

ANALISIS SISTEM AGRIBISNIS DAN RANTAI PASOK TANAMAN HIAS PADA USAHA MIKRO PEDAGANG BUNGA LAPAK TERBUKA DI KOTA MEDAN

Ronaldo Sianipar¹

ronaldosianipar837@gmail.com

Reghina Adella²

reghinaadella02@gmail.com

Ummi Fadillah³

fadillahummi804@gmail.com

Febrian Tumangger⁴

febriantumangger7@gmail.com

Melati Sihombing⁵

melatisihombing271@gmail.com

Dhea Gysela Marpaung⁶

dheamarpaung14@gmail.com

Hendra Saputra⁷

^{1,2,3,4,5,6,7}Universitas Negeri Medan

ABSTRACT

This study aims to analyze the agribusiness system, supply chain management patterns, and business risks of street flower vendors in Medan City. The study employed a qualitative descriptive approach through mini-field research with a flower vendor located on Jalan Selamat Ketaren, Kenangan Baru, Percut Sei Tuan District. Data were collected through direct observation, semi-structured interviews, and documentation. The results indicate that flower vendors are part of the marketing subsystem within the ornamental plant agribusiness system and have a direct relationship with distributors as their primary suppliers. The established supply chain is relatively simple, extending from distributors, vendors, and end consumers. However, the relationship remains informal and utilizes a payment system. Vendors face several business risks, including price fluctuations from distributors, crop damage from pests and weather, seasonal demand, and high levels of competition. Nevertheless, the business's sustainability over approximately 15 years demonstrates a capacity for adaptability through careful inventory management and adjustments to pricing strategies. This study demonstrates that flexibility in business management and the ability to manage risk are critical factors in the sustainability of micro-enterprises operating in urban flower vendors.

Keywords: Agribusiness System, Supply Chain, Ornamental Plants, Micro Enterprises, Flower Traders.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem agribisnis, pola manajemen rantai pasok, serta risiko usaha pada pedagang bunga pinggir jalan di Kota Medan. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui mini riset lapangan pada salah satu pedagang bunga yang berlokasi di Jalan Selamat Ketaren, Kenangan Baru, Kecamatan Percut Sei Tuan. Data dikumpulkan melalui observasi langsung, wawancara semi-terstruktur, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang bunga berada pada subsistem pemasaran dalam sistem agribisnis tanaman hias dan memiliki keterkaitan langsung dengan distributor sebagai pemasok utama. Rantai pasok yang terbentuk relatif sederhana, yaitu dari distributor, pedagang, hingga konsumen akhir, namun hubungan yang terjadi masih bersifat informal dan menggunakan sistem pembayaran tempo. Pedagang menghadapi beberapa risiko usaha, antara lain fluktuasi harga dari distributor, kerusakan tanaman akibat hama dan cuaca, permintaan yang bersifat musiman, serta tingginya tingkat persaingan usaha. Meskipun demikian, keberlangsungan usaha selama ± 15 tahun menunjukkan adanya kemampuan adaptasi melalui pengelolaan stok secara hati-hati dan penyesuaian strategi harga. Penelitian ini menunjukkan bahwa fleksibilitas dalam pengelolaan usaha dan kemampuan mengelola risiko menjadi faktor penting dalam keberlanjutan usaha mikro pedagang bunga di wilayah perkotaan.

Kata Kunci: Sistem Agribisnis, Rantai Pasok, Tanaman Hias, Usaha Mikro, Pedagang Bunga.

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi, salah satunya melalui pendekatan sistem agribisnis yang mengintegrasikan berbagai subsistem mulai dari penyediaan sarana produksi, kegiatan budidaya, pengolahan, hingga pemasaran (Soekartawi, 2002). Pendekatan sistem ini menekankan bahwa keberhasilan suatu usaha pertanian tidak hanya ditentukan oleh proses produksi, tetapi juga oleh kelancaran distribusi dan efektivitas pemasaran.

Salah satu subsektor yang berkembang di wilayah perkotaan adalah hortikultura, khususnya tanaman hias. Tanaman hias memiliki nilai ekonomi dan nilai estetika yang tinggi serta permintaan yang dipengaruhi oleh tren, musim, dan kegiatan sosial masyarakat. Karakteristik tanaman hias sebagai komoditas yang mudah rusak (perishable) menuntut adanya pengelolaan distribusi dan penyimpanan yang baik agar kualitas

produk tetap terjaga hingga sampai ke konsumen.

