam penelitian adalah

seluruh usaha tanaman hias yang ada di Kawasan Lubuk Minturun. Sedangkan untuk menentukan sampel penelitian peneliti menggunakan teknik teknik *total sampling dan teknik stratified sampling*. *Total Sampling* digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang pertama yaitu terkait pola sebaran usaha tanaman hias. *Stratified sampling* digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang kedua terkait komponen usaha tanaman hias. Kriteria yang menjadi batasan dalam penentuan sampel untuk rumusan masalah kedua adalah jumlah jenis tanaman (tanaman hias, tanaman perkebunan, tanaman kehutanan, tanaman obat-obatan, tanaman buah, dan taman) yang dijual oleh usaha-usaha tanaman hias yang ada di kawasan Lubuk Minturun.

Dalam mengumpulkan data penelitian peneliti menggunakan teknik observasi, dokumentasi, wawancara dan kuisisioner terhadap pelaku usaha.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis literatur untuk menentukan pola sebaran usaha dan analisis data deskriptif persentase untuk mengetahui komponen usaha tanaman hias. Deskriptif persentase ini diolah dengan cara frekuensi dibagi dengan jumlah responden dikali 100 persen, seperti dikemukakan Sudjana (2001) adalah sebagai berikut:

$$P = \frac{f}{n} \times 100\%$$

Keterangan :

P = Persentase

f = Frekuensi

N = Jumlah responden

100% = Bilangan tetap

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diperoleh gambaran sebagai berikut:

1. Pola Sebaran Usaha Tanaman Hias Di Kawasan Lubuk Minturun Kecamatan Koto Tangah Kota Padang

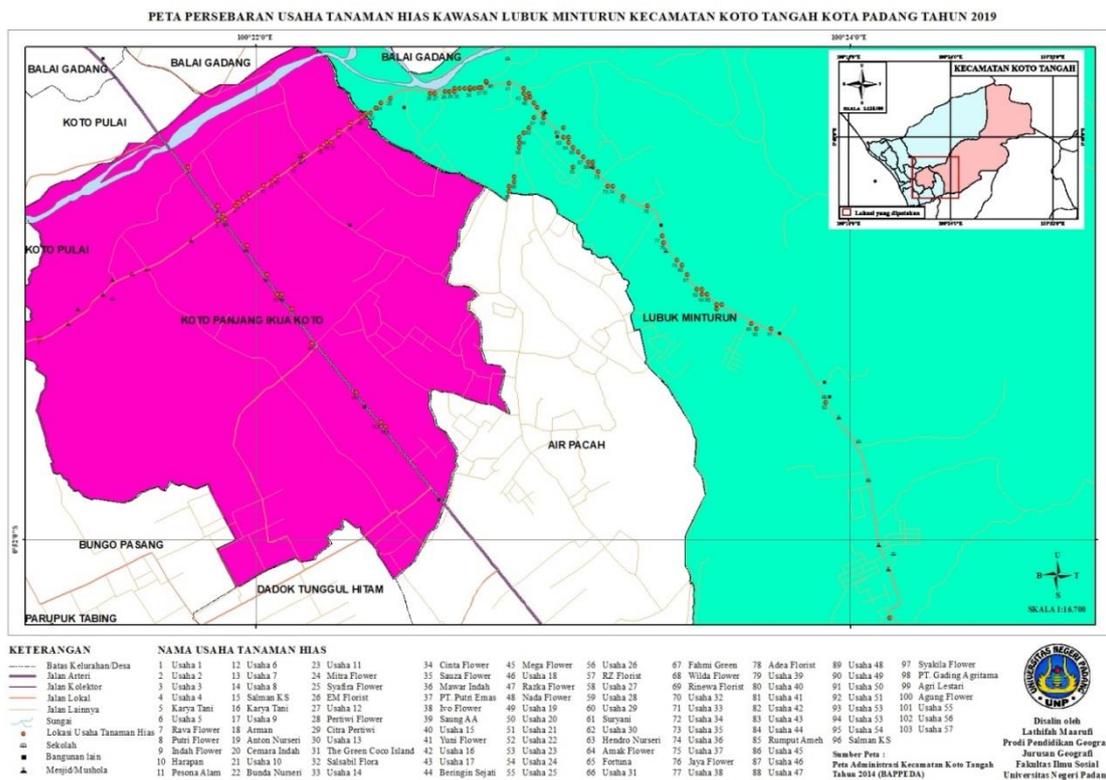
Usaha tanaman hias merupakan salah satu usaha yang dalam pemasarannya memerlukan adanya lokasi strategis. Lokasi strategis tersebut biasanya adalah lokasi yang ramai terutama dekat dengan jalan raya. Selain itu, faktor yang juga harus diperhatikan dalam memilih lokasi strategis usaha tanaman hias adalah ketersediaan lahan yang sesuai, baik untuk penjualan ataupun pembudidayaan.

