

## **Potensi Pengembangan Budidaya Tanaman Jasmine Di Kota Mataram**

**Pande Komang Suparyana<sup>a\*</sup>, Ahmad Jaelani<sup>a</sup>, Maiser Syaputra<sup>a</sup>, Ni Luh Putu Yesy Anggreni<sup>b</sup>**

<sup>a</sup> Fakultas Pertanian, Universitas Mataram

<sup>b</sup> Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Universitas PGRI Mahadewa Indonesia

\*Pos-el: pandesuparyana@unram.ac.id

**Tanggal Terbit:** 30-09-2022

**Abstrak.** Pengelolaan tananaman merupakan pendekatan dalam budidaya melalui Penerapan komponen teknologi yang memberikan efek sinergis dalam mempertahankan kualitas lahan dan lingkungan agar terwujud keberlanjutan usahatani. Jasmine merupakan salah satu komoditas bernilai ekonomi tinggi sebagai tanaman hias pot dan taman. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan serta strategi pengembangan potensi budidaya tanaman jasmine di Kota Mataram (khususnya UD Yuka Collection). Responden penelitian ini dilakukan dengan metode purposive sampling sebanyak 10 orang, berdasarkan pertimbangan bahwa responden yang dipilih merupakan subyek pelaku yang melakukan kegiatan dalam usaha tanaman jasmine. Rancangan penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan mengkaji variabel kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada SWOT dan model pengelolaan (POAC) dengan skala likert. Hasil penelitian menunjukkan pengelolaan budidaya tanaman jasmine di Kota Mataram (khususnya UD Yuka Collection) lebih mengarah kepada pengelolaan Actuating (mengarahkan anggota untuk bergerak dalam mencapai tujuan) dengan skor tertinggi sebesar 100%. Strategi pengembangan potensi budidaya terletak pada kuadran I yang cocok menggunakan strategi Grow and Build (Tumbuh dan Bina)

**Kata-Kata Kunci:** Strategi pengembangan; Potensi budidaya; Jasmine.

### **PENDAHULUAN**

Jasmine adalah tanaman asli Asia, banyak dijumpai di Indonesia. Di Eropa bunga ini dianggap berasal dari Arab dan dikenal dengan nama Arabian Jasmine. Tanaman Jasmine berbentuk perdu, mempunyai tinggi 0,3-3 m. Kalau tidak dipangkas tanaman Jasmine yang sudah besar akan memanjat pada batang tanaman lain. Tanaman Jasmine banyak ditanam orang di halaman rumah sebagai tanaman hias. Jasmine juga merupakan tanaman bunga hias berupa perdu berbatang tegak yang hidup menahun.

Di Italia, Jasmine casablanca (*Jasminum officinale*), yang disebut Spanish Jasmine ditanam tahun 1692 untuk dijadikan parfum. Tahun 1665 di Inggris dibudidayakan Jasmine putih (*J. sambac*) yang diperkenalkan oleh Duke Casimode Medici. Dalam tahun 1919 ditemukan Jasmine *J. parkeri* di kawasan India Barat Laut yang kemudian dibudidayakan di Inggris pada tahun 1923. Di Indonesia, salah satu jenis Jasmine dijadikan sebagai "puspa bangsa" atau simbol nasional yaitu Jasmine putih (*Jasminumsambac*), karena bunga putih kecil yang harum ini melambangkan kesucian dan kemurnian, serta dikaitkan dengan berbagai tradisi

dari banyak suku di negara ini. Bunga ini merupakan suatu keharusan hiasan rambut pengantin dalam upacara perkawinan berbagai suku di Indonesia, terutama suku Jawa dan Sunda. Jenis lain yang juga populer adalah Jasmine gambar (*J. officinale*).

Di Indonesia nama Jasmine dikenal oleh masyarakat di seluruh wilayah Nusantara. Nama-nama daerah untuk Jasmine adalah Menuh (Bali), Meulu cut atau Meulu China (Aceh), Menyuru (Banda), Melur (Gayo dan Batak Karo), Manduru (Menado), Mundu (Bima dan Sumbawa) dan Manyora (Timor), Jasmine Salam (UMI), Malete (Madura) serta Beruq-beruq(Mandar). Di antara 200 jenis Jasmine yang telah diidentifikasi oleh para ahli botani baru sekitar 9 jenis Jasmine yang umum dibudidayakan dan terdapat delapan jenis Jasmine yang potensial untuk dijadikan tanaman hias. Sebagian besar jenis Jasmine tumbuh liar di hutan-hutan karena belum terungkap potensi ekonomi dan sosialnya.

Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) merupakan salah satu provinsi Yang cukup banyak mengembangkan tanaman hias, salah satu perusahaan yang mengembangkan tanaman ini adalah UD. Yuka Collection. Perusahaan ini dirintis oleh I Made Yudhi Arsana, SE., pada tahun 1994 dengan luas lahan usaha kurang lebih 8 are yang terletak dijalan Amir hamzah tepatnya di depan pasar karang sukun mataram. UD. Yuka Collection juga bersaing untuk mendapatkan hati konsumen, dengan cara memperbanyak jaringan kerjasama, kerjasama yang dilakukan diantaranya dengan cara menjalin kerjasama dengan petani langsung yang mengembangkan tananaman sejenis juga.

Dalam pengelolaan tanaman Jasmine akan tumbuh dengan baik bila kebutuhan air tercukupi. Oleh karena itu dalam perawatan tanaman Jasmine sangat perlu dilakukan penyiraman. Penyiraman tidak hanya digunakan sebagai bahan untuk berlangsungnya proses metabolisme. Namun juga bertujuan agar kelembaban lingkungan dapat dipertahankan. Frekuensi dan banyaknya air siraman yang diberikan pada tanaman Jasmine bergantung pada umur dan ukuran tanaman serta keadaan lingkungan pertanaman. Seperti pada tanaman lainnya, tanaman Jasmine selalu membutuhkan makanan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Untuk mengatasi hal tersebut, tanaman diberi penambahan pupuk organik maupun anorganik (Setyawati, 2011).

Pengembangan kegiatan budidaya adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan. Untuk mengembangkan budidaya UD. Yuka Colection mendirikan 2 cabang yang berlokasi di jln. Lingkar selatan dan tanjung karang dimana di cabang perusahaan tersebut, produk tanaman Jasmine sejenis juga dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Selain itu UD. Yuka Collection juga mengembangkan tanaman dengan cara menyambung tanaman Jasmine menggunakan pohon induk jeriti, sehingga mempunyai jenis-jenis yang bervariasi dan nilai ekonomisnya lebih tinggi. Oleh karena itu dilakukan penelitian untuk mengetahui bagaimana Pengelolaan Dan Strategi Pengembangan Potensi Budidaya Tanaman Jasmine Di Kota Mataram.

## **METODE PENELITIAN**

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Karang Sukun, Mataram, Provinsi Nusa Tenggara Barat. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Maret sampai Juni tahun 2022.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah metode survey dengan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan pemilik, karyawan dan pengunjung di UD Yuka Collection, didukung dengan observasi dan kuesioner. Data sekunder diperoleh dari Kantor Lurah Mataram Timur.

### **Teknik Pengambilan Sampel**

Populasi adalah keseluruhan jumlah yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk diteliti dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sujarweni, 2015). Berdasarkan pengertian tersebut maka populasi dari penelitian ini pemilik, karyawan dan pengunjung di UD Yuka Collection. Responden dalam penelitian ini berjumlah 10 responden yang terdiri dari 1 orang pemilik, 3 orang karyawan dan 6 orang pengunjung di UD Yuka Collection. Pemilihan responden penelitian ini dilakukan dengan metode purposive sampling, teknik ini digunakan dengan pertimbangan bahwa responden yang dipilih merupakan subyek pelaku yang berkaitan dengan kegiatan budidaya Tanaman Jasmine di Kota Mataram dengan pertimbangan responden tersebut dapat memberikan dampak bagi pengelolaan dan pengembangan budidaya Tanaman jasmine.

