



Pemberdayaan dan Kerjasama Ekspor Petani Agave dan Sansevieria Melalui CV Botani Flora Indonesia

Rinda Eka Aprilia Adzanis¹, Dewi Rahmawati², Dita Atasa^{3*}

¹UPN Veteran Jatim, Indonesia

²UPN Veteran Jatim, Indonesia

³21024010235@student.upnjatim.ac.id¹

Alamat: Jl. Raya Rungkut Madya, Gunung Anyar Surabaya Jawa Timur 60294 Indonesia

Korespondensi penulis: atasa.ditha@gmail.com

Abstract. Empowerment and export cooperation of agave and sansevieria farmers through CV Botani Flora Indonesia aims to determine the value of exports, the main purpose of exports, the obstacles faced, and strategies for increasing agave and sansevieria exports from Indonesia. The data collection methods used were interviews, observation and documentation. The results show that the collaboration between CV Botani Flora Indonesia and Agave and Sansevieria farmers has increased their export results.

Keywords: Export, Agave and Sansevieria, CV Botani Flora Indonesia

Abstrak. Pemberdayaan dan kerjasama ekspor petani agave dan sansevieria melalui CV Botani Flora Indonesia bertujuan untuk mengetahui nilai ekspor, tujuan utama ekspor, kendala yang dihadapi, dan strategi untuk meningkatkan ekspor agave dan sansevieria dari Indonesia. Metode pengambilan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil menunjukkan bahwa kerjasama antara CV Botani Flora Indonesia dan petani Agave dan Sansevieria telah meningkatkan hasil ekspor mereka.

Kata kunci: Ekspor, Agave dan Sansevieria, CV Botani Flora Indonesia

1. LATAR BELAKANG

Industri tanaman hias di Indonesia memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan petani. Tanaman hias termasuk dalam kategori tanaman yang ditanam dalam pot atau untuk keperluan taman dan dekorasi, memiliki peran penting dalam berbagai acara seperti upacara pernikahan, perayaan, dan bahkan penghiasan lingkungan rumah. Saat ini, permintaan terhadap tanaman hias terus meningkat seiring kenaikan penghasilan, pertumbuhan penduduk, serta perbaikan taraf hidup masyarakat. Pembangunan kompleks perkantoran, perumahan, serta taman telah membuka kesempatan besar guna mengembangkan bisnis sektor tanaman hias (Sidauruk et al., 2020).

Diperkirakan nilai pasar tanaman hias global mencapai USD 20 miliar per tahun (Yuwono et al., 2021), dengan Indonesia sebagai salah satu pemasok utama (Supriadi et al., 2020). Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) menyatakan bahwa pada tahun 2021 ekspor tanaman hias mengalami pertumbuhan hingga 98% atau mencapai nilai sebesar 17 juta dollar AS (KOMINFO, 2022). Meskipun memiliki potensi besar, industri tanaman hias di Indonesia masih dihadapkan dengan berbagai kendala yang menghambat

perkembangannya. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan akses pasar bagi petani. Banyak petani tidak memiliki akses ke pasar internasional, sehingga mereka hanya dapat menjual produk mereka di pasar lokal dengan harga yang rendah (Akhmad et al., 2019).

Kerjasama ekspor merupakan salah satu solusi untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh petani tanaman hias di Indonesia. Kerjasama ekspor dapat dilakukan antara petani, perusahaan eksportir, dan lembaga lainnya dengan berbagai bentuk, seperti kontrak budidaya, pelatihan, dan pendampingan pemasaran (Sari et al., 2022).

No	Destination	Name Plants	Pcs	Amount
1	JAPAN	AGAVE	1450	1514
		SCINDAPSUS	57	
		ALOCASIA	1	
		HOYA	1	
		HOLAMENA	3	
		AGLAONEMA	1	
		SCHISMATLOGOTIS	1	
2	UNITED STATES	PINANGA	550	622
		ALOCASIA	2	
		PHILODENDRON	21	
		MONSTERA	4	
		SCINDAPSUS	5	
		AGAVE	1	
		ANTHURIUM	12	
		SANSEVIERIA	21	
		PACHYPODIUM	4	
		HAWORTHIA	2	
3	TAIWAN	SANSEVIERIA	532	532
4	SINGAPORE	CASUARINA	5	68
		MALPHIGIA	38	
		AGAVE	7	
		ANTHURIUM	16	
		ADENIUM	2	
5	BANGLADESH	SANSEVIERIA	36	36
6	ROMANIA	PHILODENDRON	2	34
		SCINDAPSUS	6	
		RHAPIDHOPORA	10	
		ALOCASIA	6	
		HOMALOMENA	6	
		ZAMIA	2	
		EPIPREMNUM	1	
		HOYA	1	
		ZAMIA	1	
7	THAILAND	MALPHIGIA	2	3
8	HONGKONG	ANTHURIUM	2	2

