

PELATIHAN TEKNIK POLIKULTUR DENGAN METODE *MIX AND MATCH* PADA TANAMAN HIAS UNTUK MENINGKATKAN NILAI JUAL TANAMAN

Ariefah Yulandari^{1*}

e-mail: yolanyolan79.feusb@gmail.com*

Sugiyarmasto²

e-mail: yolanyolan79.feusb@gmail.com*

Sugiarti³

e-mail: yolanyolan79.feusb@gmail.com*

(1, 2, 3) Fakultas Bisnis, Universitas Setia Budi

ABSTRAKSI

Masyarakat menilai tanaman hias adalah suatu produk yang dapat memberikan nilai lebih. Memberikan dari segi keindahannya, kesehatan, ekonomi, dan lingkungan. Tidak hanya sekedar kepuasan dalam menikmati dan dijadikan instrumen relaksasi, tanaman hias dapat juga mempercantik lingkungan, meningkatkan kualitas udara, dan bahkan memberikan manfaat ekonomi melalui budidaya dan penjualan. Desa Anggrasmanis memiliki potensi dalam mengembangkan desanya sebagai desa wisata yang memiliki keunggulan salah satunya adalah sebagai sentra penjual tanaman hias. Akan tetapi, penjualan tanaman hias dirasakan oleh petani atau pengusaha tanaman hias belum sesuai harapan. Sejak tahun 2020, BUMDes Desa Anggrasmanis memiliki kelompok yang bertugas mengembangkan tanaman hias di desanya. Tujuan utamanya selain memajukan Desa Anggrasmanis juga memajukan kesejahteraan petani atau pengusaha tanaman hias. Keterbatasan ilmu dan minimnya pelatihan yang didapatkan membuat kelompok pengembang tanaman hias belum dapat memberikan pendampingan ataupun penyuluhan terhadap para petani ataupun pengusaha tanaman hias di Desa Anggrasmanis. Tim pengabdian masyarakat Fakultas Bisnis Universitas Setia Budi membantu memberikan jalan keluar dengan memberikan pelatihan tentang (1) Cara melihat peluang bisnis tanaman hias dan strategi pemasaran dan peluang bisnis tanaman hias, (2) Peningkatan dan penambahan nilai produk, (3) Pelatihan teknik polikultur dengan metode mix and match pada tanaman hias kepada kelompok pengembang tanaman hias Desa Anggrasmanis.

Kata Kunci : bisnis tanaman hias, nilai tambah produk, Teknik polikultur, metode mix and match tanaman hias.

PENDAHULUAN

Tanaman hias di Indonesia melambung tinggi semenjak era 80-an. Keindahan tanaman hias mulai dilirik oleh masyarakat untuk dijadikan penghias halaman dan ruangan rumah, ruangan perkantoran, hotel dan restoran. Hal tersebutlah yang mengakibatkan tanaman hias menjadi tanaman budidaya yang semakin hari memiliki nilai komersil yang tinggi.

Rasa cinta masyarakat terhadap tanaman hias menguat seiring waktu semakin banyak ditemukan jenis variasi tanaman hias yang cantik menawan dan penyegar pandangan mata. Sehingga para petani ataupun penghobi yang melakukan pembudidayaan tanaman hias semakin giat melakukan penggalan jenis keanekaragaman tanaman hias.

Fenomena yang terjadi tersebut membuat laju pertumbuhan permintaan akan tanaman hias semakin melambung tinggi. Trend penjual tanaman hias semakin merangkak naik sehingga membuat harga tanaman semakin bervariasi sesuai jenis, kelangkaan dan mudah sulitnya akan perawatan tanaman hias.

Bahkan sejak pandemi Covid-19 melanda Indonesia sejak awal tahun 2020, tanaman hias menjadi primadona masyarakat pecinta tanaman untuk dijadikan kegiatan rumahan yang bermanfaat dan menyenangkan di kala anjuran pemerintah untuk masyarakat tetap di rumah atau bekerja dari rumah. Sehingga hal tersebut menjadi salah satu dasar adanya tren bisnis tanaman hias di mana mengalami peningkatan pesat, membuka peluang bisnis dari rumah karena semua orang dapat menekuninya (Baktiar et al., 2023).

