

LAMPIRAN PENELITIAN

Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Anggrek Dendrobium di Kota Semarang
Tujuan: Menguji sistem dan efisiensi pemasaran anggrek dendrobium berdasarkan tahapan produk (Hipotesis 1 dan 2)

I. Identitas Responden

Nama	
Usia	
Jenis Kelamin	<input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> P
Pendidikan Terakhir	<input type="checkbox"/> SD <input type="checkbox"/> SMP <input type="checkbox"/> SMA <input type="checkbox"/> D3/S1
Nama Usaha	
Lama Usaha (tahun)	tahun
Lokasi Usaha	
Luas Kebun	m ²
Jumlah Tanaman	

II. Jenis Produk Anggrek yang Dipasarkan

Centang semua yang sesuai

- Botol Tanaman Remaja
 Bibit Tanaman Dewasa

III. Data Saluran & Sistem Pemasaran (*Hipotesis 1*)

No	Pertanyaan	Pilihan / Isian
1	Saluran distribusi utama Anda	<input type="checkbox"/> Konsumen langsung <input type="checkbox"/> Pengepul <input type="checkbox"/> Toko bunga <input type="checkbox"/> Online <input type="checkbox"/> Pedagang besar
2	Apakah Anda menggunakan perantara?	<input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak
3	Jumlah pelaku dalam saluran distribusi Anda	orang
4	Urutan saluran pemasaran dari Anda ke konsumen akhir	Contoh: Petani → Pengepul → Pedagang → Konsumen
5	Media pemasaran yang digunakan	<input type="checkbox"/> Offline <input type="checkbox"/> Online <input type="checkbox"/> Keduanya
6	Apakah Anda memiliki kontrak/kemitraan?	<input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak. Jika ya, dengan siapa: ...
7	Kendala utama dalam sistem pemasaran	<input type="checkbox"/> Saluran panjang <input type="checkbox"/> Permintaan rendah <input type="checkbox"/> Informasi pasar <input type="checkbox"/> Harga fluktuatif <input type="checkbox"/> Lainnya: ...

IV. Data Harga dan Biaya Per Tahapan Produk (*Hipotesis 1 & 2*)

Silakan isi hanya untuk produk yang Anda jual.

Variabel	Botol (Rp)	Bibit (Rp)	Remaja (Rp)	Dewasa (Rp)
Harga jual dari Anda				
Harga beli ke petani sebelumnya				
Harga akhir di konsumen (jika tahu)				
Biaya transportasi per unit				
Biaya kemasan/packing				
Biaya promosi (jika ada)				
Biaya tenaga kerja pemasaran				
Total biaya pemasaran per unit				
Volume penjualan per bulan (unit)				

V. Efisiensi dan Persepsi Petani (*Hipotesis 2*)

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Margin keuntungan sudah sesuai?	<input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak. Jelaskan:
2	Apakah biaya pemasaran dirasa tinggi?	<input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak
3	Seberapa efisien menurut Anda sistem pemasaran Anda saat ini?	<input type="checkbox"/> Sangat Efisien <input type="checkbox"/> Cukup <input type="checkbox"/> Kurang Efisien
4	Produk anggrek mana yang paling menguntungkan?	<input type="checkbox"/> Botol <input type="checkbox"/> Bibit <input type="checkbox"/> Remaja <input type="checkbox"/> Dewasa
5	Berapa hari waktu rata-rata distribusi hingga produk diterima konsumen akhir?	hari
6	Saran untuk meningkatkan efisiensi pemasaran Anda	

KUISONER *INFORMAN KEY* - PETANI ANGGREK DENDROBIUM

Judul Penelitian : Analisis Strategi Pemasaran Anggrek Dendrobium di Kota Semarang
Responden : Petani Pedagang Dinas Pertanian Pengurus Asosiasi
 Lainnya:
Lokasi :
Tanggal Wawancara :
Nama :

I. Kekuatan Internal (Strengths)

1. Bagaimana Anda menilai kualitas anggrek Dendrobium yang Anda produksi/beli dibandingkan dengan daerah lain?
2. Apakah lokasi Anda strategis dalam hal distribusi ke konsumen atau pasar?
3. Apakah Anda memiliki pengalaman dan keahlian dalam budidaya/pemasaran anggrek?
4. Apakah Anda memiliki jaringan pelanggan atau mitra dagang yang kuat?

