

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha agribisnis tanaman hias saat ini sedang berkembang cukup pesat. Tanaman hias tidak hanya berperan dalam pembangunan sektor pertanian, akan tetapi juga berperan bagi pembangunan sektor agrowisata di Indonesia. Perkembangan agrowisata yang memanfaatkan usaha pertanian sebagai objek wisata membuat bisnis tanaman hias memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan.

Tanaman hias adalah tanaman yang memiliki karakteristik morfologi bernilai estetik dan eksotik, di antaranya adalah tanaman hias bunga (anggrek, krisan, mawar, sedap malam, anthurium), tanaman hias berdaun indah (*aglonema*, puring, pucuk merah, siprus), serta tanaman hias perdu dan pohon (bugenvil, palem, sikas, beringin).”Tanaman hias merupakan salah satu komoditas yang mempunyai nilai ekonomi tinggi dan memiliki prospek yang sangat cerah sebagai komoditas unggulan ekspor maupun untuk pemasaran di dalam negeri”(Direktorat Budidaya Tanaman Hias, 2008).

Di Indonesia minat masyarakat pada berbagai tanaman hias cenderung meningkat ,bahkan saat ini tanaman hias di pakai pada acara seremonial dan rumah menjadi koleksi para penggemar tanaman hias.” Untuk koleksi tanaman hias yang banyak diminati masyarakat , antara lain: anggrek, *Aglaonema*, *Adenium*,*Anthurium*,

Philodendrom, Euorbia, Helikunia, Mawar dan jenis tanaman hias berdaun indah lainnya” (Dinas Pertanian, 2005). Data produksi tanaman hias di Indonesia disajikan pada Tabel 1.1

Tabel 1.1.
Produksi tanaman hias di Indonesia, tahun 2007-2011

Komoditas (tangkai)	Tahun				
	2007	2008	2009	2010	2011
Anggrek	9.484.393	15.309.964	16.205.949	14.050.445	15.490.256
Anthurium	2.198.990	2.627.498	3.833.100	7.655.542	4.724.730
Anyelir	1.901.509	3.024.558	5.320.824	7.607.588	5.130.332
Gerbera	4.931.441	4.101.631	5.185.586	9.693.487	10.543.445
Gladiol	11.271.385	8.581.395	9.775.500	10.064.082	5.448.740
Heliconia	1.427.048	5.278.477	4.124.174	2.961.385	2.791.257
Krisan	66.979.260	101.777.126	107.847.072	185.232.970	305.867.882
Mawar	59.492.699	39.265.696	60.191.362	82.351.332	74.319.773
Sedap Malam	21.687.493	25.598.314	51.047.807	59.298.954	62.535.465
Dracaena*)	2.041.962	1.863.764	2.262.505	4.625.925	2.447.314
Melati*)	15.775.751	20.388.119	28.307.326	21.600.442	22.541.485
Palem*)	1.171.768	1.149.420	1.260.408	1.098.197	1.261.445

Sumber : BPS dan Direktorat Jenderal Hortikultura, 2012

Keterangan: *) Produksi dalam pohon

Produksi tanaman hias di Indonesia dari tahun ke tahun selalu mengalami fluktuasi namun cenderung mengalami peningkatan. Hal tersebut terlihat dari produksi tanaman hias antara lain anthurium, gerbera, gladiol, krisan, mawar, sedap malam, dan dracaena. Peningkatan produksi terbesar terjadi tahun 2008 pada

tanaman krisan, yaitu sebesar 34,8 persen dari tahun 2007. Peningkatan produksi tersebut berlanjut sampai tahun 2010 hingga mencapai produksi 185 juta tangkai.

Keterampilan menjual juga merupakan satu hal yang penting untuk menarik perhatian konsumen yang dapat mempengaruhi keinginan konsumen untuk membeli di tempat tersebut. Definisi keterampilan menjual menurut Sujan (1994:40) keterampilan menjual digambarkan sebagai sebuah orientasi dari seseorang untuk berusaha melakukan perbaikan dan meningkatkan kemampuan serta penguasaan atas pekerjaan yang menjadi tanggungjawabnya. Dengan kata lain, keterampilan menjual merupakan pengetahuan dan penguasaan untuk melakukan tindakan tertentu sebagai pengetahuan prosedural maupun tindakan khusus yang mengacu pada keberhasilan penjualan.

Kelengkapan produk juga merupakan satu hal yang penting dalam meningkatkan omzet penjualan para pedagang karena dengan lengkapnya produk maka hal ini bisa menjadi daya tarik tersendiri dan juga beragamnya sumber penjualan pedagang. Definisi kelengkapan produk menurut Ma'ruf (2005:135) sebagai berikut "kelengkapan produk adalah kegiatan pengadaan barang-barang yang sesuai dengan bisnis yang dijalani toko (produk berbasis makanan, pakaian, barang kebutuhan rumah, produk umum, dan lain-lain atau kombinasi) untuk di sediakan dalam toko pada jumlah, waktu, dan harga yang sesuai untuk mencapai sasaran toko atau perusahaan ritel."

Mencermati fenomena di ataslah maka banyak para pengusaha tanaman hias saat ini di kota Medan khususnya di jalan Willem Iskandar Pasar V Barat

bermunculan dan menjamur serta memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan penjualan serta pemasarannya yang dapat menjadi sumber pendapatan utama bagi para pedagang tanaman hias tersebut.