Menganalisa penjualan tanaman hias di Desa Anggrasmanis Karanganyar setelah masa pandemi hingga pertengahan tahun 2025, terlihat adanya tren yang menunjukkan bervariasi. Fenomena tersebut membuat banyaknya jenis tanaman yang naik kepopulerannya, tetap mengalami kepopuleran stabil hingga diikuti oleh harganya yang meninggi atau stabil. Sementara itu, ada juga jenis tanaman yang mengalami penurunan permintaan membuat turunya nilai tren dan turunya harga jual.

Nilai komersil yang ada dalam setiap tanaman hias mendorong tanaman hias menjadi peluang bisnis yang menjanjikan keuntungan besar. Hal tersebut memicu laju perkembangan persaingan tanaman hias. Adanya persaingan tersebut menjadikan para petani atau pengusaha tanaman hias semakin menggali cara dan metode untuk memenangkan pasar.

Strategi dan metode pemasaran dan segala bentuk pendamping pengembangan tanaman hias untuk dapat memenangkan persaingan pasar semakin meningkat. Bagi para petani atau pengusaha tanaman yang memiliki kreatifitas dan segudang metode ilmu tidak akan kehabisan ide dan inovasi dalam bisnis tanaman hias. Akan tetapi sebaliknya, bagi petani atau pengusaha tanaman yang belum memiliki kemampuan ketrampilan dalam meningkatkan nilai jual tanaman hias akan tersingkirkan dan tidak dapat memenangkan persaingan pasar.

Uraian diatas merupakan suatu gambaran kondisi yang di alami oleh Desa Anggrasmanis yang sedang melaksanakan program pemerintahan desa melalui pembentukan BUMDes Desa Anggrasmanis yang baru terbentuk pada bulan Maret 2020 dengan mengelola potensi tanaman hias sehingga membentuk suatu pendekatan baru yang diharapkan dapat mendorong pergerakan desa melalui pengembangan usaha tani tanaman hias yang berawal dari kegiatan kelompok PKK.

Jika melihat dari beberapa jenis tanaman yang jual di Desa Anggrasmanis, bisa disimpulkan bagaimana harga yang ditawarkan cukup tidak menjanjikan untuk kesejahteraan petani dan pengusaha tanaman hias. Mereka menjual dengan tampilan sederhana, monoton dan tanaman sejenis saja. Sehingga pelatihan ini bagi para kelompok pengembang tanaman hias sangat memiliki manfaat yang luar biasa.



Gambar 1. Beberapa Contoh Jenis Tanaman yang Diunggulkan.

Kurangnya kemampuan ketrampilan dan pengetahuan sumber daya manusia dalam hal meningkatkan nilai produk dan strategi pemasaran tanaman hias untuk memperoleh nilai harga produk yang maksimal sehingga pengelolaan yang telah dilakukan belum dapat menghasilkan perkembangan yang diharapkan sesuai dengan tujuan akhir BUMDes. Hal tersebut menjadi kendala utama kelompok pengembang tanaman hias dalam melakukan peningkatan nilai jual tanaman hias yang dikembangkan oleh petani atau pengusaha tanaman hias Desa Anggrasmanis.

Kelompok pengembang tanaman hias yang menjadi ujung tombak perkembangan petani dan pengusaha tanaman hias dalam penggalian potensi diri untuk kesejahteraan keluarga dan memajukan Desa Anggrasmanis yang berada di lereng Gunung Lawu Kecamatan Jenawi Kabupaten Karanganyar, belum dapat memaksimalkan ilmu yang ada untuk diberikan kepada para anggota kelompok pengembang tanaman hias yang terdiri dari para petani dan pengusaha tanaman hias.

TUJUAN DAN MANFAAT

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut Tim Pengabdian Masyarakat Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Setia Budi Surakarta memberikan pelatihan ketrampilan dan pengetahuan tentang teknik polikultur dengan metode *mix and match* yang dibutuhkan para petani atau pengusaha yang memiliki kegiatan dalam mengembangkan tanaman hias untuk dapat mencapai keselarasan tujuan akhir BUMDes Desa Anggrasmanis yaitu menciptakan kesejahteraan petani atau pengusaha tanaman hias dan mendorong pertumbuhan perekonomian desa melalui pengoptimalan potensi lokal.

