

**HUBUNGAN DIFERENSIASI HARGA BERDASARKAN
PENGELOMPOKAN SUKULEN DENGAN PERILAKU
KONSUMEN PADA UMKM TANAMAN HIAS**

(Kasus pada CV Family Cactus, Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat)

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Pertanian pada Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Insan Cendekia Mandiri**

Oleh

**MUHAMAD HERMANSYAH
1632119016**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS INSAN CENDEKIA MANDIRI
BANDUNG
2025**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Hubungan Diferensiasi Harga Berdasarkan
Pengelompokan Sukulen Dengan Perilaku Konsumen
Pada UMKM Tanaman Hias (Kasus Pada Cv Family
Cactus, Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat)

Nama : Muhamad Hermansyah

NIM : 1632119016

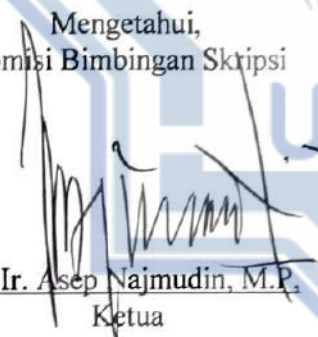
Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Tanggal Sidang : 19 September 2025

Nomor Alumni :

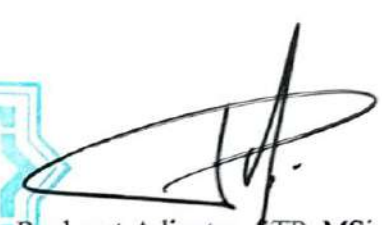
Mengetahui,
Komisi Bimbingan Skripsi


Dr. Ir. Asep Najmudin, M.P.
Ketua

Mengesahkan,


Ir. Yayah Haeriah, M.E.P.,
Ketua Program Studi Agribisnis


Ir. Yayah Haeriah, M.E.P.,
Anggota


Rachmat Adiputra, STP, MSi.
Dekan Fakultas Pertanian Universitas
Insan Cendekia Mandiri

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Muhamad Hemansyah

Nim : 1632119016

Program Studi : Agribisnis

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi saya yang berjudul Hubungan Diferensiasi Harga Berdasarkan Pengelompokan Sukulen Dengan Perilaku Konsumen Pada UMKM Tanaman Hias (Kasus Pada CV Family Cactus, Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat) adalah :

1. Merupakan Skripsi dan belum pernah diajukan sebelumnya oleh siapa pun untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Pertanian (SP), baik di Universitas Insan Cendekia Mandiri maupun Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, rumusan, dan hasil penelitian penulis sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing.
3. Di dalam Skripsi ini tidak terdapat karya – karya atau pendapat – pendapat yang telah di tulis atau di publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas di cantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan di sebutkan nama pengarang serta dicantumkan dalam daftar pustaka seperti yang terlampir dalam naskah Skripsi ini.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sungguh – sungguhnya dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi hukum sebagai akibat ketidaksesuaian isi pernyataan ini dengan keadaan sebenarnya.

Bandung, 19 September 2025

Yang Membuat Pernyataan



Muhamad Hermansyah

ABSTRAK

MUHAMAD HERMANSYAH, 2025. Hubungan Diferensiasi Harga Berdasarkan Pengelompokan Sukulen Dengan Perilaku Konsumen Pada UMKM Tanaman Hias (Kasus Pada CV Family Cactus, Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat). Dibawah bimbingan **Asep Najmudin** dan **Yayah Haeriah**.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelompokan jenis sukulen, perilaku konsumen, serta hubungan diferensiasi harga terhadap volume pembelian pada CV Family Cactus, Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan desain deskriptif dan asosiatif. Data diperoleh melalui observasi dan kuesioner yang dibagikan kepada 23 responden, kemudian dianalisis menggunakan tabulasi persentase dan uji Chi-Square (kontingensi).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sukulen di CV Family Cactus dikelompokkan ke dalam enam famili utama, yaitu Aizoaceae, Asparagaceae, Asphodelaceae, Cactaceae, Crassulaceae, dan Euphorbiaceae. Perilaku konsumen didominasi oleh pembelian untuk dijual kembali dengan frekuensi pembelian yang relatif tinggi. Secara deskriptif, mayoritas konsumen menurunkan jumlah pembelian ketika harga mengalami kenaikan, baik moderat maupun drastis, sedangkan lebih dari separuh konsumen meningkatkan volume pembelian ketika harga diturunkan. Hal ini memperlihatkan bahwa perubahan harga berpengaruh nyata terhadap perilaku pembelian secara praktis. Hasil uji Chi-Square mendukung temuan tersebut, dengan nilai χ^2 hitung sebesar 14,96 yang lebih besar dari pada χ^2 tabel 14,68 pada taraf signifikansi 10% (df = 9), sehingga diferensiasi harga terbukti memiliki hubungan signifikan dengan volume pembelian.

