

**PENGARUH HARGA JUAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN
TANAMAN PALEM KIPAS (*Livistona chinensis*)
DI KOTA MADYA UJUNG PANDANG**

OLEH

MEGAWATI

4593033001/9931100710120

UNIVERSITAS

BOSOWA



**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS "45"
UJUNG PANDANG**

1998

LEMBARAN PENGESAHAN

DISETUJUI/DISAHKAN OLEH
REKTOR UNIVERSITAS "45"



Handwritten signature of Dr. Andi Jaya Sose Se.

DR. ANDI JAYA SOSE SE. MBA

BUSUWA



Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin

(Dr. Ir. Ambo Ala, MS)



Dekan Fakultas Pertanian
Universitas "45"

Handwritten signature of Ir. Darussalam Sanusi.

(Ir. Darussalam Sanusi, MSi)

PENGARUH HARGA JUAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN
TANAMAN PALEM KIPAS (*Livistone chinensis*)
DI KOTAMADYA UJUNG PANDANG

OLEH

M E G A W A T I

4593033001/9931100710120

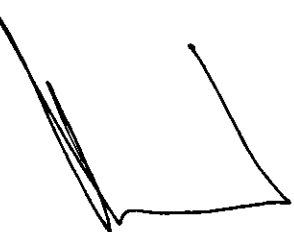
Skrripsi
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian
Pada
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas "45"
Ujung Pandang
1998

Picetujui Oleh




Ir. H. Nazaruddin LO, MS

Pembimbing I



Ir. Thomas Tahir

Pembimbing II



Ir. Aylce Christine, MSi

Pembimbing III

BERITA ACARA UJIAN

Berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas "45" Ujung
Pandang Nomor : SK 705/01/U-45/XI/1994 tanggal 29 November
1994 tentang Panitia Ujian Skripsi, pada hari ini
Kamis Tanggal 4 Juni 1998 Skripsi ini diterima dan
disahkan setelah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian
Skripsi Universitas "45" Ujung Pandang untuk memenuhi
sebagian syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana
Program Strata Satu (SI) pada Fakultas Pertanian Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian, yang terdiri dari :

Panitia Ujian Skripsi

Tanda Tangan

K e t u a : IR. DARUSSALAM SANUSI, MSi.

(.....)

Sekretaris : IR. RUDDING MALALEO

(.....)

Penguji : IR. NAZARUDDIN LO, MS.

(.....)

: IR. THOMAS TAHIR

(.....)

: IR. AYLEE CHRISTINE, MSi.

(.....)

: PROF.DR.IR. A.RAHMAN MAPPANGAJA,MS

(.....)

: IR. M. JAMIL GUNAWI

(.....)

: IR. FAIDAH AZUS, MSi

(.....)

RINGKASAN

Megawati (4593033001). Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Tanaman Palem Kipas (*Livistona chinensis*) di Kotamadya Ujung Pandang di bawah bimbingan H. Nazaruddin LO., Thomas Tahir dan Aylee Christine.

Penelitian ini berlangsung selama 2 bulan yaitu dari bulan Februari sampai bulan April 1998, yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara harga jual dengan volume penjualan serta berapa besar pengaruh harga jual terhadap volume penjualan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan observasi. Teknik penentuan responden adalah tunjuk langsung (purposive sampling). Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh harga jual terhadap volume penjualan sebesar -1.549 hal ini menunjukkan bahwa harga jual tidak berpengaruh secara nyata terhadap volume penjualan dengan nilai t -hitung -0.020 dan t -tabel 1.701 .

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah swt. karena atas berkat, rahmat dan hidayah-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menghadapi berbagai rintangan dan hambatan, namun semuanya dapat teratasi berkat dorongan, kerja keras dan petunjuk berbagai pihak terutama dari Bapak dan Ibu Dosen Pembimbing.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dengan keterbatasan ilmu yang dimiliki maka di dalam skripsi ini terdapat beberapa ketimpangan-ketimpangan atau kekurangan namun demikian itulah upaya maksimal yang telah dibuat oleh penulis. Oleh sebab itu demi kesempurnaan skripsi ini maka segenap pembaca, penulis senantiasa mengharapkan saran-saran dan kritikan yang sifatnya membangun.

Dalam penyusunan skripsi ini mulai dari tahap awal sampai pada tahap akhir penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak, baik dalam bentuk materil maupun sprituil oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tinggi terutama kepada :

1. Bapak Ir. H. Nazaruddin LO. MS., Bapak Ir. Thomas Tahir, dan Ibu Ir. Aylee Christine, Msi, masing-masing selaku pembimbing I, II dan III.
2. Bapak Ir. Darussalam Sanusi, Msi. Selaku dekan fakultas pertanian Universitas "45" Ujung Pandang.

3. Bapak Ir. Thomas Tahir, sebagai ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas "45" Ujung Pandang.
4. Bapak dan Ibu dosen serta para asisten yang telah membekali penulis berupa pengetahuan, begitu pula segenap karyawan terutama dalam lingkungan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas "45" Ujung Pandang.
5. para pengusaha tanaman hias yang selalu siap menerima dan memberikan informasi kepada penulis tanpa mengenal waktu dan tempat.
6. Ayahanda H. Achmad Sijaya dan Ibunda Dewangga Intan tercinta yang telah mencurahkan kasih sayangnya mengasuh dan tak merasa bosan membiayai penulis sejak dari SD hingga Perguruan Tinggi.
7. Kakak-kakakku tersayang Denawati Achmad, SH. dan Dra. Fatmawati Achmad serta adik-adik tercinta yang selalu mendorong dan mengharapkan kesuksesan penulis.
8. Segenap keluarga dan sahabat setia penulis yang tidak tersebutkan namanya dalam lembaran ini.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis memohon doa kepada Allah Subhanahu Wataala agar semua pihak yang telah membantu penulis mendapat imbalan yang berlipat ganda. semoga kehadiran skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua khusus para pembaca.

Ujung Pandang, Juni 1988

P e n u l i s

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan dan Kegunaan	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kegiatan Pemasaran.....	6
2.2. Mengenal Tanaman Palembang.....	7
2.3 Harga	8
2.4 Volume Penjualan	9
2.5 Harga Penjualan.....	10
2.6 Hipotesis	11
III. METODE PENELITIAN	
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	12
3.2 Penentuan responden	12
3.3 Jenis dan Sumber Data	12
3.4 Analisis Data	13
3.5 Konsep Operasional	15

IV. KEADAAN UMUM WILAYAH

4.1	Letak dan Luas Daerah	16
4.2	Jumlah Penduduk	18
4.3	Jumlah Pengusaha Tanaman Hias	20
4.4	Perekonomian	21
4.5	Pariwisata	21
4.6	Pertumbuhan Ekonomi	22

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1	Identitas Pengusaha.....	23
5.2	Harga Jual Eceran Yang diberlakukan Responden	28
5.3	Pengaruh Harga Jual Eceran Terhadap Volume Penjualan	29

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1	Kesimpulan	32
6.2	Saran-Saran.....	32