Pelatihan pengembangan tanaman hias diharapkan dapat meningkatkan nilai jual tanaman hias melalui teknik polikultur dengan metode *mix and match* sehingga volume penjualan meningkat seperti yang diharapkan oleh para petani atau pengusaha tanaman hias.

METODE PELAKSANAAN

Kelompok pengembang tanaman hias dibagi dalam 4 kelompok dengan jumlah anggota yang sama. Masing – masing kelompok diberikan pembekalan ilmu yang sama. Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah teridentifikasi, maka program pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah pemberian pelatihan dengan metode ceramah, pelatihan, diskusi, dan tanya jawab dengan materi yang disesuaikan dengan permasalahan untuk memberikan solusi atas permasalahan yaitu, (1) Cara melihat peluang bisnis tanaman hias dan strategi pemasaran dan peluang bisnis tanaman hias, (2) Peningkatan dan penambahan nilai produk, (3) Pelatihan teknik polikultur dengan metode *mix and match* pada tanaman hias.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap 1 : Cara Melihat Peluang Bisnis Tanaman Hias dan Strategi Pemasarannya.

Konsep strategi pemasaran yang paling efektif pada sebuah bisnis atau usaha yang baru dimulai akan terbelang lebih banyak tantangannya daripada kemudahannya. Tanaman hias berprospek sangat cerah dijadikan bisnis atau peluang usaha karena memiliki nilai ekonomisnya yang cukup tinggi. Peluang usaha tanaman hias diharapkan dikembangkan sebagai usaha kecil dan mikro (UMKM) yang kedepannya memiliki kontribusi penting pada Desa Anggrasmanis di bawah asuhan kelompok pengembang tanaman hias. Kelompok pengembang tanaman hias harus mempelajari bagaimana memperkuat strategi pemasaran sebagai pelaku bisnis tanaman hias dengan mempergunakan faktor - faktor seperti kemampuan pribadi, psikologis, sosial, dan budaya dalam memenangkan persaingan. Pengaruh penguasaan dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap tanaman hias yang ditawarkan menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan volume penjualan.



Gambar 2. Tim Pengabdian Masyarakat Menyampaikan Materi tentang Cara Melihat Peluang Bisnis Tanaman Hias dan Strategi Pemasarannya.

Selain itu sangat diperlunya belajar mengasah kemampuan menganalisa merupakan cara untuk dapat menemukan strategi pemasaran yang tepat. Mengasah kemampuan menganalisa merupakan cara keseluruhan terkait dengan hal yang berhubungan dengan bisnis yang akan dipilih merupakan bagian yang tidak boleh dikesampingkan sebelum menerapkan strategi pemasaran sebuah produk. Selain strategi pemasaran, melihat peluang bisnis melalui bertemu banyak orang, melihat pengusaha tanaman hias yang lain caranya menemukan ide, lebih kreatif, lebih peka tentang permasalahan yang ada di sekitar, tekad dan motivasi, dan penyediaan materi.

Tahap 2 : Peningkatan dan penambahan nilai produk.

Sebuah barang dan jasa dapat memiliki harga yang lebih jika mempunyai manfaat yang lebih, begitupun tanaman hias sebagai produknya. Nilai tambah merupakan pertambahan nilai suatu komoditas ketika mengalami proses peningkatan manfaat dalam suatu proses produksi baik dari segi cara atau metode pengolahannya, pengangkutan, penyimpanan, pengemasan, pemasaran hingga manfaat biologis yang dihasilkan dari suatu produk.

Tanaman hias diklasifikasikan sebagai yang tumbuh subur di tanah atau yang tumbuh subur di air. Istilah "tanaman air" mengacu pada tanaman apa pun yang dapat tumbuh subur di air atau membutuhkan banyak genangan air untuk berkembang. Tanaman ini tumbuh subur di air dan

sering ditemukan di kolam atau taman air, tetapi tanaman ini juga dapat ditanam sendiri-sendiri atau dalam kelompok yang menyenangkan secara estetika dalam wadah dekoratif. Misalnya dengan pot yang memiliki berbagai macam bentuk dan ukuran serta materialnya, para peserta pelatihan harus dapat menyesuaikan sesuai nilai estetika.