Dalam perspektif manajemen modern, keberhasilan usaha agribisnis juga dipengaruhi oleh efektivitas manajemen rantai pasok (Supply Chain Management), yaitu pengelolaan aliran barang, informasi, dan keuangan dari pemasok hingga konsumen akhir (Chopra & Meindl, 2016). Rantai pasok yang tidak terintegrasi dengan baik dapat menimbulkan fluktuasi harga, ketidakstabilan pasokan, serta meningkatnya risiko kerugian, terutama pada komoditas hortikultura.

Di Medan, pedagang bunga pinggir jalan menjadi bagian dari subsistem hilir dalam sistem agribisnis tanaman hias. Pedagang ini berperan sebagai penghubung antara distributor atau pemasok dengan konsumen akhir. Meskipun berskala mikro dan dikelola secara sederhana, usaha ini memiliki peran penting dalam menyediakan tanaman hias bagi masyarakat perkotaan.

Namun demikian, pedagang bunga menghadapi berbagai tantangan, seperti fluktuasi harga dari distributor, risiko kerusakan tanaman akibat hama dan cuaca, permintaan yang bersifat musiman, serta tingkat persaingan yang tinggi. Sebagian besar hubungan dengan pemasok masih bersifat informal dan menggunakan sistem pembayaran tempo, sehingga meningkatkan ketidakpastian usaha.

Meskipun penelitian mengenai agribisnis hortikultura telah banyak

dilakukan, kajian yang secara khusus menganalisis integrasi sistem agribisnis dan manajemen rantai pasok pada usaha mikro informal seperti pedagang bunga pinggir jalan di Kota Medan masih relatif terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai sistem agribisnis, pola rantai pasok, serta risiko usaha yang dihadapi pedagang bunga skala mikro di wilayah perkotaan.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana sistem agribisnis tanaman hias pada pedagang bunga pinggir jalan di Kota Medan?
- b. Bagaimana pola manajemen rantai pasok tanaman hias dari distributor hingga konsumen?
- c. Apa saja risiko usaha yang dihadapi pedagang bunga dalam menjalankan usahanya?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

- a. Menganalisis sistem agribisnis tanaman hias pada pedagang bunga pinggir jalan di Kota Medan.
- b. Menganalisis pola manajemen rantai pasok tanaman hias.
- c. Mengidentifikasi risiko usaha yang dihadapi pedagang bunga.

Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Akademik
Memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian agribisnis hortikultura, khususnya pada skala usaha mikro informal.
2. Manfaat Praktis
Memberikan masukan bagi pedagang bunga dalam meningkatkan pengelolaan usaha, efisiensi rantai pasok, serta pengendalian risiko usaha.

KAJIAN TEORI

1. Sistem Agribisnis

Sistem agribisnis merupakan suatu pendekatan terpadu dalam kegiatan pertanian yang mencakup seluruh rangkaian aktivitas mulai dari penyediaan sarana produksi, kegiatan budidaya, pengolahan hasil, hingga pemasaran kepada konsumen akhir (Soekartawi, 2002). Pendekatan sistem ini menekankan bahwa setiap subsistem tidak berdiri sendiri, melainkan saling berkaitan dan saling memengaruhi dalam menciptakan nilai tambah dan efisiensi usaha.

Menurut Downey dan Erickson (1987), agribisnis merupakan keseluruhan kegiatan yang berhubungan dengan produksi dan distribusi produk pertanian, mulai dari penyediaan input hingga produk sampai ke tangan konsumen. Dengan demikian, sistem agribisnis tidak hanya berfokus pada kegiatan budidaya, tetapi juga pada proses distribusi dan pemasaran.

Dalam konteks hortikultura, khususnya tanaman hias, sistem

agribisnis melibatkan berbagai pelaku, mulai dari petani atau produsen tanaman, distributor, pedagang perantara, hingga pedagang eceran seperti pedagang bunga pinggir jalan. Keberhasilan sistem agribisnis sangat ditentukan oleh koordinasi antar pelaku serta kelancaran aliran produk dari hulu ke hilir.