Kata kunci: sukulen; perilaku konsumen; diferensiasi harga; volume pembelian; UMKM

ABSTRACT

MUHAMAD HERMANSYAH, 2025. *The Relationship Between Price Differentiation Based on Succulent Grouping and Consumer Behavior in Purchasing Succulents at Ornamental Plant MSMEs. (Case at CV Family Cactus, Lembang District, West Bandung Regency). Under the guidance of Asep Najmudin and Yayah Haeriah.*

This study aims to analyze succulent classification, consumer behavior, and the relationship between price differentiation and purchase volume at CV Family Cactus, Lembang District, West Bandung Regency. The research employed a quantitative approach with descriptive and associative designs. Data were collected through observation and questionnaires distributed to 23 respondents, then analyzed using percentage tabulation and the Chi-Square (contingency) test.

The results showed that succulents at CV Family Cactus are classified into six main families: Aizoaceae, Asparagaceae, Asphodelaceae, Cactaceae, Crassulaceae, and Euphorbiaceae. Consumer behavior was dominated by purchases for resale purposes with relatively high purchase frequency. Descriptive analysis indicated that most consumers reduced their purchase volume when prices increased, both moderately and drastically, while more than half of consumers increased their purchases when prices decreased. This finding demonstrates that price changes practically influence consumer purchasing behavior. The Chi-Square test supported this result, showing a calculated χ^2 value of 14.96, greater than the table value of 14.68 at the 10% significance level ($df = 9$), indicating a significant relationship between price differentiation and purchase volume.

Keywords: *succulents; consumer behaviour; price differentiation; purchase volume; MSMEs*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Hubungan Diferensiasi Harga Berdasarkan Pengelompokan Sukulen Dengan Perilaku Konsumen Pada UMKM Tanaman Hias (Kasus Pada Cv Family Cactus, Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat)”** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Insan Cendekia Mandiri.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, dan para pengikutnya hingga akhir zaman. Penulis menyadari bahwa penyusunan dan penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

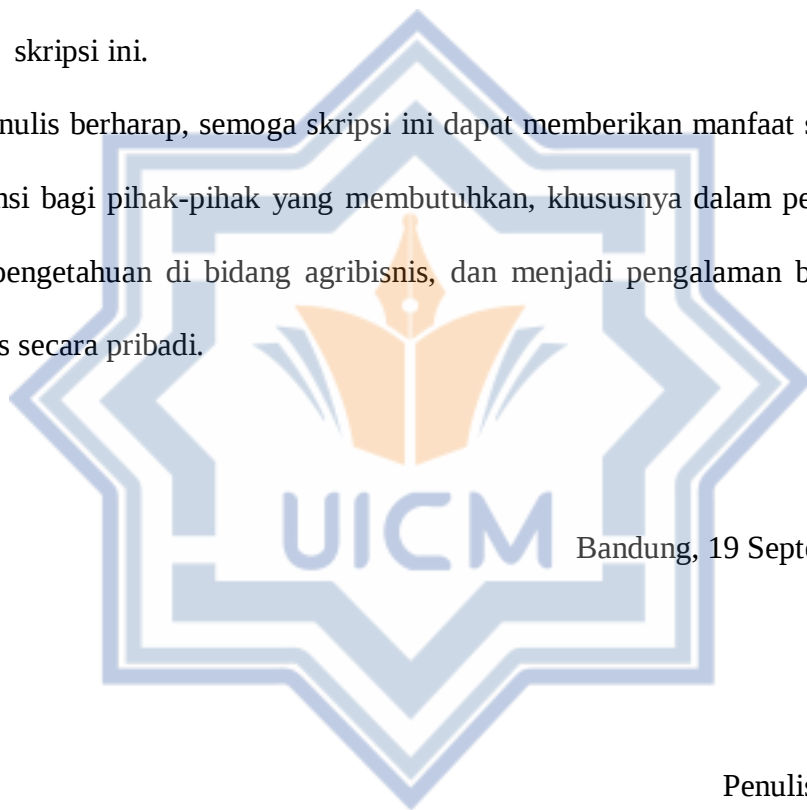
1. Rachmat Adiputra, STP., M.Si., Dekan Fakultas Pertanian Universitas Insan Cendekia Mandiri.
2. Dr. Ir. Asep Najmudin, M.P., Dosen Pembimbing I dan Rektor di Universitas Insan Cendekia Mandiri, yang telah memberikan arahan, masukan, serta motivasi selama proses penyusunan skripsi ini.