Peningkatan dan penambahan nilai produk memiliki dampak bagi peningkatan nilai jual petani dan pengusaha tanaman hias. Sebagai petani atau pengusaha tanaman hias, tidak hanya unggul dalam menghasilkan bibit, tunas muda hingga tanaman hias dewasa, tetapi harus bisa memberikan sentuhan pemolesan yang akan menjadi daya tarik utama terletak pada nilai estetikanya tanaman hias yang diminati konsumen.



Gambar 3. Dua contoh cara meningkatkan nilai tambah tanaman hias yang diambil dari materi teknik polikultur dengan metode *mix and match* pada tanaman hias.

Tahap 3 : Pelatihan teknik polikultur dengan metode *mix and match* pada tanaman hias.

Pelatihan teknik polikultur dengan metode *mix and match* pada tanaman hias bertujuan untuk meningkatkan nilai harga tanaman hias. Teknik polikultur merupakan usaha dalam mendesain atau mempola tanaman dimana di dalam satu pot atau tanah sebidang yang sama terdapat dua atau lebih tanaman yang ditanam dalam waktu yang bersamaan dengan cara kreatif. *Mix and match* adalah sebuah cara memadukan warna dari berbagai warna yang ada dengan menggunakan aturan kombinasi yang ada dalam diagram warna. teknik polikultur dengan metode *mix and match* ini diaplikasikan terhadap tanaman hias dengan cara menanam 2 sampai 3 tanaman yang berbeda dalam satu pot. Nilai estetika diperoleh dari perpaduan antara warna

(daun, batang, dan bunga) bentuk fisik tanaman (batang, percabangan, dan tajuk) tekstur tanaman dan komposisi tanaman.



Gambar 4. Pelatihan teknik polikultur dengan metode *mix and match* pada tanaman hias.

Metode ini juga merupakan suatu cara melakukan siasat khusus koleksi tanaman hias di pot hingga pemilihan tanaman hias yang pantas untuk dipadu padankan. Cara penataan tanaman harus disesuaikan dengan tujuan perencanaannya tanpa melupakan fungsi dari tanaman yang dipilih. Peletakan tanaman harus diperhatikan dengan pertimbangan keseimbangan desain sehingga pemilihan tanaman merupakan faktor terpenting selain bentuk pot.



(a) (b) (c) (d)
Gambar 4. Hasil teknik polikultur dengan metode *mix and match* pada tanaman hias dari peserta pelatihan (a, b, c, d).

Hasil rangkaian akhir pelatihan cukup memberikan kepuasan dan hasil yang cukup baik. Pemahaman tentang teknik pelatihan yang disampaikan terserap dengan baik (gambar 4). Hasil rangkaian tanaman hias yang telah dirangkai dengan polikultur dengan metode *mix and match* telah memotivasi mitra untuk mengembangkan sendiri cara - cara berdasarkan teknik yang telah diberikan.

KESIMPULAN

Melalui pelaksanaan serangkaian program kegiatan pelatihan teknik polikultur dengan metode *mix and match* pada tanaman hias bagi kelompok pengembang tanaman hias Desa Anggrasmanis, kegiatan program pelatihan ini memiliki nilai kerjasama ke depan bagi Fakultas Bisnis Universitas Setia Budi dan kelompok pengembang tanaman hias Desa Anggrasmanis. Pelatihan ini merupakan bentuk pengembangan dan kemajuan Mitra. Ilmu pengetahuan yang diberikan tim pengabdian masyarakat Fakultas Bisnis Universitas Setia Budi masyarakat merupakan ilmu dasar untuk dapat mengembangkan inovasi dan kreatifitas dengan meningkatkan nilai tambah produk tanaman hias serta motivasi untuk mengembangkan diri mitra yang diharapkan lebih bergerak maju untuk mendapatkan sesuai apa yang diharapkan sebagai tujuannya.