### **Metode Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif. Rancangan penelitian ini digunakan karena mampu menggambarkan analisis lingkungan internal dan eksternal dalam pengembangan budidaya Tanaman jasmine di Kota Mataram. Hal ini sejalan dengan pendapat Bogdan dan Taylor (Moleong, 2018) yang mengemukakan bahwa prosedur penelitian menghasilkan data deskriptif berupa kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat di amati. Objek dalam penelitian ini adalah lingkungan internal dan eksternal dalam pengembangan budidaya Tanaman jasmine di Kota Mataram yang akan dikaji dalam variable SWOT, yakni kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dan model pengelolaan (POAC) dengan skala likert.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Model Pengelolaan Budidaya Tanaman Hias Jasmine**

Fungsi pengelolaan adalah elemen-elemen dasar yang akan selalu ada dan melekat di dalam proses manajemen yang akan dijadikan acuan oleh manajer dalam melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan. Pengelolaan berupa manajemen yang berlangsung dalam suatu proses berkesinambungan secara sistemik, yang meliputi fungsi-fungsi manajemen, yaitu; Planning (perencanaan), Organizing (pengorganisasian), Actuating (pelaksanaan), Controlling (pengawasan). Untuk memperoleh hasil secara maksimal, para manajer harus mampu menguasai seluruh fungsi manajemen yang ada. Model pengelolaan (POAC) budidaya tanaman Jasmine di UD. Yuka Collection dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1.** Model pengelolaan (POAC) budidaya tanaman Jasmine di UD. Yuka Collection

Manajemen pengelolaan	Persentase
(Planning) jenis melati, pola tanam, tenaga, penjualan, pupuk, dan obat-obatan.	83,3 %
(Organizing) pengaturan SDM, sarana produksi, biaya, prasarana, pengolahan lahan, dan kalender.	77,7 %
(Actuating) media tanam, penanaman, pemupukan, penyiangan, dan pemberantasan hama.	100 %
(Controlling) waktu, tempat, prasarana, SDM, dan produksi.	83,3 %

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan tabel 1, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan budidaya tanaman Jasmine di UD. Yuka Collection lebih mengarah kepada pengelolaan Actuating (mengarahkan anggota untuk bergerak dalam mencapai tujuan) dengan skor tertinggi sebesar 100%. Jumlah faktor yang dianalisa adalah planning dengan persentase 83%, organizing dengan persentase 77,7%, actuating dengan persentase 100 %, dan controlling persentase 83%. Nilai tertinggi pada actuating, dimana fungsi selanjutnya adalah menggerakkan atau mengarahkan anggota untuk bergerak dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Fungsi ini secara sederhana adalah bagaimana membuat anggota organisasi mau melakukan apa yang diinginkan organisasi. Dengan demikian fungsi ini sangat melibatkan kualitas, gaya kepemimpinan, motivasi, komunikasi, dan budaya organisasi. Hal ini dapat dipengaruhi dari Jiwa kepemimpinan seseorang dalam pengelolaan perusahaan (Indrawan et al., 2021). Pengelolaan terendah pada organizing, dimana tindakan mengusahakan hubungan-hubungan kelakuan yang efektif antara orang-orang, sehingga mereka dapat bekerja sama secara efisien, dan memperoleh kepuasan pribadi dalam melaksanakan tugas-tugas tertentu, dalam kondisi lingkungan tertentu guna mencapai tujuan atau sasaran tertentu. SDM yang terampil akan memberikan efisiensi dalam produksi (Suparyana et al., 2020).

### Strategi Pengembangan Budidaya Tanaman Hias Jasmine

Fungsi dari analisis SWOT dan strategi kompetitif adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan, kelemahan serta keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi internal perusahaan, serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi eksternal perusahaan (Nirmala & Urip, 2016). Analisis yang digunakan dalam merumuskan dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan pada organisasi itu sendiri, sehingga memberikan suatu dasar dalam melakukan identifikasi dan evaluasi hubungan fungsional organisasi dengan pesaingnya merupakan suatu analisis strategi internal organisasi (Ramdani & Supriyat, 2014). Analisis Faktor Internal (IFAS) Pengembangan Budidaya Tanaman Hias Jasmine dapat dilihat pada tabel 2.