Terkait dengan lokasi, usaha tanaman hias bersifat menentukan terhadap keanekaan pola persebaran yang ditinjau dari segi keteraturan persebaran, yakni teratur dan tidak teratur. Untuk mengetahui pola sebaran usaha tanaman hias tersebut bisa dilakukan dengan mengaitkannya pada pola pemukiman. Pola pemukiman menurut K.Wardiyantmoko (2006) ada 3 yaitu pola terpusat, pola tersebar, dan pola memanjang. Pola terpusat apabila rumah-rumah yang dibangun memusat pada

satu titik. Pola tersebar apabila rumah-rumah yang dibangun menyebar dan sedikit renggang antara satu sama lain. Pola memanjang apabila rumah-rumah yang dibangun membentuk pola berderet-deret hingga panjang.

Jika dilihat dari peta hasil yang sudah diolah dan dimasukkan titik koordinat usaha-usaha tanaman hias di dalamnya, usaha tanaman hias tersebar di sepanjang jalan Koto Panjang hingga Lubuk Minturun Sungai Lareh. Usaha-usaha tersebut berderet dan memanjang

mengikuti jalan. Penampakan tersebut jika dikaitkan dengan pembagian pola sebaran pemukiman di atas maka usaha-usaha tanaman hias Di Kawasan Lubuk Minturun ini memiliki pola memanjang yang mengikuti posisi jalan. Hal ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Alreiga (2014) yang menyatakan bahwa beberapa rumah yang menghadap pada jalan utama dapat dikatakan memiliki pola *linier* dengan mengikuti jalur jalan tersebut.



Gambar 1. Peta Pola Sebaran Usaha Tanaman Hias Di Kawasan Lubuk Minturun (Sumber: Olahan Data Primer & Sekunder 2019)

