

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS TANAMAN HIAS PALEM  
WEREGU (*Rhapis excelsa*) DI KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU**

**AGRIBUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF RHAPIS PLANT IN  
PEKANBARU CITY RIAU PROVINCE**

**Andika Pratama Elza<sup>1</sup>, Syaiful<sup>2</sup> and Novia<sup>2</sup>**

**Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture University of Riau**

**Jl. Binawidya 30, Pekanbaru 28291**

[an\\_dik92@ymail.com](mailto:an_dik92@ymail.com)

**ABSTRACT**

Rhapis plant is one of the plantation which has the potential to be developed in Pekanbaru city because it is one of the high producers area of rhapis plant in Riau Province. The purpose of this research: 1) Determine agribusiness system of rhapis plant in Pekanbaru City, 2) Formulate agribusiness development strategy of rhapis plants in Pekanbaru City. The method used in this study is a survey method by using purposive sampling. Total populations of rhapis farmers in Pekanbaru is 9 rhapis farmers. 2 farmers were sampled according to the criteria of the study. Farmers who are still active in the cultivation and marketing of rhapis plants. The results of the study shows that agribusiness of rhapis plants have a marketing problem is the low price specified by exporters and transportation cost by farmers from Pekanbaru to the port of Tanjung Priok, Jakarta. Agribusiness development priority strategy of rhapis plant is (1). A partnership between farmers and shopkeepers rhapis plants (2). Reducing dependence on exports of raphis (3). Increasing the role of the government in controlling price of rhapis that farmers profit price and bargaining position of farmer (4). Increasing sales of rhapis export scale with government (5). Expanding land rhapis nursery for seedling availability rhapis for farmers.

**Keywords ;** *Agribusiness of Rhapis, Development Strategy, Agribusiness development, SWOT analysis*

**PENDAHULUAN**

Pengadaan dan penyaluran sarana produksi yang ada pada petani tanaman hias palem weregu sebagian besar dibantu oleh pemerintah. Bantuan ini berupa bibit induk tanaman hias palem weregu, pupuk, pestisida, alat pertanian dan sarana proses pengolahan. Bantuan ini diberikan sebagai program pemerintah bahwa tanaman hias palem weregu sebagai gerbang ekspor

dikawasan Sumatra yang salah satunya adalah Kota Pekanbaru. Bagi petani yang mendapatkan sarana saprodi yang diberikan oleh pemerintah, diharapkan petani menggunakan saprodi tersebut sebaik mungkin agar menghasilkan produksi palem weregu yang berkualitas bagus.

Proses perawatan tanaman hias palem weregu yang dilakukan oleh petani tidak terlalu sering, karena setelah penanaman bibit indukan palem weregu,

---

1. Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau

2. Staf Fakultas Pertanian Universitas Riau

petani hanya melakukan perawatan pada saat penanaman pembibitan selama 3 bulan. Perawatan tanaman hias palem weregu seperti penyiraman dan pemupukan. Setelah itu, hanya melakukan penyiangan di sekitar pokok tanaman hias palem weregu. Penyiangan berfungsi untuk membersihkan gulma agar tidak terjadi persaingan zat unsur hara pada tanaman hias palem weregu, sehingga pertumbuhan tanaman hias palem weregu tidak mengalami kerusakan daun pada saat pemanenan. Dalam pemanenan, petani tanaman hias palem weregu membutuhkan waktu kurang lebih 3 tahun untuk memanen tanaman hias palem weregu. hal ini dilakukan agar palem weregu bisa menghasilkan anakan banyak. Proses pemanenan dilakukan sendiri oleh petani hingga proses perangkaian tanaman hias palem weregu.

Proses perangkaian tanaman hias palem weregu memiliki kendala dalam melakukan perangkaian. Kendalanya, lama waktu dalam melakukan perawatan tanaman hias palem weregu selama 3 bulan untuk menyesuaikan adaptasi lingkungan baru, pada saat adaptasi tanaman hias palem weregu menggunakan media *cocopeat* salah satu syarat pengeksporan palem weregu. Pembuatan rangkaian tanaman hias palem weregu untuk lokal tidak begitu rumit dibandingkan proses perangkaian ekspor.

Rangkaian tanaman hias palem weregu selesai, maka petani melakukan pemasaran tanaman hias palem weregu. Namun, petani mengalami kendala dalam pemasaran agribisnis palem weregu untuk pengeksporan. Kendala yang dihadapi petani adalah masalah transportasi yang ditanggung atau dibebankan oleh petani dari pihak eksportir. Biaya yang dikeluarkan oleh petani selama pengangkutan dari kota pekanbaru hingga ke Tanjung Priok

sebesar Rp15.000/ rangkaian tanaman hias palem weregu. Penyebabnya adalah pihak eksportir yang bertempat di Jakarta sehingga tidak bisa melakukan pengiriman melalui Pelabuhan Dumai dan harga yang ditentukan oleh pihak eksportir tidak sesuai keinginan petani.

Lembaga pendukung pada agribisnis tanaman hias palem weregu adalah lembaga pemerintah, kelompok tani dan lembaga penyuluh. Lembaga pemerintah seperti pemerintahan Kota Pekanbaru yang mendukung kehadiran komoditi baru tanaman hias palem weregu. Salah satu kebijakan pemerintah adalah semua kantor dinas, menghiasi ruangan dengan tanaman hias *indoor* seperti tanaman hias palem weregu. Pada lembaga pendukung kelompok tani tidak berjalan yang disebabkan oleh panen tanaman hias palem weregu memerlukan jangka lama untuk menghasilkan. Penyuluhan lapangan diberikan dalam bentuk pendamping lapangan yang bertujuan memberi ilmu usahatani tanaman hias palem weregu dari tahap budidaya hingga pasca panen.