Berdasarkan matrik IFAS pada tabel 2, dapat diketahui bahwa pengembangan budidaya tanaman hias jasmine pada faktor kekuatan memiliki skor 2,393 sedangkan faktor kelemahan memiliki skor 1,531. Maka total factor internal yang diperoleh dari pengembangan budidaya tanaman hias jasmine pada faktor internal adalah 3,924. Jumlah faktor yang dianalisa pada kekuatan sebanyak 5 indikator dan pada kelemahan sebanyak 5 indikator

**Tabel 2.** Analisis Faktor Internal (IFAS) Pengembangan Budidaya Tanaman Hias Jasmine

Kekuatan	Bobot	Rating	skor bobot (Bobot x Rating)
1. Tanaman Melati memiliki berbagai bentuk dan jenis	0,132	4	0,528
2. Bentuk Tanaman Melati unik	0,123	4	0,492
3. Cara merawat tanaman mudah	0,105	3	0,315
4. lokasi usaha strategis	0,132	4,6	0,607
5. kemampuan manajemen usaha baik	0,105	4,3	0,451
<b>Total kekuatan</b>	<b>0,597</b>		<b>2,393</b>
Kelemahan	Bobot	Reting	Skor bobot (Bobot x Reting)
1. Lahan parkir kurang luas	0,114	4	0,456
2. Bibit tanaman melati diperoleh dari luarkota	0,070	3	0,210
3. Kegiatan promosi yang kurang optimal	0,070	4	0,280
4. Tidak semua lapisan masyarakat mengetahui tanaman melati	0,079	3,6	0,284
5. Keterbatasan dalam menggunakan teknologi informasi	0,070	4,3	0,301
<b>Total kelemahan</b>	<b>0,403</b>		<b>1,531</b>
<b>Total Faktor Internal</b>	<b>1.000</b>		<b>3,924</b>

Sumber: Data diolah (2022)

Analisis terhadap faktor-faktor eksternal sebagai situasi dan kondisi yang terdapat di luar organisasi secara langsung ataupun tidak langsung sehingga mempengaruhi kemampuan organisasi merupakan analisis lingkungan eksternal (Ramdani & Supriyat, 2014). Analisis lingkungan eksternal memiliki tujuan dalam pengembangan atribut peluang (opportunity) yang akan dimanfaatkan suatu organisasi, kemudian atribut ancaman (threats) dalam organisasi harus dihindari. Kedua atribut tersebut harus menggambarkan faktor-faktor utama yang memberikan dampak lingkungan eksternal dimana organisasi bergerak. Strategi yang dikembangkan dalam organisasi harus mampu memanfaatkan peluang-peluang yang ada dan ancaman-ancaman yang membahayakan organisasi harus dihindari (Suparyana et al., 2022). Analisis Faktor Eksternal (EFAS) Pengembangan Budidaya Tanaman Hias Jasmine dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasarkan matrik EFAS pada tabel 3, maka dapat diketahui bahwa faktor peluang memiliki skor 2,362 sedangkan faktor ancaman memiliki skor 1,619. Maka total factor eksternal yang diperoleh dari pengembangan budidaya tanaman hias jasmine pada faktor

eksternal adalah 3,924. Jumlah faktor yang dianalisa pada peluang sebanyak 5 indikator dan pada ancaman sebanyak 5 indikator

**Tabel 3.** Analisis Faktor Eksternal (EFAS) Pengembangan Budidaya Tanaman Hias Jasmine

Peluang	Bobot	Reting	Skor bobot (Bobot x Reting)
1. Meningkatnya proyek pembangunan dan renovasi taman dapat meningkatkan penjualan	0,132	5	0,660
2. Perkembangan dunia tanaman hias yang populer	0,132	4,3	0,568
3. Pangsa pasar yang masih terbuka	0,132	5	0,660
4. Harga tanaman hias melati relatif stabil danterjangkau	0,079	3	0,237
5. Melakukan pemasaran diluar kota untuk meningkatkan peluang pasar	0,079	3	0,237
<b>Total peluang</b>	<b>0,554</b>		<b>2,362</b>
<b>Ancaman</b>			
1. Banyak pesaing dengan menjual tanaman sejenis	0,079	3,3	0,263
2. Promosi yang dilakukan pesaing dapat berpengaruh.	0,087	3,33	0,289
3. Harga bibit yang tidak stabil dapat mempengaruhi proses pemasaran	0,105	4	0,420
4. Maraknya pemasaran tanaman online	0,096	4	0,384
5. Tingkat pertumbuhan ekonomi yang menurun	0,079	3,33	0,263
<b>Total ancaman</b>	<b>0.446</b>		<b>1,619</b>
<b>Total Faktor Eksternal</b>	<b>1,000</b>		<b>3,981</b>

