

Manajemen Agribisnis Komoditas Anggrek (*Orchidaceae*) Di PT Anugerah Anggrek Nusantara Kabupaten Kediri

Devi Rachmawati¹⁾, Kiki Asri Yulanda²⁾, Diny Wulandari³⁾, Vina Yunita Ria⁴⁾,
Jonathan Andreco Novrianto⁵⁾,

¹ Universitas Jember

email: rachmawatidevi259@gmail.com

² Universitas Jember

email koresponden: kikiasri277@gmail.com

³ Universitas Jember

email: dinywldari@gmail.com

⁴ Universitas Jember

email: vinayunitariaaa@gmail.com

⁵ Universitas Jember

email: Jonathanandreco@gmail.com

Abstract

This research to determine the agribusiness management of orchid commodities at PT Anugerah Anggrek Nusantara. PT Anugerah Anggrek Nusantara is located in Sumberpetung, Sempu Village, Ngancar District, Kediri Regency, East Java. The research used is descriptive analysis. The data sources used in this research are primary data through observation, interviews, and documentation while secondary data is through literature studies. The results of the research show that agribusiness management at PT Anugerah Anggrek Nusantara is carried out with several activities including, procurement of raw material inputs, production processes, and marketing. Procurement of production inputs depends on the activities of the production stages obtained from offline and online stores. Production activities at PT Anugerah Anggrek Nusantara consist of pollination, tissue culture, acclimatization, repotting, maintenance, harvesting and marketing. Marketing activities in this company apply the marketing strategy of the 7P marketing mix, namely product, price, promotion, place, people, process and physical advice.

Keywords: *agribusiness management, orchid commodity, marketing*

Pendahuluan

Menurut Wahyudie (2020), kegiatan ekonomi yang berbasis pada subsektor hortikultura merupakan kegiatan yang sangat potensial di Indonesia, karena selain menyerap tenaga kerja yang banyak, komoditas hortikultura juga memiliki permintaan pasar yang tinggi. Berdasarkan hal tersebut, komoditas hortikultura banyak diusahakan sebagai peluang bisnis yang mampu bersaing. Komoditas hortikultura yang masih dilirik masyarakat Indonesia, yaitu tanaman hias. Hal ini terjadi, karena dampak dari adanya PPKM waktu pandemi Covid-19 yang menyebabkan masyarakat mencari kesibukan di rumah sehingga banyak dari mereka yang membudidayakan tanaman hias sebagai kegiatan untuk menghilangkan rasa bosan (Asnahwati, 2021). Tanaman hias yang banyak

digemari oleh masyarakat yaitu anggrek. Tanaman anggrek menjadi salah satu bunga nasional dengan julukan bunga puspa pesona, karena keindahan yang dimilikinya. Pada tahun 2020, sentra produksi tanaman anggrek yang menempati posisi pertama, yaitu Provinsi Jawa Timur dengan jumlah produksi sebanyak 4.250.283 tangkai, namun pada tahun 2021, Provinsi Jawa Timur mengalami penurunan jumlah produksi menjadi 629.197.

Salah satu perusahaan yang memproduksi komoditas anggrek mulai dari hulu hingga hilir yaitu PT Anugerah Anggrek Nusantara. Perusahaan ini berlokasi di Dusun Sumber Petung, Desa Sempu, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Produksi komoditas anggrek dilakukan PT Anugerah Anggrek Nusantara untuk memenuhi permintaan

pasar lokal. Dalam mendukung usaha tersebut, PT Anugerah Anggrek Nusantara melakukan pengembangan usaha, berupa agrowisata “Kampoeng Anggrek” sebagai wisata berbasis edukasi komoditas anggrek dengan komoditas unggulannya, yaitu *Dendrobium nobile* dan *Phalaenopsis amabilis* (bulan). PT Anugerah Anggrek Nusantara menerapkan manajemen agribisnis dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan hal tersebut, peneliti ingin mengetahui proses manajemen agribisnis komoditas anggrek yang terdapat di PT Anugerah Anggrek Nusantara. diterima oleh setiap pelakunya.