Kondisi terhadap petani dalam agribisnis tanaman hias palem weregu dalam pernyataan diatas, tentulah akan mengalami dampak yang akan datang pada petani tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru seperti merosotnya keuntungan bahkan kerugian yang didapat oleh petani ini. Oleh sebab itu, perlu dikaji dan diteliti mengenai “Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Hias palem weregu (*Rhapis excelsa*) di Kota Pekanbaru Provinsi Riau”. Berdasarkan penjelasan sebelumnya, maka tujuan dalam penelitian ini adalah; (1). Mengetahui sistem agribisnis tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru (2). Merumuskan strategi pengembangan agribisnis tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru.

## METODE PENELITIAN

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Alasan memilih lokasi ini sebagai tempat penelitian karena terdapat petani tanaman hias palem weregu yang baru memulai usahatani tanaman hias palem weregu. Adapun tempat penelitian yaitu di Kecamatan Sail dan Kecamatan Rumbai Pesisir. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2014 hingga Agustus 2015.

### Teknik Pengambilan Sampel

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey. Penetapan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling* (secara sengaja) yaitu melakukan penelitian kepada 2 petani yang masih aktif dalam membudidayakan dan telah melakukan pemasaran tanaman hias palem weregu ekspor dan lokal dari sembilan petani di Kota Pekanbaru.

### Tahapan Analisis Data

#### Subsistem Agribisnis

##### 1. Subsistem Pengadaan dan Penyaluran Sarana Produksi

Analisis subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi menggunakan analisis deskriptif yang diperoleh dari hasil mewawancarai petani tanaman hias palem weregu secara langsung dan menggambarkan keadaan sebenarnya mengenai subsistem agribisnis palem weregu.

##### 2. Subsistem Produksi Usahatani Primer

Setelah menganalisis subsistem pengadaan dan penyaluran sasaran produksi, maka dianalisis subsistem usahatani dengan analisis deskriptif kuantitatif seperti ;

###### a. Pendapatan Bersih Usahatani

Pendapatan bersih merupakan selisih pendapatan kotor dengan total

biaya keseluruhan. Rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2002);

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\Pi$  : Pendapatan bersih  
(Rp/lg/Rangkaian)

TR : Pendapatan  
kotor(Rp/Rangkaian)

TC : Total biaya (Rp/lg)

###### b. Pendapatan Kotor Usahatani

Pendapatan kotor dalam usahatani palem weregu dihitung dalam satuan rangkain. Rumus pendapatan kotor sebagai berikut (Soekartawi, 2002);

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR : Pendapatan Kotor  
(Rangkaian/Rp)

P : Harga Jual Komoditi (Rp)

Q : Jumlah Produksi (Rangkaian)

###### c. Biaya Usahatani

Data ini diperoleh dari biaya yang dikeluarkan oleh petani setiap tahun menurut umur tanaman meliputi biaya tetap dan biaya tidak tetap. Rumus biaya usahatani digunakan sebagai berikut (Soekartawi, 2002);

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC : Biaya Total (Rp/luas garapan)

TFC : Total Biaya Tetap (Rp/luas garapan)

TVC : Total Biaya Tidak Tetap (Rp/luas garapan)

##### 3. Subsistem Pengolahan

Analisis yang digunakan pada subsistem pengolahan dapat dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif yang diperoleh dari hasil mewawancarai petani palem weregu secara langsung yang menggambarkan keadaan sebenarnya mengenai subsistem pengolahan palem weregu, yaitu proses rangkaian tanaman hias palem weregu.

#### 4. Subsystem Pemasaran

Analisis subsystem pemasaran menggunakan analisis deskriptif yang diperoleh dari hasil mewawancarai petani tanaman hias palem wregu secara langsung dan menggambarkan keadaan sebenarnya mengenai subsystem agribisnis palem wregu.

#### 5. Subsystem Lembaga Penunjang

Analisis subsystem pemasaran menggunakan analisis deskriptif yang diperoleh dari hasil mewawancarai petani tanaman hias palem wregu secara langsung dan menggambarkan keadaan sebenarnya mengenai subsystem agribisnis palem wregu, seperti pendamping lapangan,

kelompok tani, dan pemerintah.

#### Analisis Strategi Pengembangan

Menganalisis strategi pengembangan agribisnis tanaman hias palem wregu menggunakan analisis SWOT. Penggunaan analisis SWOT sangat membantu untuk menyusun suatu strategi dengan mengkombinasikan aspek-aspek kekuatan dan kelemahan dalam faktor internal dengan aspek-aspek peluang dan ancaman pada faktor eksternal. Menurut Nilasari (2014), ada empat strategi alternatif yang akan dapat dalam menggunakan Matrik SWOT yaitu;

Tabel 1. Bagan Matriks SWOT

INTERNAL EKSTERNAL	Strengths (S) Daftar kekuatan internal	Weaknesses (W) Daftar kelemahan internal
Opportunities (O) Daftar peluang eksternal	Strategi SO	Strategi WO
Threats (T) Daftar ancaman eksternal	Strategi ST	Strategi WT

1. Strategi SO merupakan strategi yang dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki merebut peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST merupakan strategi dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki agribisnis untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi WO merupakan strategi yang memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi WT merupakan strategi yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindarkan ancaman.

Untuk lebih jelasnya strategi yang telah disusun dapat dilihat pada Tabel 1. Menurut Hafitz (2010), dalam memilih strategi yang baik diterapkan langkah-

langkahnya sebagai berikut:

1. Menentukan unsur-unsur SWOT yang ada yaitu S, W, O, dan T.
2. Beri nilai untuk masing-masing faktor menurut urutan pentingnya unsur tersebut terhadap kondisi agribisnis dengan memberi skala mulai dari 3 (sangat penting), 2 (penting), dan 1 (tidak penting)
3. Tentukan alternatif strategi berdasarkan kombinasi masing-masing, yaitu alternatif strategi SO, ST, WO, dan WT berdasarkan kombinasi faktor internal dan faktor eksternal.
4. Tentukan keterkaitan antara alternatif strategi dengan unsur-unsur SWOT yang telah dibuat pada point 1

5. Hitung bobot masing-masing alternatif strategi berdasarkan penjumlahan nilai masing-masing unsur yang terkait dengan strategi itu.

