



RINGKASAN

DINDA CHUSNA CHOTIMAH. Pengembangan Bisnis Pelatihan Kultur Jaringan Anggrek pada CV Argo Sanderiana Orchid Kota Depok. *Training Business Development of Orchid Tissue at CV Argo Sanderiana Orchid in Depok City*. Dibimbing oleh VERALIANTA BR. SEBAYANG.

Anggrek merupakan tanaman yang bunganya sangat indah dan banyak digemari oleh masyarakat. Dalam metode perbanyakan yang dilakukan oleh perusahaan, teknik yang digunakan berupa teknik kultur jaringan anggrek. Teknik ini mempunyai beberapa keunggulan dibandingkan dengan teknik perbanyakan konvensional, salah satunya bibit yang dihasilkan identik atau sama persis dengan induk. Untuk dapat menghasilkan bibit yang diinginkan oleh masyarakat, maka diadakan jasa pelatihan kultur jaringan anggrek. Tujuan kajian pengembangan bisnis ini untuk merumuskan rencana ide pengembangan bisnis pada Argo Sanderiana Orchid dengan mengidentifikasi lingkungan eksternal dan lingkungan internal dengan menggunakan strategi SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) serta menyusun dan mengkaji rencana pengembangan bisnis dengan melihat kelayakan usaha baik dari aspek non finansial dan aspek finansial pada Argo Sanderiana Orchid.

Metode kajian pengembangan bisnis yang dilakukan menggunakan metode kualitatif dan metode kuantitatif. Metode kualitatif didapatkan dari hasil strategi SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*), aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Selanjutnya menggunakan metode kuantitatif berupa analisis parsial dan analisis R/C ratio.

Perusahaan Argo Sanderiana Orchid merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak di bidang tanaman hias, yaitu tanaman anggrek. Perusahaan ini berada di Jalan Sawangan Elok RT01/01 No.27, Kelurahan Duren Seribu, Kecamatan Bojongsari, Kota Depok, Jawa Barat. Perusahaan ini memiliki luas sebesar 1.500 m² dengan total jumlah tenaga kerja sebanyak delapan orang.

Rumusan ide pengembangan bisnis pada Argo Sanderiana Orchid menggunakan analisis lingkungan eksternal dan lingkungan internal berupa strategi SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*). Melalui strategi ini didapatkan strategi kekuatan peluang (S-O) dimana strategi ini dimanfaatkan untuk memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang.

Berdasarkan aspek finansial dan aspek non finansial yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi ide bisnis ini dinyatakan layak. Dilihat dari hasil analisis finansial yang dilakukan dengan perhitungan parsial dan R/C ratio, dihasilkan pendapatan setelah pengembangan meningkat menjadi Rp1.547.960.000 dengan selisih sebesar Rp131.100.000 dari penerimaan sebelumnya. R/C ratio yang sebelumnya adalah 3,46 mengalami peningkatan menjadi 3,70 yang artinya setiap Rp1 yang dikeluarkan maka akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp3,70.

Kata kunci: anggrek, kultur jaringan, pengembangan bisnis