2. Komponen Usaha Tanaman Hias Di Kawasan Lubuk Minturun Kecamatan Koto Tangah Kota Padang

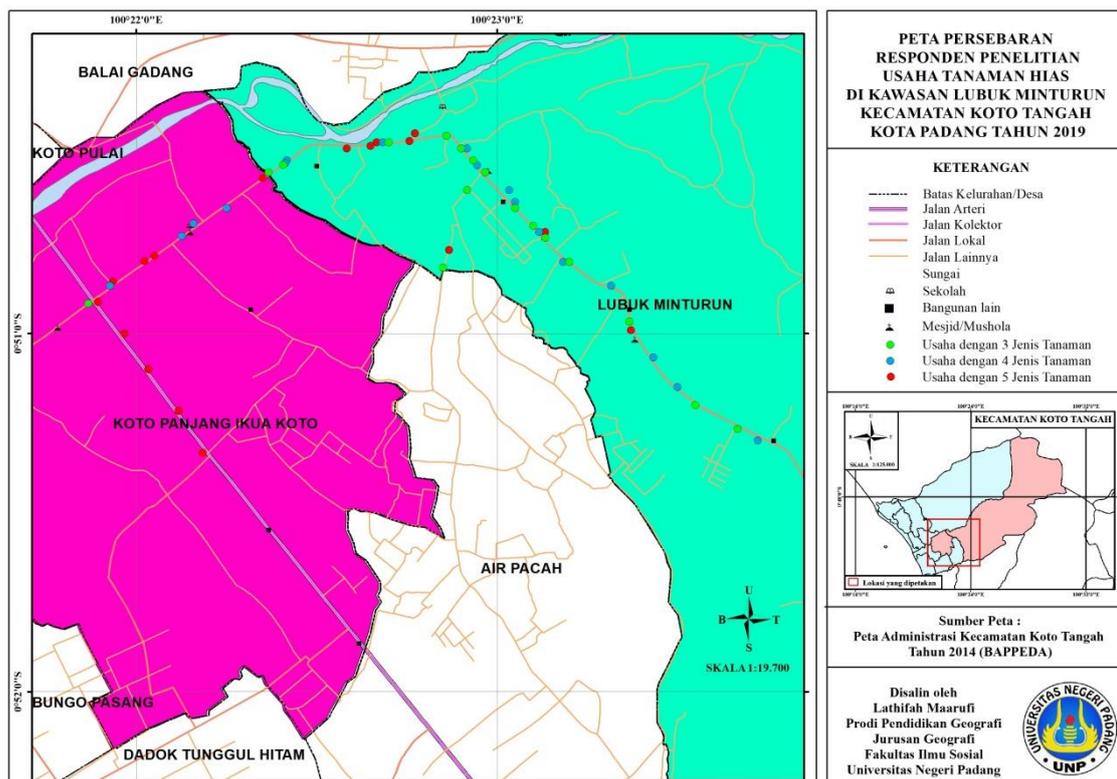
Responden penelitian untuk rumusan masalah komponen penelitian terbagi menjadi 3 kategori berdasarkan jumlah jenis

tanaman yang dijualnya. 17 responden pertama merupakan usaha yang menyediakan 5 atau lebih jenis tanaman, 17 responden kedua merupakan usaha yang menyediakan 4 jenis tanaman. 17 responden terakhir merupakan usaha yang menyediakan 3 jenis tanaman.

Lokasi responden tersebut dapat dilihat pada peta persebaran responden penelitian.

Dari peta tersebut tampak bahwa usaha yang menjual 5 atau lebih jenis tanaman tersebar di jalan raya Bypass dan juga di jalan raya Lubuk Minturun

namun usaha tersebut lebih banyak tersebar di daerah yang jangkauannya dekat dengan jalan arteri meskipun ada beberapa usaha yang berada agak jauh dari jalan arteri. Sedangkan usaha yang menjual 4 atau 3 jenis tanaman tersebar di sepanjang jalan raya Lubuk Minturun hingga ke Sungai Lareh. Dari penampakan pada peta tersebut disimpulkan bahwa penempatan lokasi usaha dari responden tidak terlalu berpengaruh terhadap banyak jenis tanaman yang dijual oleh pemilik usaha.



Gambar 2. Peta Sebaran Responden Penelitian Usaha Tanaman Hias Di Kawasan Lubuk Minturun

(Sumber: Olahan Data Primer & Sekunder 2019)

Komponen-komponen usaha tanaman hias saling berkaitan satu sama lain. Namun yang paling terlihat kaitannya diantaranya adalah modal, luas lahan, jumlah tenaga kerja, dan omset seperti yang terlihat pada tabel berikut.

Dalam kategori responden pertama yang menyediakan 5 atau lebih jenis tanaman modal yang dikeluarkan oleh 17 responden tersebut berkisar antara Rp 7.000.000 hingga Rp 35.000.000, lahan yang digunakan oleh mereka berkisar antara 300 m² hingga 1,5 Ha, jumlah tenaga kerja yang digunakan berkisar antara 1 hingga 8 orang, dan omset yang diperoleh berkisar antara Rp 5.000.000 hingga Rp 50.000.000 dalam satu bulan.

