

IMPLEMENTASI MANAJEMEN BUDIDAYA DALAM PENGEMBANGAN AGRIBISNIS TANAMAN ANGGREK DI DD ORCHID NURSERY KOTA BATU

Sheila Nur Hidayah¹, Siti Nurmuzdalifah², Putri Wahyuningsih³, Revita Nurul Fadilah⁴,
Kinanti Ika Delia⁶, Noor Rizkiyah⁷

^{1,2,3,4,5,6,7}UPN Veteran Jawa Timur

*e-mail: noor.rizkiyah.agribis@upnjatim.ac.id

ABSTRAK

Tanaman anggrek merupakan komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan prospek pengembangan agribisnis yang menjanjikan. DD Orchid Nursery sebagai salah satu pusat budidaya anggrek di Kota Batu menerapkan berbagai kegiatan agribisnis yang terintegrasi, meliputi produksi, pemasaran, distribusi, pengelolaan risiko produksi, dan kemitraan usaha. Kegiatan ini bertujuan untuk mendeskripsikan implementasi manajemen budidaya dalam mendukung pengembangan agribisnis tanaman anggrek di DD Orchid Nursery. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif dan deskriptif kualitatif yang dilaksanakan selama Februari hingga Mei 2026 melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa sistem produksi didukung oleh laboratorium kultur jaringan, greenhouse, serta pengendalian kualitas yang dilakukan pada setiap tahapan budidaya. Pemasaran dilakukan secara offline dan online dengan memanfaatkan media sosial, terutama TikTok Live, serta menerapkan strategi STP (Segmentation, Targeting, Positioning). Distribusi produk dilakukan melalui saluran langsung dan tidak langsung dengan dukungan agen, reseller, dan dropshipper. Pengelolaan risiko produksi diterapkan melalui sterilisasi, monitoring rutin, serta pengendalian hama dan penyakit tanaman. Penerapan pola kemitraan inti-plasma dan keagenan mendukung kontinuitas produksi sekaligus memperluas jangkauan pemasaran. Implementasi manajemen budidaya yang terintegrasi dengan aspek pemasaran, distribusi, manajemen risiko, dan kemitraan mampu mendukung keberlanjutan usaha serta meningkatkan daya saing agribisnis tanaman anggrek. Penguatan pengelolaan pada setiap subsistem agribisnis menjadi faktor penting dalam mendukung pengembangan usaha anggrek secara berkelanjutan.

Kata kunci: DD Orchid Nursery, Anggrek, Agribisnis, Produksi, Pemasaran

ABSTRACT

Orchids are a horticultural commodity with high economic value and promising prospects for agribusiness development. DD Orchid Nursery, as one of the major orchid cultivation centers in Batu City, implements various integrated agribusiness activities, including production, marketing, distribution, production risk management, and business partnerships. This study aims to describe the implementation of cultivation management in support of orchid agribusiness development at DD Orchid Nursery. The methods used include a participatory and qualitative descriptive approach conducted from February to May 2026 through observation, interviews, documentation, and literature review. Observations revealed that the production system is supported by a tissue culture laboratory, greenhouses, and quality control measures implemented at every stage of cultivation. Marketing is conducted both offline and online, leveraging social media, particularly TikTok Live, and applying STP (Segmentation, Targeting, Positioning) strategies. Product distribution occurs through direct and indirect channels with the support of agents, resellers, and dropshippers. Production risk management is implemented through sterilization, routine monitoring, and pest and disease control. The adoption of core-plasma partnership models and agency systems supports production continuity while expanding market reach. The implementation of integrated cultivation management combining marketing, distribution, risk management, and partnership aspects can support business sustainability and enhance the competitiveness of the orchid agribusiness. Strengthening management across each agribusiness subsystem is a critical factor in supporting the sustainable development of the orchid industry.

Keywords: DD Orchid Nursery, Orchids, Agribusiness, Production, Marketing

1. PENDAHULUAN

Subsektor hortikultura memiliki peran penting dalam pembangunan pertanian karena mendukung pemenuhan kebutuhan gizi masyarakat, meningkatkan pendapatan petani, serta menyediakan bahan baku yang dibutuhkan oleh industri pengolahan (Sitanggang *et al.*, 2025). Salah satu komoditas hortikultura yang memiliki prospek menjanjikan adalah tanaman hias anggrek. Tanaman anggrek termasuk jenis tanaman hias yang memiliki nilai ekonomi relatif lebih tinggi dibandingkan dengan tanaman hias lainnya (Wardoni *et al.*, 2023). Nilai ekonomi yang tinggi tersebut mendorong meningkatnya minat masyarakat terhadap tanaman anggrek sehingga usaha agribisnis terus berkembang di berbagai daerah. Pengembangan agribisnis anggrek mencakup berbagai kegiatan yang saling terintegrasi, mulai dari produksi, pemasaran, distribusi, hingga pengembangan kemitraan usaha.