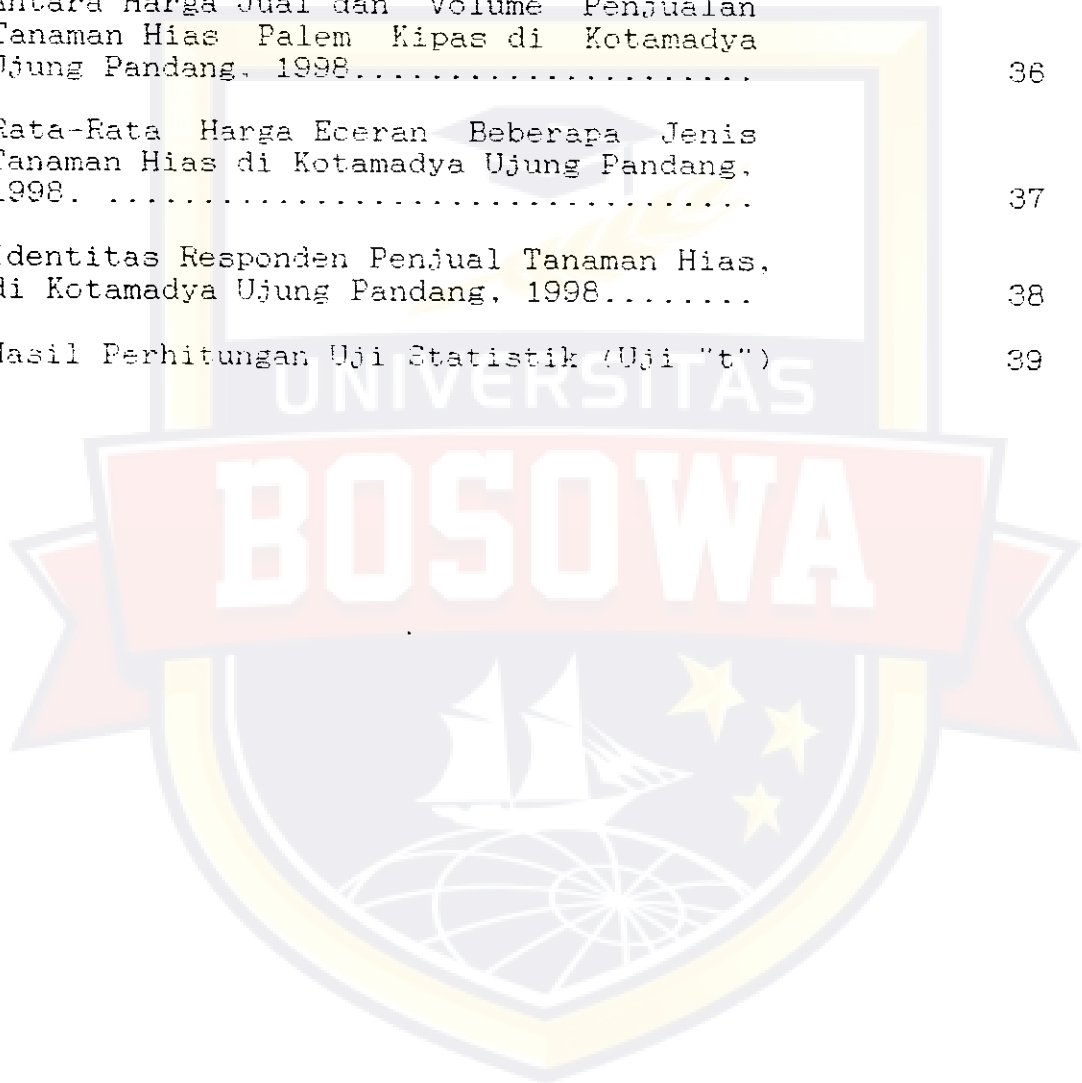
DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel	Teks	Halaman
1.	Pembagian Wilayah Administrasi Daerah Tingkat II Ujung Pandang, 1997	16
2.	Luas Wilayah Masing - Masing Ke-empat Kecamatan yang menjadi lokasi penelitian di Kotamadya Ujung Pandang, 1997.....	18
3.	Jumlah Penduduk Masing-Masing Ke-empat Kecamatan di Kotamadya Ujung Pandang, 1997.	19
4.	Jumlah Pengusaha Tanaman hias di Masing-Masing empat Kecamatan di Kotamadya Ujung Pandang. 1997.....	20
5.	Tingkat Umur Pengusaha Tanaman Hias Pada empat Kecamatan di Kotamadya Ujung Pandang. 1997.....	24
6.	Tingkat Pendidikan Pengusaha tanaman Hias Palembang di Kotamadya Ujung Pandang. 1998.....	25
7.	Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha Palembang Kipas di Kotamadya Ujung Pandang, 1998.....	26
8.	Pengalaman Berusaha Tanaman Hias (Jenis Palembang) Responden di Kotamadya Ujung Pandang. 1998.....	27
9.	Harga Jual Eceran (HJE) yang diberlakukan Responden Tanaman Palembang Kipas di Kotamadya Ujung Pandang. 1998.....	28
10.	Pengaruh Harga Jual Eceran Terhadap Volume Penjualan Tanaman Hias Palembang Kipas. di Kotamadya Ujung Pandang. 1998.....	29

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Teks	Halaman
1.	Gambar Peta Kotamadya Ujung Pandang	34
2.	Harga Jual Eceran dan Volume Penjualan Tanaman Palem Kipas di Kotamadya Ujung Pandang, 1998.....	35
3.	Tabel Penolong Untuk Menghitung Korelasi Antara Harga Jual dan Volume Penjualan Tanaman Hias Palem Kipas di Kotamadya Ujung Pandang, 1998.....	36
4.	Rata-Rata Harga Eceran Beberapa Jenis Tanaman Hias di Kotamadya Ujung Pandang, 1998.	37
5.	Identitas Responden Penjual Tanaman Hias, di Kotamadya Ujung Pandang, 1998.....	38
6.	Hasil Perhitungan Uji Statistik (Uji "t")	39



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada awal sejarahnya manusia belum mengenal kegiatan bercocok tanam. Baru setelah peradabannya berkembang, mulailah mereka mengusahakan budidaya tanaman namun yang diusahakannya baru tanaman pangan saja. Waktu terus berlalu, peradaban manusia pun mengalami kemajuan yang luar biasa. Dari kehidupan bercocok tanam secara primitif, berkembang menjadi usaha pertanian yang besar. lingkungan yang dulunya berupa alam pedesaan kini berubah menjadi kota yang lengkap dengan segala fasilitasnya (F. Rahadi, 1993).

Sejak pelita I sampai dengan pelita VI dan akan diteruskan kepelita berikutnya, upaya pemerintah dalam melaksanakan pembangunan nasional khususnya dibidang perkotaan mempunyai arti yang sangat penting. Hal ini disebabkan karena kota mempunyai kedudukan dan peranan yang penting dalam proses pembaharuan dan pertumbuhan serta menjadi roda penggerak perekonomian.

Emil Salim dalam Wirasandjojo Slamet (1991), menyatakan bahwa pembangunan kota terhadap lingkungan adalah lebih besar terhadap pembangunan desa, oleh karena itu dalam kota sangat sulit dipertahankan wujud aslinya.

Ketika bumi semakin tandus, kehijauanpun semakin dibutuhkan. Ketika kota menjadi belantara beton pepohonanpun menjadi kerindua antara manusia dan lingkunganya mendambakan keserasian alami yang saling membutuhkan. Salah satu hal yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat kota adalah pekarangan, termasuk penataan taman, mempelajari penataan lingkungan. Pemukiman kota khususnya pekarangan rumah, juga merupakan hal yang dapat dijadikan tolok ukur untuk melihat peran serta masyarakat dalam menangani lingkungan, karena pekarangan merupakan salah satu media untuk memperbaiki lingkungan hidup, khususnya lingkungan hunian atau rumah tangga (Wahyudiarti, Sofi, 1992).

Tanaman hias sebagai salah satu media yang dapat menyegarkan kembali udara yang kotor utamanya dalam lingkungan perumahan merupakan salah satu alternatif pilihan. Kehadiran tanaman hias memang telah dikenal mulai dari kota sampai dipelosok daerah, karena sejalan pula dengan program pemerintah melalui Gerakan Penghijauan Nasional yang diatur Kepres Nomor 20 Tahun 1992 bahkan Tahun 1993 dengan suatu gerakan penghijauan yaitu program sejuta pohon.

Dewasa ini tanaman hias sebagai salah satu usaha dibidang hortikultur semakin mendapat perhatian, terutama di kota-kota besar. Adanya perkembangan tata kota yang dilengkapi dengan taman, semakin membuat daerah perkotaan

cantik dan indah. Dengan demikian dibutuhkan tanaman hias yang tidak sedikit, baik jenis maupun jumlahnya dan secara tidak langsung hal ini menyebabkan terciptanya lapangan usaha baru dibidang pembibitan tanaman hias (F. Rahardi, 1993).

Bisnis tanaman hias di Kotamadya Ujung Pandang semakin marak atau mantap, dimana tanaman hias ini dapat dijadikan suatu bisnis yang menjanjikan suatu keuntungan yang cukup besar. Tanaman hias mempunyai keindahan dan daya tarik tertentu sehingga keberadaannya di kota besar termasuk Ujung Pandang ini sangat diperlukan/dibutuhkan untuk pekarangan rumah, ruang-ruang perkantoran, hotel restoran serta taman perkotaan dengan demikian konsumen yang membutuhkan tanaman hias akan meningkat hal ini didukung dengan kenyataan yang membuktikan bahwa kebutuhan akan tanaman hias di kota-kota besar dari tahun ketahun semakin meningkat.