II. Kelemahan Internal (Weaknesses)

5. Apakah Anda merasa memiliki keterbatasan modal dalam pengembangan usaha anggrek?
6. Apakah Anda mengalami kendala teknis dalam budidaya atau pascapanen anggrek?
7. Apakah Anda memiliki keterbatasan dalam akses informasi pasar atau harga anggrek?
8. Seberapa besar kendala dalam mengakses teknologi pemasaran digital (online shop, mediasosial) ?

III. Peluang Eksternal (Opportunities)

9. Apakah permintaan terhadap anggrek Dendrobium saat ini cenderung meningkat?
10. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau lembaga lain terhadap budidaya/pemasaran anggrek?
11. Apakah menurut Anda platform digital (marketplace, media sosial) efektif untuk memperluas pasar?
12. Apakah ada peluang kerjasama dengan sektor bisnis lain (event, hotel, florist)?

IV. Ancaman Eksternal (Threats)

13. Apakah banyak pesaing lokal maupun luar daerah yang menjual anggrek serupa?
14. Apakah harga jual anggrek di pasaran cenderung tidak stabil?
15. Apakah Anda sering mengalami kerusakan atau kehilangan produk selama distribusi?
16. Seberapa besar pengaruh kondisi cuaca/iklim terhadap keberhasilan budidaya anggrek Anda?

V. Tambahan (Opsional, kualitatif)

17. Menurut Anda, strategi apa yang paling efektif untuk meningkatkan penjualan anggrek saat ini?
18. Apa tantangan terbesar yang Anda hadapi saat ini dalam memasarkan anggrek?

VI. Pertanyaan Terbuka

19. Apa keunggulan utama dari usaha anggrek Anda?
20. Apa kendala utama yang Anda hadapi saat ini?
21. Strategi apa yang menurut Anda paling efektif untuk memasarkan anggrek?
22. Apa saran Anda agar pemasaran anggrek dendrobium di Semarang bisa lebih baik?

KUISIONER *INFORMAN KEY* - PEDAGANG ANGGREK

Identitas Responden:

- Nama:
- Lokasi usaha:
- Jenis anggrek yang dijual: Botol Bibit Remaja Dewasa
- Jenis usaha: Toko fisik Online Keduanya

A. Kekuatan Internal

1. Bagaimana hubungan Anda dengan petani/supplier anggrek dendrobium? Apakah relasi tersebut bersifat jangka panjang?
2. Menurut Anda, apa faktor terpenting dalam memahami kebutuhan konsumen dan tren pasar anggrek?
3. Saluran apa saja yang Anda gunakan untuk menjual anggrek (*offline, online*, atau keduanya)? Mana yang paling efektif?
4. Bagaimana Anda menjaga ketersediaan stok anggrek agar stabil dan bervariasi?
5. Sejauh mana pengalaman dan reputasi Anda berperan dalam membangun kepercayaan konsumen?

B. Kelemahan Internal

6. Apa kendala utama terkait penyimpanan atau gudang anggrek yang Anda miliki?
7. Saat permintaan meningkat, apa kesulitan utama dalam memperoleh anggrek berkualitas?
8. Bagaimana menurut Anda efektivitas promosi dan branding usaha anggrek selama ini?
9. Apa hambatan yang membuat Anda sulit memperoleh anggrek langsung dari petani tanpa perantara?
10. Sejauh mana keterbatasan modal mempengaruhi rencana pengembangan usaha Anda?

C. Peluang Eksternal

11. Bagaimana perkembangan minat masyarakat terhadap tanaman hias, khususnya anggrek dendrobium?
12. Sejauh mana penjualan online (marketplace/media sosial) membantu memperluas pasar?
13. Menurut Anda, bagaimana peran event, pameran, atau komunitas anggrek dalam pemasaran?
14. Apa bentuk dukungan pemerintah yang paling membantu pedagang anggrek?
15. Apakah ada potensi pasar luar kota/kabupaten yang menjanjikan bagi produk anggrek dari Semarang? Bagaimana cara memanfaatkannya?