Gambar 1. Rekapitulasi Data Ekspor Januari - Juni 2024

Rekapitulasi pada Gambar 1. menunjukkan bahwa CV Botani Flora telah melakukan ekspor berbagai tanaman hias ke mancanegara. Adapun tanaman agave dan sansevieria merupakan tanaman hias yang memiliki permintaan cukup tinggi di pasar internasional. Kedua tanaman ini menarik perhatian karena nilai estetikanya yang tinggi, ketahanan terhadap kekeringan, dan perawatan yang mudah. CV Botani Flora telah berkejasama dengan petani agave dan sansevieria di berbagai daerah di Indonesia untuk membantu mereka meningkatkan kualitas produk, memperluas akses pasar, dan meningkatkan pendapatan mereka (Sari et al., 2022). Industri tanaman hias di Indonesia terus menunjukkan tren positif dengan permintaan global yang tinggi untuk tanaman hias unik dan eksotis. Faktor-faktor ini menjadikan agave dan sansevieria pilihan menarik bagi para pecinta tanaman hias di seluruh dunia (Yuwono et al., 2021).

Indonesia memiliki iklim tropis yang ideal untuk budidaya tanaman-tanaman ini, dan terdapat banyak varietas agave dan sansevieria asli Indonesia yang belum banyak dieksplorasi. Selain itu, Indonesia memiliki tenaga kerja yang berlimpah dan biaya produksi yang relatif rendah, menjadikan negara ini tempat yang kompetitif untuk budidaya dan ekspor tanaman hias (Sari et al., 2022).

Hal ini bertujuan untuk mengetahui kegiatan ekspor agave dan sansevieria dari Indonesia. Kegiatan ini akan mencakup aspek-aspek seperti nilai ekspor, tujuan utama ekspor, kendala yang dihadapi, dan strategi untuk meningkatkan ekspor agave dan sansevieria dari Indonesia. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi para pemangku kepentingan, seperti pemerintah, petani, dan perusahaan eksportir, untuk meningkatkan daya saing Indonesia dalam pasar ekspor agave dan sansevieria global.

2. METODE PENGABDIAN

Metode pelaksanaan kegiatan Pemberdayaan dan Kerjasama Ekspor Petani Tanaman Hias dengan CV Botani Flora Indonesia ini, adalah :

Penentuan Lokasi dan Waktu

Penentuan lokasi pengabdian masyarakat didasari karena CV Botani Flora Indonesia merupakan memiliki jaringan pasar yang luas di berbagai negara di dunia dan pengalaman yang mumpuni dalam budidaya, pengemasan, dan pengiriman tanaman hias. Hal ini menjadikan CV Botani Flora Indonesia sebagai mitra ideal untuk membantu petani tanaman hias meningkatkan akses pasar dan pendapatan mereka. Pengabdian masyarakat di perusahaan ini memiliki potensi untuk memberikan manfaat jangka panjang bagi petani tanaman hias dan berkontribusi pada pengembangan industri tanaman hias yang berkelanjutan di Indonesia.

Sasaran dan Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : 1) Wawancara mendalam dengan manajemen mitra dan para petani mitra untuk menggali informasi tentang model pemberdayaan dan kerjasama ekspor yang diterapkan, manfaat dan tantangan yang dihadapi, serta harapan dan saran untuk meningkatkan efektivitas program. 2) Observasi partisipatif. Peneliti akan terlibat langsung dalam kegiat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kerjasama antara CV Botani Flora Indonesia dan petani Agave dan Sansevieria telah meningkatkan hasil ekspor mereka. Melalui kerjasama ini, petani dapat memperoleh akses ke pasar internasional, kemudahan dalam mengurus syarat syarat ekspor, dan mendapatkan untung yang maksimal karena dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi daripada dijual ke pasar lokal.(Yuwono et al., 2021).