Mengingat tanaman hias terdiri dari banyak jenis maka perlu ditentukan tanaman yang diprioritaskan untuk diteliti. Penentuan tanaman yang diprioritaskan antara lain didasarkan pada pertimbangan harga dan prospek penjualan/pengembangan yang baik dimasa yang akan datang.

Adapun beberapa jenis tanaman hias yang mempunyai prospek cerah adalah sebagai berikut :

1. Jenis Palm
2. Jenis Asoka
3. Jenis Cemara
4. Jenis Rumput
5. Jenis Anggrek
6. Bougenvile

Jenis tanaman yang diprioritaskan adalah jenis palm yang terdiri dari palm kipas, palm kelapa, palm kol, palm merah, palm raja dan palm kuning. Namun yang akan diteliti adalah jenis palm kipas dengan pertimbangan banyak diminati oleh masyarakat.

Dalam dunia usaha, baik usaha bersama dibidang industri, perdagangan, jasa dan dibidang pertanian sampai ke usahatani yang kecilpun mempunyai maksud dan tujuan tertentu, yaitu untuk mencapai suatu keuntungan baik itu berupa materil (benda) maupun non materi (MUByanto, 1989)

Agar usaha bisa menghasilkan/memberikan keuntungan dan bisa bertahan hidup dalam jangka waktu yang diinginkan, berbagai cara/usaha harus dilakukan oleh pengusaha tersebut diantaranya adalah mampu menentukan penetapan harga jual adalah suatu hal yang paling menentukan dalam besar kecilnya keuntungan yang dicapai serta dapat menjamin kelangsungan hidup suatu usaha, termasuk usaha penjualan tanaman hias ini khususnya tanaman palm kipas.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka yang menjadi masalah pokok dalam penelitian ini adalah :

Berapa besar pengaruh harga jual terhadap volume penjualan tanaman hias palm kipas ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan

Berdasar pada permasalahan yang dirumuskan, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara harga jual dengan volume penjualan serta berapa besar pengaruh harga jual terhadap volume penjualan.

Kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Sebagai bahan informasi bagi pengusaha tanaman hias khususnya petani responden dalam menetapkan harga penjualan tanaman hias.
2. Sebagai pedoman bagi instansi yang berkepentingan dalam menyusun sekaligus menetapkan suatu kebijaksanaan khususnya pengembangan komoditas tanaman hias di kotamadya Tung Pandang.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kegiatan Pemasaran

Dalam usahatani tanaman hias kegiatan pemasaran berperan sebagai pembuka jalan bagi produk untuk sampai ke pasar. Bila kegiatan ini terhambat, produk akan tersendat-sendat memasuki pasar.

Dalam kaitannya kegiatan pemasaran, yang perlu dilakukan dalam mengusahakan tanaman hias adalah memahami tentang studi pemasaran, memperkirakan jumlah produksi, mempersiapkan produk, menentukan harga jual, menentukan distribusi dan menentukan kebijakan promosi.

Kegiatan pengelolaan dalam perusahaan tanaman hias mempunyai maksud agar tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai dan yang menjadi tujuan tersebut adalah laba. Untuk meraih laba atau keuntungan yang besar, secara teoritis dapat dilakukan usaha-usaha sebagai berikut :

- Menekan harga pokok dengan mempertahankan tingkat harga jual.
- Menaikkan harga jual sampai memperoleh keuntungan yang dikehendaki.
- Meningkatkan jumlah atau volume penjualan.

Dalam kenyataan sehari-hari hal tersebut tidak dapat dilakukan, terutama dalam perdagangan bebas. Sebagai contoh harga jual dinaikkan maka keuntungan akan naik.

tetapi volume penjualan akan turun karena banyak konsumen yang lari yang disebabkan karena naiknya harga. Seandainya harga diturunkan, volume penjualan akan disertai dengan konsekwensi-konsekwensi seperti modal dan biaya pemasaran yang membesar juga resiko tidak lakunya produk bertambah besar (F. Rahardi, 1993).

2.2 Mengenal Tanaman Palem

Sebagai tanaman hias palem memang punya beberapa kelebihan jenisnya beraneka, ukurannya beragam dari yang kecil, sedang sampai yang bongor. Dengan bermodalkan kelebihan ini, penampilan palem cukup memikat ditambah lagi ia merupakan tanaman hias luwes yang tak banyak tuntutan. Sebagai unsur taman baik taman formal maupun in formal palem banyak dipilih. Sebagai penghias ruangan palem berpenampilan manis.

Jenis-jenis palem yang menarik adalah. Palem Kipas, palem paris/rotan, sarai, ekor ikan, palem bambu, palem kuning, merah, kol, serdang, palem botol, pinang irian, segitiga hijau, palem raja dan sebagainya, namun yang menjadi fokus uraian adalah palem kipas dengan ciri-ciri: bentuk daunnya setengah lingkaran, mirip kipas yang sedang terbuka. Diameter daunnya 30 - 50 cm dengan tinggi tanaman 60 - 90 cm. Palem ini memiliki serat seperti benang yang letaknya menggantung antara segmen-segmen daun yang bentuknya seperti jari dan menutupi separuh bagian bawah dari tiap-tiap tangkai. (Edy, 1995).

2.3 Harga

Dalam teori ekonomi yang dimaksud dengan harga adalah pertemuan antara permintaan dan penawaran. Sedangkan penawaran sendiri akan dipengaruhi berbagai faktor atau variabel, demikian juga permintaan dipengaruhi oleh berbagai faktor atau variabel. Terjadinya atau terciptanya harga secara historis adalah akibat adanya tawar-menawar antara penjual (produsen) dan pembeli (konsumen). Penjual menawarkan harga tertentu terhadap komoditinya sesuai dengan pertimbangan yang telah dilakukan penjual, dan konsumen menawarkan harga tertentu komoditi yang bersangkutan sesuai dengan pertimbangan-pertimbangan yang diambil konsumen. Bila terjadi kesesuaian harga antara yang ditawarkan produsen dengan harga yang diminati oleh konsumen maka pada saat itulah terjadi harga pasar dan kemudian baru terjadi transaksi (Azzaini, Sulkifli, 1982).

Banyaknya yang menganggap penetapan harga (pricing) sebagai kurva kegiatan dari sistim perdagangan. Harga pasar sebuah produk mempengaruhi upah, sewa, bunga dan laba, artinya harga sebuah produk (komoditi) mempengaruhi biaya faktor-faktor produksi atau pengadaan barang dagangan, seperti tenaga kerja, modal, tanah, dan kewiraswastaan (Anonim, 1985).

Penetapan harga itu sebenarnya cukup kompleks dan sulit. Kita akan melihat bahwa kekomplekan dan pentingnya penetapan harga ini memerlukan suatu pendekatan yang

sistimatis, yang melibatkan penetapan tujuan dan pengembangan suatu struktur penetapan harga yang tepat (Swastha dan Irawan 1997.)

Ada beberapa tujuan penetapan harga yaitu, meningkatkan penjualan, mempertankan dan memperbaiki market share, stabilitas harga, mencapai target pengembalian investasi, mencapai laba maksimum, dan sebagainya (Swastha dan Irawan, 1997).

2.4 Volume Penjualan

Sasaran penetapan harga biasanya dinyatakan dengan persentase kenaikan volume penjualan selama periode tertentu. Para pengecer mendayagunakan sasaran semacam ini sewaktu mereka meningkatkan penjualan tahun lalu dalam persentase tertentu, namun demikian meningkatnya volume penjualan mungkin bisa atau tidak. Azas dengan konsep pemasaran yang menganut volume penjualan yang menguntungkan. Disatu segi, sasaran penjualan bisa meningkatkan volume penjualan tetapi dengan tetap mempertahankan tingkat labanya. Disegi lain, manajemen bisa memutuskan untuk meningkatkan volume penjualannya melalui strategi pemotongan harga atau penetapan harga lainnya yang agresif, dengan menanggung kerugian. Dalam hal ini, manajemen bersedia menanggung rugi jangka pendek dengan perhitungan bahwa melalui peningkatan volume penjualan dapat menancapkan dirinya dalam pasar atau merebut konsumen (Stanton, J. William, 1986).

2.5 Harga Jual

Dalam bentuk yang paling sederhana, penetapan harga dengan biaya tambah berarti menetapkan harga jual satu unit produk senilai dengan biaya total unit ditambah dengan laba yang diinginkan. Metode penetapan harga jual yang sederhana seperti di atas tentunya mempunyai keterbatasan. Metode ini mempertimbangkan bahwa ada macam-macam jenis biaya, dan biaya-biaya ini dipengaruhi secara berbeda oleh kenaikan atau penurunan keluaran (output).