DD Orchid Nursery merupakan salah satu pusat budidaya anggrek terbesar di Jawa Timur yang berperan dalam pengembangan agribisnis tanaman anggrek. Keberadaannya juga menjadi kebun induk bagi lebih dari seratus kebun anggrek terbesar di wilayah Dadaprejo dan sekitarnya (Fikien dan Agustim, 2023). Usaha ini menjalankan berbagai aktivitas agribisnis yang meliputi sistem produksi, pemasaran, distribusi, dan kemitraan usaha, serta menghadapi berbagai risiko produksi yang perlu dikelola untuk mendukung keberlanjutan usaha. Pemanfaatan teknologi digital juga diterapkan melalui kegiatan pemasaran menggunakan media sosial untuk menjangkau konsumen yang lebih luas karena pemasaran digital memiliki biaya yang relatif rendah serta mampu menarik pelanggan secara berkelanjutan selama 24 jam (Mahwati, 2024). Kondisi tersebut menunjukkan potensi DD Orchid Nursery dalam mengembangkan agribisnis tanaman anggrek melalui pengelolaan produksi, pemasaran, distribusi, kemitraan, dan risiko produksi secara terpadu.

Pengembangan agribisnis tanaman anggrek memerlukan pengelolaan yang baik pada setiap subsistem agribisnis, mulai dari produksi, pemasaran, distribusi, kemitraan, hingga pengelolaan risiko produksi. Masing-masing subsistem memiliki peran yang berbeda, namun keberhasilan agribisnis secara menyeluruh hanya dapat dicapai apabila seluruh subsistem saling terintegrasi dan bekerja secara sinergis (Sigiro, 2025). Sistem budidaya menjadi salah satu subsistem penting karena berperan dalam menghasilkan tanaman yang berkualitas dan memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Keberhasilan kegiatan budidaya juga memengaruhi pelaksanaan subsistem agribisnis lainnya, seperti pemasaran, distribusi, dan kemitraan usaha. Keterpaduan antara kegiatan produksi dan subsistem agribisnis lainnya berperan penting dalam mendukung keberhasilan serta peningkatan kinerja usaha hortikultura (Melati *et al.*, 2024). Penerapan manajemen budidaya yang baik diperlukan untuk mendukung pengembangan agribisnis tanaman anggrek secara berkelanjutan.

DD Orchid Nursery menerapkan berbagai kegiatan yang mendukung pengembangan agribisnis tanaman anggrek, meliputi sistem produksi tanaman anggrek, pengelolaan risiko produksi tanaman anggrek, pemasaran melalui live TikTok, saluran distribusi, serta pola kemitraan agribisnis yang diterapkan oleh perusahaan. Berbagai kegiatan tersebut menunjukkan adanya keterkaitan antara manajemen budidaya dan subsistem agribisnis lainnya dalam mendukung keberhasilan usaha tanaman anggrek. Pengelolaan yang baik pada setiap aspek tersebut diperlukan untuk menjaga kualitas produk, meningkatkan daya saing usaha, serta mendukung keberlanjutan agribisnis tanaman anggrek. Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan kajian mengenai implementasi manajemen budidaya dalam pengembangan agribisnis tanaman anggrek di DD Orchid Nursery Kota Batu. Artikel ini bertujuan untuk mendeskripsikan implementasi manajemen budidaya serta keterkaitannya dengan aspek produksi, risiko produksi, pemasaran, distribusi, dan kemitraan usaha dalam pengembangan agribisnis tanaman anggrek.

2. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengamatan dilakukan melalui pendekatan partisipatif dan deskriptif kualitatif di DD Orchid Nursery, Kota Batu, Jawa Timur. Kegiatan ini dilaksanakan selama empat bulan, yaitu pada bulan Februari hingga Mei 2026. Pendekatan partisipatif dilakukan melalui keterlibatan langsung dalam kegiatan di lapangan disertai pengamatan terhadap aktivitas yang berlangsung di lingkungan usaha maupun area budidaya DD Orchid Nursery. Pendekatan deskriptif kualitatif digunakan untuk menggambarkan secara sistematis penerapan manajemen budidaya dalam pengembangan anggrek berdasarkan kondisi yang ditemukan di lapangan. Kegiatan yang diamati meliputi budidaya tanaman anggrek, risiko produksi, pemasaran, distribusi, dan kemitraan yang terjalin.