Metode Penelitian

Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive* (secara sengaja). Penelitian ini dilakukan di PT Anugerah Anggrek Nusantara yang berlokasi di Dusun Sumberpetung, Desa Sempu, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Pemilihan PT Anugerah Anggrek Nusantara sebagai lokasi penelitian karena perusahaan tersebut merupakan salah satu sentra produksi komoditas anggrek di Kabupaten Kediri. Waktu pelaksanaan penelitian bersamaan dengan kegiatan magang yaitu mulai bulan September sampai Desember 2023.

Metode penelitian yang digunakan yaitu analisis deskriptif. Menurut Djaali (2021), analisis deskriptif merupakan jenis analisis data yang ditujukan untuk menyajikan keadaan atau karakteristik data sampel pada masing-masing variabel penelitian secara tunggal. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

Data primer merupakan data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti berkaitan dengan fenomena penelitian. Data primer diperoleh melalui kegiatan observasi maupun wawancara yang dilakukan pada responden. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari studi literatur berupa buku ataupun jurnal ilmiah. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dokumentasi dan studi literatur. Wawancara dilakukan dengan memberikan pertanyaan sesuai yang tertulis dalam panduan wawancara

kepada informan yakni direktur dan pegawai di PT Anugerah Anggrek Nusantara dengan tujuan untuk membantu memperoleh data yang terkait manajemen rantai nilai komoditas anggrek.

Hasil Dan Pembahasan

PT Anugerah Anggrek Nusantara merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang agribisnis, mulai dari hulu hingga hilir dengan berfokus pada tanaman anggrek sebagai komoditas unggulan. Manajemen agribisnis pada perusahaan tersebut terdiri dari kegiatan usaha, baik aktivitas primer maupun pendukung. Adapun rinciannya sebagai berikut:

A. Pengadaan *Input* Produksi

Bahan baku utama yang digunakan dalam produksi komoditas anggrek di PT Anugerah Anggrek Nusantara bergantung pada tahapan kegiatan produksi yang dilakukan.

1. Tahapan Penyerbukan

Tahapan ini memerlukan bahan baku utama berupa induk tanaman anggrek yang telah memenuhi syarat untuk dilakukan penyerbukan. Perusahaan memperoleh indukan anggrek dari hasil kegiatan budidaya sendiri. Selain bahan utama penyerbukan juga memerlukan alat penunjang berupa tusuk gigi, mika label, kawat, dan spidol. Alat-alat tersebut diperoleh dari pembelian secara *online* melalui *marketplace shopee*.

2. Tahapan Kultur Jaringan

Tahapan kultur jaringan terdiri atas beberapa kegiatan, mulai dari penyiapan alat dan bahan, pembuatan media tanam, proses penyemaian, dan proses pindah tanam.

a. Penyiapan alat dan bahan

Penyiapan alat dan bahan dilakukan untuk kegiatan pembuatan media tanam, proses perkecambahan dan pindah tanam. Alat utama yang digunakan yaitu berupa botol kaca, tutup botol, pinset, dan pengait. Berbagai alat tersebut didapatkan dari pemasok input yang berbeda-beda, untuk botol kaca dan tutup botol perusahaan memperoleh dari pengepul barang bekas, sedangkan untuk peralatan yang lain diperoleh secara *online* melalui *market place shopee*. Penggunaan botol bekas dilakukan perusahaan untuk

menekan biaya produksi dan memanfaatkan kembali limbah botol kaca.

b. Pembuatan media tanam

Bahan yang diperlukan dalam pembuatan media tanam yaitu kentang, pisang, kecambah, arang aktif, air kelapa, agar-agar, gula, air, pupuk racikan sendiri, dan beberapa bahan kimia untuk mengatur pH larutan. Berbagai bahan tersebut diperoleh dari petani, Toko Bu Yuli dan *market place (shopee)*.