Ancaman lain dari penetapan biaya tambah adalah mendapatkan harga yang akan menuntut biaya marginal saja, bukan biaya total. Penyempurnaan penetapan harga biaya tambah bisa dilaksanakan jika manajemen memsaki bahwa setiap biaya mempunyai reaksi yang berlainan terhadap kenaikan/kemerosotan kuantitas produksi penjualan; misalnya laba yang diharapkan dimasukkan dalam rencana biaya tetap atau di dalam rencana biaya variabel.

Sasaran penetapan harga jual dipengaruhi oleh orientasi tingkat keuntungan (target laba), laba penjualan bersih, kemudian berorientasi pada penjualan (meningkatkan volume penjualan) dan berorientasi pada statusquo (menstabilkan harga). Semua orientasi tersebut di atas dipengaruhi oleh harga pokok oleh suatu barang atau jasa (Lamarto, Y. 1993).

2.6 Hipotesis

Berdasarkan tinjauan pustaka maka digunakan hipotesis sebagai berikut :

1. Harga Jual mempengaruhi volume penjualan tanaman hias Khususnya Palem Kipas.
2. Makin mahal harga jual, makin berkurang volume penjualan. Makin rendah harga jual makin tinggi volume penjualan.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dalam wilayah Kotamadya Ujung Pandang yang berlokasi di 4 (empat) Kecamatan yaitu Kecamatan Panakukkang, Tamalate, Ujung Pandang, dan Kecamatan Biringkanaya, penunjukkan lokasi ini dilakukan secara purposive sampling dengan pertimbangan bahwa keempat kecamatan tersebut terdapat banyak pengusaha tanaman hias. Penelitian ini berlangsung kurang lebih 2 bulan yaitu mulai pada bulan Februari 1998 sampai dengan akhir bulan April 1998.

3.2 Penentuan Responden

Penentuan petani sample/responden dilakukan dengan cara tunjuk langsung (purposive sampling) dengan pertimbangan bahwa pengusaha tanaman hias tersebut memiliki dan mengusahakan tanaman Palm Kipas dengan jumlah responden sebanyak 30 pengusaha tanaman hias.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Dalam pelaksanaan penelitian ini, jenis dan sumber data yang digunakan ada dua yaitu :

- a. Data Primer yaitu data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengusaha responden.
- b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari kantor statistik Kotamadya Ujung Pandang.

3.4 Analisa Data

Data yang diperoleh dari hasil penelitian ini ditabulasi, kemudian untuk mengetahui pengaruh harga penjualan terhadap volume penjualan digunakan model persamaan garis regresi sederhana dengan formulasi rumus :

$$Y = a + bX \text{ (Sugiyono, 1989)}$$

Dimana :

Y = Volume Penjualan (Pohon)

X = Harga Penjualan (Rp/Pohon)

a, b = Parameter yang hendak ditaksir

Untuk mencari parameter a dan b maka digunakan rumus:

$$a = Y - bX$$

$$b = \frac{n(\sum X_1 Y_1) - (\sum X_1)(\sum Y_1)}{n\sum X_1^2 - (\sum X_1)^2}$$

Selanjutnya untuk mengetahui hubungan keeratan antara harga penjualan dengan volume penjualan digunakan alat analisis korelasi dengan rumus sebagai berikut :

$$r = \frac{\sum X_i Y_i}{\sqrt{n(\sum X^2)(\sum Y^2)}}$$

Dimana :

Y = (Y_i - \bar{Y})

X = (X_i - \bar{X})

r = Korelasi

X_i = Harga Penjualan

Y_i = Volume Penjualan

Untuk dapat memberikan penafsiran terhadap koefisien korelasi yang ditemukan tersebut besar atau kecil maka dapat berpedoman pada ketentuan yang dikemukakan oleh Sugiyono (1997) sebagai berikut :

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0,199	Sangat rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Kuat
0,80 - 1,000	Sangat kuat

Setelah analisis korelasi, maka perlu pula dilakukan pengujian atau pengujian dengan uji-t apakah pengaruh antara variabel X (harga penjualan) dan variabel Y (volume penjualan) nyata atau tidak. Prosedur pengujianya adalah sebagai berikut :

1. Menentukan Hipotesis dan alternatif yakni :

$$H_0 : b_i = 0$$

$$H_1 : b_i \neq 0$$

2. Menentukan kriteria penolakan dan penerimaan hipotesis dengan nilai tertentu pada t-tabel dengan derajat bebas 28 dan tingkat kepercayaan 95 %.

3. Menghitung nilai t dari data yang diketahui dengan rumus :

$$t = \frac{b_i}{S_b}$$

$$S_b^2 = S_e^2 = S^2_{Y.X} / \sum (X_i - \bar{X})^2$$

$$S^2_{Y.X} : S_X = (\sum X_i^2 / n)^{1/2}$$

$$S_Y = (\sum Y_i^2 / n)^{1/2}$$

Dimana :

SX = Standar Deviasi X

SY = Standar Deviasi Y

Se = Standar error

4. Jika t-hitung \geq t-tabel maka H_0 ditolak. H_1 diterima dan apabila t-hitung $<$ t-tabel. H_0 diterima. H_1 ditolak

3.5 Konsep Operasional

Untuk menyamakan persepsi dalam penelitian ini maka beberapa istilah dituangkan dalam konsep operasional yaitu:

1. Harga penjualan adalah harga yang diberlakukan berdasarkan perhitungan biaya yang diperoleh produsen/ pedagang tanaman Palm Kipas yang diberlakukan oleh responden dan dihitung dalam nilai rupiah.
2. Volume penjualan adalah banyaknya Tanaman Palm Kipas yang terjual/laku dipasaran dalam jangka waktu tertentu (satu bulan) yang dihitung dalam satuan pohon.
3. Pemasaran merupakan aktivitas/proses distribusi tanaman Palm Kipas dari produsen sampai kepada konsumen akhir.
4. Harga adalah standar nilai yang diberlakukan berdasarkan perhitungan biaya dengan keuntungan yang ingin diperoleh pedagang tersebut.
5. Tanaman Kipas Palm adalah salah satu Jenis tanaman hias yang sengaja ditanam dengan maksud untuk memperoleh keindahan dan suasana yang menyenangkan.
6. Pengusaha adalah petani yang membudidayakan Palem Kipas sekaligus sebagai penjualnya.

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak dan Luas Daerah

Secara administratif Kotamadya Ujung Pandang merupakan Ibukota Propinsi Sulawesi Selatan yang terletak di Pantai Barat, pada koordinat $119^{\circ}, 24, 17, 38^{\circ}$ BT. Dan $5^{\circ}, 8, 9, 19^{\circ}$ LS dengan batas-batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Barat berbatasan dengan selat Makassar
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Gowa
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Maros
- Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Pangkep

Wilayah Kotamadya Ujung Pandang terdiri dari 11 Kecamatan yang meliputi 62 Kelurahan definitif dan 80 Kelurahan Persiapan dengan luas wilayah, $177,77 \text{ km}^2$. Adapun pembagian wilayah secara administratif dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Pembagian Wilayah Administratif Daerah Tingkat II Ujung Pandang, 1997

No.	Pembagian Wilayah	Jumlah (Buah)
1.	Kecamatan	11
2.	Kelurahan	93
3.	Kelurahan Persiapan	44
4.	Organisasi Rukun Warga	801
5.	Organisasi Rukun Tetangga	4.221

Sumber : Kantor Statistik Kotamadya Ujung Pandang, 1997

Pengaturan wilayah kerja tersebut di atas dapat memperlancar kegiatan/aktivitas masyarakat Kotamadya Ujung Pandang termasuk kegiatan perekonomian dan kegiatan-kegiatan lainnya.

Secara morfologi Kotamadya Ujung Pandang merupakan sentra perdagangan dan pengembangan pemukiman, pertokoan, perkantoran, pendidikan dan bahkan merupakan kawasan Industri. Oleh karena itu bila suatu usaha dilakukan dengan profesional dalam wilayah Kotamadya Ujung Pandang akan memperoleh hasil yang optimal termasuk kegiatan pedagang kaki lima khususnya penjualan tanaman hias. Ini didukung oleh potensi wilayah Kotamadya Ujung Pandang sebagai pusat perekonomian Indonesia Bagian Timur (Kotamadya Ujung Pandang Dalam Angka, 1997).