Beri rangkap terhadap masing-masing alternatif strategi berdasarkan bobot yang tertinggi dengan diberi ranking 1 sampai ke 5 yang merupakan strategi yang terpilih untuk mengembangkan usaha dimasa yang akan datang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Subsistem Agribisnis**

#### **Subsistem Sarana dan Prasarana**

Petani tanaman hias palem weregu mendapat modal awal dari pemerintah dengan tujuan untuk membudidayakan tanaman hias palem weregu dengan skala besar. Bantuan yang diberikan seperti bibit indukan, *shading house*, peralatan dan mesin pertanian serta pupuk. Namun, tidak semua yang diberikan oleh pemerintah. Hal ini disebabkan beda tahun penanaman tanaman hias palem weregu. Untuk mendapatkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh petani, maka petani membeli di toko pertanian terdekat.

#### **Subsistem Produksi Primer**

Menurut Gumbira dan Intan (2004), produksi agribisnis dapat diartikan sebagai seperangkat prosedur dan kegiatan yang terjadi dalam penciptaan produk agribisnis. Produksi yang dilakukan oleh petani di lapangan adalah rangkaian tanaman hias palem weregu dengan menggunakan media pot.

Total produksi petani tanaman hias palem weregu tahun ke-3 dan ke-4 pada usahatani berbeda. Perbedaan total produksi kedua usahatani tanaman hias weregu tersebut, karena pesanan pembeli. Pesanan petani Palembang Negeri lebih besar dibandingkan dengan

pesanan Anugrah Tani Negeri. Tahun ke-3 petani Palembang Negeri dan Anugrah Tani Negeri menjual tanaman hias palem weregu ke pihak eksportir, tetapi pada tahun ke-4 petani tanaman hias hanya menjual ke wilayah lokal. Penyebab petani lebih memilih menjual ke konsumen lokal, karena harga beli tanaman hias palem weregu di wilayah lokal lebih tinggi daripada ke luar negeri, selain itu biaya pengangkutan ke pelabuhan Tanjung Priuk di Jakarta untuk ekspor juga besar sehingga pendapatan yang diterima petani lebih kecil. Total biaya yang dikeluarkan untuk usahatani tanaman hias palem weregu sangat besar. Petani Palembang Negeri mengeluarkan total biaya keseluruhan tahun ke-3 dan ke-4 sebesar Rp. 9.969.200, sedangkan petani Anugrah Tani Negeri sebesar Rp. 2.289.325. Pada tahun ke-3 petani belum mendapatkan keuntungan, karena total biaya yang besar dikeluarkan petani tidak sebanding dengan pendapatan yang diterima petani. Akibatnya, petani menghentikan kegiatan ekspor pada tahun ke-3 dan semangat petani mulai turun dalam melakukan usahatani tanaman hias palem weregu. Namun pada tahun ke-4, ke dua petani ini melakukan kegiatan perangkaian lokal dengan keuntungan yang didapatkan pada petani Palembang Negeri sebesar Rp. 5.803.900, Pada Anugrah Tani Negeri mendapat keuntungan Rp. 1.122.150. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada Tabel 2.

#### **Subsistem Pengolahan**

Hasil dari pengolahan tanaman hias palem weregu adalah rangkaian tanaman hias palem weregu dengan pot. Menurut wawancara kepada petani tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru, bahwa jumlah rangkaian tanaman hias palem weregu yang telah dibuat, mengalami *stress* akibat

perpindahan ke pot. Rangkaian rusak tanaman hias palem weregu adalah salah satu batang yang mati akan mengakibatkan nilai jual tidak ada. Batang tanaman hias yang mati dirangkaian, langsung ditukar kembali dan melakukan rangkaian ulang atau sisipan.

Perpindahan dari lahan budidaya tanaman hias palem weregu hingga ke pot, membutuhkan tenaga kerja yang terampil dalam merangkai tanaman hias

palem weregu, agar mendapatkan bentuk rangkaian tanaman hias palem weregu yang indah. Namun, masalah yang terjadi, waktu masa perawatan rangkaian tanaman hias membutuhkan 3 bulan. Perawatan selama 3 bulan, berguna untuk penyesuaian lingkungan baru dan penyesuaian akar tanaman hias palem weregu. Dengan demikian, petani palem weregu harus rutin menjaga kualitas tanaman hias palem weregu.

Tabel 2. Produksi dan pendapatan usahatani tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru tahun ke-3 dan ke-4

