

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian mengambil peran krusial dalam perekonomian negara. Sektor pertanian hingga saat ini masih menjadi salah satu penopang utama perekonomian nasional, terutama dalam hal penyediaan bahan pangan, penyerapan tenaga kerja, serta kontribusi devisa negara (Nadziroh, 2020). Subsektor pertanian meliputi tanaman pangan, kehutanan, perkebunan, perikanan, peternakan dan hortikultura masing-masing memiliki kontribusi strategis. Salah satu subsektor pertanian yaitu hortikultura memiliki potensi untuk dikembangkan. Kontribusi subsektor hortikultura terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Pertanian tahun 2020-2024 sebesar 11,38% (Kementan, 2025). Hortikultura mencakup budidaya buah-buahan (*frutikultura*), sayuran (*olerikultura*), tanaman obat-obatan atau rempah (*biofarmaka*) dan tanaman hias (*florikultura*) memiliki pangsa pasar tersendiri di pasar lokal maupun pasar internasional.

Salah satu komoditas unggulan dalam *florikultura* dengan nilai ekonomi tinggi adalah bunga anggrek (*Orchidaceae*). Anggrek adalah tanaman hias yang memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi sehingga banyak disukai oleh masyarakat (Jupri *et al.*, 2023). Anggrek secara umum dimanfaatkan dari sisi dekoratif sebagai tanaman hias. Keindahan bentuk dan warna bunga menjadi daya tarik tersendiri tanaman hias. Keunikan anggrek dibandingkan dengan jenis bunga lainnya tercermin dari warna, bentuk, ukuran, tekstur, dan variasi yang beragam,

serta nilai estetika yang tinggi mendorong daya tarik bagi masyarakat dan pelaku usaha di bidang budidaya anggrek (Suroto dan Setiaji, 2023).

Keanekaragaman hayati mendukung potensi Indonesia sebagai negara biodiversitas dalam pengembangan anggrek. Anggrek tumbuh di seluruh nusantara dengan vegetasi yang berbeda-beda seperti pantai, hutan bakau, padang rumput hingga gunung. Keragaman anggrek di Indonesia berkisar 5.000 spesies yang tumbuh secara alami (Kementan, 2021). Produksi anggrek pot di Indonesia pada tahun 2024 tercatat sebesar 4.429.467 pohon dan anggrek potong sebesar 1.299.102 tangkai. Pusat utama produksi anggrek di Indonesia adalah Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, Banten dan Kalimantan Barat (BPS, 2024). Potensi komersial anggrek tidak hanya diminati oleh pasar domestik, tetapi juga memberikan peluang bagi kegiatan ekspor dan perluasan perdagangan internasional. Selama periode tahun 2015-2019, negara tujuan ekspor anggrek Indonesia adalah Jepang, Singapura dan Korea Selatan. Rata-rata ekspor anggrek ketiga negara tersebut meliputi Jepang sebesar 16,61 ribu kilogram, Singapura sebesar 15,97 ribu kilogram dan Korea Selatan sebesar 12,39 ribu kilogram (Kementan, 2020). Hal ini menunjukkan bahwa ada potensi pasar yang luas bagi anggrek, baik didalam maupun luar negeri.

Produksi anggrek di Kabupaten Semarang pada tahun 2024 tercatat sebesar 5.183 potong yang menunjukkan kenaikan dibandingkan tahun sebelumnya yang hanya sebesar 1.880 potong (BPS Kabupaten Semarang, 2024). Tanaman anggrek dijual dalam berbagai bentuk, mulai dari bibit tanaman, tanaman anggrek utuh hingga anggrek potong. Permintaan terhadap tanaman anggrek terus mengalami

peningkatan seiring dengan taraf kehidupan dan kesejahteraan masyarakat (Santayana *et al.*, 2017). Kondisi tersebut membuka peluang luas bagi pelaku usaha untuk mengembangkan agribisnis anggrek.

Peningkatan produksi dan permintaan anggrek belum diikuti dengan pengembangan usaha anggrek yang optimal secara menyeluruh khususnya pada usaha skala Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Kecamatan Bandungan dikenal sebagai kawasan hortikultura dan wisata yang mendukung perkembangan usaha tanaman hias sehingga memiliki potensi dalam pengembangan agribisnis anggrek. Raja Bunga Anggrek merupakan usaha perseorangan berskala kecil yang bergerak dalam penjualan tanaman anggrek di Kecamatan Bandungan Kabupaten Semarang dengan lokasi yang strategis dan mudah diakses. Raja Bunga Anggrek berdiri sejak tahun 2018 dan menjual berbagai jenis anggrek diantaranya meliputi anggrek *Dendrobium*, Bulan (*Phalaenopsis*), *Cattleya*, *Vanda*, *Paphiopedilum*, *Cymbidium*, *Bulbophyllum*, *Coelogyne*. Sistem pemasaran di Raja Bunga Anggrek dilakukan secara *offline* dan *online* melalui pemanfaatan sosial media serta *marketplace* sehingga cakupan penjualan tidak hanya terbatas pada toko fisik melainkan juga meluas ke lingkup digital. Produk yang dijual tidak hanya tanaman anggrek tetapi juga beberapa kebutuhan pendukung seperti media tanam dan pot. Selain menjual tanaman anggrek siap jual, usaha ini melakukan budidaya sendiri untuk menjaga ketersediaan produk.