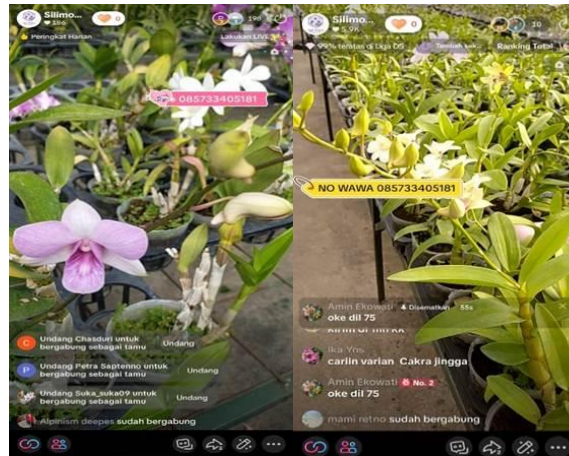
Gambar 1. Alur Pelaksanaan Kegiatan Pengamatan di DD Orchid Nursery

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan observasi awal dan identifikasi untuk mengetahui kondisi umum DD Orchid Nursery, jenis tanaman anggrek yang dibudidayakan, sarana dan prasarana yang digunakan dalam kegiatan budidaya. Pengamatan dilanjutkan pada proses budidaya dan pemasaran yang meliputi aklimatisasi, penanaman, pemeliharaan, perawatan, hingga pemasaran tanaman kepada konsumen. Pengumpulan data dilakukan melalui dua sumber, yaitu primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara langsung untuk melihat berbagai kegiatan yang berlangsung di lokasi DD Orchid Nursery. Wawancara dilakukan dengan pihak DD Orchid Nursery, baik pemilik maupun karyawan, untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam terkait pelaksanaan usaha. Dokumentasi digunakan sebagai data pendukung selama kegiatan pengamatan berlangsung di lapangan. Data sekunder diperoleh melalui studi pustaka. Studi pustaka digunakan untuk memperkuat pernyataan dan hasil pengamatan di lapangan berdasarkan referensi yang relevan, seperti artikel ilmiah, buku, dan sumber tertulis lainnya. Seluruh data yang diperoleh kemudian disusun secara deskriptif kualitatif untuk menggambarkan implementasi manajemen budidaya dalam pengembangan agribisnis tanaman anggrek di DD Orchid Nursery secara sistematis.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

SISTEM PEMASARAN STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*)

Berdasarkan hasil penelitian, DD Orchid Nursery menerapkan sistem pemasaran melalui reseller, dropshp, agen, dan penjualan langsung kepada konsumen. Namun, pemasaran lebih banyak dilakukan melalui reseller, dropship, dan agen karena perusahaan berfokus pada kegiatan budidaya, pengembangan varietas, dan menjaga kualitas tanaman anggrek. Pola kerja sama ini dinilai efektif dalam memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi distribusi, serta mengurangi biaya promosi yang harus dikeluarkan perusahaan.



Gambar 2. Pelaksanaan TikTok

Pemasaran anggrek dilakukan secara offline dan online. Pemasaran offline dilakukan melalui penjualan langsung di nursery dan pameran tanaman hias, sedangkan pemasaran online memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan terutama TikTok. TikTok menjadi media pemasaran utama karena mampu menjangkau konsumen dari berbagai daerah serta memungkinkan terjadinya interaksi secara langsung antara penjual dan konsumen melalui fitur TikTok Live, sebagaimana ditunjukkan pada gambar 2. Kegiatan live dilakukan secara rutin dan menjadi sarana promosi yang efektif untuk memperkenalkan produk sekaligus meningkatkan kepercayaan konsumen.



Gambar 3. Pengelompokkan Bunga Sebelum Live Berlangsung

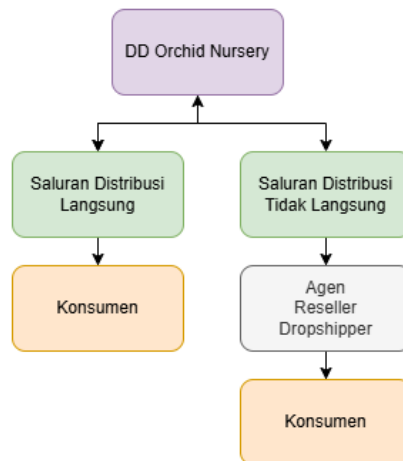
Pelaksanaan TikTok Live oleh Silimo Orchid sebagai mitra dropship DD Orchid Nursery dilakukan secara terstruktur, mulai dari persiapan tanaman dengan mengelompokkan anggrek berdasarkan kondisi dan kualitasnya seperti yang ditunjukkan pada gambar 3, proses penjualan selama siaran langsung, hingga pengemasan dan pengiriman produk kepada konsumen. Host berperan penting dalam menjelaskan kondisi tanaman, menjawab pertanyaan konsumen, dan membangun komunikasi selama siaran berlangsung. Selain itu, strategi pemasaran yang diterapkan menggunakan konsep STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*) dengan menargetkan pecinta tanaman hias, kolektor anggrek, dan masyarakat umum. Melalui strategi tersebut, produk dapat dipasarkan sesuai karakteristik konsumen sehingga meningkatkan peluang terjadinya pembelian.