D. Ancaman Eksternal

16. Bagaimana persaingan harga dengan pedagang luar daerah mempengaruhi usaha Anda?
17. Apa dampak kualitas anggrek lokal yang tidak konsisten terhadap penjualan?
18. Bagaimana ketergantungan pada perantara memengaruhi kestabilan harga jual?
19. Apakah konsumen menghargai kualitas dan nilai artistik anggrek dendrobium atau lebih fokus pada harga?
20. Bagaimana fluktuasi permintaan musiman (misalnya saat hari raya atau event tertentu) memengaruhi usaha Anda?

E. Pertanyaan Terbuka

1. Bagaimana Anda menentukan harga jual anggrek dendrobium?
2. Apa tantangan utama dalam memasarkan anggrek dari petani lokal?
3. Menurut Anda, apa potensi terbesar anggrek dendrobium Semarang dibanding daerah lain?
4. Apa strategi yang Anda sarankan untuk meningkatkan daya saing anggrek lokal?

KUISIONER INFORMANT KEY - DINAS PERTANIAN KOTA SEMARANG

Identitas Responden:

- Nama:
- Jabatan:
- Instansi:
- Pernah terlibat program pengembangan anggrek? Ya Tidak

A. Peluang

1. Menurut Anda, bagaimana potensi Kota Semarang sebagai pusat pengembangan anggrek dendrobium?
2. Sejauh mana peran kelompok tani atau komunitas anggrek dalam mendukung pemasaran?
3. Apa bentuk dukungan pemerintah yang sudah ada (pelatihan, promosi, fasilitasi) dalam pengembangan anggrek dendrobium?
4. Bagaimana tren urban farming dan tanaman hias dapat dimanfaatkan untuk memperluas pasar anggrek?
5. Apakah ada peluang pengembangan pasar anggrek ke luar kota/kabupaten?

B. Ancaman

6. Apa kendala utama yang dihadapi petani anggrek terkait insentif atau dukungan khusus dari pemerintah?
7. Bagaimana persaingan dengan produk dari luar daerah memengaruhi pemasaran anggrek lokal?
8. Apa dampak fluktuasi iklim/cuaca terhadap produksi anggrek di Semarang?
9. Bagaimana menurut Anda kondisi data dan pemetaan pasar komoditas anggrek saat ini?
10. Apa tantangan terkait infrastruktur pendukung (event, platform digital, pelatihan) untuk pemasaran anggrek?

C. Pertanyaan Terbuka

1. Apa bentuk dukungan nyata yang telah diberikan pemerintah untuk sektor anggrek di Semarang?
2. Menurut Anda, apa tantangan terbesar dalam pengembangan pasar anggrek di Semarang?
3. Kebijakan atau program apa yang perlu ditambahkan untuk mendorong agribisnis anggrek?
4. Apa strategi pemerintah yang paling tepat untuk meningkatkan daya saing anggrek lokal menghadapi persaingan?