Wilayah penelitian terdiri dari 4 (empat) Kecamatan masing-masing, : (1) Kecamatan Panakkukang, (2) Kecamatan Tamalate, (3) Kecamatan Mariso, dan (4) Kecamatan Biringkanaya. Untuk lebih jelasnya luas wilayah ke-empat kecamatan tersebut dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Luas Wilayah Masing - masing Ke-empat Kecamatan yang Menjadi Lokasi Penelitian di Kotamadya Ujung Pandang, Tahun 1997

No.	Kecamatan	Luas (Km ²)	Persentase (%)
1.	Panakkukang	41,19	26,87
2.	Tamalate	29,44	19,21
3.	Ujung Pandang	2,63	1,71
4.	Biringkanayya	80,06	52,21
Jumlah		153,32	100,00

Sumber : Kantor Statistik Kotamadya Ujung Pandang, 1997

Berdasarkan Tabel 2 di atas, tampaknya bahwa di antara ke-empat kecamatan yang menjadi lokasi penelitian pemasaran tanaman hias di kotamadya Ujung Pandang, Kecamatan Biringkanaya yang memiliki wilayah yang paling luas, yaitu 80,06 Km² (52,21 %). Setelah itu, secara berturut-turut adalah Kecamatan Panakkukang 41,19 Km² (26,87%), Kecamatan Tamalate 29,44 KM² (19,21%), dan yang terakhir Kecamatan Ujung Pandang 2,63 = 1,71%.

4.2 Jumlah Penduduk

Di antara ke-empat Kecamatan yang terpilih sebagai lokasi penelitian tanaman hias di Kotamadya Ujung Pandang, ingin diketahui mana yang paling banyak penduduknya. Apakah Kecamatan yang paling luas wilayahnya memiliki pula jumlah penduduk yang paling banyak. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel 3 berikut.

Tabel 3. Jumlah Penduduk Masing - masing Ke-empat Kecamatan di Kotamadya Ujung Pandang, 1997

No.	Kecamatan	Jumlah Penduduk (jiwa)	Persentase (%)
1.	Panakkukang	183.850	33.11
2.	Tamalate	242.812	43.73
3.	Ujung Pandang	41.217	7.43
4.	Biringkanaya	87.350	15.73
	Jumlah	555.229	100.00

Sumber : Kantor Statistik Kotamadya Ujung Pandang, 1997

Berdasarkan Tabel 3 di atas, tampaknya bahwa diantara ke-empat Kecamatan yang menjadi lokasi penelitian pemasaran tanaman hias di Kotamadya Ujung Pandang, Kecamatan Panakkukang yang paling banyak jumlah penduduknya (183.850 orang). Meskipun luas wilayahnya hanya menempati urutan kedua terluas ($41,19 \text{ km}^2$) diantara keempat kecamatan Biringkanaya ($80,06 \text{ km}^2$) hanya memiliki urutan ketiga jumlah penduduknya (87.350 orang). Jadi, jumlah penduduk yang terbanyak tidak terdapat pada Kecamatan yang terluas wilayahnya yang menjadi penelitian.

4.3 Jumlah Pengusaha Tanaman Hias

Diantara keempat kecamatan yang terpilih sebagai lokasi penelitian pemasaran tanaman hias, ingin diketahui dikecamatan mana paling banyak petani/pengusaha tanaman hias. Apakah di Kecamatan yang paling luas wilayahnya terdapat paling banyak petani/pengusaha tanaman hias. ataukah di kecamatan yang paling banyak jumlah penduduknya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam Tabel 4 berikut :

Tabel 4. Jumlah Petani / Pengusaha Tanaman Hias di Masing-Masing empat Kecamatan di Kotamadya Ujung Pandang, 1997.

No.	Kecamatan	Jumlah Petani/Pengusaha (Orang)	Persentase (%)
1.	Panakkukang	15	50.00
2.	Tamalate	8	26.67
3.	Ujung Pandang	3	10.00
4.	Biringkanaya	4	13.33
	Jumlah	30	100.00

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 1997.

Berdasarkan Tabel 4 di atas, terlihat bahwa jumlah petani/pengusaha tanaman yang terbanyak adalah di Kecamatan Panakkukang. Petani/pengusaha tanaman hias, tampaknya tidak terpengaruh dengan luas wilayah Kecamatan. Mereka hanya memilih tempat yang dianggap strategis dan dapat dijangkau atau sewanya.

4.4 Perekonomian Daerah

Keadaan perekonomian daerah Kotamadya Ujung Pandang meliputi pertanian tanaman pangan, perikanan, industri, peternakan, gas, perusahaan air minum, perhubungan, pos dan telekomunikasi, keuangan daerah, Produk Domestik Bruto dan pendapatan perkapita namun yang diuraikan dalam penelitian ini adalah sektor perhubungan, pariwisata dan pertumbuhan ekonomi masyarakat dengan pertimbangan bahwa sektor-sektor tersebut sangat berpengaruh terhadap daya beli masyarakat.

4.5 Perhubungan

Perhubungan memegang peranan penting dalam rangka memperlancar arus penumpang, barang dan jasa. Hal ini makin teras pentingnya mengingat Kotamadya Ujung Pandang Sebagai Ibukota Propinsi Sulawesi Selatan yang merupakan pusat konsentrasi penduduk, kegiatan sosial, ekonomi dan lain-lain. Perhubungan meliputi darat, laut dan udara dan semua fasilitas tersebut sudah dimiliki oleh Kotamadya Ujung Pandang.

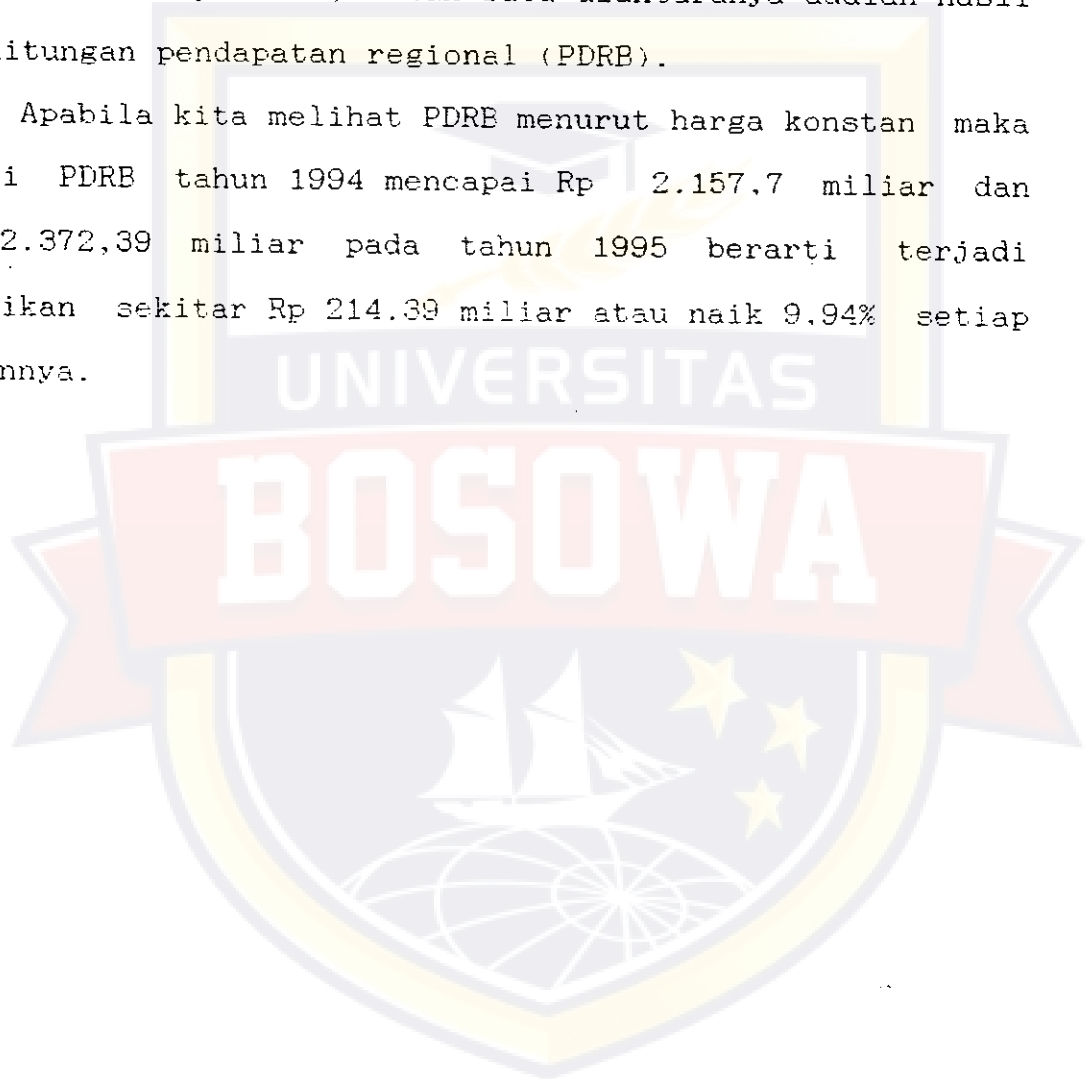
4.6 Pariwisata

Sektor pariwisata dalam pembangunan menjadi salah satu sumber pendapatan daerah, baik dari wisatawan manca negara maupun nusantara. Kotamadya Ujung Pandang disamping sebagai daerah transit para wisatawan yang akan menuju ke Tana Toraja dan daerah-daerah lainnya, misalnya Lae-Lae, Pulau Kayangan, Samalona, Barambong, dan lain-lain.