Secara umum, subsistem dalam agribisnis terdiri atas:

- a. Subsistem Pengadaan Sarana Produksi (Input)
Merupakan tahap penyediaan kebutuhan awal seperti bibit, pupuk, media tanam, dan peralatan. Ketersediaan dan harga input sangat memengaruhi biaya produksi serta kualitas produk akhir.
- b. Subsistem Produksi (On Farm)
Tahap budidaya atau proses menghasilkan produk pertanian melalui kegiatan penanaman, pemeliharaan, hingga panen.
- c. Subsistem Pengolahan (Agroindustri)
Tahap pemberian nilai tambah pada produk melalui proses pengolahan, pengemasan, atau perangkaian sehingga meningkatkan nilai jual.
- d. Subsistem Pemasaran
Tahap distribusi dan penjualan produk kepada konsumen melalui penetapan harga, promosi, dan pelayanan.

Dalam penelitian ini, pedagang bunga pinggir jalan berada pada subsistem pemasaran, namun tetap memiliki keterkaitan langsung dengan

subsistem hulu melalui distributor tanaman hias.

2. Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management)

Manajemen rantai pasok (Supply Chain Management/SCM) merupakan proses pengelolaan aliran barang, informasi, dan keuangan dari pemasok hingga konsumen akhir secara terintegrasi (Chopra & Meindl, 2016). Tujuan utama SCM adalah meningkatkan efisiensi distribusi, menekan biaya operasional, serta memastikan ketersediaan produk sesuai kebutuhan pasar.

Menurut Christopher (2016), rantai pasok yang efektif tidak hanya berfokus pada pengiriman produk, tetapi juga pada koordinasi antar pelaku dalam jaringan distribusi untuk menciptakan keunggulan kompetitif. Integrasi dan transparansi informasi menjadi faktor penting dalam menjaga stabilitas pasokan dan harga.

Dalam agribisnis hortikultura, rantai pasok memiliki karakteristik khusus karena produk bersifat mudah rusak (perishable). Oleh karena itu, ketepatan waktu distribusi, pengelolaan stok, serta hubungan yang baik dengan pemasok menjadi faktor penting dalam menjaga kualitas produk dan keuntungan usaha.

Pada usaha skala mikro seperti pedagang bunga pinggir jalan, sistem rantai pasok umumnya masih bersifat sederhana dan informal. Hubungan dengan pemasok sering kali tidak didasarkan pada kontrak tertulis, melainkan pada kepercayaan dan hubungan jangka panjang. Kondisi ini

dapat memengaruhi stabilitas harga dan kontinuitas pasokan.

3. Karakteristik Komoditas Tanaman Hias

Tanaman hias termasuk dalam kelompok komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi sekaligus nilai estetika. Permintaan terhadap tanaman hias cenderung dipengaruhi oleh tren, musim, serta kegiatan sosial masyarakat. Menurut FAO (2014), produk hortikultura memiliki karakteristik sensitif terhadap waktu dan lingkungan, sehingga memerlukan penanganan distribusi yang tepat.

Sebagai komoditas yang bersifat perishable, tanaman hias memiliki risiko kerusakan yang cukup tinggi akibat faktor cuaca, penyimpanan, dan penanganan yang kurang tepat. Karakteristik ini menuntut pelaku usaha untuk mampu mengelola stok secara efisien. Kelebihan stok dapat menyebabkan kerugian akibat tanaman layu atau rusak, sedangkan kekurangan stok dapat menyebabkan hilangnya peluang penjualan.

4. Manajemen Risiko dalam Agribisnis

Manajemen risiko dalam agribisnis berkaitan dengan upaya mengidentifikasi, menganalisis, dan mengendalikan risiko yang dapat memengaruhi keberlanjutan usaha (Harwood et al., 1999). Risiko dalam agribisnis dapat berasal dari faktor harga, produksi, pasar, maupun lingkungan.

Dalam usaha tanaman hias, risiko utama meliputi:

1. Risiko harga (fluktuasi harga dari pemasok)
Perubahan harga beli dari distributor dapat memengaruhi margin keuntungan pedagang.
2. Risiko kerusakan produk
Kerusakan akibat hama, cuaca, atau penanganan yang kurang tepat dapat menyebabkan kerugian langsung.
3. Risiko permintaan musiman
Permintaan yang dipengaruhi momen tertentu dapat menyebabkan ketidakstabilan penjualan.
4. Risiko persaingan usaha
Banyaknya pelaku usaha sejenis dapat memengaruhi tingkat penjualan dan strategi harga.