Lampiran 2. Rekapitulasi Perhitungan Efisiensi Pemasaran

No	Produsen	Produk	Saluran Pemasaran	Harga Produsen Rp	Harga Perantara 1 Rp	Harga Perantara 2 Rp	Harga Konsumen Rp	Biaya Pemasaran Rp	Marginal Pemasaran Rp	Labanya Pemasaran Rp	Farmer's Share %	Cost-Margin Ratio %
1	Candi Orchid (Petani)	Botol	1	0	0	0	50.000	4.000	50000	46.000	100,00	8,00
2	Candi Orchid (Penghobi)	Botol	1	0	0	0	60.000	4.000	60000	56.000	100,00	6,67
3	Coconut Orchid (Petani)	Botol	1	0	0	0	50.000	4.000	50000	46.000	100,00	8,00
4	Coconut Orchid (Penghobi)	Botol	1	0	0	0	60.000	4.000	60000	56.000	100,00	6,67
5	UPTD Dispertan Kota Semarang	Botol	1	0	0	0	50.000	4.000	50000	46.000	100,00	8,00
6	Riyani Orchid	Botol	1	0	0	0	60.000	4.000	60000	56.000	100,00	6,67
7	Candi Orchid	Bibit	1	15.000	0	0	20.000	1.000	5000	4.000	75,00	20,00
8	Candi Orchid	Bibit	2	15.000	30.000	0	35.000	5.000	20000	15.000	42,86	25,00
9	Arum Orchid	Bibit	1	20.000	0	0	25.000	1.000	5000	4.000	80,00	20,00
10	Coconut Orchid	Bibit	1	17.000	0	0	20.000	1.000	3000	2.000	85,00	33,33
11	Arvia Orchid	Bibit	1	17.000	0	0	20.000	1.000	3000	2.000	85,00	33,33
12	Kamaniya Orchid	Bibit	1	20.000	0	0	25.000	1.000	5000	4.000	80,00	20,00
13	Kebun Atulia	Bibit	1	17.000	0	0	20.000	1.000	3000	2.000	85,00	33,33
14	Bentuku Orchid	Bibit	1	17.000	0	0	20.000	1.000	3000	2.000	85,00	33,33
15	Isti Orchid	Bibit	1	17.000	0	0	20.000	1.000	3000	2.000	85,00	33,33
16	Candi Orchid	Remaja	1	30.000	0	0	40.000	2.500	10000	7.500	75,00	25,00
17	Candi Orchid	Remaja	2	30.000	40.000	0	50.000	5.000	20000	15.000	60,00	25,00
18	Kamaniya Orchid	Remaja	1	35.000	0	0	45.000	2.000	10000	8.000	77,78	20,00
19	Coconut Orchid	Remaja	1	35.000	0	0	45.000	2.000	10000	8.000	77,78	20,00
20	Isti Orchid	Remaja	1	30.000	0	0	40.000	2.000	10000	8.000	75,00	20,00
21	Arum Orchid	Remaja	1	35.000	0	0	45.000	2.000	10000	8.000	77,78	20,00
22	Kebun Anselia	Remaja	1	30.000	0	0	40.000	2.000	10000	8.000	75,00	20,00
23	Happy Orchid	Remaja	1	30.000	0	0	45.000	2.000	15000	13.000	66,67	13,33
24	Oemah Anggrek	Remaja	1	30.000	0	0	45.000	2.000	15000	13.000	66,67	13,33
25	Alas Kumara	Remaja	1	30.000	0	0	40.000	2.000	10000	8.000	75,00	20,00
26	Toni Orchid	Remaja	1	25.000	0	0	35.000	2.000	10000	8.000	71,43	20,00
27	Q-an Anggrek	Remaja	1	30.000	0	0	40.000	2.000	10000	8.000	75,00	20,00
28	Asih Orchid	Remaja	1	30.000	0	0	40.000	2.000	10000	8.000	75,00	20,00
29	Candi Orchid	Dewasa	1	60.000	0	0	80.000	3.000	20000	17.000	75,00	15,00
30	Candi Orchid	Dewasa	2	60.000	100.000	0	120.000	10.000	60000	50.000	50,00	16,67
31	Candi Orchid	Dewasa	3	60.000	100.000	120.000	200.000	30.000	140000	110.000	30,00	21,43
32	Kamaniya Orchid	Dewasa	1	65.000	0	0	85.000	3.000	20000	17.000	76,47	15,00
33	Coconut Orchid	Dewasa	1	75.000	0	0	100.000	3.000	25000	22.000	75,00	12,00
34	Isti Orchid	Dewasa	1	65.000	0	0	85.000	3.000	20000	17.000	76,47	15,00
35	Arum Orchid	Dewasa	1	65.000	0	0	80.000	3.000	15000	12.000	81,25	20,00
36	Arum Orchid	Dewasa	2	65.000	100.000	0	100.000	10.000	35000	25.000	65,00	28,57
37	Arum Orchid	Dewasa	3	65.000	100.000	120.000	175.000	35.000	110000	75.000	37,14	31,82
38	Kebun Anselia	Dewasa	1	65.000	0	0	80.000	3.000	15000	12.000	81,25	20,00
39	Happy Orchid	Dewasa	1	65.000	0	0	90.000	3.000	25000	22.000	72,22	12,00
40	Happy Orchid	Dewasa	2	65.000	100.000	120.000	120.000	10.000	55000	45.000	54,17	18,18
41	Oemah Anggrek	Dewasa	1	65.000	0	0	80.000	3.000	15000	12.000	81,25	20,00
42	Oemah Anggrek	Dewasa	2	65.000	100.000	0	100.000	8.000	35000	27.000	65,00	22,86
43	Oemah Anggrek	Dewasa	3	65.000	100.000	120.000	200.000	35.000	135000	100.000	32,50	25,93
44	Alas Kumara	Dewasa	1	65.000	0	0	85.000	3.000	20000	17.000	76,47	15,00
45	Taman Anggrek Sutikno	Dewasa	1	65.000	0	0	85.000	3.000	20000	17.000	76,47	15,00
46	Taman Anggrek Sutikno	Dewasa	2	65.000	100.000	0	100.000	10.000	35000	25.000	65,00	28,57
47	Taman Anggrek Sutikno	Dewasa	3	65.000	100.000	120.000	150.000	30.000	85000	55.000	43,33	35,29
48	Q-an Anggrek	Dewasa	1	70.000	0	0	90.000	3.000	20000	17.000	77,78	15,00
49	Asih Orchid	Dewasa	1	70.000	0	0	90.000	3.000	20000	17.000	77,78	15,00
50	Eka Orchid	Dewasa	1	65.000	0	0	80.000	3.000	15000	12.000	81,25	20,00
51	Asitya Anggrek	Dewasa	1	70.000	0	0	80.000	3.000	10000	7.000	87,50	30,00
52	Bentuku Orchid	Dewasa	1	70.000	0	0	90.000	3.000	20000	17.000	77,78	15,00
53	Wijaya Kusuma	Dewasa	1	65.000	0	0	80.000	3.000	15000	12.000	81,25	20,00
54	Jerobang Orchid	Dewasa	1	65.000	0	0	80.000	3.000	15000	12.000	81,25	20,00