Dalam kategori responden kedua yang menyediakan 4 jenis tanaman modal yang dikeluarkan oleh 17 responden tersebut berkisar antara Rp 8.000.000 hingga Rp 20.000.000, lahan yang digunakan oleh mereka berkisar antara 300 m² hingga 1000 m², jumlah tenaga kerja yang digunakan berkisar antara 1 hingga 3 orang, dan omset yang diperoleh berkisar antara Rp 5.000.000 hingga Rp 15.000.000 dalam satu bulan.

Dalam kategori responden ketiga yang menyediakan 3 jenis tanaman modal yang dikeluarkan oleh 17 responden tersebut berkisar antara Rp 4.000.000 hingga Rp 13.000.000, lahan yang digunakan oleh mereka berkisar antara 200 m² hingga 500m², jumlah tenaga kerja yang digunakan berkisar antara 1 atau 2 orang, dan omset yang diperoleh berkisar antara

Rp 3.000.000 hingga Rp 10.000.000 dalam satu bulan.

Kondisi tersebut senada dengan penelitian Suryati (2017) yang menjelaskan bahwa modal kerja, luas lahan, dan tenaga kerja secara simultan berpengaruh signifikan dan berhubungan positif terhadap tingkat pendapatan petani bawang merah. Modal dan tenaga kerja secara parsial berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pendapatan petani bawang merah, sedangkan luas lahan berpengaruh signifikan dan nyata terhadap tingkat pendapatan petani bawang merah. Kondisi tersebut juga senada dengan penelitian Nur Hasnah Parinduri (2018) yang menjelaskan bahwa ada hubungan positif antara modal dengan pendapatan usaha pedagang tanaman hias, dengan tingkat keeratan cukup, ada hubungan positif antara jumlah jenis barang dagangan dengan pendapatan usaha pedagang tanaman hias dengan tingkat keeratan lemah. Umur, pendidikan, lamanya usaha, jumlah tanggungan, luas lahan, dan biaya produksi secara serempak berpengaruh nyata terhadap pendapatan usaha pedagang tanaman hias, namun secara parsial hanya jumlah tanggungan, luas lahan, dan biaya produksi yang berpengaruh nyata. Umur, pendidikan, dan lamanya usaha tidak berpengaruh nyata.

a. Modal

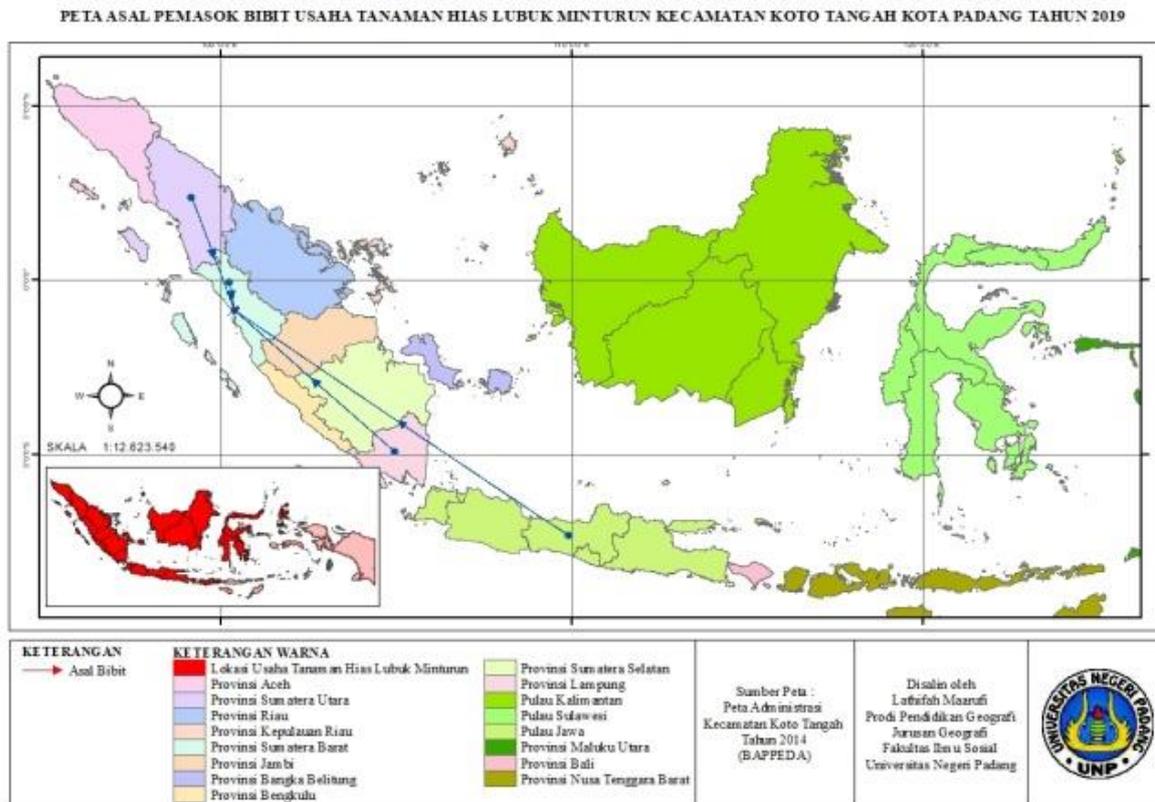
Usaha tanaman hias di Kawasan Lubuk Minturun Kecamatan Koto Tangah Kota Padang sudah mulai berkembang sejak akhir 1990-an.