4.6 Pertumbuhan Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi suatu wilayah pada dasarnya tak lain dimaksudkan untuk mencapai tujuan peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat dapat diukur melalui beberapa cara, salah satu diantaranya adalah hasil perhitungan pendapatan regional (PDRB).

Apabila kita melihat PDRB menurut harga konstan maka nilai PDRB tahun 1994 mencapai Rp 2.157,7 miliar dan Rp 2.372,39 miliar pada tahun 1995 berarti terjadi kenaikan sekitar Rp 214,39 miliar atau naik 9,94% setiap tahunnya.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Pengusaha

Gambaran mengenai identitas pengusaha tanaman hias di Kotamadya Ujung Pandang meliputi, umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

5.1.1 Umur Pengusaha

Tingkat umur mempengaruhi kemampuan fisik dan cara berpikir pengusaha (penjual). Pengusaha yang berumur muda dan sehat, tampaknya mempunyai kemampuan fisik dan cara berpikir lebih terarah (hebat) daripada pengusaha yang berumur lebih tua. Pengusaha muda umumnya mempunyai kemampuan kerja lebih lama serta mudah menerima hal-hal yang baru (inovasi baru) daripada pengusaha tua.

Umur produktif menurut Rueli (1984) adalah antara 15 - 45 tahun. Tabel 5 memperlihatkan tingkat umur responden pengusaha tanaman hias sebagian besar pengusaha berada pada usia produktif.

Tabel 5. Tingkat Umur Pengusaha (Penjual) Tanaman Hias Pada Empat Kecamatan di Kotamadya Ujung Pandang, 1998

No.	U m u r (Tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	25 - 34	7	23,33
2.	35 - 44	12	40,00
3.	45 - 54	8	26,67
4.	55 - 64	3	10,00
J u m l a h		30	100,00

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 1998

Tabel 5. menunjukkan bahwa umumnya pengusaha tanaman hias masih usia produktif. Tingkat umur terbanyak adalah pada interval 35-44 tahun sebanyak 12 responden (40,00 %), dan tingkat umur terendah pada interval 45 - 54 tahun sebanyak 3 responden (10,00 %).

5.1.2 Tingkat Pendidikan Pengusaha

Tingkat pendidikan seorang pengusaha (penjual) tanaman hias dapat mempengaruhi produktivitasnya didalam mengelola usaha jualannya. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang termasuk pengusaha tanaman hias maka semakin muda menerima input dan saran dalam pengelolaan usahanya. Oleh karena itu, pendidikan merupakan faktor yang sangat menentukan dalam pengelolaan usaha jualan Tanaman hias, terutama bagi pengusaha tanaman hias Palm Kipas dalam menerima informasi, teknologi, dan inovasi yang relevan dengan kegiatan usahanya. Adapun tingkat pendidikan yang pernah ditempuh oleh responden dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Tingkat Pendidikan Responden Penjual Tanaman Hias Palm Kipas di Kotamadya Ujung Pandang. 1998.

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	S D	6	20.00
2.	SLTP	7	23.33
3.	SLTA	15	50.00
4.	PT	2	6.67
J u m l a h		30	100.00

Sumber : Data Primer Setelah diolah. 1998.

Berdasarkan Tabel 6. menunjukkan bahwa semua pengusaha tanaman hias Jenis Palm Kipas pernah mengikuti pendidikan formal, bahkan ada dari pengusaha Palm Kipas pernah memperoleh pendidikan khusus dalam mengelola tanaman hias khususnya jenis palm. Tingkat pendidikan tertinggi yang pernah diikuti oleh responden adalah Perguruan Tinggi sebanyak 2 pengusaha (6,67 %) dan Tingkat Pendidikan terendah adalah Sekolah Dasar, sebanyak 6 pengusaha (20,00 %).

5.1.3 Jumlah Tanggungan Keluarga

Keluarga pengusaha tanaman hias Palm Kipas terdiri atas istri, anak, dan tanggungan lainnya yang tinggal satu rumah dengan responden. Anggota keluarga tersebut dapat menjadi sumber tenaga kerja dalam kegiatan usaha tanaman hias yang berasal dari keluarga dan tetap diperhitungkan

sebagai tenaga kerja, hanya saja gajinya tidak sama layaknya gaji tenaga kerja diluar anggota keluarga. Kepada keluarga yang mempunyai anggota keluarga yang banyak, mempunyai pula tanggung jawab yang besar. Hal ini dapat mendorong kepala keluarga untuk lebih giat berusaha.

Jumlah anggota keluarga 30 responden penjual Tanaman Kipas Palm di Kotamadya Ujung Pandang dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden Penjual Tanaman Kipas Palm di Kotamadya Ujung Pandang, 1998

No.	Jumlah Tanggungan (Orang)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	1 - 3	14	46,67
2.	4 - 6	13	43,33
3.	7 - 9	3	10,00
Jumlah		30	100,00

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 1998

Tabel 7. menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga terbanyak adalah berada pada interval 1 - 3 orang dengan jumlah responden sebanyak 14 responden (46,67 %). Sedang jumlah tanggungan keluarga terendah berada pada interval 7 - 9 orang sebanyak 3 responden (10 %). Jumlah tanggungan keluarga tersebut pada waktu-waktu tertentu dapat membantu keluarganya dalam proses penjualan Kipas Palm.

5.1.4 Pengalaman Berusaha Tanaman Hias (Kipas Palm)

Pengalaman berusaha tanaman hias khusus jenis Palm mempengaruhi tingkat keberhasilan kegiatan usaha penjualan. Semakin lama seorang berusaha maka semakin banyak pula pengalaman yang diperoleh. Selain itu, juga dapat mempengaruhi kebiasaan, kemahiran, dan keterampilan untuk melayani pembeli. Adapun pengalaman berusaha (menjual) responden dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 10. Pengalaman Berusaha Tanaman Hias (Jenis Palm) Responden di Kotamadya Ujung Pandang, 1998

No.	Pengalaman Berusaha (Tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
1.	2 - 5	7	23.33
2.	6 - 10	9	30.00
3.	11 - 15	10	33.34
4.	16 - 20	4	13.33
Jumlah		30	100.00

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 1998

Tabel 8. menunjukkan bahwa pangalaman berusaha (menjual) terbanyak berada pada interval 11 - 15 tahun yaitu sebanyak 10 responden (33.34 %). Sedang paling rendah berada pada interval 16 - 20 tahun 4 responden (13.33 %).

5.2 Harga Jual Eceran Yang di Berlakukan Responden

Uraian mengenai harga jual eceran tanaman hias khususnya jenis Palm Kipas yang diberlakukan responden berbeda antara responden satu dengan yang lainnya, ini biasanya dipengaruhi oleh beberapa faktor yang lain, yaitu faktor pengalaman dan pendidikan responden. Adapun harga yang diberlakukan responden pengusaha tanaman hias Palm Kipas dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Harga Jual Eceran (HJE) yang diberlakukan Responden Tanaman Palm Kipas di Kotamadya Ujung Pandang, 1998.