No	Uraian	Palm Tuah Negeri		Anugrah Tani	
		Subsidi	Non Subsidi	Subsidi	Nonsubsidi
1	Produksi Tahun ke-3	-	185	-	75
	Produksi Tahun ke-4	-	100	-	40
	Total Produksi	-	285	-	115
2	Biaya Produksi Tahun ke-3	15.835.100	1.886.100	14.649.750	421.350
	Biaya Produksi Tahun ke-4	15.835.100	1.886.100	12.112.250	358.850
	Total Biaya Produksi Tahun ke-3 & ke-4	31.670.200	3.772.200	26.762.000	780.200
3	Biaya Perangkaian Tahun ke 3	4.962.000	3.112.000	2.135.125	1.365.125
	Biaya Perangkaian Tahun ke-4	910.000	310.000	424.000	144.000
	Total Biaya Perangkaian Tahun ke-3 & ke-4	5.872.000	3.422.000	2.559.125	1.509.125
4	Biaya Pemasaran Tahun ke-3	2.775.000	2.775.000	-	-
	Biaya Pemasaran Tahun ke-4	-	-	-	-
	Total Biaya Pemasaran Tahun ke-3 & dan ke-4	-	2.775.000	-	-
6	Total Biaya Keseluruhan Tahun ke-3	23.572.100	7.773.100	16.784.875	1.786.475
	Total Biaya Keseluruhan Tahun ke-4	16.745.100	2.196.100	12.536.250	502.850
	Total Biaya Keseluruhan Tahun ke-3 & ke-4	40.317.200	9.969.200	29.321.125	2.289.325
7	Pendapatan Kotor Tahun ke-3	3.915.000	3.915.000	1.125.000	1.125.000
	Pendapatan Kotor Tahun ke-4	8.000.000	8.000.000	1.625.000	1.625.000
	Total Pendapatan Kotor Tahun ke-3 & ke-4	11.915.000	11.915.000	2.750.000	2.750.000
8	Pendapatan Bersih Tahun ke -3	(19.657.100)	(3.858.100)	(15.659.875)	(661.475)
	Pendapatan Bersih Tahun ke -4	(8.745.100)	5.803.900	(10.911.250)	1.122.150
9	Total Pendapatan Bersih Tahun Ke-3 & ke-4	(28.402.200)	1.945.800	(26.571.125)	460.675

Rangkaian tanaman hias palem weregu untuk pasar lokal tidak mengalami kendala. Hal ini disebabkan, media tanaman digunakan untuk rangkaian tanaman hias palem weregu menggunakan tanah. Proses merangkai tanaman hias palem weregu di lokal, mengambil dalam sekumpulan tanaman hias palem weregu di lahan budidaya yang kemudian di susun dalam pot. Berbeda dengan ekspor yang mengambil satu persatu batang di lahan budidaya. Perawatan rangkaian tanaman hias palem weregu, petani hanya melakukan penyiraman.

### Subsistem Pemasaran

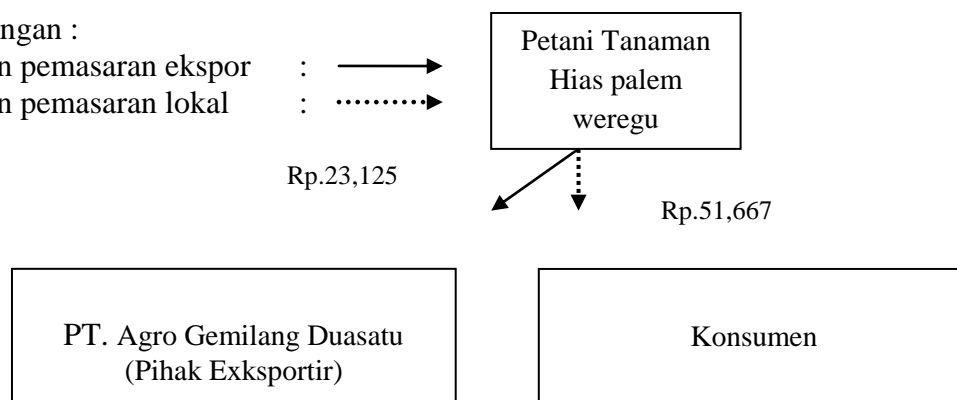
Menurut Eliza dan Maharani (2005), pemasaran merupakan suatu proses berlangsungnya kegiatan pemasaran yang dimulai dari awal sebelum produksi itu dilakukan sampai dengan kegiatan purna jual yang ditawarkan kepada konsumen, semua kegiatan yang dilakukan oleh pengusaha akan diusahakan sedemikian rupa sehingga dapat mempengaruhi konsumen yang pada akhirnya akan memperoleh laba. Pemasaran rangkaian

tanaman hias palem weregu untuk ekspor, petani menjual produknya langsung ke pihak eksportir yaitu PT. Agro Duasatu Gemilang. Pada saluran pemasaran lokal, petani tanaman hias palem weregu menjual langsung ke konsumen. Dilihat dari saluran pemasaran, untuk pemasaran tanaman hias palem weregu dilakukan oleh petani secara langsung tanpa adanya perantara (Gambar 1).

Harga jual pihak eksportir ke petani rata-rata Rp.23,125 tergantung permintaan tinggi tanaman hias palem weregu. Kondisi harga yang ditentukan pihak eksportir ke petani, sangat merugikan petani tanaman hias palem weregu. Akibatnya, petani hanya melakukan pengeksportan tanaman hias palem weregu hanya sekali. Penjualan lokal, permintaan dilakukan oleh kantor-kantor pemerintah. Harga yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara petani dan konsumen. Harga yang ditawarkan petani rata-rata Rp.51,667 dan penjualannya tergantung pada ukuran tinggi tanaman hias palem weregu.

Keterangan :

Saluran pemasaran ekspor : —————→  
Saluran pemasaran lokal : .....→



Gambar 1. Saluran Pemasaran Tanaman Hias Palem Weregu

### Subsistem Lembaga Pendukung

Keberadaan kelembagaan pendukung pengembangan agribisnis palem weregu sangat penting untuk menciptakan

agribisnis tanaman hias palem weregu yang tangguh. Agribisnis palem weregu terdiri dari ;

#### a. Penyuluhan Pertanian

Berdasarkan penelitian di lapangan, bahwa peran pemerintah dalam membimbing, serta mengarahkan para petani tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru cukup baik, mulai dari bantuan teknis maupun konsultasi pada budidaya, hingga proses merangkai tanaman hias palem weregu. Pembimbing yang diberi kepada petani untuk budidaya dan merangkai tanaman hias palem weregu adalah pendamping lapangan. Menurut Dinas Pangan dan Hortikultura Propinsi Riau (2013), pelatihan yang diberikan seperti seperti SL *Good Agriculture Practice* (GAP) tahun awal penanaman, SL Pengendalian Hama Terpadu (PHT) pada tahun ke-2, dan SL *Good Handling Practices* (GHP) pada tahun ke-3 sebelum panen.

