



## DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	2
METODE KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS	3
2.1 Lokasi dan Waktu PKL	3
2.2 Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data	3
2.3 Metode Analisis	3
2.3.1 Analisis SWOT	3
2.3.2 <i>Business Model Canvas</i>	4
2.3.3 Aspek Keuangan	7
KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	9
3.1 Sejarah Perusahaan	9
3.2 Keadaan Geografis	10
3.3 Struktur Organisasi dan Sumberdaya Manusia	10
3.4 Sumberdaya Perusahaan	11
3.4.1 Sumberdaya Manusia	11
3.4.2 Sumberdaya Fisik	12
3.4.3 Sumberdaya Keuangan	12
3.5 Unis Bisnis	12
3.5.1 Budidaya Anggrek	12
3.6 Bauran Pemasaran	17
IV. KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS	20
4.1 Potensi Usaha	20
4.2 Pesaing Usaha	21
4.3 <i>Business Model Canvas</i>	22
4.3.1 <i>Customer Segments</i>	22
4.3.2 <i>Value Propositions</i>	22
4.3.3 <i>Channels</i>	22
4.3.4 <i>Customer Relationships</i>	23
4.3.5 <i>Revenue streams</i>	23
4.3.6 <i>Key Activities</i>	24
4.3.7 <i>Key Resources</i>	24

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

 Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

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.

Sekolah Vokasi  
College of Vocational Studies



4.3.8	<i>Key Partnerships</i>	24
4.3.9	<i>Cost Structure</i>	25
4.4	Evaluasi dan Validasi <i>Business Model Canvas</i>	26
4.4.1	<i>Customer Segments</i>	26
4.4.2	<i>Value Proposition</i>	26
4.4.3	<i>Channel</i>	27
4.4.4	<i>Customer Relationship</i>	27
4.4.5	<i>Revenue Streams</i>	27
4.4.6	<i>Key Activities</i>	27
4.4.7	<i>Key Recource</i>	28
4.4.8	<i>Key Partnerships</i>	28
4.4.9	<i>Cost Structure</i>	28
4.5	Rumusan Ide Pengembangan Bisnis	28
4.6	Pengembangan <i>Business Model Canvas</i>	30
4.6.1	<i>Customer Segment</i>	30
4.6.2	<i>Value Propotitions</i>	30
4.6.3	<i>Channel</i>	31
4.6.4	<i>Customer Relationship</i>	32
4.6.5	<i>Revenue Streams</i>	32
4.6.6	<i>Key Activities</i>	33
4.6.7	<i>Key Resources</i>	35
4.6.8	<i>Key Partnerships</i>	36
4.6.9	<i>Cost Structure</i>	36
4.7	Aspek Keuangan	37
4.8	Tahapan Pengembangan Bisnis	39
V.	SIMPULAN DAN SARAN	41
5.1	Simpulan	41
5.2	Saran	41
	DAFTAR PUSTAKA	42
	LAMPIRAN	43
	RIWAYAT HIDUP	60

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.

1	Produksi dan luas panen anggrek di Indonesia tahun 2016 - 2018	1
2	Pengunjung <i>market place</i> di Indonesia pada tahun 2020	2
3	Daftar harga anggrek pada Kebun Estie's Orchid pada tahun 2020	18
4	Produksi dan penjualan anggrek <i>dendrobium</i> Kebun Estie's Orchid tahun 2020	20
5	Pesaing Kebun Estie's Orchid disekitar Kota Depok pada tahun 2020	21
6	Jumlah produksi tanaman hias di Indonesia tahun 2019	21
7	Peningkatan penjualan yang diterima dari <i>market place</i> setelah pengembangan bisnis	33
8	Jadwal pemasaran digital pada Kebun Estie's Orchid	35
9	Laporan laba rugi setelah pengembangan bisnis	38
10	Selisih laba rugi sebelum dan sesudah <i>digital marketing</i>	38
11	Rencana aktivitas ide pengembangan bisnis	39
12	Perhitungan CPM pada rencana aktivitas ide pengembangan bisnis	39

## DAFTAR GAMBAR

1	Matriks SWOT	4
2	<i>Template Business Model Canvas</i>	7
3	Logo Kebun Estie's Orchid	9
4	Struktur organisasi Kebun Estie's Orchid	10
5	Tahapan budidaya anggrek <i>dendrobium</i>	13
6	Bibit anggrek dalam tray dan <i>seedling</i>	14
7	Proses penyemprotan menggunakan <i>sprayer</i>	15
8	<i>Packing</i> dengan pembelian (a) <i>online</i> (b) <i>offline</i>	16
9	Saluran distribusi pada Kebun Estie's Orchid	17
10	Proses pengeringan media anggrek	19
11	<i>Business Model Canvas</i> pada Kebun Estie's Orchid sebelum pengembangan bisnis	25
12	Alur Ide Pengembangan Bisnis	29
13	Contoh konten edukasi pada Intagram	31
14	Contoh <i>market place</i> (a) Website, (b) Shopee dan sosial media (c) Intagram	34
15	<i>Business Model Canvas</i> setelah adanya ide pengembangan bisnis	37
16	Tahapan pengembangan bisnis dalam <i>precedence graph</i>	40



## DAFTAR LAMPIRAN

1	Spesies anggrek <i>dendrobium</i> pada Kebun Estie's Orchid	44
2	<i>Cost structure</i> sebelum pengembangan bisnis	45
3	<i>Cost structure</i> setelah pengembangan bisnis	46
4	Peralatan dan mesin tahun 2020	47
5	Biaya investasi setelah pengembangan bisnis	48
6	HPP dari Kebun Estie's Orchid sebelum dan sesudah pengembangan usaha	49
7	Perhitungan break even point sebelum dan sesudah pengembangan bisnis pada Kebun Estie's Orchid	49
8	Evaluasi <i>Business Model Canvas</i> pada Kebun Estie's Orchid	50
9	Matriks SWOT pada pada Kebun Estie's Orchid	51
10	Kuisisioner peminatan pembelian anggrek pot melalui sistem <i>online</i>	53
11	Hasil kuisisioner peminatan pembelian anggrek pot melalui sistem <i>online</i>	54
12	Proses <i>repotting</i> pada anggrek	56
13	Bukti <i>invoice</i> pembelian anggrek impor tahun 2020	57
14	Contoh katalog digital pada Kebun Esties's Orchid	58
15	Strategi konten di sosial media	59

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© 2018 Institut Pertanian Bogor

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi  
College of Vocational Studies

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.