NO.	Harga Jual Eceran (HJE) (Rp/Pot)	Jumlah Responden (Orang)	Persentase (%)
01.	3.000 - 3.500	8	26,67
02.	3.600 - 4.000	7	23,33
03.	4.100 - 4.500	12	40,00
04.	4.600 - 5.000	3	10,00
J u m l a h		30	100,00

Sumber : Data Primer setelah diolah, 1998

Tabel 9. Menunjukkan bahwa harga jual eceran terendah (Rp. 3.000 - 3.500) paling banyak yang diberlakukan responden yaitu sebanyak 8 orang (26,67 %). Sedang harga jual eceran tertinggi yang diberlakukan responden pada interval harga Rp. 4.600 - 5.000 sebanyak 3 responden (10 %).

5.3 Pengaruh Harga Jual Eceran Terhadap Volume Penjualan

Dalam ilmu ekonomi umum menunjukkan bahwa makin tinggi harga jual eceran (HJE), semakin rendah permintaan suatu barang pada keadaan tertentu, yang secara langsung berpengaruh terhadap volume penjualan atau jumlah omset yang diterima oleh pengusaha. Adapun harga jual eceran dan volume penjualan yang dilakukan responden dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Pengaruh Harga Jual Eceran Terhadap Volume Penjualan Tanaman Hias Palm Kipas, 1998.

No.	Harga Jual Eceran (Rp)	Volume Penjualan (Pot)
01.	3.000 - 3.500	7
02.	3.600 - 4.000	5
03.	4.100 - 4.500	5
04.	4.600 - 5.000	4

Sumber : Data Primer setelah diolah, 1998.

Harga eceran tanaman hias jenis Palm Kipas memperlihatkan volume penjualan yang paling banyak yaitu 7 pot per bulan. Dan harga jual eceran tertinggi menunjukkan volume penjualan paling rendah yaitu 4 pot perbulan.

Pengaruh harga jual eceran terhadap volume penjualan tanaman hias jenis Palm Kipas bila dianalisis dengan menggunakan regresi linear sederhana dengan hasil perhitungan :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 0,0113 - 1,549X$$

Dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa $b = -1,549$. ini berarti bahwa setiap makin tinggi harga jual makin berkurang volume penjualan demikian pula sebaliknya makin rendah harga jual maka makin tinggi volume penjualan.

Untuk mengetahui keberartian dari koefisien regresi (b) apakah pengaruh harga jual terhadap volume penjualan tersebut nyata atau tidak nyata diuji dengan uji statistik (Uji-t). Adapun hasil perhitungan nilai t adalah :

$$t = \frac{-1,549}{7,62} = -0,20$$

Sedang nilai t-tabel = 1,701.

Oleh karena t-hitung besarnya $= 0,05 < t \leq 0,05$. dari hasil perhitungan uji t diketahui bahwa t-hitung lebih kecil daripada t-tabel, maka H_0 terima. H_1 ditolak berarti harga jual (X) tidak berpengaruh secara nyata terhadap volume penjualan.

Selanjutnya untuk mengetahui berapa besar korelasi antara harga jual (X) dan volume penjualan (Y) maka perlu dihitung nilai r (korelasi).

$$r = \frac{-9,26}{\sqrt{30(6,379)(34,7)}} = |-0,121|$$

Dalam analisis korelasi terdapat suatu angka yang disebut dengan koefisien determinasi, yang besarnya adalah kuadrat dari koefisien korelasi, sehingga $(-0,121)^2$ sama dengan 0,015. Berdasarkan analisis tersebut di atas diperoleh koefisien determinasi 0,015. Hal ini menunjukkan bahwa varians yang terjadi pada variabel volume penjualan 1,5 % atau hanya 1,5 % pengaruh harga jual terhadap volume penjualan dan 98,5 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model.

Berdasarkan pedoman interpretasi terhadap interval koefisien korelasi maka dapat diketahui bahwa hubungan antara harga (X) dengan volume penjualan (Y) sangat rendah.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka dikemukakan kesimpulan bahwa Hasil analisis uji "t" menunjukkan harga jual tidak berpengaruh nyata terhadap volume penjualan.

6.2 Saran-saran

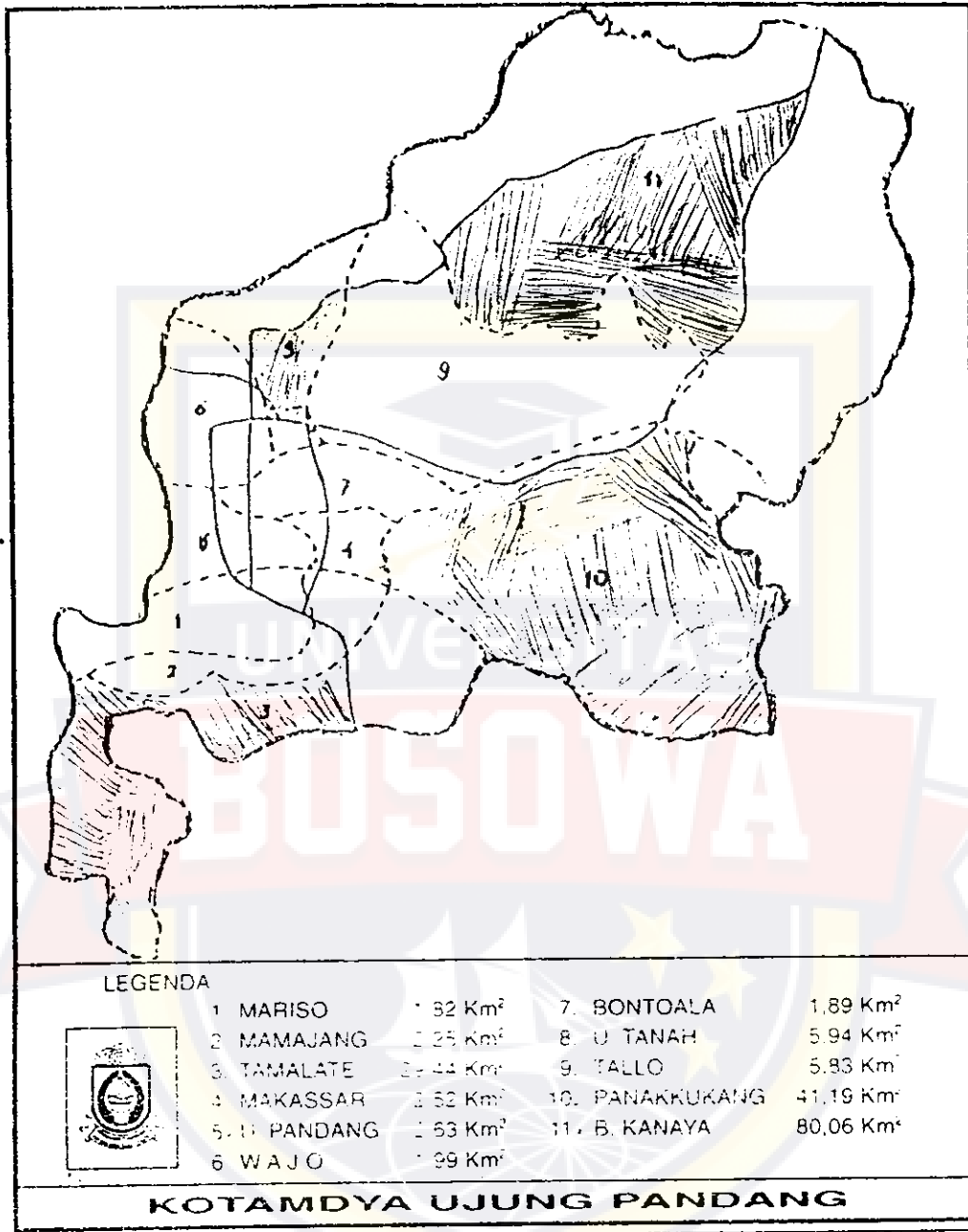
Setelah melihat kenyataan dilapangan maka beberapa saran dikemukakan yaitu :