Raja Bunga Anggrek sebagai usaha perorangan yang tergolong UMKM dan masih menghadapi berbagai kendala dalam pengembangan usaha. Bentuk usaha berskala besar seperti *Commanditaire Vennootschap (CV)* atau Perseroan Terbatas

(PT) umumnya memiliki sistem manajemen, modal, dan sumber daya yang lebih stabil sedangkan UMKM cenderung menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan usaha sehingga memerlukan strategi pengembangan yang lebih tepat dan adaptif. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, kendala yang dihadapi meliputi fluktuasi permintaan, keterbatasan modal, dan persaingan serupa.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, Raja Bunga Anggrek masih menghadapi kendala seperti fluktuasi permintaan, keterbatasan modal dan persaingan serupa. Fluktuasi permintaan menunjukkan bahwa permintaan konsumen terhadap tanaman anggrek tidak selalu stabil pada setiap waktu. Kondisi ini menyebabkan penjualan dapat mengalami peningkatan maupun penurunan tergantung pada musim, tren tanaman hias, daya beli masyarakat, serta momen tertentu seperti hari besar atau pameran tanaman. Persaingan usaha serupa menunjukkan adanya usaha lain yang menjual produk sejenis sehingga menimbulkan persaingan dalam menarik konsumen. Persaingan usaha serupa tidak hanya terjadi pada tingkat daerah, tetapi juga pada tingkat nasional melalui pemasaran secara online. Keterbatasan modal masih menjadi kendala dalam pengembangan usaha, terutama untuk meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran. Meskipun terdapat lembaga keuangan yang dapat menyediakan pembiayaan, pemanfaatan sumber pendanaan tersebut tetap perlu mempertimbangkan kemampuan usaha dalam memenuhi kewajiban pembayaran serta kondisi usaha yang masih berskala UMKM.

Beberapa penelitian terdahulu mengenai strategi pengembangan usaha anggrek telah dilakukan. Penelitian strategi pengembangan anggrek di Kota

Semarang pada tingkat petani dengan analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT), *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS), dan *External Factor Analysis Summary* (EFAS) menghasilkan empat strategi *Strength-Opportunities* (SO) yaitu perluasan jaringan pemasaran, mengembangkan kerja sama yang melibatkan peran pemerintah, pelatihan budidaya tanaman anggrek dan memperbanyak ketersediaan bibit pada asosiasi lembaga penunjang (Santayana *et al.*, 2017). Penelitian ini belum meninjau permasalahan nyata yang dihadapi pelaku usaha individu. Penelitian pada agrowisata anggrek menunjukkan hasil analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT) berupa strategi *Strength-Opportunities* (SO) dengan meningkatkan kemampuan sumber daya manusia, menambah sarana dan prasarana, melibatkan pemerintah dalam mempromosikan sehingga menjadi daya tarik di Kecamatan Pungging (Pakpahan *et al.*, 2023). Penelitian ini berfokus pada peningkatan daya tarik wisata dan promosi, sehingga tidak merepresentasikan kondisi usaha anggrek seperti Raja Bunga Anggrek.

Berdasarkan penelitian terdahulu, masih terdapat kesenjangan dalam kajian strategi pengembangan anggrek, khususnya pada usaha seperti Raja Bunga Anggrek yang menghadapi tantangan fluktuasi permintaan, keterbatasan modal, dan persaingan pasar. Berdasarkan hal tersebut, diperlukan penelitian dengan mengintegrasikan analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT), *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS), *External Factor Analysis Summary* (EFAS) hingga *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) untuk merumuskan strategi yang relevan bagi keberlanjutan usaha Raja Bunga Anggrek.

## **1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal pengembangan usaha anggrek di Raja Bunga Anggrek Kecamatan Bandungan.
2. Merumuskan strategi prioritas pengembangan usaha anggrek di Raja Bunga Anggrek Kecamatan Bandungan.

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti sebagai sarana pembelajaran dan mengaplikasikan pengetahuan tentang strategi pengembangan usaha anggrek di Raja Bunga Anggrek Kecamatan Bandungan.
2. Bagi Raja Bunga Anggrek diharapkan dapat menjadi pertimbangan dan memberikan wawasan rekomendasi strategi pengembangan usaha.
3. Bagi pembaca sebagai referensi atau literatur untuk penelitian terkait.