Setiap tahun selalu terjadi peningkatan jumlah usaha tanaman hias di sana. Modal awal yang digunakan untuk menjalankan usaha tanaman hias adalah modal mereka sendiri dan ada juga yang menggunakan pinjaman bank. Besar modal yang mereka butuhkan untuk menjalankan usaha tanaman hias ini berkisar antara Rp 4.000.000 hingga Rp 35.000.000. Dari modal yang ada tersebut digunakan untuk membeli bibit, pupuk, alat-alat perawatan tanaman, dan upah karyawan. Bahkan pemilik usaha yang lahannya masih menyewa, modal tersebut juga digunakan untuk membayar sewa lahan dalam satu tahun. Hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggia Wulandari (2008) yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan biaya produksi pada usaha tanaman hias. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Novita (2013) menyatakan sumber pembiayaan petani meliputi modal sendiri, pinjaman dari rentenir, hutang pada toko sarana produksi

pertanian, serta agen. Akibat terbatasnya modal menyebabkan pemeliharaan yang dilakukan kurang optimal. Jadi dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha tanaman hias di kawasan Lubuk Minturun memerlukan bantuan dari pemerintah untuk mengembangkan dan mendukung mereka dalam pendanaan, bisa dengan lebih mengaktifkan koperasi petani yang ada ataupun dengan meningkatkan program-program kelompok tani untuk tanaman hias yang ada di Kawasan Lubuk Minturun tersebut.

b. Jenis Tanaman

Sebagian besar tanaman hias yang dijual merupakan tanaman hias yang dibibitkan sendiri oleh pemilik usaha, namun ada beberapa tanaman hias yang tidak ada di sekitaran lokasi usaha dan harus di beli dari luar daerah seperti tanaman-tanaman khas suatu daerah. Daerah yang menjadi pemasok bibit tanaman hias di Kawasan Lubuk Minturun adalah Jawa, Medan, dan Lampung.



Gambar 3. Peta Daerah Asal Pemasok Bibit Tanaman Hias
(Sumber: Olahan Data Primer & Sekunder 2019)