Sumber: Data diolah (2022)

### **Matriks IE Pengembangan Budidaya Tanaman Hias Jasmine**

Berdasarkan tabel 4, dapat diketahui untuk skor IFAS adalah 3,924 sedangkan skor EFAS adalah 3,981 yang artinya Matriks IE terletak pada kuadran I yang cocok menggunakan strategi Grow and Build (Tumbuh dan Bina). Hal ini merupakan situasi dan kondisi yang menguntungkan bagi perusahaan. Untuk lebih jelasnya letak posisi kuadran pada pemasaran tanaman hias jasmine dapat dilihat pada gambar 1. Perusahaan berada di posisi kuadra I, dengan demikian perusahaan dapat memanfaatkan kondisi tersebut untuk lebih memaksimalkan produksi maupun pemasaran produk agar mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

		Strong	Average	Weak
		3,0-4,0	2,0-2,99	1,0-1,99
High	3,0-4,0	I	II	III
Medium	2,0-2,99	IV	V	VI
Low	1,0-1,99	VII	VIII	IX

Gambar 1. Matriks IE Pengembangan Budidaya Tanaman Hias Jasmine

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini didapatkan informasi pengelolaan budidaya tanaman jasmine di Kota Mataram (khususnya UD Yuka Collection) lebih mengarah kepada pengelolaan Actuating (mengarahkan anggota untuk bergerak dalam mencapai tujuan) dengan skor tertinggi sebesar 100%. Strategi pengembangan potensi budidaya terletak pada kuadran I yang cocok menggunakan strategi Grow and Build (Tumbuh dan Bina).

### Saran

Pembudidaya tanaman Jasmin disarankan agar lebih meningkatkan pengelolaan budidaya tanaman Jasmine sebaiknya lebih mengarah kepada peningkatan keterampilan penyelenggaraan budidaya tanaman Jasmine terutama dalam pemeliharaan, dan banyak belajar pengembangan lain yang sesuai dengan kriteria konsumen, sehingga meningkatkan nilai tambah tanaman Jasmine.

## DAFTAR RUJUKAN

- Indrawan, I. P. E., Wiadnyana, I. G. A. G., & Suparyana, P. K. (2021). Faktor Pendorong Keberhasilan Wirasaha Tukang Suun Selama Pandemi Covid-19 Di Pasar Tradisional Tabanan Bali. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(2), 153–167. <https://doi.org/10.35906/JEP.V7I2.890>
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif* (Edisi Revisi). PT Remaja Rosdakarya. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1133305>
- Nirmala, & Urip, C. R. (2016). Analisis SWOT Untuk Bisnis Percetakan Di Kota Purwokerto. *Seminar Nasional Dan Call For Papers Sustainable Competitive*

*Advantage-6*, 6(1), 619–629. <http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/sca-1/article/view/957>

Ramdani, S. H., & Supriyat, F. (2014). Analisis Faktor Eksternal Dan Internal Untuk Menentukan Strategi Pemasaran Pada CV Certowin Multi Trading Indonesia. *JIMFE (Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi)*, 6(1), 48–55. <https://doi.org/10.34203/jimfe.v6i1.492>

Setyawati, S. A. (2011). Budidaya Tanaman Melati (*Jasminum spp.*). *Iptek Hortikultura*, 1–4. <http://repository.pertanian.go.id/>

Sujarweni, V. W. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Pustaka Baru Press.

Suparyana, P. K., Indrawan, I. P. E., & Septiadi, D. (2022). Faktor Internal Eksternal Peningkatan Hasil Tangkap Ikan Pada Kelompok Nelayan Putra Bahari di Desa Kuranji Dalang. *Emasains : Jurnal Edukasi Matematika Dan Sains*, 11(1), 63–70. <https://doi.org/10.5281/ZENODO.6410032>

Suparyana, P. K., Nabilah, S., & Sukanteri, N. P. (2020). Faktor Internal Eksternal Dalam Bauran Pemasaran Produk Ukm Kopi Dadong. *DwijenAGRO*, 10(2), 109–116. <http://ejournal.undwi.ac.id/index.php/dwijenagro/article/view/1030/909>