Meskipun memberikan peluang besar dalam meningkatkan penjualan, pemasaran melalui TikTok Live masih menghadapi beberapa kendala, seperti jaringan internet yang tidak stabil, kualitas pencahayaan dan audio yang kurang optimal, tingginya persaingan antarpengjual, serta keterbatasan dalam menampilkan detail tanaman melalui kamera. Selain

itu, biaya pengiriman tanaman hidup yang relatif tinggi juga menjadi pertimbangan bagi konsumen. Namun, dengan menjaga kualitas produk, meningkatkan pelayanan, serta melakukan promosi secara konsisten, TikTok Live tetap menjadi media pemasaran yang efektif untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing anggrek DD Orchid Nursery.

SALURAN DISTRIBUSI

DD Orchid Nursery menerapkan dua jenis saluran distribusi dalam kegiatan pemasaran tanaman anggrek, yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Penggunaan dua jenis saluran distribusi dilakukan untuk mempercepat penyaluran produk sekaligus memperluas penguasaan pangsa pasar, sehingga konsumen lebih mudah memperoleh produk serta membantu perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat (Arif dan Sismar, 2024). Saluran distribusi langsung dilakukan dengan menyalurkan produk secara langsung dari perusahaan kepada konsumen akhir tanpa melalui pihak perantara. Sistem distribusi ini memungkinkan konsumen memperoleh informasi produk secara lebih mudah serta mendapat harga kebun tanpa tambahan margin dari pihak perantara. Saluran distribusi langsung umumnya digunakan oleh konsumen yang datang langsung ke lokasi usaha maupun melakukan pemesanan secara langsung kepada perusahaan.



Gambar 4. Saluran Distribusi Tanaman Anggrek di DD Orchid Nursery

Saluran distribusi tidak langsung dilakukan dengan melibatkan pihak perantara yang terdiri atas agen, reseller, dan dropshipper. Agen menjadi pihak perantara yang paling dominan karena melakukan pembelian dalam jumlah besar hingga mencapai ribuan tanaman dalam satu kali pengiriman, terutama untuk produk anggrek jenis seedling. Keberadaan agen, reseller, dan dropshipper membantu memperluas jangkauan pemasaran tanaman anggrek ke berbagai daerah. Sistem distribusi tidak langsung juga memungkinkan produk dipasarkan kembali melalui beberapa tingkat perantara sesuai dengan kebutuhan pasar.

Penggunaan kedua saluran distribusi tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Saluran distribusi langsung memberikan margin keuntungan yang lebih tinggi bagi perusahaan karena produk dijual langsung kepada konsumen. Sebaliknya, saluran distribusi tidak langsung mampu meningkatkan jumlah penjualan dan memperluas jangkauan pasar meskipun perusahaan memiliki keterbatasan dalam mengontrol harga jual produk di tingkat konsumen akhir. Perbedaan karakteristik tersebut menyebabkan kedua saluran distribusi tetap digunakan secara bersamaan dalam kegiatan pemasaran tanaman anggrek di DD Orchid Nursery.

Saluran distribusi memiliki peran penting dalam mendukung penjualan tanaman anggrek di DD Orchid Nursery. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sekitar 80% penjualan dilakukan melalui saluran distribusi tidak langsung, sedangkan 20% lainnya melalui saluran distribusi langsung. Kegiatan pemasaran juga didukung oleh penggunaan media sosial yang membantu perusahaan dan pihak perantara menjangkau konsumen secara lebih luas. Kendala yang dihadapi dalam kegiatan distribusi meliputi keterlambatan pembayaran oleh perantara, keterlambatan pengiriman, serta ketidaksesuaian jumlah produk pesanan. Perusahaan mengatasi kendala tersebut melalui penerapan sistem pembayaran di awal, proses packing yang lebih hati-hati, dan pemberian garansi kepada konsumen apabila terjadi kerusakan selama pengiriman.