c. Proses penyemaian

Proses ini membutuhkan bahan utama berupa biji anggrek dan media tanam. Selain itu, terdapat bahan pendukung yang digunakan seperti cairan pemutih dan alkohol. Biji anggrek didapatkan dari *greenhouse* indukan anggrek yang telah diproduksi oleh PT Anugerah Anggrek Nusantara secara mandiri. Proses pindah tanam merupakan tahapan lanjutan dari penyemaian yang bertujuan untuk penjarangan bibit anggrek guna menunjang pertumbuhan bibit yang optimal. Pada proses ini memerlukan bahan berupa bibit hasil penyemaian, media tanam, alkohol, dan cairan pemutih. Pihak pemasok bahan baku dari tahapan ini diperoleh dari koperasi dan *marketplace*.

3. Tahapan Aklimatisasi

Bahan utama yang diperlukan dalam kegiatan aklimatisasi yaitu bibit anggrek hasil kultur jaringan dan media tanam. Media tanam ini diproduksi secara langsung oleh perusahaan dengan menggunakan bahan baku berupa akar kadaka, sabut kelapa, dan obat bakteri serta jamur. Pemasok input akar kadaka dan sabut kelapa diperoleh dari petani, sedangkan obat jamur dan fungi diperoleh dari Toko Sahabat Tani. Pembuatan media tanam dilakukan dengan jumlah besar sehingga dapat digunakan untuk beberapa hari produksi.

4. Tahapan *Repotting*

Tahapan ini memerlukan bahan utama berupa *single pot (soft pot)* dan media tanam yang digunakan untuk memindahkan bibit anggrek dari bak aklimatisasi. *Repotting* ini terdiri dari tiga tahap yaitu *repotting* 1 menggunakan *single pot* dengan ukuran 1,5 inch, *repotting* 2 menggunakan *single pot* dengan ukuran

2,5 inch, dan *repotting* 3 menggunakan *single pot* dengan ukuran 3,5 inch. *Single pot (soft pot)* yang digunakan untuk penanaman anggrek diperoleh dari pembelian melalui *shopee*.

5. Tahapan perawatan anggrek remaja dan dewasa

Perawatan yang dilakukan meliputi pengkondisian intensitas cahaya melalui pembangunan *green house*, penyiraman, pemupukan, dan pengendalian OPT. PT Anugerah Anggrek Nusantara menggunakan pupuk racikan sendiri untuk menunjang pertumbuhan dan pembungaan tanaman anggrek. Kemudian, pengendalian OPT dilakukan dengan cara penyemprotan menggunakan insektisida, akarisida, fungisida, bakterisida, penebaran siputok, pembuatan perangkat alat(lem), dan sanitasi. Berbagai bahan yang diperlukan untuk proses pengendalian hama dan penyakit diperoleh dari Toko Sahabat Tani

6. Tahapan pemanenan dan pemasaran

Pada pemanenan dan pemasaran tanaman anggrek membutuhkan alat dan bahan berupa media tanam, kawat, pot, solatip, dan tiang pengait. Berbagai alat dan bahan tersebut dipasok oleh petani, Kampung Gerabah Bitar dan *market place shopee*.

B. Proses Produksi

1. Tahapan Penyerbukan

Teknik penyerbukan yang dilakukan yaitu menyilangkan berbagai jenis tanaman anggrek untuk menghasilkan bunga yang lebih bervariasi, mulai dari warna, bentuk, dan ukuran. Hal ini, didukung dengan pemilihan tenaga kerja ahli dalam bidang penyerbukan guna menghasilkan buah anggrek sesuai dengan yang diharapkan.