Jenis tanaman yang dijual responden secara umum dapat dikelompokkan menjadi tanaman hias dan bukan tanaman hias. Tanaman hias yang dijual adalah tanaman hias bunga, tanaman hias daun, tanaman hias buah, tanaman hias batang, dan tanaman hias akar. Tanaman hias bunga yang populer dikalangan pembeli adalah Bougenville, Anggrek, Geranium, dan Alamada. Tanaman hias daun yang populer di kalangan pembeli adalah Suplir, Spider Plant, Alokasia, Pucuk merah, Brokoli hijau/kuning, dan Gelombang Cinta. Tanaman hias batang yang populer di kalangan pembeli adalah palem-paleman, bambu kuning/ bambu air, dan kaktus mini. Sedangkan tanaman hias akar yang populer di kalangan pembeli adalah

bonsai dan beringin. Selain tanaman hias, mereka juga menjual bibit-bibit tanaman hortikultura seperti bibit buah, bibit perkebunan, tanaman obat-obatan, tanaman kehutanan, dan juga menerima proyek pembuatan taman. Harga tanaman hias yang dijual pun berbeda-beda mulai dari Rp 2.000 hingga Rp 15.000.000 dalam satu pot. Hal ini sesuai dengan pendapat Endah (2001) menyatakan bahwa semakin hari jenis tanaman hias semakin banyak, harganya pun ikut bervariasi mulai dari ribuan sampai puluhan juta rupiah bisa kita temui. Ada banyak faktor yang menyebabkan harga tanaman hias melambung tinggi, antara lain : (1) Jenis tanaman hias langka, (2) Perawatannya tergolong sulit, (3) Jenis tanaman hias itu sedang

ngetrend. Ada dari berbagai peminat tanaman hias lebih minat kepada tanaman hias daun dan bunga. Jadi dapat disimpulkan dengan memiliki jenis tanaman hias yang beragam, pemilik usaha dapat lebih menarik minat pelanggan dan juga omset yang didapat akan meningkat dan dapat mengembangkan usaha.

c. Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja yang digunakan oleh usaha-usaha tanaman hias yang menjadi responden sangatlah beragam yaitu berkisar antara 1 hingga 8 orang dalam satu usaha dengan upah berkisar antara Rp 50.000 hingga Rp 70.000 dalam 1 hari. Selain tenaga kerja tetap, pemilik usaha juga menggunakan tenaga kerja musiman yang dipanggil apabila ada pekerjaan borongan sewaktu-waktu. Keberagaman jumlah tenaga kerja tersebut dipengaruhi oleh

luas lahan yang digunakan untuk usaha. hal ini sejalan dengan penelitian Anggia Wulandari (2008) yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan curahan tenaga kerja pada usaha tani tanaman hias antara skala kecil dan skala besar. Jadi dapat disimpulkan bahwa semakin luas lahan yang digunakan atau semakin besar skala usaha taninya maka akan semakin besar tenaga yang diperlukan.

d. Pemasaran

Cara mereka memasarkan tanaman hias mereka adalah dengan memasarkan langsung ditempat dan melalui perantara orang lain. Wilayah pemasaran mereka dapat mencapai luar kota hingga luar Pulau (Medan, Riau, Jambi, Bengkulu, Jawa). Untuk pemasaran ke luar daerah mereka menggunakan pick-up. Dan ada pula yang menggunakan jasa pengiriman.



Gambar 4. Peta Jalur Distribusi Usaha Tanaman Hias Di Kawasan Lubuk Minturun (Sumber: Olahan Data Primer & Sekunder 2019)

Dalam meningkatkan pemasarannya usaha-usaha tersebut menggunakan beberapa media promosi yang memanfaatkan teknologi seperti Facebook, Instagram, Whatsapp, dan Website. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Deni Arif Nugroho (2012) yang menyatakan bahwa Strategi pemasaran usaha tanaman hias yang diajukan sebagai bahan masukan dan pertimbangan usaha tanaman hias adalah: (1) memanfaatkan ketenaran daerahnya sebagai ajang promosi, (2) memanfaatkan teknologi untuk pelayanan (3) perluasan pangsa pasar, (4) mengembangkan saluran distribusi, (5) meningkatkan promosi (6) meningkatkan kualitas tanaman

hias, (7) memperhatikan kualitas pelayanan.

Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa usaha tanaman hias Di Kelurahan Lubuk Minturun mempunyai prospek yang cukup baik untuk dikembangkan karena pemasarannya dapat mencapai luar pulau dan juga sudah memanfaatkan teknologi dalam meningkatkan promosinya. Namun untuk itu harus tetap melihat bagaimana strategi pengembangan tanaman hias di masa yang akan.

e. Omset

Jumlah pendapatan yang mereka peroleh dari usaha tanaman hias ini dalam satu bulan sekitar Rp 3.000.000 hingga Rp 50.000.000.

Pendapatan yang diperoleh tersebut dipengaruhi oleh luas lahan, modal, tenaga kerja, dan jenis tanaman yang dijual, dan strategi pemasaran. Dari usaha tanaman hias mereka dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Yuni (2007) menyatakan Pendapatan yang diterima oleh pengusaha sangat dipengaruhi oleh biaya produksi dan jumlah penerimaan.

Untuk meningkatkan pendapatan, pengusaha adenium dapat melakukan beberapa hal, yaitu mengurangi jumlah pembelian bibit dari penyedia bibit dengan melakukan budidaya adenium sendiri, meningkatkan kualitas atau ragam adenium dan melakukan promosi atau memperkenalkan adenium ke masyarakat luas melalui pameran bugar dan melalui media lainnya. Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa pendapatan yang didapat oleh pengusaha tanaman hias masih tergolong sedang, sehingga untuk meningkatkan pendapatan pengusaha tanaman hias mereka lebih meningkatkan kualitas atau ragam dari jenis tanaman hias tersebut.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan deskripsi data dan pembahasan hasil penelitian maka dapat diambil kesimpulan informasi tentang pola sebaran usaha tanaman hias di Kawasan Lubuk Minturun Kecamatan Koto Tangah Kota

Padang diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Sebaran usaha tanaman hias yang ada di Kawasan Lubuk Minturun memiliki pola memanjang dimana usaha-usaha tanaman hias tersebut tersebar di sepanjang jalan Koto Panjang hingga Lubuk Minturun Sungai Lareh.
2. Komponen usaha tanaman hias dengan penjabaran sebagai berikut:
 - a. Sumber modal yang digunakan untuk menjalankan usaha budidaya tanaman hias yang ada di Kawasan Lubuk Minturun Kecamatan Koto Tangah Kota Padang adalah modal mereka sendiri dan ada juga yang menggunakan pinjaman bank. dengan modal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha tanaman hias ini berkisar antara Rp 4.000.000 hingga Rp 35.000.000.
 - b. Tanaman hias yang dijual adalah tanaman hias bunga, tanaman hias daun, tanaman hias buah, tanaman hias batang, dan tanaman hias akar. Tanaman hias bunga yang populer dikalangan pembeli adalah Bougenville, Anggrek, Geranium, dan Alamada. Tanaman hias daun yang populer di kalangan pembeli adalah Suplir, Spider Plant, Alokasia, Pucuk merah, Brokoli hijau/kuning, dan Gelombang Cinta. Tanaman hias batang yang populer di kalangan pembeli adalah

palem-paleman, bambu kuning/ bambu air, dan kaktus mini. Sedangkan tanaman hias akar yang populer di kalangan pembeli adalah bonsai dan beringin. Selain tanaman hias, mereka juga menjual bibit-bibit tanaman hortikultura seperti bibit buah, bibit perkebunan, tanaman obat-obatan, tanaman kehutanan, dan juga menerima proyek pembuatan taman. Harga tanaman hias yang dijual pun berbeda-beda mulai dari Rp 2.000 hingga Rp 15.000.000 dalam satu pot.

- c. Jumlah tenaga kerja yang digunakan oleh usaha-usaha tanaman hias yang menjadi responden sangatlah beragam yaitu berkisar antara 1 hingga 8 orang dalam satu usaha dengan upah berkisar antara Rp 50.000 hingga Rp 70.000 dalam 1 hari. Selain tenaga kerja tetap, pemilik usaha juga menggunakan tenaga kerja musiman yang dipanggil apabila ada pekerjaan borongan sewaktu-waktu.
- d. Cara mereka memasarkan tanaman hias mereka adalah dengan memasarkan langsung ditempat dan melalui perantara orang lain. Wilayah pemasaran mereka dapat mencapai luar kota hingga luar Pulau (Medan, Riau, Jambi, Bengkulu, Jawa). Untuk pemasaran ke luar daerah mereka menggunakan pick-up.