#### b. Kelompok Tani

Hasil penelitian dilapangan bahwa kelompok tani tanaman hias palem weregu tidak ada kepengurusan atau sendiri yang mengelola tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru. Alasan bubarnya kepengurusan kelompok tani tanaman hias palem weregu, berawal tahun pertama budidaya tanaman hias palem weregu, karena hasil produksi tanaman hias ini memakan jangka waktu lama. Dengan demikian, dalam proses pembelajaran yang dilakukan oleh pendamping lapangan mulai GAP, PHT, dan GHP dilakukan beberapa petani.

#### c. Pemerintah

Pemerintah merupakan lembaga pendukung penuh yang sangat besar pengaruhnya terhadap pengembangan agribisnis tanaman hias palem weregu di kota Pekanbaru. Peran pemerintah dalam hal ini, membantu petani dalam hal sarana produksi hingga pasca panen

yang diberikan oleh pemerintah yang berkaitan dengan program tanaman hias palem weregu sebagai pusat gerbang ekspor untuk kawasan Sumatera. Selain itu, kebijakan pemerintah Kota Pekanbaru yang berkeinginan kantor-kantor seperti kantor dinas, kantor swasta dan hotel memakai tanaman hias *indoor* seperti tanaman hias palem weregu.

#### Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2014), dalam pengumpulan data faktor- faktor yang mempengaruhi suatu perusahaan terbagi dua, yaitu; faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari keuangan, sumber daya manusia, operasional, pemasaran, dan lembaga pendukung sementara eksternal terdiri dari pesaing, kekuatan pemasok, produk pengganti, kekuatan pembeli, dan ancaman pendatang baru.

#### Lingkungan Internal

##### a. Keuangan atau permodalan

Petani tanaman hias palem weregu mendapat modal awal dari pemerintah dengan tujuan untuk membudidayakan tanaman hias palem weregu dengan skala besar. Bantuan yang diberikan seperti *shading house*, peralatan dan mesin pertanian serta pupuk. Namun, tidak semua yang diberikan oleh pemerintah. Hal ini disebabkan beda tahun penanaman tanaman hias palem weregu.

##### b. Sumber daya manusia

Petani mengetahui tanaman hias palem weregu di lingkungan masyarakat dalam hal ini di rumah penduduk yang terdapat tanaman hias palem weregu di pekarangan rumah, namun dalam pembudidayaan palem weregu di lahan, petani tidak tahu sama



sekali. Untuk mengetahui pengetahuan tentang budidaya tanaman hias palem weregu, petani mendapat pelatihan dari Dinas Hortikultura dan Pangan Propinsi Riau serta Dinas Pertanian dan Peternakan Kota Pekanbaru.

Pengetahuan budidaya tanaman hias palem weregu yang telah didapat dari pihak dinas terkait, maka petani melakukan kegiatan usahatani tanaman hias palem weregu. Tetapi, diwaktu petani tanaman hias palem weregu telah melakukan pemanenan dan merangkai tanaman hias palem weregu hingga menjual kepada pihak eksportir PT. Agro Duasatu Gemilang, petani mengalami kekecewaan. Hal ini dikarenakan, harga yang ditentukan pihak eksportir sangat jauh dari harapan petani. Akibatnya, petani mulai mengurangi kegiatan usahatani tanaman hias palem weregu. Awalnya, petani menerima program gerbang ekspor komoditi tanaman hias palem weregu di kawasan sumatera sangat jelas pemasarannya. Dengan jumlah besar yang akan diekspor dari tanaman hias palem weregu membuat petani ingin mengusahakan tanaman hias ini.

#### c. Operasional

Alat dan mesin pertanian yang digunakan oleh petani dalam menunjang usahatani tanaman hias palem weregu telah membantu petani. Mulai dari kegunaan *shading net* sebagai pengatur cahaya matahari yang menyinari tanaman hias palem weregu. Jika tidak ada *shading net*, maka daun tanaman hias palem weregu akan rusak, akibatnya petani kwalahan dan merawat tanaman hias palem weregu seperti pemotongan daun rusak dan penyiraman yang rutin pada saat musim kemarau.

Bibit tanaman hias palem weregu hanya digunakan dalam sekali karena bibit ini bisa menghasilkan anakan dalam setahun 4 hingga 5 bila

berada di lahan budidaya. Sehingga tidak perlu dalam pengadaan sarana bibit. Namun, untuk menjadikan anakan tanaman hias palem weregu yang banyak, diperlukan kurang lebih tiga tahun untuk bisa memanen. Bibit yang menghasilkan peranakan yang banyak pada bibit remaja. Hal ini diungkapkan oleh petani tanaman hias palem weregu. Perawatan tanaman hias palem weregu tidak terlalu rumit, menurut petani tanaman hias ini, bila tidak di pupuk atau di semprot pengendalian hama terpadu tidak akan mati jika *shading net* tidak rusak. Perawatan yang sering hanya pada penanaman bibit.

Pemanenan dilakukan ketika tanaman hias mulai rimbun di lahan dan melakukan perangkaian. Pada tanaman hias palem weregu untuk ekspor, petani menggunakan mesin penghancur sabut kelapa yang akan menghasilkan *cocofiber* dan *cocopeat*. Namun, untuk media tanam yang digunakan adalah *cocopeat*. Perawatan yang dilakukan untuk menyesuaikan akar tanaman hias palem weregu di pot membutuhkan 3 bulan. Perawatan yang dilakukan mulai dari pemberian antonik, penyiraman, penyemprotan dan hingga pembungkusan pada tahap akhir. Pada permintaan lokal, petani hanya menggunakan media tanah. Petani belum mendapat keuntungan pada tahun ke-3 yaitu tahun dimana petani mengeksport tanaman hias palem weregu. Menurut petani, ketidakuntungan ini berawal dari harga yang ditetapkan oleh pihak eksportir.

