



Pendampingan Pembuatan Bisnis Model Canvas sebagai Upaya Perintisan Agrobisnis dan Agroeduwisata Anggrek

Tini Juartini¹, Florida Butar Butar², Muhammad Nurhasan Assidiq^{*3}, Syarif Hadiwijaya⁴, Maulud Adlani⁵, Muhammad Lukman Hakim⁶, Mohammad Rico Wibisono⁷, Muhammad Danu Kurniawan⁸, Laddy Nafissa Refta⁹

Program Studi Teknik Industri, Universitas Krisnadwipayana

e-mail: nurhasan_assidiq@unkris.ac.id

Abstrak

Kecamatan Pasar Rebo Kota Jakarta Timur memiliki luas 12,98 km^2 , yang merupakan 6,90% luas wilayah Kota Jakarta Timur seluas 188,03 km^2 . Kecamatan ini memiliki 5 kelurahan, 53 Rukun Warga (RW) dan 525 Rukun Tetangga (RT), dihuni 221.158 jiwa. Program Kampung Sejuta Anggrek adalah icon utama Pasar Rebo dan alat untuk mempromosikan potensinya kepada publik. Kampung Sejuta Anggrek masih menghadapi beberapa tantangan dalam pengembangan agrobisnis dan agroeduwisata dalam mewujudkan program tersebut. Misalnya, program pembudidayaan anggrek ini masih dalam tahap perintisan dan rencana anggaran biaya masih belum disusun dengan baik, tidak terdapat rencana bisnis yang tepat dan keterbatasan lahan untuk membangun lokasi agrobisnis dan agroeduwisata. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk pendampingan pegawai kecamatan dalam membuat strategi bisnis dengan menggunakan model bisnis canvas dan metode SWOT. Tujuannya adalah untuk mendirikan kampung sejuta anggrek yang bergantung pada agrobisnis dan agroeduwisata. Kegiatan diakhiri dengan Focus Group Discussion (FGD), yang menghasilkan rekomendasi konsep strategi bisnis.

Kata Kunci: *Kampung Sejuta Anggrek, SWOT, Model Bisnis Canvas.*

Abstract

Pasar Rebo District, East Jakarta City has an area of 12.98 km^2 , which is 6.90% of the area of East Jakarta City area of 188.03 km^2 , with 5 sub-districts, 53 RW and 525 RT and 221,158 people. The Million Orchid Village Program is the main icon of Pasar Rebo to promote its potential to the public. Program still faces several challenges in developing agribusiness and agro-tourism in realizing this program. For example, the orchid cultivation program is still in the pilot stage and funding has not yet been prepared properly, there is no proper business plan and there is limited land to build agribusiness and agro-tourism locations. The aim of this community service activity is to assist sub-district employees in creating business strategies using the canvas business model and SWOT method. The goal is to establish a village of a million orchids that relies on agribusiness and agro-tourism. The activity ended with a Focus Group Discussion, with recommendations for business strategy concepts.

Kata Kunci: *Village of a Million Orchid, SWOT, Business Model Canvas.*

PENDAHULUAN

Kecamatan Pasar Rebo terletak di Kota Administrasi Jakarta Timur, dengan luas wilayah 12,98 kilometer persegi. Kecamatan ini terdiri dari 5 kelurahan, 53 RW dan 525 RT dan penduduknya berjumlah 221.158 orang. Tabel 1 menunjukkan lima kelurahan di kecamatan Pasar Rebo: Kalisari, Baru, Pekayon, Cijantung, dan Gedong (BPS Jakarta Timur 2020).

Tabel 1. Luas Kelurahan

Kelurahan	Luas (Km ²)	Persentase Terhadap Luas Kecamatan
Pekayon	3,18	24,50%
Kalisari	2,90	22,34%
Baru	1,89	14,56%
Cijantung	2,38	18,34%
Gedong	2,63	20,26%
Pasar Rebo	12,98	100,00%

Sumber: (BPS Jakarta Timur 2020)

Seluruh penduduk di Pasar Rebo berjumlah 235.089 jiwa dengan rincian 72.413 keluarga (BPS Jakarta Timur, 2020). Untuk informasi lebih lanjut tentang jumlah penduduk, dapat dilihat pada tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2. Data Penduduk

Kelurahan	Penduduk	Kepala Keluarga	Kepadatan Penduduk per Km ²
Pekayon	54.497	17.137	17.137
Kalisari	53.888	16.208	18.582
Baru	30.234	9.036	15.997
Cijantung	51.724	16.040	21.733
Gedong	44.746	13.992	17.014
Pasar Rebo	235.089	72.413	18.112

Sumber: (BPS Jakarta Timur 2020)

Tabel 3 di bawah menunjukkan kecamatan Pasar Rebo memiliki sarana umum yang institusi pendidikan (SD/MI, SMP/MTs, SMA/MA, SMK, Akademi/Perguruan Tinggi), sarana kesehatan (rumah sakit, puskesmas, poliklinik, apotek), tempat ibadah (masjid, mushola, gereja, wihara, pura) tempat makan, pertokoan dan hotel penginapan.