3. Ir. Yayah Haeriah, M.EP., Dosen Pembimbing II, Dosen Wali, dan Ketua Program Studi Agribisnis yang telah membimbing penulis dengan sabar dan penuh perhatian.
4. Ir. Edeng Hidayat, M.M.Pd., selaku Dosen Penelaah yang telah memberikan saran, masukan, serta koreksi yang sangat bermanfaat demi penyempurnaan skripsi ini.
5. Vega Chendra Mulyana, S.P., M.EP., selaku Dosen Penelaah yang dengan penuh perhatian memberikan arahan dan masukan konstruktif dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kedua orang tua tercinta, almarhum ayah yang senantiasa hadir dalam doa dan kenangan, serta ibu tersayang atas segala doa, dukungan moril maupun materiil yang tiada henti, serta cinta dan pengorbanan sepanjang hidup penulis.
7. Agus Yana Mulyana, S.P., yang telah banyak membantu penulis sejak awal hingga akhir dalam proses penyusunan skripsi ini.
8. Yanti Hotimah dan Muhammad Lutfi Abdullah, yang senantiasa memberikan dukungan secara moril maupun materiil.
9. Seluruh pekerja CV. Family Cactus yang turut berkontribusi dalam penelitian ini.
10. Rekan-rekan mahasiswa Program Studi Agribisnis angkatan 2019, Fakultas Pertanian Universitas Insan Cendekia Mandiri.

11. Ma'had Aly Baitul Qur'an Mutiara Insan Cepu, yang telah menjadi tempat penulis menemukan ketenangan dan mempersiapkan diri sebelum memasuki proses penulisan, sehingga skripsi ini dapat terlaksana dengan baik.

12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, namun telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis berharap, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat serta menjadi referensi bagi pihak-pihak yang membutuhkan, khususnya dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang agribisnis, dan menjadi pengalaman berharga bagi penulis secara pribadi.



Bandung, 19 September 2025

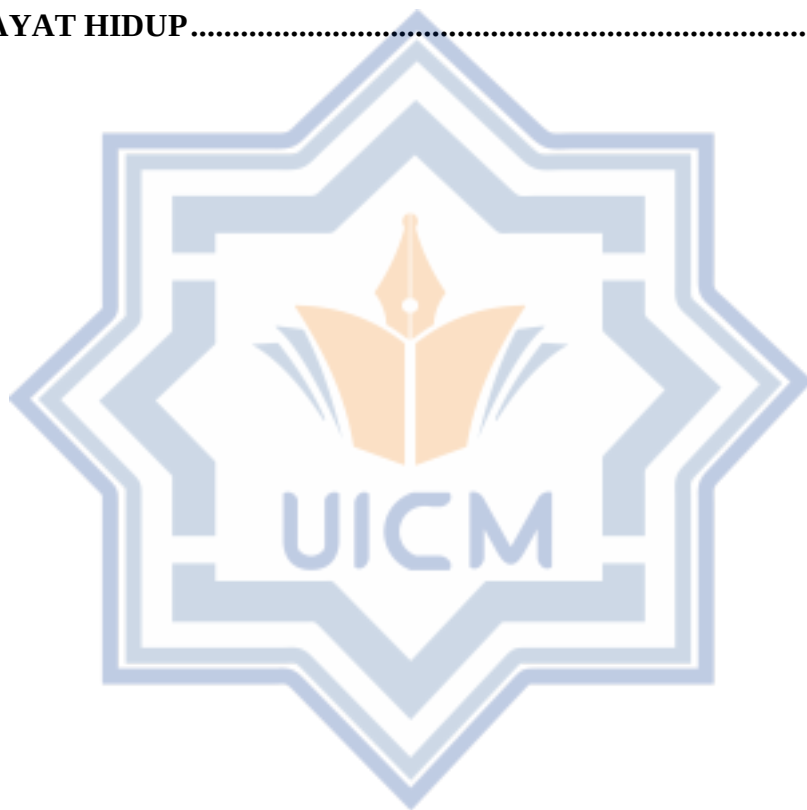
Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Hasil Penelitian.....	5
1.5 Kerangka Pemikiran	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori	8
2.1.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	8
2.1.2 Jenis Sukulen.....	10
2.1.3 Perilaku Konsumen.....	15
2.1.4 Diferensiasi Harga	19
2.1.5 Volume pembelian.....	20