Lampiran 3. Rekapitulasi Pembobotan IFA dan EFE

REKAPITULASI DATA IFA

No	Faktor Strategis	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	Rata2	Bobot	Rating	Bobot x Rating	
1	Petani memiliki pengalaman dan keterampilan dalam budidaya.	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3,9	0,17	4	0,67	
2	Jaringan sosial petani dan komunitas hobi cukup aktif.	3	3	3	3	3	4	3	2	3	4	3	3,1	0,13	3	0,40	
3	Kualitas bunga Dendrobium relatif baik dan beragam	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3,8	0,16	4	0,66	
4	Harga produk cukup stabil pada pasar lokal.	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3,2	0,14	3	0,41	
5	Skala produksi masih terbatas dan cenderung kecil	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2,4	0,10	2	0,20	
6	Pemasaran masih didominasi sistem konvensional	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1,9	0,08	2	0,16	
7	Skala produksi masih terbatas.	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1,8	0,08	2	0,16	
8	Dukungan modal dan fasilitas usaha terbatas	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1,7	0,07	2	0,15	
9	Branding dan kemasan produk belum optimal.	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	2	1,5	0,06	1	0,06	
Total														23,3	1,00		2,87

REKAPITULASI DATA EFE

No	Faktor Strategis	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	Rata2	Bobot	Rating	Bobot x Rating	
1	Tren tanaman hias yang meningkat di masyarakat	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3,36	0,17	3	0,50	
2	Pemintaan meningkat pada momen tertentu	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3,18	0,16	3	0,47	
3	Kebijakan pemerintah daerah dalam bentuk pelatihan dan fasilitasi pameran	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3,36	0,17	3	0,50	
4	Dukungan pemasaran digital melalui marketplace dan media sosial	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3,55	0,17	4	0,70	
5	Perubahan tren atau selera masyarakat.	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2,45	0,12	2	0,24	
6	Persaingan ketat dengan produk dari sentra anggrek lain (Karanganyar, Batu, Muntlari)	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1,18	0,06	1	0,06	
7	Risiko kerusakan produksi akibat musim hujan dan penyakit	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1,36	0,07	1	0,07	
8	Fluktuasi daya beli masyarakat pada periode tertentu (lebaran dan tahun ajaran)	1	2	2	2	2	3	2	2	1	2	2	1,91	0,09	2	0,19	
Total														20,36	1,00		2,71