Pelaku usaha mikro umumnya belum menerapkan sistem manajemen risiko secara formal, sehingga strategi adaptif seperti pengurangan stok, diversifikasi jenis tanaman, dan pemanfaatan kembali produk rusak menjadi langkah yang umum dilakukan.

5. Usaha Mikro dalam Sistem Agribisnis

Usaha mikro merupakan bagian penting dalam struktur perekonomian, termasuk dalam sektor agribisnis. Menurut Tambunan (2009), usaha mikro memiliki karakteristik skala modal kecil, manajemen sederhana, serta hubungan usaha yang cenderung informal.

Dalam sistem agribisnis, usaha mikro umumnya berada pada subsistem hilir sebagai pedagang eceran yang berinteraksi langsung dengan konsumen. Peran ini menjadikan usaha mikro sebagai penghubung antara

produsen dan pasar. Keberadaan pedagang skala kecil membantu memperpendek jalur distribusi dan meningkatkan aksesibilitas produk pertanian bagi masyarakat.

Namun demikian, usaha mikro menghadapi berbagai keterbatasan, seperti keterbatasan modal, manajemen keuangan yang sederhana, hubungan rantai pasok yang informal, serta tingkat risiko yang relatif tinggi pada komoditas yang mudah rusak.

Dalam konteks pedagang bunga pinggir jalan di Medan, karakteristik usaha mikro terlihat dari skala lapak yang terbatas, sistem distribusi sederhana, serta ketergantungan pada distributor melalui sistem pembayaran tempo. Kondisi tersebut menunjukkan pentingnya analisis sistem agribisnis dan rantai pasok untuk memahami keberlanjutan usaha.

METODE PENELITIAN

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode mini riset lapangan. Pendekatan kualitatif digunakan karena penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam sistem agribisnis dan manajemen rantai pasok pada usaha pedagang bunga pinggir jalan.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada salah satu pedagang bunga pinggir jalan yang berlokasi di Jalan Selamat Ketaren, Kenangan Baru, Kecamatan Percut Sei Tuan, di depan kampus UNIMED, wilayah Medan.

Pemilihan lokasi dilakukan secara purposive (sengaja) dengan pertimbangan:

- a. Pedagang telah menjalankan usaha selama ± 15 tahun.
- b. Aktif melakukan pengadaan tanaman dari distributor.
- c. Mengalami dinamika harga, risiko kerusakan, dan persaingan usaha.

3. Subjek dan Informan Penelitian

Subjek penelitian adalah satu pedagang bunga pinggir jalan yang menjalankan usaha skala mikro dengan luas lapak sekitar 5 x 3 meter.

Pemilihan informan dilakukan secara purposive dengan kriteria:

- a. Memiliki pengalaman usaha lebih dari 10 tahun.
- b. Terlibat langsung dalam pengelolaan pengadaan dan pemasaran.
- c. Bersedia memberikan informasi terkait omzet, sistem pembayaran, dan risiko usaha.

4. Jenis dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini terdiri atas:

- a. Data Primer
Diperoleh melalui:
 - Observasi langsung terhadap aktivitas penjualan dan kondisi lapak.
 - Wawancara semi-terstruktur mengenai:
 - Sistem pengadaan tanaman (distributor, tempo, frekuensi pembelian)

- Pola pemasaran dan konsumen
- Omzet harian
- Risiko usaha (harga, hama, cuaca, persaingan)

- b. Data Sekunder
Diperoleh dari:

- Buku dan jurnal terkait sistem agribisnis
- Literatur manajemen rantai pasok
- Referensi manajemen risiko agribisnis

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui:

- a. Observasi langsung untuk melihat kondisi lapak, jenis tanaman, serta aktivitas usaha.
- b. Wawancara semi-terstruktur menggunakan daftar pertanyaan yang disusun berdasarkan konsep sistem agribisnis dan manajemen rantai pasok.
- c. Dokumentasi berupa foto lapak dan aktivitas usaha sebagai data pendukung.