Mitra yang mendapat ilmu tentang teknik pemasaran, bagaimana cara membuat produk semakin bertambah nilai jualnya dan pelatihan tentang teknik polikultur dengan metode *mix and match* pada tanaman hias dapat dijadikan dasar pengembangan usaha mitra dan potensi Desa Anggrasmanis untuk lebih mensejahterakan masyarakatnya. Pendampingan akan terus dilakukan dan berkelanjutan untuk mendapatkan hasil yang maksimal sesuai dengan keinginan mitra. Pendampingan yang tepat dapat menghasilkan hasil yang maksimal.

REFERENSI

- Ananda, R. F., & Tumanggor, M. B. (2022). Pengaruh Harga dan Karakteristik Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Bunga Hias (Studi Kasus Konsumen Tanaman Bunga Hias di Kawasan Taman Bunga Hias Dusun V Kecamatan Pagar Merbau). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1(2), 109-121.
- Baktiar, A., Saefullah, A., Legi, Adrianto, Alimuddin, M., Kulsum, U., Badi'ah, R., Nurfitriani, Totong, J., & Legi. (2023). *Teori Dasar Entrepreneurship*. PT. Cahyono, Edisi Pertama. Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.
- Calhoun, Scott. (2008). *Designer Plant Combinations: 105 Stunning Gardens Using Six Plants or Fewer*. Storey Publishing, LLC.
- Dhewantara, Y. L., Nainggolan, A., & Amatullah Nabilah, I. (2022). Sistem Budidaya Polikultur dan Analisis Pendapatan Hasil Budidaya Ikan Bandeng (*Chanos chanos*) dan Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) Secara Tradisional di Desa Hurip Jaya Babelan Kabupaten Bekasi. *Jurnal Ilmiah Satya Minabahari*, 8(1), 12-21. <https://doi.org/10.53676/jism.v8i1.160>.
- FadilaA., KartikaJ. G., & SopandieD. (2023). Aspek Hortikultura dan Usaha Tani Budidaya Tanaman Hias Asteraceae dan Violaceae di Cianjur, Jawa Barat. *Buletin Agrohorti*. 11(2), 185-192. <https://doi.org/10.29244/agrob.v11i2.46845>.
- Hidayah, W. N., Ilham, M., & Irwanto, R. (2020). Re-Inventarisasi Keanekaragaman Tanaman Air dan Persebarannya di Kebun Raya Purwodadi-LIPI. Seminar Nasional Pendidikan Biologi Dan Saintek (SNPBS) Ke V.
- Junaidi, Inayah T, Azhari FQ. (2021). Analysis of ornamental plant business income (case study of household business dansha florist kec. Pacet, Cianjur). *Agribusiness Journal*. 15(1): 9–15.

- Kemuning, P. D. A. R., Saputri, H. A., Putri, S. M., & Wijayati, P. D. (2024). Analisis Strategi Pemasaran pada Penjualan Tanaman Hias Anggrek Bulan (Bekas Sewa) di CV. Natya Flora. *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, 4(1), 70–79. <https://journal.publication-center.com/index.php/ijssh/article/view/1654>.
- Strong, Graham & Toogood, Alan. (2001). *The Mix & Match Color Guide to Annuals and Perennials*. Publisher Dimension.
- Syafira, H. N., Komariah, A., Nurhayatini, R., & Romiyadi, R. (2022). Respon Pertumbuhan Tanaman Anggrek (*Phalaenopsis fimbriata* JJ. Smith) Akibat Perlakuan Berbagai Media Tanam Di Pembenuhan. *Jurnal OrchidAgro*. 2(1), 1. (2022). <http://dx.doi.org/10.35138/orchidagro.v2i1.368>.
- Widyastuti, T. 2018. *Teknologi Budidaya Tanaman Hias Agribisnis*, CV. Mine, Yogyakarta.
- Yodfiatfinda, & Rahayu, A.W. (2024). Perilaku Konsumen pada Keputusan Pembelian Tanaman Hias di Jakarta Selatan. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia (JIPI)*, Vol. 29(2): 196–206, DOI: 10.18343/jipi.29.2.196.