Lampiran 4. Foto Dokumentasi Penelitian

1. Peneliti Mengunjungi Lab Produksi Anggek Botol Candi Orchid



2. Wawancara dengan Owner Coconut Orchid. Petani Muda lulusan SMP yang sukses



3. Wawancara dengan petani-petani angrek di forum pertemuan bulanan Asosiasi Multiflora



4. Kunjungan ke Pameran Solo Anggrek Festival 2025



2. Kunjungan ke Batu Shining Orchids Week 2025



3. Kunjungan ke Kebun Anggrek Zilquin Karanganyar



4. Kunjungan ke Centra Anggrek Lembang, Jawa Barat



5. Kunjungan ke DD Orchid Nursery, Kota Batu, Jawa Timur



6. Anggrek Botol , Anggrek Bibit, Anggrek Remaja dan Anggrek Dewasa



7. Mengikuti kegiatan Pelatihan Budidaya Anggrek



- Mengikuti Pameran Semarang Hortikultur Expo (SHE) yang diadakan oleh Dinas Pertanian Kota Semarang



Lampiran 5. SK Kepengurusan Asosiasi Multiflora Semarang



PEMERINTAH KOTA SEMARANG DINAS PERTANIAN

Jalan Mulawarman Raya Nomor 1-C, Pedalangan, Banyumanik, Semarang 50268
Telepon (024) 76410899, Laman dispertan.semarangkota.go.id
Pos-el pertanian@semarangkota.go.id, dispertan.semarangkota@gmail.com

PROVINSI JAWA TENGAH
KEPUTUSAN KEPALA DINAS PERTANIAN KOTA SEMARANG
Nomor : 500.6/8747/2024

TENTANG

PENETAPAN SUSUNAN PENGURUS ASOSIASI MULTIFLORA
KOTA SEMARANG PERIODE TAHUN 2024 – 2029

KEPALA DINAS PERTANIAN KOTA SEMARANG

- Menimbang :
- Bahwa dalam rangka pengembangan agribisnis multiflora dan pemberdayaan masyarakat/keompok petani multiflora di Kota Semarang agar menjadi organisasi petani yang kuat dan mandiri, maka perlu dibentuk asosiasi.
 - Bahwa berdasarkan surat Asosiasi multiflora tanggal 13 November 2024, Nomor: 01.11/A/24 Perihal: Pengajuan SK Pengurus.
 - Bahwa untuk melaksanakan maksud tersebut diatas dan untuk kelancaran tertib administrasi kegiatan Asosiasi Multiflora Kota Semarang, maka perlu diterbitkan Keputusan Kepala Dinas Pertanian Kota Semarang tentang Penetapan Susunan Pengurus Asosiasi Multiflora Kota Semarang Periode Tahun 2024 – 2029.
- Mengingat :
- Undang – Undang Nomor 16 Tahun 2006 tentang Sistem Penyuluhan Pertanian, Perikanan dan Kehutanan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2006 Nomor 92, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4660);
 - Undang – Undang Nomor 19 Tahun 2013 tentang Perlindungan dan Pemberdayaan Petani (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 131, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5433);
 - Undang – Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 244, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5597), sebagaimana telah diubah beberapa kali, terakhir dengan Undang – Undang Nomor 9 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua Atas Undang – Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 58, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5679);

4. Peraturan Menteri Pertanian Nomor 67/Permentan/SM.050/12/2016 tentang Pembinaan Kelembagaan Petani;
5. Peraturan Daerah Kota Semarang Nomor 14 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Semarang (Lembaran Daerah Kota Semarang Tahun 2016 Nomor 14, Tambahan Lembaran Daerah Kota Semarang Nomor 114);
6. Peraturan Walikota Semarang Nomor 83 Tahun 2016 tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi serta Tata Kerja Dinas Pertanian Kota Semarang (Berita Daerah Kota Semarang Tahun 2016 Nomor 83).

MEMUTUSKAN

Menetapkan : KEPUTUSAN KEPALA DINAS PERTANIAN KOTA SEMARANG TENTANG PENETAPAN SUSUNAN PENGURUS ASOSIASI MULTIFLORA KOTA SEMARANG PERIODE TAHUN 2024 – 2029

KESATU : Menetapkan Susunan Pengurus Asosiasi Multiflora Kota Semarang Periode Tahun 2024 – 2029.