6. Teknik Analisis Data

Data dianalisis secara deskriptif dengan mengacu pada konsep sistem agribisnis (Soekartawi, 2002), manajemen rantai pasok (Chopra & Meindl, 2016), serta manajemen risiko agribisnis.

Tahapan analisis meliputi:

- a. Reduksi data hasil wawancara dan observasi.

- b. Kategorisasi data berdasarkan subsistem agribisnis (pengadaan, pemasaran).
- c. Analisis rantai pasok dari distributor hingga konsumen.
- d. Identifikasi dan analisis risiko usaha.
- e. Penarikan kesimpulan berdasarkan keterkaitan antara teori dan kondisi lapangan.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

1. Profil Usaha dan Posisi dalam Sistem Agribisnis

Pedagang bunga yang menjadi objek penelitian telah menjalankan usaha selama ±15 tahun di Jalan Selamat Ketaren, Kenangan Baru, Kecamatan Percut Sei Tuan, wilayah Medan. Lokasi yang berada di depan kampus UNIMED memberikan akses pasar yang stabil, terutama dari masyarakat sekitar dan ibu rumah tangga pecinta tanaman.

Dalam sistem agribisnis, pedagang ini berada pada subsistem pemasaran, karena berperan menjual tanaman hias langsung kepada konsumen akhir. Namun, berdasarkan hasil wawancara, pedagang tetap memiliki keterkaitan erat dengan subsistem hulu melalui distributor sebagai pemasok utama. Hal ini sesuai dengan konsep sistem agribisnis yang menekankan keterkaitan antar subsistem (Soekartawi, 2002).

Dengan luas lapak 5 x 3 meter dan omzet harian Rp500.000–Rp1.500.000, usaha ini termasuk kategori usaha mikro yang memiliki kapasitas penyimpanan

terbatas dan sangat bergantung pada perputaran stok.

2. Analisis Subsistem Pengadaan dan Ketergantungan Distributor

Tanaman hias diperoleh dari distributor dengan frekuensi pembelian dua minggu sekali menggunakan sistem pembayaran tempo. Sistem ini menunjukkan adanya hubungan berbasis kepercayaan.

Namun, pedagang menyatakan bahwa harga dari distributor sering mengalami fluktuasi. Kondisi ini berdampak langsung pada margin keuntungan karena pedagang tidak selalu dapat menaikkan harga jual akibat tingginya persaingan di sepanjang lokasi usaha.

Menurut teori manajemen rantai pasok, ketergantungan pada satu pemasok tanpa kontrak formal dapat meningkatkan risiko harga (Chopra & Meindl, 2016). Temuan ini secara langsung terlihat dalam penelitian, di mana pedagang tidak memiliki kontrol terhadap perubahan harga dari distributor.

3. Analisis Pemasaran dan Persaingan Lokal

Sebagian besar konsumen adalah ibu rumah tangga pecinta tanaman. Permintaan meningkat saat hari raya tertentu, terutama jenis tanaman tertentu yang memiliki nilai simbolik.

Namun, sepanjang Jalan Selamat Ketaren terdapat banyak pedagang bunga lain, sehingga tingkat persaingan

tergolong tinggi. Persaingan ini memengaruhi strategi harga dan variasi produk.

Dalam teori struktur pasar, tingkat persaingan yang tinggi dapat menekan margin keuntungan pelaku usaha kecil (Porter, 1985). Hal ini sesuai dengan kondisi pedagang yang harus menyesuaikan harga agar tetap kompetitif.

4. Analisis Risiko Nyata Berdasarkan Data Lapangan

a. Risiko Harga

Fluktuasi harga dari distributor menjadi risiko utama. Ketika harga naik, pedagang tidak selalu dapat menaikkan harga jual karena takut kehilangan pelanggan.

b. Risiko Kerusakan

Serangan hama dan cuaca yang tidak menentu menyebabkan tanaman berisiko rusak. Sebagai komoditas hortikultura yang bersifat perishable (FAO, 2014), tanaman hias memang memiliki sensitivitas tinggi terhadap lingkungan.