SISTEM PRODUKSI

Sistem produksi merupakan gabungan dari beberapa elemen yang saling berkaitan dan mendukung satu dengan yang lain dalam menjalankan proses produksi pada suatu perusahaan (Hayati dan Firdaus, 2024). Pada usaha budidaya tanaman anggrek, sistem produksi mencakup pengadaan input produksi, proses budidaya, pengendalian kualitas, hingga pengemasan produk sebelum dipasarkan. Pengelolaan sistem produksi yang baik berperan penting dalam menjaga kontinuitas produksi serta kualitas tanaman yang dihasilkan. Salah satu jenis tanaman yang diproduksi di DD Orchid Nursery adalah anggrek *Cattleya* yang juga banyak di minati oleh kolektor maupun penghobi tanaman hias.



Gambar 5. Persilangan Tanaman Anggrek *Cattleya*

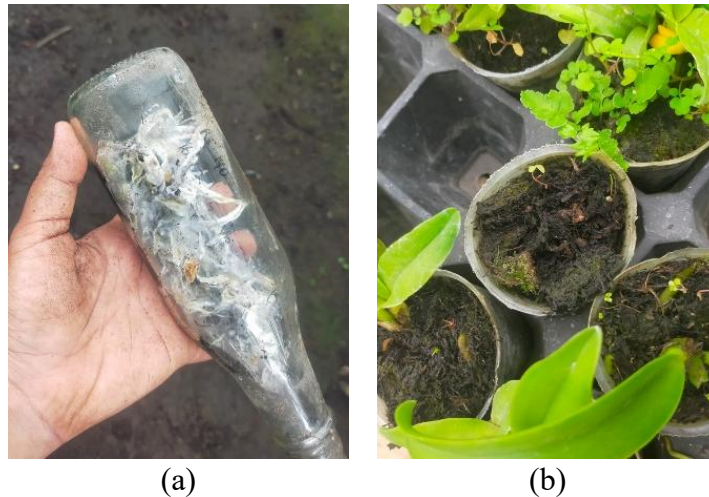
Berdasarkan hasil pengamatan produksi tanaman anggrek *Cattleya* di DD Orchid Nursery didukung oleh pengadaan input produksi berupa bibit, media tanam, dan sarana produksi. Bibit diperoleh melalui produksi mandiri menggunakan teknik kultur jaringan yang diawali dengan proses persilangan tanaman induk seperti pada gambar 5. Media tanam yang digunakan terdiri atas media kultur jaringan, moss, dan arang yang disesuaikan dengan fase pertumbuhan tanaman. Kegiatan produksi juga didukung oleh berbagai sarana seperti laboratorium kultur jaringan, laboratorium media, ruang inkubasi, *greenhouse*, dan peralatan budidaya lainnya untuk menunjang kelancaran proses produksi.

Proses produksi tanaman anggrek *Cattleya* meliputi tahap penyediaan bibit, penanaman, pemeliharaan, pengendalian kualitas, dan pengemasan. Pemeliharaan tanaman dilakukan melalui penyiraman, pemupukan, sanitasi lingkungan, serta pengendalian hama dan penyakit. Pengendalian kualitas dilakukan melalui proses seleksi dan *grading* tanaman sebelum dipasarkan. proses produksi tanaman anggrek *Cattleya* masih menghadapi beberapa permasalahan, antara lain kontaminasi pada kultur jaringan, penggunaan biji yang belum matang, serta serangan hama dan penyakit tanaman. Perusahaan mengatasi permasalahan

tersebut melalui penerapan prosedur sterilisasi yang ketat, pengawasan produksi secara berkala, serta pengendalian hama dan penyakit secara rutin guna menjaga kualitas tanaman yang dihasilkan.

RISIKO PRODUKSI

Risiko produksi pada budidaya anggrek dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap keberhasilan usaha karena memengaruhi kualitas tanaman, jumlah produksi, dan efisiensi kegiatan budidaya. Salah satu dampak yang sering terjadi adalah penurunan kualitas tanaman akibat kesalahan perawatan, penggunaan input produksi yang kurang tepat, serta serangan hama dan penyakit. Tanaman yang mengalami gangguan umumnya menunjukkan pertumbuhan yang kurang optimal, kondisi daun yang tidak sehat, warna bunga yang kurang menarik, dan kualitas tanaman yang tidak sesuai dengan standar pasar. Selain itu, risiko produksi juga dapat menyebabkan pertumbuhan tanaman menjadi tidak seragam sehingga membutuhkan waktu produksi yang lebih lama. Kondisi tersebut dapat meningkatkan biaya perawatan, mengurangi nilai jual tanaman, serta menurunkan daya saing produk di pasar tanaman hias.



