

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan hasil analisis yang telah dibahas maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan tujuan yaitu sebagai berikut:

1. Usahatani *greenhouse* bunga potong krisan layak secara finansial dan efisien. Hasil analisis menunjukkan bahwa usahatani ini menghasilkan pendapatan yang signifikan dengan rata-rata pendapatan selama 1 tahun per hektarnya sebesar Rp1.054.110.377. Hal ini diperkuat oleh nilai R/C ratio sebesar 1,23 yang berarti setiap pengeluaran sebesar Rp1 mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,23. Selain itu, nilai BEP produksi sebesar 84.846 tangkai selama satu tahun masih berada jauh di bawah realisasi produksi petani yang rata-rata mencapai 417.350 tangkai, menunjukkan bahwa usahatani ini tidak hanya menutupi biaya tetapi juga memberikan surplus pendapatan yang cukup besar.
2. Risiko usahatani krisan dengan sistem *greenhouse* secara keseluruhan dikategorikan rendah. Koefisien variasi (CV) untuk produksi (0,20), harga (0,09), dan pendapatan (0,24) tergolong rendah. CV terendah ada pada risiko harga yang menandakan stabilitas dalam harga jual krisan karena mayoritas menjual ke tengkulak. Namun risiko produksi dan pendapatan menunjukkan nilai CV yang lebih tinggi, yaitu masing-masing hasil CV sebesar 0,20 dan 0,24 yang meskipun masih berada dalam kategori rendah, tetapi mengindikasikan bahwa fluktuasi produksi dan pendapatan yang lebih besar dibandingkan risiko harga. Fluktuasi produksi disebabkan oleh hama dan penyakit tanaman, adanya angin kencang yang dapat menyebabkan kerusakan *greenhouse*. Sedangkan pada risiko pendapatan dipengaruhi oleh

beberapa faktor seperti kenaikan biaya input, keterbatasan air, kerusakan pascapanen, ketergantungan terhadap pasar lokal dan tengkulak, serta lemahnya identitas produk krisan asal Tutar di pasar.

3. Petani krisan di Kecamatan Tutar menghadapi risiko produksi akibat serangan hama, penyakit, dan keterbatasan air; risiko harga karena ketergantungan pada tengkulak; serta risiko pendapatan akibat pasar yang terbatas. Untuk mengatasi risiko produksi akibat hama dan penyakit, petani melakukan penyemprotan pestisida, sedangkan untuk mengatasi kekeringan air saat kemarau petani membangun tendon dan membuat saluran air untuk menjamin ketersediaan irigasi. Risiko harga diatasi dengan menjual krisan melalui *marketplace*, media sosial, dan menjalin kemitraan dengan UMKM lokal agar posisi tawar dan harga jual lebih menguntungkan. Sementara itu, upaya mengatasi risiko pendapatan dengan memperluas pasar ke luar daerah, mengembangkan produk olahan bernilai tambah, serta menekan biaya produksi dan optimalisasi *greenhouse* agar usaha tetap stabil dan berkelanjutan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis memberikan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi petani maupun pihak terkait dalam mengembangkan usahatani krisan secara berkelanjutan.

1. Efisiensi biaya produksi usahatani perlu diperhatikan, terutama dalam penggunaan input seperti pestisida dan bahan kimia lainnya. Pada sistem budidaya *greenhouse*, penggunaan pestisida seharusnya dapat diminimalkan karena kondisi lingkungan yang lebih terkontrol dan lebih kecilnya risiko serangan hama dibandingkan lahan terbuka. Oleh karena itu,

petani perlu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam penerapan pengendalian hama terpadu (PHT) agar penggunaan pestisida menjadi lebih efisien tanpa menurunkan kualitas hasil. Pengurangan biaya produksi yang tidak efisien akan meningkatkan margin keuntungan petani tanpa harus menambah biaya tetap lainnya.

2. Ketergantungan petani terhadap tengkulak masih menjadi permasalahan utama dalam sistem pemasaran bunga potong krisan. Untuk mengatasi hal ini, petani perlu memperluas jaringan pemasaran dan mengembangkan akses pasar yang lebih beragam. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan memperkuat kelembagaan petani, seperti koperasi atau kelompok tani, yang dapat berperan dalam mengatur distribusi hasil panen dan memperkuat posisi tawar di pasar. Selain itu, pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran, seperti promosi melalui media sosial atau platform *e-commerce*, dapat membuka peluang pasar baru dan mengurangi ketergantungan terhadap tengkulak.