Strategi pedagang mengganti media tanam dan memanfaatkan tanaman rusak menjadi kompos menunjukkan adanya bentuk manajemen risiko adaptif, meskipun tidak dilakukan secara formal.

c. Risiko Permintaan Musiman

Permintaan meningkat pada momen tertentu, namun di luar periode tersebut kembali stabil. Ini

menunjukkan adanya fluktuasi pasar yang harus diantisipasi melalui pengelolaan stok yang hati-hati.

d. Risiko Persaingan

Banyaknya pedagang di satu lokasi meningkatkan tekanan kompetitif. Dalam kondisi ini, keberlangsungan usaha selama ±15 tahun menunjukkan adanya kemampuan adaptasi yang kuat.

5. Sintesis dengan Konsep Usaha Mikro

Karakteristik usaha mikro terlihat dari:

- Skala lapak kecil
- Manajemen sederhana
- Sistem tempo
- Ketergantungan pada distributor

Menurut Tambunan (2009), usaha mikro umumnya memiliki keterbatasan modal dan manajemen, tetapi memiliki fleksibilitas tinggi dalam beradaptasi. Temuan penelitian ini memperlihatkan bahwa fleksibilitas tersebut menjadi faktor utama keberlangsungan usaha pedagang bunga selama 15 tahun.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang bunga pinggir jalan di Kota Medan berperan sebagai bagian dari subsistem pemasaran dalam sistem agribisnis tanaman hias dan memiliki keterkaitan langsung dengan distributor sebagai pemasok utama. Rantai pasok

yang terbentuk relatif sederhana, yaitu dari distributor ke pedagang lalu ke konsumen akhir, namun masih bersifat informal dan sangat bergantung pada hubungan kepercayaan serta sistem pembayaran tempo.

Ketergantungan pada distributor menyebabkan pedagang rentan terhadap fluktuasi harga, sementara karakteristik tanaman hias yang mudah rusak meningkatkan risiko kerugian akibat cuaca, hama, dan pengelolaan stok yang kurang tepat. Selain itu, permintaan yang bersifat musiman dan tingginya persaingan di lokasi usaha turut menekan margin keuntungan.

Meskipun demikian, keberlangsungan usaha selama ± 15 tahun menunjukkan adanya kemampuan adaptasi yang baik melalui pengelolaan stok yang hati-hati dan strategi penyesuaian harga. Dengan demikian, keberhasilan usaha mikro ini lebih ditentukan oleh fleksibilitas dan kemampuan mengelola risiko dibandingkan oleh skala modal atau formalitas sistem manajemen yang digunakan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

- a. Pedagang disarankan untuk mengurangi ketergantungan pada satu distributor dengan mencari alternatif pemasok. Diversifikasi sumber pasokan dapat menekan risiko fluktuasi harga dan

meningkatkan posisi tawar dalam rantai pasok

- b. Diperlukan pengelolaan stok yang lebih terencana, terutama karena tanaman hias bersifat mudah rusak. Pengaturan frekuensi pembelian yang disesuaikan dengan pola permintaan musiman dapat meminimalkan kerugian akibat tanaman layu atau tidak terjual.
- c. Pedagang dapat mempertimbangkan pencatatan keuangan dan stok secara lebih sistematis. Meskipun usaha berskala mikro, pencatatan sederhana akan membantu dalam mengidentifikasi margin keuntungan, tingkat kerusakan, serta pola permintaan secara lebih akurat.
- d. Untuk menghadapi persaingan yang tinggi, pedagang dapat meningkatkan diferensiasi produk, seperti menambah variasi jenis tanaman, memperbaiki tampilan lapak, atau memberikan layanan tambahan seperti konsultasi perawatan tanaman.
- e. Secara umum, penguatan koordinasi rantai pasok dan peningkatan manajemen usaha secara bertahap akan mendukung keberlanjutan pedagang bunga pinggir jalan di Kota Medan dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy,*

- Planning, and Operation* (6th ed.).
Pearson Education.
- Christopher, M. (2016). *Logistics & Supply Chain Management* (5th ed.).
Pearson.
- Downey, W. D., & Erickson, S. P. (1987).
Agribusiness Management. McGraw-Hill.
- FAO. (2014). *The State of Food and Agriculture 2014: Innovation in Family Farming*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Harwood, J., Heifner, R., Coble, K., Perry, J., & Somwaru, A. (1999).
Managing Risk in Farming: Concepts, Research, and Analysis. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Soekartawi. (2002). *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. PT RajaGrafindo Persada.
- Tambunan, T. (2009). *UMKM di Indonesia*. Ghalia Indonesia