Gambar 6. Risiko Produksi (a) Kontaminasi Jamur (b) Kematian Tanaman

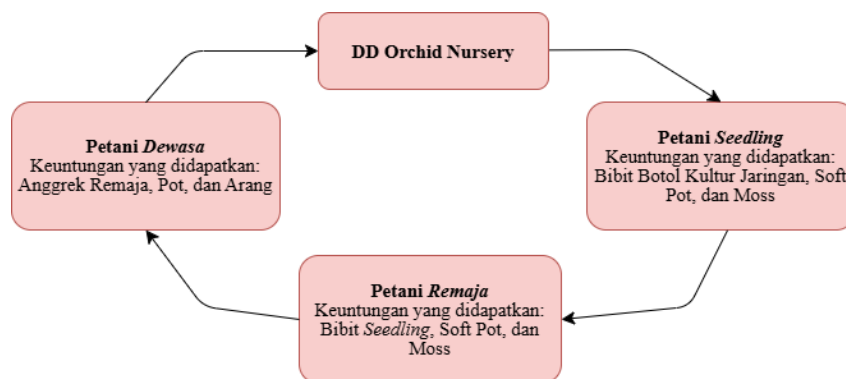
Dampak lain yang dapat terjadi adalah kematian tanaman pada berbagai tahap produksi, mulai dari aklimatisasi hingga fase pertumbuhan lanjutan. Kematian tanaman umumnya disebabkan oleh serangan hama dan penyakit, pembusukan akar akibat kelembapan berlebih, maupun kesalahan dalam penanganan tanaman selama proses budidaya. Tingginya tingkat kematian tanaman dapat mengurangi jumlah produksi yang siap dipasarkan dan menyebabkan kerugian karena biaya produksi yang telah dikeluarkan tidak dapat dikembalikan. Selain itu, perusahaan perlu melakukan pembibitan ulang yang membutuhkan tambahan biaya, tenaga kerja, dan waktu produksi. Kondisi tersebut dapat menghambat kontinuitas produksi serta mengurangi kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar secara konsisten.

DD Orchid Nursery melakukan berbagai upaya pengendalian risiko produksi guna menjaga kualitas tanaman anggrek *Dendrobium* selama proses budidayanya. Upaya yang dilakukan meliputi sterilisasi alat dan media tanam untuk mencegah kontaminasi jamur maupun bakteri, seleksi bibit sehat dan seragam, serta monitoring tanaman secara rutin untuk mendeteksi masalah sejak awal masa tanam. Pengaturan kondisi lingkungan greenhouse juga dilakukan dengan menjaga kelembapan, sirkulasi udara, dan intensitas cahaya agar sesuai dengan kebutuhan tanaman. Selain itu, pengendalian hama dan penyakit diterapkan melalui sanitasi kebun, pengawasan berkala, serta pengelolaan penyiraman dan pemupukan

yang tepat. Adanya pengendalian risiko yang baik, kualitas tanaman dapat dipertahankan, tingkat kematian tanaman dapat ditekan, produksi menjadi lebih stabil, dan hasil penjualan dapat lebih optimal.

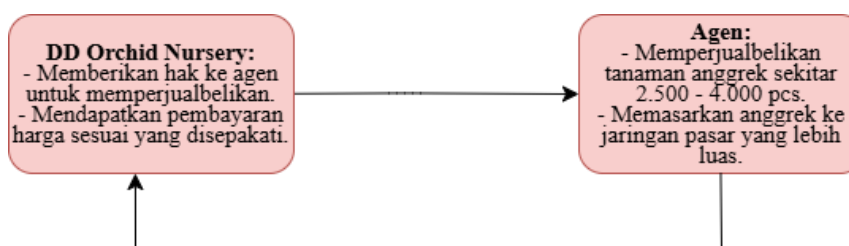
SISTEM POLA KEMITRAAN AGRIBISNIS

Kemitraan merupakan salah satu bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih yang dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama untuk mencapai tujuan bersama. Kemitraan berperan dalam menjaga kualitas, kuantitas, dan kontinuitas kegiatan usaha, serta mendorong peningkatan nilai sosial dan ekonomi bagi setiap pelaku yang terlibat (Rosyada *et al.*, 2025). Penerapan pola kemitraan di DD Orchid Nursery menjadi bagian penting dalam mendukung keberlangsungan usaha budidaya dan pemasaran tanaman anggrek. Berdasarkan hasil pengamatan, terdapat dua bentuk kemitraan yang dijalankan, yaitu kemitraan inti-plasma dan keagenan. Kedua pola tersebut diterapkan sesuai kebutuhan usaha pada kegiatan produksi maupun pemasaran. Kemitraan inti-plasma berfokus pada kerja sama budidaya tanaman anggrek bersama petani mitra, sedangkan kemitraan keagenan diterapkan dalam kegiatan pemasaran dan penyaluran produk kepada pelanggan. Penerapan kedua pola tersebut menunjukkan bahwa DD Orchid Nursery mengembangkan usaha melalui kerja sama yang saling mendukung antar pihak.