1. Para petani atau pengusaha tanaman hias tetap menjaga kualitas khususnya tingkat kesegaran tanaman hias, karena dapat meningkatkan daya beli konsumen.
2. Para pengusaha perlu membentuk suatu wadah atau perhimpunan untuk memudahkan penyampaian inspirasi dan fasilitas dari instansi terkait untuk menghindari persaingan tidak sehat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 1995. **Bahan Kuliah Ekonomi Produksi.** Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. Universitas "45" Ujung Pandang.
- . 1996. **Kotamadya Ujung Pandang Dalam Angka.** BPS Kotamadya Ujung Pandang.
- Edy Yoe. dkk. 1996. **Palem.** Cetakan VIII. Penebar Swadaya Jakarta.
- Marah. Maradjo. 1994. **Flora Indonesia Tanaman Hias.** Bina Karya. Jakarta.
- Mubyarto. 1989. **Pengantar Ekonomi Pertanian.** LP3S. Jakarta.
- Rahardi. F. dkk. 1993. **Agribisnis Tanaman Hias.** Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sanusi A.M. 1997. **Studi Tentang Pemasaran Tanaman Hias di Kotamadya Ujung Pandang.** LEPHAS Unhas. Ujung Pandang.
- Slamet. 1991. **Perlu diciptakan Romantika Tropis.** Asri no. 25. Garuda Metropolitan Press, Jakarta.
- Soekartawi. 1994. **Teori Ekonomi Produksi, Analisis Fungsi Cobb Douglas.** Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sudjana. 1992. **Metoda Statistika,** Tarsito. Bandung.
- Sugiyono. 1997. **Statistik Untuk Penelitian.** Alfabeta, Bandung.
- Sulkifli, Azzainu. 1982. **Pengantar Tata Niaga Pertanian.** Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian. IPE. (Diktat). Bogor.
- Swastha Basu, dan Irawan, 1997. **Manajemen Pemasaran Modern.** Liberty. Yogyakarta.
- Wahyudiarti Sofi, 1992. **Pekarangan Sebagai Ruang Hijau di Daerah Perkotaan.** Asri, Garuda Metropolitan Press. Jakarta.
- William. J. Stanton dan Lamarto. Y. 1993. **Prinsip Pemasaran.** Erlangga, Jakarta.

Lampiran 1. Gambar peta kotamadya Ujung pandang.



Lampiran 2. Harga Jual Eceran dan Volume Penjualan Tanaman Hias
Palem Kipas di Kotamadya Ujung Pandang, 1998.

No. RESP.	V.FISIK POT (Y)	H.JUAL/POT (X)
1	4	4,000
2	5	3,500
3	5	3,500
4	4	4,600
5	5	3,750
6	4	4,200
7	5	4,250
8	4	4,000
9	6	4,250
10	5	4,500
11	4	4,500
12	6	3,750
13	5	4,500
14	3	4,750
15	7	3,500
16	6	3,250
17	7	3,500
18	6	3,000
19	7	3,500
20	7	3,500
21	5	3,750
22	5	4,000
23	4	4,250
24	5	4,750
25	4	4,250
26	5	4,000
27	4	4,250
28	4	4,500
29	5	4,500
30	6	4,500

lampiran 3. Tabel Penolong Untuk Menghitung Korelasi Antara Harga Jual dan Volume Penjualan Tanaman Hias Palem Kipas, di Kotamadya Ujung Pandang, 1998

No. Resp.	(Yi)	(Xi)	Xi-X (X)	Yi-Y (Y)	X ²	Y ²	XY
1	4	4.00	-0.03	-1.10	0.0009	1.21	0.033
2	5	3.50	-0.53	-0.10	0.2809	0.01	0.053
3	5	3.50	-0.53	-0.10	0.2809	0.01	0.053
4	4	4.60	0.57	-1.10	0.3249	1.21	-0.627
5	5	3.75	-0.28	-0.10	0.0784	0.01	0.028
6	4	4.20	0.17	-1.10	0.0289	1.21	-0.187
7	5	4.25	0.22	-0.10	0.0484	0.01	-0.022
8	4	4.00	-0.03	-1.10	0.0009	1.21	0.033
9	6	4.25	0.22	0.90	0.0484	0.81	0.198
10	5	4.50	0.47	-0.10	0.2209	0.01	-0.047
11	4	4.50	0.47	-1.10	0.2209	1.21	-0.517
12	6	3.75	-0.28	0.90	0.0784	0.81	-0.252
13	5	4.50	0.47	-0.10	0.2209	0.01	-0.047
14	3	4.75	0.72	-2.10	0.5184	4.41	-1.512
15	7	3.50	-0.53	1.90	0.2809	3.61	-1.007
16	6	3.25	-0.78	0.90	0.6084	0.81	-0.702
17	7	3.50	-0.53	1.90	0.2809	3.61	-1.007
18	6	3.00	-1.03	0.90	1.0609	0.81	-0.927
19	7	3.50	-0.53	1.90	0.2809	3.61	-1.007
20	7	3.50	-0.53	1.90	0.2809	3.61	-1.007
21	6	3.75	-0.28	0.90	0.0784	0.81	-0.252
22	5	4.00	-0.03	-0.10	0.0009	0.01	0.003
23	4	4.25	0.22	-1.10	0.0484	1.21	-0.242
24	5	4.75	0.72	-0.10	0.5184	0.01	-0.072
25	4	4.25	0.22	-1.10	0.0484	1.21	-0.242
26	5	4.00	-0.03	-0.10	0.0009	0.01	0.003
27	4	4.25	0.22	-1.10	0.0484	1.21	-0.242
28	4	4.50	0.47	-1.10	0.2209	1.21	-0.517
29	5	4.50	0.47	-0.10	0.2209	0.01	-0.047
30	6	4.25	0.22	0.90	0.0484	0.81	0.198
JUMLAH	153	120.80	-0.10	0.00	6.379	34.7	-9.88
RT-RT	5.1	4.03 ⁵					

Lampiran 4. Rata-Rata Harga Eceran Beberapa Jenis Tanaman Hias
di Kotamadya Ujung Pandang, 1998

No.	Nama Tanaman Hias	Harga Eceran (Rp)
1	Palm Kelapa	4,000
2	Palm Kipas	4,000
3	Palm Kol	3,000
4	Palm Jepang	4,000
5	Palm Merah	15,000
6	Palm Kuning	4,000
7	Palm Raja	10,000
8	Palm Bintang	4,500
9	Pisang Paris	7,500
10	Kembang Bahagia	5,000
11	Rejeki Hongkong	7,000
12	Kembang Ros Jepang	10,000
13	Asoka Bangkok	6,500
14	Kembang Kertas (Bugenvile)	7,000
15	Jati Merah	5,000
16	Bunga Melati	5,000
17	Terang Bulan	6,000
18	Supir	5,000
19	Kembang Sepatu	15,000
20	Cemara Kipas	14,000
21	Cemara Hilir	25,000
22	Cemara nomplok	20,000
23	Angrek Jomestory	22,500
24	Angrek Apel White	20,000
25	Angrek Dogles	20,000
26	Angrek Vanda	25,000
27	Kuping Gajah	5,000
28	Sri Rejeki	4,500
29	Asoka Lokal	4,500
30	Kaktus	3,500
31	Rumput Jepang	3,500
32	Rumput Gajah	4,000
33	Rumput Peking	3,000

Lampiran 5. Identitas Responden Penjual Tanaman Hias di Kotamadya Ujung Pandang, 1998

No.	N a m a	U m u r (Tahun)	Tingkat Pend.	Jumlah TKG (Orang)	Peng. Menj. (Tahun)
01.	Abd. Rasid R.	53	S M A	5	16
02.	Senda	63	S M P	6	20
03.	Sofyan	45	S M A	3	7
04.	Sahabuddin	47	S M P	3	15
05.	Herman	32	S M A	2	5
06.	Ansar	33	S M A	2	5
07.	U k i	35	S M P	1	5
08.	Daano	42	S M P	4	15
09.	R.F. Tuela, SE	41	P T	5	20
10.	Dg.Nai	46	S M A	7	11
11.	Dg. Gassing	36	S D	3	6
12.	Dg. Guntur	35	S D	6	7
13.	H. Dg.Pabbe	56	S D	5	12
14.	Ronny Jacob	55	S M A	7	16
15.	Gunawan. M	45	S M A	6	3
16.	Asyhar	31	S M A	3	11
17.	Muhtar Bundu	35	S M P	3	2
18.	Dg. Djadji	32	S M P	4	13
19.	Djamaluddin	55	S M A	5	6
20.	Danus	47	S M A	4	11
21.	Ishak	31	D-3	3	2
22.	Djalla	47	S M A	4	4
23.	Larohe	30	S M A	2	11
24.	Sabir	32	S M A	1	8
25.	Lamarito	44	S M A	5	11
26.	Nurdin P.	42	S M P	4	14
27.	Fatimah	36	S D	2	10
28.	Suriyana	35	S D	3	9
29.	Maryati	37	S M A	1	6
30.	Dg. Lau	40	S D	6	7

Sumber : Data Primer, 1998.