Tabel 1. Rekap Ekspor Tanaman Terbanyak Periode Januari-Juni 2024

Plants	Pcs	Destination
Agave	1454	Japan
		United States
		South Korea
		Singapore
Sansevieria	589	Taiwan
		Bangladesh
		United States
Pinanga	550	United States
Scindapsus	65	Japan
		United States
		Romania
Anthurium	40	United States
		Singapore
		Hongkong

Pada Tabel 1. menunjukkan bahwa rekap ekspor tanaman terbanyak pada periode Januari - Juni 2024 yaitu tanaman hias agave dan sansevieria. Ekspor agave berada di urutan pertama dengan total penjualan sebanyak 1.454 pcs, sedangkan sansevieria sebanyak 589 pcs di urutan kedua.

Nilai Ekspor

Agave dan Sansevieria, dua tanaman hias yang memikat dengan pesonanya masing-masing, tak hanya memanjakan mata di rumah, tapi juga menyimpan potensi ekonomi yang kian berkilau. Meskipun data spesifik nilai ekspor Agave dan Sansevieria tidak selalu tersedia terpisah, gambaran positif dapat dilihat dari performa ekspor tanaman hias secara keseluruhan. Pada tahun 2021, Indonesia berhasil menorehkan prestasi dengan nilai ekspor tanaman hias mencapai Rp 1,5 triliun (BPS, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa pasar global, termasuk untuk Agave dan Sansevieria, terbuka lebar dan siap menerima pesona kedua tanaman ini.

Agave dan Sansevieria memiliki keunggulan unik yang dapat menarik minat pasar global. Agave, dengan daunnya yang kokoh dan berduri, memberikan kesan tegas dan natural pada dekorasi ruangan. Sansevieria, di sisi lain, menawarkan pesona minimalis dan modern dengan daunnya yang tegak dan bergaris-garis indah. Kedua tanaman ini pun terkenal mudah

ditanam dan tahan terhadap kekeringan, menjadikannya pilihan ideal bagi pecinta tanaman hias pemula maupun berpengalaman (Jurnal Florateknologi, 2021)..

Tujuan Utama Ekspor

Indonesia memiliki kekayaan keanekaragaman hayati yang luar biasa, termasuk berbagai jenis tanaman hias. Ekspor Agave dan Sansevieria dapat menjadi sarana untuk memperkenalkan kekayaan hayati Indonesia kepada dunia dan mendorong upaya pelestariannya. Tujuan utama ekspor Agave dan Sansevieria adalah untuk meningkatkan pendapatan negara. Nilai jual kedua tanaman ini di pasar internasional terbilang tinggi, sehingga mampu menjadi sumber devisa yang signifikan. Peningkatan pendapatan negara ini dapat digunakan untuk membiayai berbagai program pembangunan dan kesejahteraan rakyat.

Kendala yang Dihadapi

Persyaratan karantina dan sanitasi yang ketat di negara tujuan ekspor menjadi salah satu hambatan utama bagi CV Botani Flora. Persyaratan ini seringkali kompleks dan membutuhkan waktu lama untuk dipenuhi, sehingga memperlambat proses ekspor. Agave dan Sansevieria, termasuk dalam kategori tanaman yang berisiko membawa hama dan penyakit, sehingga memerlukan pemeriksaan karantina yang lebih ketat. Hal ini dapat menyebabkan kerusakan tanaman dan penundaan pengiriman.

Persaingan di pasar ekspor tanaman hias sangat ketat, dengan banyak perusahaan dari berbagai negara yang menawarkan produk serupa. CV Botani Flora perlu memiliki keunggulan kompetitif untuk dapat bersaing di pasar ini. Keunggulan kompetitif CV Botani Flora dapat berupa kualitas tanaman yang tinggi, harga yang kompetitif, layanan yang baik, dan reputasi yang baik di pasar internasional.

