

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Tanaman hias adalah semua jenis tanaman yang ditanam untuk estetika keindahan baik tanaman bunga, pohon, buah-buahan maupun sayur-sayuran. Tanaman hias merupakan salah satu jenis komoditi agribisnis yang mempunyai masa depan yang cerah sehingga kebutuhan akan tanaman hias semakin meningkat. Saat ini tanaman hias banyak dibutuhkan untuk memperindah lingkungan sekitar. Banyak masyarakat yang mengusahakan tanaman hias sebagai salah satu jenis usaha yang menjadi sumber ekonomi masyarakat.

Semenjak Covid-19 dengan diadakannya program pemerintah (*Work From Home*) banyak orang mengalami kejenuhan menjalani aktivitas yang itu-itu saja, sehingga beberapa orang bereksperimen dengan hal baru, yaitu salah satunya bercocok tanam di rumah. Bercocok tanam dirumah pada momentum ini banyak yang membutuhkan keindahan dan hal baru, salah satunya membeli tanaman hias. Tanaman hias menjadi media alternatif untuk menghilangkan kejenuhan, stress dan alat berkontemplasi.

Pengamat perkotaan, Yayat Supriatna dari Universitas Trisakti Jakarta, menilai masa pandemi ini membuat masyarakat terbatas untuk beraktivitas di luar ruangan. Tidak seperti sebelum pandemi, kebahagiaan itu bisa dicari lewat belanja ke mal, berkantor, berwisata, dan lainnya.

Ia melihat hal ini layaknya demam bersepeda dimasa pandemi. Menurutnya masyarakat kota perlu menyalurkan daya konsumsinya untuk bahagia dan ada juga bagi mereka itu untuk kegiatan ketika eksis, kemudian di-upload instagram itu tadi, berkebun pun jadi semacam branding. Sekarang itu pun bukan sekedar menyalurkan, tapi menjadi status. Sebetulnya banyak berkebun, dia tidak mendapatkan buahnya. Tapi mendapatkan statusnya.

Sejak pandemi Covid-19 omzet pedagang tanaman hias melonjak 40 persen dari kondisi normal, khususnya untuk pedagang tanaman hias yang cocok untuk menghiasi ruangan (*indoor*). Kenaikan dipengaruhi oleh gaya hidup masyarakat yang kini lebih sering berada di rumah, sehingga mempunyai banyak waktu luang untuk menata tanaman di halaman rumah atau didalam rumah sekalipun.

Berbagai tanaman hias yang dulunya jarang dilirik pun kini naik daun. Tanaman hias yang laku keras saat ini yaitu jenis tanaman bercorak unik (*variegata*) seperti janda bolong (*Monstera Adansonii Variegated*) dan jenis *Monstera Variegated* lainnya. Untuk tanaman jenis *variegata*, harganya bisa dibandrol gila-gilaan, bahkan hingga puluhan juta rupiah per pot. Namun, untuk jenis ini, ia menuturkan tak dapat mematok harga pasti karena setiap tanaman memiliki keunikannya sendiri.

Namun, harga fantastis tersebut disebabkan oleh *trend* sesaat, booming tanaman hias kala pandemi Covid-19. Ia memperkirakan, tanaman hias tak lagi dibanderol tinggi usai pandemi Covid-19. Selain itu, harga menjulang hanya berlaku untuk tanaman jenis *variegata*, sedangkan untuk jenis biasa, harganya berkisar puluhan ribu atau ratusan ribu rupiah.

Potensi keuntungan yang diperoleh pedagang tanaman terbuka cukup luas. Pekerja yang kehilangan pekerjaannya dapat banting setir untuk mencoba usaha ini. Apalagi kalau didukung secara daring. Selain itu, bisnis ini tak perlu modal yang besar, bisa dimulai dari memasok tanaman atau bibit murah. Ilmu budidaya tanaman pun bisa dipelajari secara mandiri, tak perlu sekolah formal.

Ada cukup banyak peneliti yang mengambil penelitian terkait tanaman hias, dengan judul yang berbeda-beda. Akan tetapi belum ada penelitian yang mengambil judul mengenai segmentasi daya beli. Kebanyakan terkait pengembangan operasional usaha dan harga disetiap lokasi penelitiannya. Seperti pada jurnalnya Nur Hasanah dan Sulaiman Lubis yang berjudul Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian Tanaman Hias pada CV. Paris Garden Medan.

Berdasarkan fenomena diatas serta belum adanya penelitian, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Daya Beli, Variasi Produk, Lokasi dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Tanaman Hias (Survei pada Konsumen Tanaman Hias di Kumber Farm Jl. K.H. Rukhiat, Kp. Leuwitugu No 21, RT.03 / RW.08, Desa. Cipakat, Kec. Singaparna, Kab. Tasikmalaya).**

1.2 Identifikasi Masalah

Dari latar belakang diatas maka identifikasi yang akan penulis teliti ada sebagai berikut :

1. Bagaimana daya beli, variasi produk, lokasi, dan harga terhadap keputusan pembelian tanaman hias di Kumber Farm?

2. Bagaimana pengaruh daya beli, variasi produk, lokasi, dan harga secara parsial terhadap keputusan pembelian tanaman hias di Kumber Farm?
3. Bagaimana pengaruh daya beli, variasi produk, lokasi dan harga secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian tanaman hias di Kumber Farm?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka peneliti mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana daya beli, variasi produk, lokasi, harga dan keputusan pembelian?
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh daya beli, variasi produk, lokasi, dan harga secara parsial terhadap keputusan pembelian tanaman hias di Kumber Farm?
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh daya beli, variasi produk, lokasi dan harga secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian tanaman hias di Kumber Farm?

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

1. Bagi penulis

Penelitian ini sebagai sarana menambah wawasan ilmu pengetahuan di bidang usaha tanaman hias.

2. Bagi masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh pihak masyarakat atau konsumen sebagai bahan masukan memberi informasi dan pertimbangan

