



Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

LAPORAN AKHIR KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS

STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN ANGGREK MELALUI *OFFLINE* DAN *ONLINE* PADA SARMILA ORCHID KABUPATEN PEMALANG

ISHLAKHUL KHIKMAH



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies



MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2021

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan laporan akhir Strategi Pengembangan Pemasaran Anggrek melalui *Offline* dan *Online* pada Sarmila Orchid Kabupaten Pematang adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan akhir.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulisan saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2021

Ishlakhul Khikmah
J3J118265



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



RINGKASAN

ISHLAKHUL KHIKMAH. Strategi Pengembangan Pemasaran Anggrek melalui *Offline* dan *Online* pada Sarmila Orchid Kabupaten Pemalang. *Orchid Marketing Development Strategy through Offline and Online at Sarmila Orchid Pemalang Regency*. Dibimbing oleh ANNISA SOEYONO.

Sarmila Orchid merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang budidaya anggrek. Sarmila Orchid menyuplai anggrek 1500 *seedling* per bulan dari Thailand dan Malang. Produksi anggrek di beberapa daerah Indonesia pada tahun 2016-2018 dan di Pemalang pada tahun 2018-2019 mengalami peningkatan, hal ini dapat memberi peluang untuk Sarmila Orchid dalam mengembangkan usaha anggrek, terlebih penjualan di Sarmila Orchid mengalami peningkatan namun produksi anggrek berfluktuasi dan memiliki sisa stok anggrek yang masih banyak. Tersisanya anggrek yang belum terjual dapat terjadi kematian atau terserang hama dan penyakit, selain itu adanya pandemi Covid 19 membuat sisa stok anggrek yang belum terjual semakin bertambah. Permasalahan ini dirasakan oleh Sarmila Orchid karena belum mengoptimalkan pemasaran anggrek.

Peran manajemen pemasaran sangat menentukan dalam meningkatkan efektivitas dan tercapainya sasaran perluasan, selain itu dapat menarik pelanggan baru dengan mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan, dan akan muncul berbagai strategi pemasaran.

Kajian pengembangan bisnis ini memiliki tujuan yaitu merumuskan strategi pengembangan pemasaran anggrek melalui *offline* dan *online* pada Sarmila Orchid berdasarkan analisis SWOT dan *business model canvas*, didapatkan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan kelemahan (*weakness*) dan (*opportunity*), dengan kelemahan (*weakness*) perluasan pasar kurang maksimal dan penggunaan teknologi informasi belum optimal serta peluang (*opportunity*) diantaranya perkembangan IPTEK yang semakin pesat, berada di desa wisata atau dekat dengan tempat wisata, dan semakin berkembang *digital marketing*.

Kelayakan rencana ide pengembangan bisnis ini disusun secara finansial dan non finansial. Metode analisis non finansial yang digunakan yaitu berdasarkan analisis SWOT, *business model canvas*, dan analisis STP. Metode analisis finansial yang digunakan yaitu analisis pendapatan usahatani meliputi laporan laba rugi dan analisis R/C *ratio* serta analisis *cash flow*.

Pengembangan ide bisnis pemasaran anggrek melalui *offline* dan *online* menambah ketertarikan dan rasa penasaran konsumen hingga masyarakat yang belum mengetahui Sarmila Orchid. Pasar yang dituju pada pengembangan bisnis ini yaitu masyarakat Indonesia berumur 17-55 tahun, pendapatan diatas rata-rata dengan acuan diatas UMR setiap daerah konsumen, penjual tanaman dan pencinta anggrek. Penjualan produk sebelum pengembangan yaitu 1251 pohon, setelah pengembangan menjadi 2148 pohon dalam 1 bulan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Hasil analisis finansial menunjukkan bahwa pengembangan bisnis ini layak secara finansial karena analisis laba rugi menunjukkan adanya peningkatan keuntungan sebesar Rp82.694.450,00 dan R/C *ratio* meningkat dari 1,0 menjadi 1,3. Adanya peningkatan penerimaan, sebelum pengembangan Rp343.350.000,00 menjadi Rp453.850.000,00.

Kata kunci: *business model canvas*, pemasaran anggrek, strategi pemasaran.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2021
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN ANGGREK MELALUI *OFFLINE* DAN *ONLINE* PADA SARMILA ORCHID KABUPATEN PEMALANG

ISHLAKHUL KHIKMAH



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Laporan Akhir

sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Ahli Madya pada
Program Studi Manajemen Agribisnis

MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2021

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

enguji pada ujian Laporan Akhir: Prima Gandhi, S.P., M.Si.



Judul Laporan Akhir : Strategi Pengembangan Pemasaran Anggrek melalui
Offline dan Online pada Sarmila Orchid Kabupaten

Pemalang
Nama : Ishlakhul Khikmah
NIM : J3J118265

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Disetujui oleh

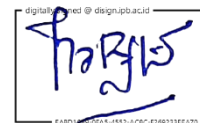
Pembimbing:
Annisa Soeyono, S.Si., M.M.



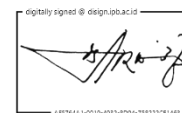
Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Dr. Ir. Anita Ristianingrum, M.Si.
NIP. 196710241993022001



Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Arief Darjanto, M.Ec.
NIP. 196106181986091001



Tanggal Ujian: 27 Juli 2021

Tanggal Lulus:

Bogor Agricultural University