#### d. Pemasaran

Rangkaian hasil dari petani tanaman hias palem weregu sangatlah berkualitas. Hal ini dilakukan agar konsumen merasa puas dengan bentuk rangkaian indah. Dalam satu pot, ada 10 hingga 15 batang dan membentuk segitiga. Petani menjual hasil rangkaian ekspor harus melalui pelabuhan

Tanjung Priuk, Jakarta. Penyebabnya adalah pihak eksportir yang berada di Jakarta. Sehingga petani menanggung biaya pengangkutan dari Kota Pekanbaru hingga Pelabuhan Tanjung Priuk, Jakarta. Sementara, kebutuhan lokal petani hanya menjual ke kantor-kantor dinas yang berada di Kota Pekanbaru. Penjualan ke kantor-kantor dinas tidak terlepas dari wacana pemerintah kota dalam menghiasi ruangan kantor yang menggunakan tanaman hias seperti tanaman hias palem wereggu.

#### e. Lembaga Pendukung

Petani mendapat pelatihan budidaya tanaman hias palem wereggu dari penyuluhan pertanian. Penyuluh ini sebagai pendamping lapangan yang bertujuan untuk motivator petani dalam membudidayakan tanaman hias palem wereggu setelah mendapatkan pembinaan atau pembelajaran tentang teknik budidaya tanaman hias palem wereggu. Pembinaan dilakukan pendamping lapangan berakhir setelah petani bisa melakukan budidaya hingga penjualan tanaman hias palem wereggu. Namun pendamping lapangan ini tidak bisa melakukan pembinaan pada kelompok tani tanaman hias palem wereggu di Kota Pekanbaru. Penyebabnya adalah petani yang awalnya bergabung menjadi satu kelompok dalam satu areal lahan tanaman hias palem wereggu, mengundurkan diri dari kestrukturannya. Mundurnya satu persatu petani diakibatkan oleh lamanya waktu pemanenan tanaman hias palem wereggu.

### **Lingkungan Eksternal**

#### a. Pendetang baru

Masuknya pendatang baru yang sejenis akan menimbulkan pengaruh yang bersifat ancaman bagi sentra produksi tanaman hias palem wereggu yang sudah ada. Pengaruh tersebut

antara lain adalah penambahan produksi dan terjadinya perebutan pangsa pasar. Secara lokal pada kawasan Kota Pekanbaru, sentra usaha tanaman hias palem wereggu tidak menghadapi ancaman masuknya pendatang baru. Berdasarkan wawancara petani tanaman hias palem wereggu mengatakan bahwa pendatang baru yang ingin melakukan usaha dalam budidaya dilahan harus memiliki modal yang cukup besar. Modal besar ini, seperti membeli peralatan dan bahan untuk membuat *shading net*. Selain itu, pengadaan benih atau bibit tanaman hias palem wereggu berada di Propinsi Jawa Barat, Cibinong. Saat penelitian berlangsung, pendatang baru untuk mengusahakan tanaman hias palem wereggu ada (salah satu toko tanaman hias), namun membudidayakan tanaman hias palem wereggu dengan media pot, sehingga hasil produksi tidak terlalu banyak.

#### b. Kekuatan Pemasok

Para pemasok terutama toko pertanian yang menyediakan sarana produksi secara umum bisa dijumpai di Kota Pekanbaru, sehingga petani memiliki banyak pilihan untuk membeli sarana produksi di toko pertanian terdekat.

#### c. Produk pengganti

Produk pengganti adalah produk yang berbeda karakteristiknya tetapi memberikan fungsi atau jasa yang sama atau sering disebut sebagai barang pengganti. Seperti halnya bunga tiruan yang dibikin oleh pabrikan atau skala rumah tangga yang sangat mempengaruhi pendapatan suatu petani. Akan tetapi, tanaman hias palem wereggu belum ada barang pengganti. Hal ini disebabkan oleh tanaman hias palem wereggu yang mempunyai fungsi sebagai pembersih polutan asing di dalam ruangan. Sehingga, bunga tiruan atau barang pengganti belum ada yang memproduksi.

#### d. Kekuatan pembeli

Menurut petani tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru, permintaan ekspor tanaman hias palem weregu untuk kawasan belanda tinggi. Permintaan dalam tiap tahunnya bisa mencapai 8000 pot. Namun harga yang ditawarkan pihak eksportir tidak sebanding dengan harga lokal. Harga yang ditawarkan oleh pihak eksportir terhadap petani sebesar Rp. 23,125 sementara harga yang ditawarkan kepada petani ke konsumen lokal sebesar Rp. 51,667. Dengan kenyataan demikian petani hanya melakukan ekspor pada tahun ke-3 dan tahun ke-4 tidak melakukan ekspor namun melakukan penjualan lokal. Sementara konsumen lokal membeli kepada petani dengan penetapan harga dilakukan oleh petani. Semakin bagus hasil rangkaian dilakukan dalam memasarkan produk tanaman hias palem weregu, semakin mahal harga yang diberikan kepada konsumen.

#### e. Persaingan industri atau sejenis

Sentra produksi tanaman hias palem weregu yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap pasar tanaman hias palem weregu di kawasan Sumatera adalah Sumatera barat dan Kepulauan Riau. Bila 2 propinsi bekerja sama dengan toko tanaman hias yang berada di Kota Pekanbaru akan mengurangi pendapatan petani tanaman hias palem weregu di domesili. Karena, saat penelitian berlangsung, petani tidak bekerja sama dengan toko tanaman hias yang ada di Kota Pekanbaru. Akibatnya yang akan terjadi, petani tidak akan mendapatkan konsumen.