2.2	Penelitian Terdahulu	21
BAB III METODE PENELITIAN		24
3.1	Metode dan Objek Penelitian	24
3.2	Operasionalisasi Variabel.....	25
3.3	Teknik Pengumpulan Data	27
3.3.1	Data Primer	27
3.3.1.	Data Sekunder	28
3.4	Teknik Pengumpulan Responden	29
3.4.1.	Populasi.....	29
3.4.2.	Sampel.....	29
3.5	Teknik Analisis Data	30
3.5.1	Analisis Deskriptif.....	30
3.5.2	Uji Chi-Square (Kontingensi)	32
3.6	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	33
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		35
4.1	Karakteristik Responden	35
4.2	Pengelompokkan Jenis Sukulen yang Dijual di CV Family Cactus.....	38
4.3	Perilaku konsumen.....	42
4.3.1	Motif Pembelian	43
4.3.2	Frekuensi Pembelian.....	43
4.3.3	Rentang Harga Pilihan Konsumen	44
4.3.4	Volume Pembelian Sukulen.....	45
4.3.5	Kepuasan Produk Sukulen	46
4.3.6	Respons Konsumen terhadap Perubahan Harga Sukulen	47
4.4	Hubungan Antara Diferensiasi Harga dengan Volume Pembelian	49

4.4.1 Uji ChiSquer (Kontingensi)	49
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	51
5.1 Kesimpulan.....	51
5.2 Saran	54
DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN	58
RIWAYAT HIDUP	77



DAFTAR TABEL

No.	Judul	Hal
1	Jenis Sukulen Berdasarkan Famili Botani	14
2	Operasionalisasi Variabel Penelitian	26
3	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	35
4	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	36
5	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	36
6	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	37
7	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Mingguan	37
8	Deskripsi Pengelompokan Jenis Sukulen Dijual di CV Family Cactus.....	40
9	Distribusi Responden Berdasarkan Tujuan Pembelian Sukulen ...	43
10	Rata-Rata Frekuensi Pembelian Mingguan Sukulen	44
11	Rentang Harga Pembelian Sukulen	45
12	Jumlah Sukulen yang Dibeli per Transaksi.....	45
13	Statistik Kepuasan Produk Sukulen.....	47
14	Respons Konsumen terhadap Perubahan Harga Sukulen	48
15	Hasil χ^2 hitung	49

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Hal
1.	Nilai Produksi Tanaman Hias Tahun 2018–2022	2
2	Kerangka Pemikiran Penelitian.....	7
	Produksi	



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Hal
1.	Karakteristik Responden.....	58
2	Data Pembelian Sukulen.....	60
3	Motif Pembelian Sukulen	65
4	Data Frekuensi & Rentang Harga	66
5	Rentang Harga.....	67
6	Volume Pembelian Sukulen.....	68
7	Skala Kepuasan Produk	69
8	Respons terhadap Perubahan Harga	70
9	Uji Kontingensi	71
10	Kuesioner Penelitian	74
11	Dokumentasi Kegiatan Observasi di CV Family Cactus.....	75
12	Dokumentasi Penelitian	76