Strategi

Kualitas produk dan layanan merupakan faktor utama yang menentukan daya saing CV Botani Flora di pasar global. CV Botani Flora selalu memastikan bahwa Agave dan Sansevieria yang diekspor memiliki kualitas terbaik, mulai dari pemilihan bibit yang unggul, budidaya yang optimal, hingga pengemasan yang aman. CV Botani Flora juga telah memberikan layanan yang baik kepada pelanggan, seperti pengiriman yang cepat dan tepat waktu, komunikasi yang jelas dan responsif, dan layanan purna jual yang memuaskan.

CV Botani Flora memiliki kerjasama dengan berbagai pihak, seperti pemerintah, asosiasi pengusaha, dan lembaga penelitian, untuk mendapatkan dukungan dan informasi yang bermanfaat bagi pengembangan usahanya. Kerjasama dengan pemerintah dapat membantu CV Botani Flora dalam mendapatkan akses pendanaan, pelatihan, dan informasi pasar. Kerjasama dengan asosiasi pengusaha dapat membantu CV Botani Flora dalam

membangun jaringan dan mendapatkan informasi tentang tren dan peluang bisnis di industri tanaman hias. Kerjasama dengan lembaga penelitian dapat membantu CV Botani Flora dalam mengembangkan varietas tanaman baru dan meningkatkan kualitas produknya.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

CV Botani Flora perlu menerapkan berbagai strategi untuk mengatasi kendala-kendala ini, seperti meningkatkan kualitas produk dan layanan, memperluas jaringan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat kerjasama dengan berbagai pihak, meningkatkan akses pendanaan, dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Dengan mengatasi kendala-kendala ini, CV Botani Flora dapat meningkatkan daya saingnya di pasar ekspor dan mencapai kesuksesan dalam bisnisnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami sangat berterima kasih atas kesediaan CV Botani Flora untuk menyediakan data, sampel tanaman, dan informasi yang diperlukan untuk penelitian ini. Kami juga berterima kasih atas keramahan dan kesabaran tim manajemen dan karyawan CV Botani Flora dalam menjawab pertanyaan kami dan membantu kami dalam proses wawancara.

DAFTAR REFERENSI

- Akhmad, D., Nuraini, & Yuwono, B. (2019). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi akses pasar petani tanaman hias di Kabupaten Malang. *Jurnal Agrikultur*, 10(2), 112-122.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2022). Statistik Ekspor Menurut HS 6 Digit Tahun 2022.
- Jurnal Florateknologi. (2021). Karakteristik dan Prospek Pengembangan Tanaman Hias Agave dan Sansevieria di Indonesia. *Jurnal Florateknologi*, 8(2), 123-132.
- KOMINFO. (2022, Februari 19). Mantap! Lagi Pandemi, Ekspor Tanaman Hias RI Tetap Cerah.
- Putri, O. H. (2023). Analisis Ekspor Komoditas Pertanian di Indonesia. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 9(3), 937-942.
- Sari, D. R., Yuwono, B., & Nuraini. (2022). Model pemberdayaan petani tanaman hias melalui kerjasama ekspor dengan CV Botani Flora Indonesia. *Jurnal Agribisnis dan Agromarketing*, 11(1), 1-10.
- Sidauruk, W., Lubis, R. A., & Manalu, W. (2020). Peluang pengembangan usaha tanaman hias di kawasan pembangunan kompleks perkantoran, perumahan, dan taman di Kota Medan. *Jurnal Agroteknologi*, 11(2), 183-192.

- Supriadi, P., Yuwono, B., & Nuraini. (2020). Strategi pengembangan ekspor tanaman hias di Indonesia. *Jurnal Agrikultur*, 11(1), 42-51.
- Surya, A., Hendrawan, V. S., & Baskoro, S. E. (2022). Analisis Prospek Usaha Tanaman Hias Studi Kasus di Pelita Desa Ciseeng, Bogor. *Jurnal Ekobis: Ekonomi Bisnis & Manajemen*, 12(1), 108-115.
- Wijaya, N. P. N. P., Dalimunthe, G. P., Bestari, D. K. P., Lisdayanti, A., & Latifah, I. (2023). Strategi Pemasaran Digital Pada Pelaku Usaha Tanaman Hias di Kelurahan Sukamiskin, Kecamatan Arcamanik, Kota Bandung. *Jurnal Visi Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 183-191.