2. Kultur Jaringan

a. Penyiapan Alat dan Bahan

Pada penyiapan alat dan bahan yang digunakan untuk kultur jaringan komoditas anggrek dalam laboratorium PT Anugerah Anggrek Nusantara dilakukan sterilisasi alat dan bahan. Alat yang disterilisasi, seperti botol kaca, tutup botol, pinset, dan pengail serta bahan yang disterilisasi yaitu buah

- anggrek yang digunakan untuk perbanyak tanaman. Kegiatan ini bertujuan mengurangi terjadinya kontaminasi baik pada media tanam maupun bibit anggrek yang dihasilkan.
- b. Pembuatan Media Tanam
Pembuatan media tanam di PT Anugerah Anggrek Nusantara dilakukan dengan memperhatikan takaran pada bahan yang digunakan sesuai dengan porsi yang telah berhasil diuji coba. Kegiatan ini sangat memperhatikan pH guna mendukung pertumbuhan eksplan anggrek sampai dengan menjadi tanaman baru yang berkualitas. Penentuan pH yang digunakan yaitu berada pada titik 5-6. Apabila $pH < 5$ maka ditambahkan larutan KOH, sedangkan jika $pH > 6$ maka ditambahkan HCL. Dengan demikian, pertumbuhan eksplan dan plantet yang ditanam dapat tumbuh secara optimal.
- c. Penyemaian
Penyemaian benih anggrek (eksplan) di PT Anugerah Anggrek Nusantara menggunakan benih pilihan yang memiliki ciri-ciri bewarna kuning dan/atau coklat muda. Kegiatan penyemaian harus dipastikan dalam kondisi yang steril agar benih yang ditanam tidak mengalami kontaminasi baik jamur, bakteri, maupun virus.
- d. Pindah Tanam
PT Anugerah Anggrek Nusantara sangat memperhatikan pertumbuhan eksplan anggrek untuk tetap mendapatkan nutrisi yang optimal dengan pertumbuhan yang sama. Hal ini, dilakukan pada kegiatan pindah tanam dari eksplan annggrek yang tumbuh banyak dalam satu botol kedalam media tanam baru dengan menyamakan ukuran eksplan dalam satu botol yang terisi kurang lebih 21 tanaman.
- e. Pemanenan
Pemanenan hasil kultur jaringan dilakukan oleh PT Anugerah Anggrek Nusantara, yaitu ketika bibit anggrek dalam botol telah berusia kurang lebih 3 bulan dengan ciri bagian tumbuhan yang lengkap. Pada kegiatan ini botol yang berisi perakaran bibit anggrek di semprot dengan alkohol dan dibaluti oleh wrap kembali untuk melindungi bibit anggrek dari bakteri dan jamur, karena hasil panen tersebut akan dikeluarkan dari lab ke ruang penyimpanan sebelum proses aklimatisasi. Penyimpanan ini dilakukan di *greenhouse* dengan tujuan menyesuaikan kondisi bibit dari lingkungan terkendali ke lingkungan tidak terkendali dalam waktu kurang lebih 2 minggu sehingga, nantinya bibit anggrek akan mampu beradaptasi dengan lingkungan luar.
3. Aklimatisasi
PT Anugerah Anggrek Nusantara terdapat perlakuan dengan menambahkan *bactocyn* (obat fungsida dan bakterisida) yang digunakan untuk merendam bibit anggrek yang baru dikeluarkan dari botol agar dapat terhindar dari fungi, jamur dan bakteri. Perendaman ini dilakukan selama 4-5 menit, kemudian ditiriskan agar bibit tidak cepat membusuk. Selain itu, penanaman pada bak aklimatisasi juga diperhatikan dengan menanam sebanyak 6-7 bibit per deret dan dalam satu bak kurang lebih terdapat 42 bibit yang ditanam. Hal ini bertujuan agar akar bibit mendapatkan nutrisi yang cukup sehingga bibit akan tumbuh secara optimal.
4. *Repotting*
Repotting pada PT Anugerah Anggrek Nusantara dilakukan sebanyak 3 kali. Kegiatan ini bertujuan untuk menyesuaikan kelembaban guna mendukung pertumbuhan bibit.
5. Perawatan
Perawatan ini terdiri dari atas kegiatan penyiraman, pemberian pupuk, pengendalian OPT dan pemindahan