Gambar 7. Pola Kemitraan Inti-Plasma DD Orchid Nursery dan Petani

Berdasarkan Gambar 7, kemitraan inti-plasma dilakukan antara DD Orchid Nursery sebagai pihak inti dengan petani mitra sebagai plasma dalam kegiatan budidaya tanaman anggrek. DD Orchid Nursery dalam kerja sama ini menyediakan bibit, sarana produksi, pendampingan budidaya, serta membantu pemasaran hasil produksi. Petani mitra bertanggung jawab melakukan budidaya sesuai pembagian dan arahan yang telah disepakati bersama. Pola kemitraan ini membantu dalam menjaga kestabilan produksi dan mendukung kualitas tanaman anggrek yang dihasilkan. Masyarakat sekitar juga memperoleh peluang usaha dan tambahan pendapatan melalui pemanfaatan lahan yang dimiliki. Hubungan kerja sama tersebut memberikan manfaat ekonomi bagi kedua belah pihak serta mendukung keberlanjutan usaha budidaya anggrek di DD Orchid Nursery.



Gambar 8. Pola Kemitraan Keagenan DD Orchid Nursery dan Agen

Berdasarkan Gambar 8, kemitraan keagenan dijalankan oleh DD Orchid Nursery bersama agen sebagai pihak pemasaran tanaman anggrek kepada pelanggan. Kemitraan keagenan di DD Orchid Nursery dijalankan melalui kerja sama dengan agen dalam mendistribusikan tanaman anggrek kepada pelanggan. DD Orchid Nursery menyediakan produk, terutama tanaman anggrek jenis *seedling*, yang kemudian dipasarkan kembali oleh agen sesuai kebutuhan pasar. Agen berperan sebagai penghubung antara pihak usaha dengan pelanggan di berbagai wilayah pemasaran. Sistem ini membantu memperluas jangkauan pasar dan mempermudah pelanggan memperoleh produk tanpa datang langsung ke lokasi usaha. Kerja sama tersebut berjalan berdasarkan komunikasi dan kepercayaan antara kedua pihak tanpa kontrak tertulis. Pola keagenan ini dapat membantu kegiatan pemasaran menjadi lebih efektif dan penjualan secara berkelanjutan.

Kedua pola kemitraan yang diterapkan DD Orchid Nursery saling mendukung dalam pengembangan usaha agribisnis tanaman anggrek. Kemitraan inti-plasma berperan dalam menjaga ketersediaan dan kualitas produksi, sedangkan kemitraan keagenan mendukung distribusi dan pemasaran produk kepada konsumen. Kombinasi kedua pola tersebut membuat alur usaha berjalan lebih terarah mulai dari budidaya hingga penjualan. Pelaksanaan kedua pola tersebut masih menghadapi beberapa kendala, seperti mitra yang menjual hasil produksi tanpa sepengetahuan DD Orchid Nursery, tanaman terserang hama dan penyakit, serta permintaan bibit tidak terpenuhi tepat waktu. Solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut yaitu melalui komunikasi dan koordinasi rutin dengan mitra, pengawasan tanaman secara berkala, serta pengaturan jadwal produksi bibit agar kebutuhan mitra dapat terpenuhi.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa DD Orchid Nursery telah menerapkan sistem agribisnis anggrek yang terintegrasi melalui aspek pemasaran, distribusi, produksi, manajemen risiko, dan kemitraan. Pada aspek pemasaran, perusahaan memanfaatkan strategi STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*) dengan dukungan media digital, terutama TikTok Live, yang terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan interaksi dengan konsumen. Pada aspek distribusi, penggunaan saluran distribusi langsung dan tidak langsung mampu mendukung pemasaran produk secara lebih luas, dengan sekitar 80% penjualan berasal dari saluran tidak langsung melalui agen, reseller, dan dropshipper. Selain itu, sistem produksi yang didukung oleh kultur jaringan, fasilitas greenhouse, serta pengendalian kualitas yang baik mampu menjaga kontinuitas dan mutu tanaman anggrek yang dihasilkan. Pengelolaan risiko produksi melalui sterilisasi, monitoring rutin, serta pengendalian hama dan penyakit juga berperan dalam menekan tingkat kerugian dan menjaga stabilitas produksi. Sementara itu, penerapan pola kemitraan inti-plasma dan keagenan memberikan manfaat dalam menjaga ketersediaan produksi sekaligus memperluas jaringan pemasaran.