### **Perumusan Alternative dan Prioritas Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Hias Palembang Weregu di Kota Pekanbaru**

Analisis Matrik SWOT memperoleh alternatif strategi yang

dapat dikembangkan dalam menjalani agribisnis tanaman hias palem weregu. Adapun alternatif stretegi pengembangan agribisnis tanaman hias palem weregu bisa dilihat pada Tabel 3. Sebelum menentukan prioritas agribisnis tanaman hias palem weregu ini, maka setiap komponen-komponen faktor internal (kekuatan, kelemahan) dan eksternal (peluang, ancaman) diberi nilai. Komponen-komponen SWOT yang telah dinilai, selanjutnya dihubungkan keterkaitan alternatif strategi dengan komponen-komponen SWOT, kemudian diberi bobot yang diperoleh dari penjumlahan komponen-komponen SWOT yang terkait dengan alternatif strategi tersebut. Pemberian rangking berdasarkan jumlah bobot yang terkait didalam uraian alternatif strategi. Tujuan merangking terhadap keterkaitan komponen SWOT, agar strategi yang diprioritaskan dapat terjadi. Rangking untuk tiap-tiap alternatif strategi dapat dilihat pada Tabel 4. Hasil nilai pembobotan terhadap alternatif strategi yang didapat maka, ditentukan prioritas strategi pada agribisnis tanaman hias palem weregu. Adapun prioritas yang diinginkan untuk kedepannya, terhadap agribisnis tanaman hias palem weregu sebagai berikut;

1. Menjalin kemitraan antara petani dengan pengusaha toko tanaman hias (W1,W2, W4, W7, O2, O1). Hasil wawancara salah satu pengusaha tanaman hias di Kota Pekanbaru, untuk pengadaan tanaman hias palem weregu memesan di daerah luar Kota Pekanbaru seperti Kota Medan dan Kota Payakumbuh, sementara petani hanya menjual di perkantoran di domesili. Dengan kondisi demikian, diharapkan petani bisa bekerja sama dengan pengusaha tanaman hias. Hal ini dilakukan untuk kegiatan

- agribisnis tanaman hias palem weregu bisa berlanjut kedepan.
2. Mengurangi ketergantungan ekspor palem weregu (W4, W5, W6, T1).

Kegiatan yang dilakukan petani untuk pemasaran ekspor memerlukan perawatan yang cukup

Tabel 3. Matrik SWOT agribisnis tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru.

	Kekuatan/ <i>Strengths</i>	Kelemahan/ <i>Weaknesses</i>
Internal	1) Sebagian besar permodalan dibantu oleh pemerintah 2) Petani mempunyai bekal ilmu 3) Alat dan mesin pertanian modern 4) Bibit indukan hanya sekali 5) Tanaman hias palem weregu tahan terhadap lingkungan	1) Petani masih baru memulai usaha dalam skala besar 2) Motivasi petani rendah 3) Waktu panen memakan waktu lama 4) Rangkaian ekspor membutuhkan perawatan ekstra ketimbang lokal 5) Petani belum mendapat keuntungan pada tahun ke-3 yaitu ekspor
Eksternal	6) Bentuk palem wergu bagus 7) Penjualan kekantor dinas 8) Adanya pendamping lapangan	6) Pelabuhan ekspor hanya di Jakarta 7) Bubarnya kelompok tani
Peluang/ <i>Opportunities</i>	S-O	W-O
1. Relatife sedikit pengusaha yang membudidaya palem weregu	1. Memberikan pendampingan kepada petani dan pengusaha yang akan membudidayakan palem weregu oleh pemerintah (S2,S8,O1)	1. Menjalin kemitraan antara petani dengan pengusaha toko tanaman hias(W1,W2, W4, W7, O2, O1)
2. Toko pertanian mudah ditemui	2. Meningkatkan penjualan palem weregu skala ekspor dengan pemerintah (S1,S7,O4)	2. Memberi akses ekspor di wilayah pelabuhan domisili pengusaha untuk menghemat biaya (W6, O4)
3. Tidak ada produk pengganti	3. Penyediaan sarana dan prasarana budidaya palem secara lebih modern di toko pertanian (S3,O2)	3. Menyediakan anakan palem weregu lebih banyak dari indukan untuk ketersediaan penjualan selanjutnya (W3,O4)
4. Permintaan dalam skala besar untuk ekspor	4. Memperbanyak indukan palem untuk menyediakan anakan palem lebih banyak (S4,O3) 5. Meningkatkan keahlian petani dalam merangkai palem untuk meningkatkan pemasaran lokal (S2,S6,O1)	
Ancaman/ <i>Threats</i>	S-T	W-T
1) Penekanan harga oleh pihak eksportir	1. Meningkatkan peran Pemerintah dalam mengendalikan harga palem weregu agar petani tetap untung dan harga tidak dimainkan pihak eksportir (S1,S7, T1)	1. Memperluas pembentukan kelompok tani agar persediaan bibit tetap tersedia dan usaha tetap berkembang (W7, T2)
2) Adanya budidaya tanaman hias palem weregu di luar kota pekanbaru	2. Meningkatkan kualitas palem weregu agar pangsa pasar lokal dan ekspor tetap diperoleh petani (S2, S8, T2) 3. Menjalin kemitraan antara petani domisili dengan petani diluar daerah (S2, T2)	2. Memperluas lahan pembibitan palem weregu untuk ketersediaan anakan palem weregu bagi petani (W1, W5, T2) 3. Mengurangi ketergantungan ekspor palem weregu (W4, W5, W6, T1)

lama dengan media *cocopeat* yang bertujuan adaptasi akar tanaman hias palem weregu dengan media pot. Setelah tanaman dianggap bagus kemudian pihak eksportir menjemput tanaman hias tersebut,

namun harga yang ditawarkan dengan rata-rata Rp. 23,125 membuat petani merasa kecewa. Salah satunya strategi yang cocok adalah mengurangi ketergantungan ekspor tanaman hias palem weregu.