Dan ada pula yang menggunakan jasa pengiriman. Dalam meningkatkan pemasarannya, usaha-usaha tersebut menggunakan beberapa media promosi yang memanfaatkan teknologi seperti Facebook, Instagram, Whatsapp, dan Website.

- e. Jumlah pendapatan yang mereka peroleh dari usaha tanaman hias ini dalam satu bulan sekitar Rp 3.000.000 hingga Rp 50.000.000. Pendapatan yang diperoleh tersebut dipengaruhi oleh luas lahan, modal, tenaga kerja, dan jenis tanaman yang dijual, dan strategi pemasaran. Dari usaha tanaman hias mereka dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian di atas peneliti menyarankan beberapa hal yang dapat dilakukan guna meningkatkan usaha terkait tanaman hias yang ada di Kawasan Lubuk Minturun sebagai berikut:

1. Pemerintah perlu untuk mengembangkan dan mendukung kegiatan usaha tanaman hias yang ada di Kawasan Lubuk Minturun Kecamatan Koto Tangah terutama dalam pendanaan modal (pinjaman uang, bibit, pupuk, dll) dengan lebih mengaktifkan koperasi petani yang ada ataupun dengan meningkatkan program-program

kelompok tani untuk tanaman hias yang ada di Kawasan Lubuk Minturun tersebut.

2. Agar dapat meningkatkan omsetnya, pelaku usaha harus memiliki strategi pemasaran yang bagus baik dalam memperluas jangkauan pemasaran, memperbanyak jenis tanaman yang diusahakan, ataupun dalam kegiatan promosi usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alreiga Referendiza Wiraprama, Z. A. 2014. *Kajian Pola Pemukiman Dusun Ngibikan Yogyakarta Dikaitkan dengan Perilaku Masyarakatnya*. Skripsi Universitas Muhammadiyah Jakarta Fakultas Teknik Jurusan Arsitektur.
- Joesi Endah. 2001. *Membuat Tanaman Hias Rajin Berbunga*. Yogyakarta: Kanisius.
- K. Wardiyatmoko. 2006. *Geografi Untuk SMA Kelas XII*. Jakarta: Erlangga.
- Novita, Desi. 2013. "Model Pembiayaan Usahatani Melon Di Kabupaten Deli Serdang". *Jurnal Fakultas Pertanian* (Vol 18 No 1).Hlm. 62—68.
- Nugroho, Deni Arif. 2012. *Strategi Pemasaran Tanaman Hias Di Dusun Bojong Desa Giyanti Kecamatan Candimulyo Kabupaten Malang*. Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta Fakultas Ilmu Sosial Program Studi Pendidikan Geografi.
- Parinduri, Nur Hasnah. 2018. *Analisis Pendapatan Usaha Tanaman Hias Di Kota Medan*. Skripsi Universitas Sumatera Utara Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis.
- Sudjana, Nana. 2001. *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*. Bandung: Sinar Baru.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Suryati. 2017. *Pengaruh Modal Kerja, Luas Lahan, dan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Petani Bawang Merah Di Desa Sakuru Kecamatan Monta Kabupaten Bima*. Skripsi UIN Alauddin Makassar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ilmu Ekonomi.
- Waty, Gita Eka. 2010. *Penyusunan Strategi Bisnis Tanaman Hias Pada Tyas Orchid, Bogor, Jawa Barat*. Skripsi Institut Pertanian Bogor Fakultas Ekonomi dan Manajemen Departemen Agribisnis.
- Wulandari, Anggia. 2008. *Analisis Usahatani Tanaman Hias Studi Kasus: Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang*. Skripsi Universitas Sumatera Utara Fakultas Pertanian Departemen Sosial Ekonomi Pertanian.