Dalam penelitian ini dilakukan survei terhadap pedagang tanaman hias yang terletak di Kampung Hijau jalan Willem Iskandar, hasil survei awal pada bulan Februari tingkat pendapatan para pedagang tanaman hias tersebut dapat dilihat pada table 1.2 berikut.

Table 1.2 Omzet Penjualan pedagang tanaman hias di Kampung Hijau per Februari 2015

No	Nama Toko	Nama Pemilik	Total Omzet Penjualan
1	Nasution Flower	Muh. Al-Hanifah Nst	Rp 4.200.000
2	Adrian Flower	Adrian Eka Putra	Rp 4.000.000
3	Bunda Flower	Bunda	Rp 3.500.000
4	Kampung Hijau Flower	Yusuf	Rp 10.000.000
5	Fattul Flower	Fattul	Rp 12.000.000
6	Damanik Flower	Hj Ros Damanik	Rp 6.000.000
7	Windarti Flower	Windarti	Rp 5.000.000
8	Tata Flower	Tata	Rp 5.500.000
9	Rezhy Flower	Rezhy	Rp 5.000.000
10	Sinar Flower	Sinar	Rp 4.200.000
11	Kembar Flower	Reza Pratama	Rp 3.500.000
12	Toko Bunga Rizky	Rizky	Rp 3.800.000
13	Fery Lubis Flower	Fery Lubis	Rp 5.000.000
14	Lily Flowers	Lily	Rp 6.000.000
15	Noni Medan Flower	Noni	Rp 5.500.000
16	Rizal Nursery	Rizal	Rp 9.000.000
17	Go Green Flower	Andi	Rp 9.500.000

Berdasarkan data diatas, menunjukkan bahwa tingkat penjualan dari setiap pedagang berbeda-beda, Fattul Flowers memiliki tingkat penjualan tertinggi yaitu sebesar Rp 12.000.000 dan penjualan paling rendah di miliki oleh Kembar Flower

yakni sebesar Rp 3.500.000. Pada data nampak jelas terjadi perbedaan signifikan antara omset penjualan tertinggi dan omset penjualan terendah.

Semakin banyaknya bermunculan para pedagang tanaman hias di Jalan Willem Iskandar Pasar V Barat ini, membuat persaingan para pedagang semakin berat dan terbuka lebar. Demi meningkatkan penjualannya para pedagang seharusnya melakukan berbagai cara yaitu mulai dari menjual tanaman yang beragam dan banyak jenis atau yang kita kenal dengan kelengkapan produk serta meningkatkan ketrampilan penjual (*selling skills*).

Berdasarkan survey awal dalam penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat omzet penjualan sebagian besar pedagang tanaman hias di Kampung Hijau masih rendah, menyadari masalah ini para pedagang berusaha mencari cara untuk meningkatkan omset penjualan yaitu dengan meningkatkan ketrampilan menjual dan juga menambah kelengkapan produk sehingga bias meningkatkan omset penjualan.

Atas dasar latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Keterampilan Menjual dan Kelengkapan Produk Terhadap Omset Penjualan Tanaman Hias (Studi Pada Pedagang Tanaman Hias di Jalan Willem Iskandar Pasar V Barat Medan) “**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan diatas, identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Keterampilan menjual yang tidak baik dari pedagang.
2. Produk yang di jual tidak beragam

3. Produk yang di jual tidak lengkap
4. Komunikasi yang kurang dari penjual terhadap konsumen

1.3 Pembatasan Masalah

Untuk mencegah adanya penafsiran yang salah dan pembahasan penelitian yang tidak terarah, maka penulis menetapkan batasan dan ruang lingkup penelitian ,
“Pengaruh Ketrampilan Menjual dan Kelengkapan Produk Terhadap Omset Penjualan Tanaman Hias (Studi Pada Pedagang Tanaman Hias di jalan Willem Iskandar Pasar V Barat Medan) “

1.4 Perumusan Masalah

Adapun yang menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah ketrampilan menjual berpengaruh terhadap omzet penjualan?
2. Apakah kelengkapan produk berpengaruh terhadap omzet penjualan?
3. Apakah keterampilan menjual dan kelengkapan produk sama-sama berpengaruh terhadap omzet penjualan?

1.4 Tujuan penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh ketrampilan menjual terhadap omzet penjualan pedagang tanaman hias di jalan Willem Iskandar Pasar V Barat Medan
2. Untuk mengetahui pengaruh kelengkapan produk terhadap omzet penjualan pedagang tanaman hias di jalan Willem Iskandar Pasar V Barat Medan

3. Untuk mengetahui pengaruh keterampilan menjual dan kelengkapan produk terhadap omset penjualan pedagang tanaman hias di jalan Willem Iskandar Pasar V Barat Medan

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, sebagai tambahan pengetahuan dalam memperluas wawasan tentang pengaruh lokasi dan kelengkapan produk terhadap omset penjualan serta mengetahui sejauh mana hubungan antara teori yang diperoleh di dalam perkuliahan dengan kondisi nyata di lapangan.
2. Bagi pedagang, sebagai bahan masukan dan pertimbangan pedagang tanaman hias dalam usaha meningkatkan omset penjualan
3. Bagi Universitas Negeri Medan , sebagai tambahan literature perpustakaan Universitas Negeri Medan di bidang penelitian, khususnya mengenai lokasi dan kelengkapan produk yang mempengaruhi omset penjualan
4. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai sumber informasidan referensi tentang pengaruh keterampilan menjual dan kelengkapan produk terhadap omset penjualan di masa yang akan datang.