budidaya di daerah yang agroklimatnya mendukung pertumbuhan tanaman anggrek. Penyiraman tanaman anggrek dilakukan sesuai dengan kondisi media tanam, apabila media tanam sudah terasa kering maka segera dilakukan penyiraman dengan hanya menyiram bagian media tanamnya saja agar tanaman anggrek tidak cepat membusuk. Pemupukan dilakukan dengan menggunakan 2 jenis pupuk dari hasil racikan bapak Zaenudin selaku manajer perusahaan yang terdiri atas pupuk pertumbuhan dan pupuk bunga. Pemupukan ini dilakukan dengan tujuan untuk mempercepat pertumbuhan tanaman anggrek sehingga tanaman akan cepat memasuki pada fase pembungaan. Untuk mendukung pengoptimalan pertumbuhan tanaman anggrek PT Anugerah Anggrek Nusantara juga memberikan krim penumbuh tunas anggrek dan tangkai bunga agar tanaman yang dihasilkan memiliki daya tarik.

Organisme Pengganggu Tanaman (OPT) yang kerap menyerang tanaman anggrek yaitu lalat buah dan trips. Adapun pengendaliannya, dilakukan dengan pemasangan perangkap lalat buah dan penyemprotan pestisida sebanyak 3 kali dalam seminggu secara rutin dan teratur serta pemotongan bagian tanaman yang telah terserang OPT, baik daun maupun tangkai bunga untuk meminimalisir penyebaran kerusakan pada bagian tanaman yang lain. Penyesuaian agroklimat dilakukan dilahan sewa yang berada di daerah Jember untuk pertumbuhan anggrek dan Gunung Kawi untuk pembungaan anggrek. Hal ini dilakukan karena, agroklimat di Kabupaten Kediri kurang cocok untuk budidaya anggrek sehingga pertumbuhan anggrek terhambat.

C. Pemasaran

Pemasaran merupakan faktor yang penting dalam menjaga keberlanjutan usaha guna menghadapi persaingan pasar. Penerapan strategi yang tepat dan baik akan membuat para *customer* lebih tertarik dengan produk yang dipasarkan dibandingkan dengan strategi pemasaran yang umum digunakan oleh banyak perusahaan lainnya (Zulfanita et al.,

2021). Pola saluran pemasaran yang terbentuk di PT Anugerah Anggrek Nusantara ada dua, yaitu:

1. Pola saluran I : PT Anugerah Anggrek Nusantara - Pedagang Pengecer - Konsumen akhir
2. Pola saluran II : PT Anugerah Anggrek Nusantara – Konsumen.

Menurut Muharromah & Dwi Adi Nugroho, (2022) salah satu strategi pemasaran ialah strategi bauran pemasaran. Bauran pemasaran Anggrek pada PT Anugerah Anggrek Nusantara dapat diuraikan sebagai berikut:

1. *Product*

PT Anugerah Anggrek Nusantara menerapkan Strategi Produk dengan menyediakan produk anggrek yang memiliki kualitas unggulan. Hal tersebut dilakukan untuk memuaskan para *customer*. Keunggulan komoditas anggrek di PT Anugerah Anggrek Nusantara dibandingkan dengan perusahaan lai, yakni sebagai berikut:

- a. Komoditas Anggrek di PT Anugerah Anggrek Nusantara merupakan anggrek hibrida yang memiliki beragam varietas dengan corak warna yang berbeda.
- b. Komoditas anggrek (bibit maupun anggrek dewasa) dalam kondisi sehat dan tidak terserang hama atau penyakit
- c. Bibit dan anggrek dewasa tidak terdapat kecacatan

2. *Price*

Harga merupakan salah satu aspek yang krusial dalam pemasaran karena sebagai penentu keuntungan dan keberlanjutan usaha. Penentuan harga anggrek di PT Anugerah Anggrek Nusantara dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu, kondisi fisik tanaman dan jenis tanaman. Kondisi fisik tanaman meliputi, tinggi tanaman, warna bunga, jumlah knop, corak atau warna bunga, dan bentuk mahkota bunga. Adapun rincian harga jual di PT Anugerah Anggrek Nusantara sebagai berikut:

Tabel 1. Jenis Dan Harga Jual Anggrek

No	Jenis Anggrek	Harga Jual
1	<i>Dendro</i> Botol	Rp 60.000
2	<i>Dendro</i> Seedling	Rp 10.000
3	<i>Dendro</i> Remaja	Rp 35.000
4	<i>Dendro</i> Bunga	Rp. 40.000 s.d. Rp 55.000
5	<i>Dendro</i> Premium	> Rp 100.000
6	<i>Phale</i> Botol	Rp 85.000
7	<i>Phale</i> Seedling	Rp 10.000 dan Rp 25.000
8	<i>Phale</i> Remaja	Rp 50.000
9	<i>Phale</i> Bunga	Rp 75.000 s.d. Rp 95.0000
10	Vanda Seedling	Rp 20.000 s.d. Rp 40.000
11	Vanda Remaja	Rp 75.000
12	Vanda Bunga	>Rp 175.000
13	<i>Cattleya</i> Bunga	>Rp 150.000
14	<i>Grammatophyllum</i> Bunga	>Rp 275.000

Sumber: PT. Anugerah Anggrek Nusantara (2022)

PT Anugerah Anggrek Nusantara memiliki ketetapan dalam menentukan harga bagi *reseller*. Untuk *reseller*, pembelian anggrek *dendrobium* di atas 30 akan mendapatkan potongan sebesar Rp 8.000,- /tanaman. sedangkan untuk pembelian di bawah 30 akan mendapatkan *discount* sebesar 10%. Pembelian *seedling* anggrek bulan untuk konsumen biasa akan mendapatkan diskon 10% dengan minimal pembelian sebanyak 10 pcs.

3. Place

Perusahaan diharuskan untuk memposisikan dan mendistribusikan produk yang mudah diakses oleh *potential customer*. Lokasi PT Augerah Anggrek Nusantara cukup strategis, karena berada di desa wisata. Selain itu, akses jalan untuk menuju lokasi juga cukup mudah

4. Promotion

Promosi merupakan kegiatan mengkomunikasin informasi dari penjual kepada konsumen atau pihak lain dalam saluran penjualan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku konsumen. Promosi yang dilakukan oleh PT Augerah Anggrek Nusantara dalam penjualan anggrek ialah:

a. Periklanan

PT Augerah Anggrek Nusantara melakukan kegiatan periklanan dengan menggunakan brosur, periklanan pada media sosial pribadi agrowisata Kampoeng (*Whatsapp, Instagram, Facebook, dan Website*) radio lokal kediri, pemasangan banner secara berderet di beberapa tempat seperti Tuban,

Lamongan, Gresik, Mojokerto, Malang, Blitar, Tuunganggung, Madiun, Nganjuk, serta *direct promotion* oleh Dinas Pariwisata.

b. Promosi

Promosi penjualan anggrek yaitu dengan strategi *buy ten get one free* untuk jenis *seedling dendrobium* serta melakukan obral murah anggrek yang sudah berbunga untuk menarik para konsumen. Selain itu, PT Anugerah Anggrek Nusantara juga aktif mengikuti kegiatan pameran-pameran anggrek untuk menarik mangsa pasar yang lebih luas.

c. Hubungan Masyarakat dan Publisitas

Hubungan masyarakat dengan PT Augerah Anggrek Nusantara terjalin dengan baik. pihak PT Augerah Anggrek Nusantara memberikan tempat untuk masyarakat sekitar melakukan kegiatan jual beli secara gratis. Hal ini merupakan salah satu bentuk program CSR (*Coorporate Social Responsibility*). Selain itu, PT Anugerah Anggrek Nusantara juga membuka kesempatan kepada masyarakat yang akan menitipkan tanaman hiasnya untuk dijual di Swalayan Kampoeng Anggrek.