Kelebihan yang dimiliki DD Orchid Nursery terletak pada kemampuan mengintegrasikan kegiatan budidaya dan pemasaran melalui pemanfaatan teknologi digital, jaringan distribusi yang luas, sistem produksi yang relatif lengkap, serta kemitraan yang mendukung keberlanjutan usaha. Namun demikian, masih terdapat beberapa kendala seperti gangguan jaringan saat pemasaran melalui TikTok Live, biaya pengiriman yang tinggi, keterlambatan pembayaran dan pengiriman pada saluran distribusi, risiko kontaminasi kultur jaringan, serangan hama dan penyakit, serta koordinasi dengan mitra yang belum sepenuhnya optimal.

Oleh karena itu, pengembangan usaha di masa mendatang perlu diarahkan pada peningkatan kualitas pemasaran digital, penguatan sistem distribusi dan logistik, penerapan

teknologi budidaya yang lebih efektif untuk meminimalkan risiko produksi, serta penguatan kerja sama kemitraan melalui sistem koordinasi dan pengawasan yang lebih baik. Upaya tersebut diharapkan dapat meningkatkan efisiensi usaha, menjaga kualitas produk secara berkelanjutan, serta memperkuat daya saing DD Orchid Nursery dalam pengembangan agribisnis tanaman anggrek.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada DD Orchid Nursery Kota Batu yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pimpinan dan seluruh karyawan DD Orchid Nursery yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta pengalaman praktik secara langsung dalam kegiatan budidaya dan agribisnis tanaman anggrek. Selain itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing dan pihak Program Studi Agribisnis yang telah memberikan dukungan, masukan, serta pendampingan selama kegiatan magang dan penyusunan artikel ini. Semoga hasil kegiatan dan artikel ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan agribisnis tanaman anggrek serta menjadi referensi bagi kegiatan pembelajaran dan pengabdian di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif, M., & Sismar, A. (2024). Peran Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Sinar Aneka Sorong Papua Barat Daya. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 13(1), 47–55.
- Fikien, A., & Agustim, W. (2023). Product Life Cycle (Siklus Hidup Produk) pada Tanaman Anggrek di DD Orchid Nursery. *Journal of Indonesian Economic Research*, 1(1), 28–40.
- Hayati, T., & Firdaus, H. (2024). Peningkatan kualitas sistem produksi di perusahaan Sandal Sandria Tasikmalaya dengan menggunakan assembly to order. *Jurnal Media Teknologi*, 11(01).
- Mahwati, S. K. (2024). Pengaruh digital marketing dalam strategi pemasaran global: A systematic literature review. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia (Indonesian Journal of Marketing Science)*, 23(2), 115–125.
- Melati, N. S. K., Madina, A. P., Sawitri, I., Dewani, M. R. K., Antriandarti, E., & Mandasari, P. (2024). Peningkatan Kinerja Usahatani Hortikultura Melalui Pengembangan Pola Kemitraan Agribisnis: Studi Kasus Kelompok Tani Sidoluhur, Desa Cabeyan, Kabupaten Sukoharjo. *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 12(1), 31–41.
- Rosyada, F. S., Nurlaela, S., Sukadi, S., & Yuniasih, A. W. (2025). Model Kemitraan Berkelanjutan pada Usahatani Penangkaran Benih Padi di Desa Blimbing Kecamatan Sambirejo Kabupaten Sragen. *JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis): Jurnal Agribisnis Dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 10(1), 1–9.
- Sigiro, Y. E. K. (2025). Pengantar Agribisnis Dan Ketahanan Pangan, 20.
- Sitanggang, A., Raharjo, D., & Fajri, A. M. (2025). Analisis Komoditas Unggulan Dan Strategi Pengembangan Tanaman Buah Tahunan Di Kabupaten Cilacap. *Jurnal Inovasi Daerah*, 4(2), 105–118.
- Wardoni, I., Widarni, S., & Kusnaman, D. (2023). Kepuasan konsumen tanaman anggrek di Kebun Sekar Gumilang Desa Ketenger Kecamatan Baturraden Kabupaten Banyumas. *AGRIFITIA: Journal of Agribusiness Plantation*, 3(1), 32–45.

First Publication Right

SUBSERVE: Community Service and Empowerment Journal

This Article is Licensed Under