Tabel 4. Pemilihan strategi agribisnis tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru

No	Strategi	Keterkaitan komponen SWOT	Bobot	Rangking
1	SO1	S2, S8, O1	7	6
2	<b>SO2</b>	<b>S1, S7, O4</b>	<b>8</b>	<b>4</b>
3	SO3	S3, O2	4	12
4	SO4	S4, O3	4	14
5	SO5	S2, S6, O5	6	7
6	<b>WO1</b>	<b>W1, W2, W4, W7, O2, O5</b>	<b>16</b>	<b>1</b>
7	WO2	W6,O4	5	9
8	WO3	W3,O4	5	10
9	<b>ST1</b>	<b>S1, S7, T1</b>	<b>9</b>	<b>3</b>
10	ST2	S2, S8, T2	6	8
11	ST3	S2, T2	4	11
12	WT1	W7, T2	4	13
13	<b>WT2</b>	<b>W1, W5, T2</b>	<b>7</b>	<b>5</b>
14	<b>WT3</b>	<b>W4, W5, W6, T1</b>	<b>12</b>	<b>2</b>

3. Meningkatkan peran pemerintah dalam mengendalikan harga palem weregu agar petani untung dan harga tidak dimainkan pihak eksportir (S1,S7, T1).

Peran pemerintah sangat mempengaruhi dalam program gerbang ekspor komoditi tanaman hias palem weregu. Salah satu peran pemerintah yaitu mengendalikan harga tanaman hias palem weregu yang cocok bagi petani sehingga petani termotivasi lagi dalam agribisnis tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru.

4. Meningkatkan penjualan palem weregu skala ekspor dengan pemerintah (S1,S7,O4).

Jika peran pemerintah berjalan pada strategi ke-3, maka petani haruslah meningkatkan kuantitas maupun kualitas rangkaian tanaman hias palem weregu. Pihak pemerintah

sebagai pengatur harga yang berlaku pada pasar ekspor yang diperhitungkan segala aspek dalam pengangkutan.

5. Memperluas lahan pembibitan palem weregu untuk ketersediaan anakan palem weregu bagi petani (W1, W5, T2).

Jika kondisi strategi ke-4 telah berjalan, maka petani mencari lahan baru untuk memperbanyak anakan tanaman hias palem weregu. Hal ini dilakukan agar rotasi pemanenan berlanjut karena untuk melakukan pemanenan membutuhkan 3 tahun.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan bahwa kesimpulan yang ada pada agribisnis tanaman hias palem weregu sebagai berikut;

1. Subsistem sarana dan prasarana produksi pada tahap awal sebagian besar dibantu oleh pemerintah Kota Pekanbaru sebagian lagi di toko toko pertanian terdekat. Hasil rangkaian pada tahun ke-3 yang dihasilkan untuk ekspor belum menguntungkan yang mengakibatkan petani tanaman hias palem weregu belum mendapatkan keuntungan. Namun pada tahun ke-4, petani menjual untuk lokal dan mendapatkan keuntungan. Subsistem pengolahan atau perangkaian tanaman hias palem weregu, proses perangkaian ekspor memakan waktu lama ketimbang perangkaian lokal. Hal ini disebabkan syarat ekspor harus benar benar berkualitas. Pada subsistem pemasaran petani menanggung biaya pengangkutan dari Kota Pekanbaru ke Pelabuhan Tanjung Priuk, Jakarta. Lembaga-lembaga pendukung seperti pedamping lapangan, kelompok tani maupun pemerintah kota pekanbaru.
2. Strategi prioritas pengembangan yang cocok dalam agribisnis tanaman hias palem weregu adalah (1). Menjalani kemitraan antara petani dengan pengusaha toko tanaman hias (2). Mengurangi ketergantungan ekspor palem weregu (3). Meningkatkan peran pemerintah dalam mengendalikan harga palem weregu agar petani untung dan harga tidak dimainkan pihak eksportir (4). Meningkatkan penjualan palem weregu skala ekspor dengan pemerintah (5). Memperluas lahan pembibitan palem weregu untuk ketersediaan anakan palem weregu bagi petan.

## Saran

Saran agribisnis tanaman hias palem weregu di Kota Pekanbaru sebagai berikut;

1. Diharapkan petani bekerja sama dengan pengusaha toko tanaman hias sehingga petani tidak mengalami kesulitan dalam pemasaran tanaman hias palem weregu di domisili.
2. Diharapkan pemerintah bekerja sama dengan pihak eksportir lain yang mau menangani tanaman hias palem weregu untuk memenuhi ekspor komoditas tanaman hias palem weregu. Agar program ekspor tanaman hias komoditi palem weregu bisa berlanjut, seperti menyediakan akses eksportir yang berada dipekanbaru untuk mempermudah petani dalam memasarkan produk palem weregu melalui pelabuhan di Propinsi Riau.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Pangan dan Hortikultura Propinsi Riau. 2013. **Perkembangan tanaman *Rhapis excelsa* di kawasan gerbang ekspor**. Dinas Pangan dan Hortikultura Propinsi Riau.
- Eliza dan Maharani. 2005. **Manajemen Pemasaran Teori dan Analisis**. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Riau. Pekanbaru
- Gumbira dan Intan. 2004. **Manajemen Agribisnis**. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Hafizt, A. 2010. **Strategi Pengembangan Agoindustri Aren (*Arengan piñata*) di Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau**. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau. Pekanbaru.
- Nilasari, S. 2014. **Manajemen Strategi Itu Gampang**. PT. Dunia Cerdas. Jakarta,

Rangkuti. 2014. **Teknik Membedah Kasus Bisnis 'Analisis SWOT'**. PT. Gramedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building. Jakarta.

Soekartawi. 2002. **Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian**. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.