d. Event sponsorship

Event sponsorship merupakan salah satu bagian dari strategi komunikasi bisnis yang sangat berguna dalam membangun dan meningkatkan tingkat kepercayaan masyarakat pada *brand* perusahaan. PT Anugerah Anggrek Nusantara sebagai perusahaan yang berfokus pada budidaya anggrek dan agrowisata berkesempatan

menjadi *sponsor* dari event pemilihan duta wisata Kabupaten Kediri dan juga kegiatan-kegiatan sekolah.

e. Penjualan langsung

Pada PT Augerah Anggrek Nusantara penjualan Anggrek secara langsung dilaksanakan di swalayan Anggrek Kampoeng Anggrek. Selain itu, penjualan juga dilakukan pada pameran – pameran yang dihadiri oleh PT Augerah Anggrek Nusantara.

5. *Physical Evidance* (Fisik)

Bukti fisik merupakan bukti yang dimiliki oleh penyedia jasa yang ditujukan kepada konsumen sebagai usulan nilai tambah konsumen. Secara fisik, PT Anugerah Anggrek Nusantara memiliki logo, brosur, akses untuk menghubungi customer service, serta website resmi.

6. *People* (Orang)

Pada PT Anugerah Anggrek Nusantara wisatawan yang berkunjung ke Swalayan Kampoeng Anggrek akan disambut karyawan dengan ramah. Karyawan juga dapat menjelaskan dengan baik dan jelas apabila terdapat pengunjung yang merasa kebingungan terkait budidaya anggrek *dendrobium*.

7. *Process* (Proses)

Pada PT Anugerah Anggrek Nusantara seluruh karyawan menerapkan senyum, sapa, dan salam kepada para pengunjung yang datang. Karyawan pada PT Anugerah Anggrek Nusantara juga terbilang sudah cekatan dalam melayani para pengunjung yang aka membeli anggrek di Swalayan Kampoeng Anggrek. Selain itu, PT Anugerah Anggrek Nusantara juga memberikan layanan konsultasi kepada konsumen yang mengalami kesulitan dalam budidaya anggrek. Konsultasi dapat dilakukan secara langsung dan melalui chat *WhatsApp*.

Kesimpulan

Pengadaan input produksi komoditas anggrek disesuaikan pada kegiatan yang dilakukan dengan mengutamakan efisiensi biaya produksi. Proses produksi komoditas anggrek terdiri atas kegiatan penyerbukan dan persilangan, kultur jaringan, aklimatisasi, repotting, serta perawatan. Semua

kegiatan tersebut dilakukan untuk menghasilkan komoditas anggrek yang dapat memenuhi kepuasan konsumen. Pemasaran sebagai ujung tombak kegiatan agribisnis dilakukan PT Anugerah Anggrek Nusantara dengan menerapkan strategi bauran pemasaran, meliputi product, price, place, promotion, physical evidance, people, dan process. Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat diberikan yaitu untuk lebih memaksimalkan dalam kegiatan yang menghasilkan nilai tambah produk anggrek dengan pembuatan katalog yang memudahkan perusahaan dalam melakukan perbanyak anggrek.

Referensi

- Andriyani, A. (2017). *Membuat Tanaman Anggrek Rajin Berbunga*. Jakarta: PT AgroMedia Pusataka.
- Asnahwati. (2021). *Prospek Bisnis Tanaman Hias di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus pada Alhuda Bussines Communiti Pekanbaru)*. *Eko dan Bisnis*. 12(07), 307-313.
- Djaali. (2021). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bumi Aksara.
- Muharromah, N. L., & Dwi Adi Nugroho, T. R. (2022). *Analisis Segmenting Targeting Positioning dan Marketing Mix Zeamie pada Kelompok Wanita Tani Bunga Anggrek di Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep*. *Agriscience*, 2(3), 601–609.
- Zulfanita, Gunawan, I., & Kusumaningrum, A. (2021). *Strategi Pemasaran Bibit Anggrek di Kebun Anggrek Sidomulyo Orchid Kabupaten Magelang*. *Surya Agritama: Jurnal Ilmu Pertanian Dan Peternakan*, 10(2), 355–366.