KEDUA : Susunan Pengurus Asosiasi Multiflora Kota Semarang sebagaimana dimaksud Diktum KESATU tercantum dalam Lampiran Keputusan ini.

KETIGA : Pengurus Asosiasi Multiflora Kota Semarang sebagaimana dimaksud Diktum KESATU mempunyai tugas :

1. Menyusun dan melaksanakan program/ kegiatan dalam rangka peningkatan usaha tanaman hias;
2. Mengadakan Kerjasama dengan berbagai pihak, guna pengembangan usaha;
3. Memberikan dorongan kepada anggota untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia dalam kaitannya dengan perkembangan teknologi dan informasi.

KEEMPAT : Dalam melaksanakan tugasnya, Pengurus Asosiasi Multiflora Kota Semarang sebagaimana dimaksud Diktum KESATU bertanggung jawab dan melaporkan hasilnya kepada Kepala Dinas Pertanian Kota Semarang.

KELIMA : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di Semarang
pada tanggal 27 Desember 2024
Kepala



SHOTIAH
Pembina Tingkat I/ IV-b
NIP. 19700512 199803 2 005

SALINAN Kepada Yth:

1. Wali Kota Semarang (sebagai laporan);
2. Pj. Sekretaris Daerah Kota Semarang;
3. Pengurus Asosiasi yang bersangkutan.

LAMPIRAN I
 KEPUTUSAN KEPALA DINAS PERTANIAN
 KOTA SEMARANG
 NOMOR 500.6/8747/2024
 TENTANG PENETAPAN SUSUNAN
 PENGURUS ASOSIASI MULTIFLORA
 KOTA SEMARANG PERIODE TAHUN 2024 –
 2029

SUSUNAN PENGURUS
 ASOSIASI MULTIFLORA KOTA SEMARANG
 PERIODE TAHUN 2024-2029

No.	Jabatan	Nama	Alamat	Nama Usaha/ Kelompok Tani
1	Penasehat	1. Ari Sudibyo 2. Kepala Bidang Penyuluhan	<ul style="list-style-type: none"> Jl. Candi Persil 23 Kel. Kaliwiru Kec. Candisari Jl. Mulawarman Raya Kel. Pedalangan Kec. Banyumanik 	Candi Orchid Dinas Pertanian Kota Semarang
2	Ketua	Edi Gunawan	Jl. Borobudur Timur 18 Kel. Kembangarum, Kec. Semarang Barat	Kebun Editani
3	Wakil Ketua	Subur	Jl. Sodong Kel. Purwosari, Kec. Mijen	Coconut Orchid
4	Sekretaris	Sitha	Jl. Hj. Djahuri Nongko Lanang, Kel. Wonolopo, Kec. Mijen	Alas Kumara
5	Bendahara	Asri	Perum Klipang PGRI L 133 Kel. Sendangmulyo Kec. Tembalang	Q-an Anggrek
6	Seksi Pameran dan Pemasaran	1. Atip 2. Tikno	<ul style="list-style-type: none"> Jl. Rejomulyo Raya RT 5 RW 1 Kel. Wates kecamatan Kec. Ngaliyan Jl. Sidorejo RT 3 RW 3 Kel. Tambangan Kec. Mijen 	Kebun Anselia Taman Anggrek Sutikno
7	Seksi Pelatihan dan Pendidikan	1. Tyas 2. Umi Kalsum	<ul style="list-style-type: none"> Durenan Indah RT2RW6 Kel. Mangunharjo Kec. Tembalang Jl. Durian Utara II/37 Gg Durian Manis 2, Spondol Wetan 	Ubo Rampe Anggrek Arum Orchid

8	Seksi Study Banding	1. Toni 2. Bibiana	<ul style="list-style-type: none"> Griya Mijen Permai Blok Q No.11 Mijen Semarang Jl Tusam Raya No. 20 C Banyumanik – Smg 	Toni Orchid Gawe Asri
---	---------------------	---------------------------	---	------------------------------

Kepala



SHOTSA
 Pembina Tingkat I/ IV-b
 NIP. 19700512 199803 2 005