Tabel 3. Jumlah Sarana Umum

Kelurahan	Instansi Pendidikan	Sarana Kesehatan	Tempat Ibadah	Pertokoan dan Tempat Makan	Hotel dan Penginapan
Pekayon	27	7	58	128	1
Kalisari	18	3	55	70	0
Baru	15	8	29	124	0
Cijantung	36	7	65	256	0
Gedong	18	15	42	112	1
Pasar Rebo	114	39	249	790	2

Sumber: (BPS Jakarta Timur 2020)

Dalam program "Kampung Sejuta Anggrek", kecamatan Pasar Rebo menjadikan tanaman bunga Anggrek sebagai ikonnya dan mempromosikan potensinya kepada masyarakat umum (Kompas, 2022). Masyarakat luas

merupakan target konsumen dari program ini, yang mana dalam menjalankan program kampung sejuta anggrek, pertama-tama harus ditetapkan siapa yang harus dilayani (pihak-pihak yang memiliki keterkaitan dengan Anggrek seperti komunitas pecinta Anggrek) (Manalu et al., 2022). Di kecamatan Pasar Rebo, agrobisnis dan agroeduwisata berbasis tanaman bunga Anggrek akan dikembangkan secara bertahap melalui program ini. Sejak tahun 2021, Bapak Camat telah mendukung program Kampung Sejuta Anggrek. Bapak Camat menghimbau semua pegawai di kecamatan untuk menanam setidaknya satu anggrek, di tempat kerja atau di rumah mereka. Untuk merintis program ini, warga kecamatan Pasar Rebo dikenalkan dan diajari teknik menanam Anggrek. Selanjutnya, pihak kecamatan menghimbau kepada semua warga, sekolah, lembaga, pabrik, dan tempat lain di kecamatan Pasar Rebo untuk menanam tanaman Anggrek. Namun, kecamatan Pasar Rebo masih menghadapi beberapa tantangan dalam mewujudkan agrobisnis dan agroeduwisata Kampung Sejuta Anggrek. Beberapa di antaranya adalah bahwa budidaya tanaman bunga Anggrek masih dirintis dari nol, yang berarti skala belum terlalu besar. Selain itu, ada masalah dengan pengalokasian anggaran, tidak ada strategi bisnis yang jelas dan tidak ada lahan yang cukup untuk membangun pusat agrobisnis dan agroeduwisata.

Berdasarkan uraian ini, Program Studi Teknik Industri Universitas Krisnadwipayana harus bekerja sama dengan pihak kecamatan Pasar Rebo dalam menganalisis dan menyusun strategi untuk merintis konsep Kampung Sejuta Anggrek berbasis agrobisnis dan agroeduwisata. Kegiatan ini dilakukan dalam sebuah rangkaian program pengabdian kepada masyarakat mulai bulan Maret s/d Agustus 2023. Dalam menjalankan program pengabdian kepada masyarakat, Program Studi Teknik Industri Universitas Krisnadwipayana menggerakkan tim internal yang terdiri dari Dosen dan Mahasiswa serta pemangku kepentingan dari kecamatan Pasar Rebo antara lain Bapak Camat, Wakil Camat, Sekretaris kecamatan, Kasi dan Kasubag Kecamatan, TP PKK Kecamatan, TP PKK kelurahan di wilayah Kecamatan Pasar Rebo

METODE

Permasalahan Mitra

Tim pengabdian kepada masyarakat ini, yang terdiri dari mahasiswa dan dosen Prodi Teknik Industri Universitas Krisnadwipayana dan Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur bekerja sama melaksanakan pada awal semester Genap Tahun Akademik 2022/2023. Gambar berikut ini adalah lokasi kegiatan pengabdian masyarakat di Kecamatan Pasar Rebo sesuai pada gambar 1.



Gambar 1. Lokasi Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur

Target/sasaran dalam kegiatan ini adalah merekomendasikan konsep strategi bisnis kepada pegawai kecamatan Pasar Rebo untuk mewujudkan agrobisnis dan agroeduwisata kampung sejuta anggrek. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini dengan pendekatan kualitatif deskriptif dimana pengambilan data dan informasi dilakukan dengan studi lapangan melalui *brainstorming* dan wawancara mendalam kepada pihak-pihak yang terlibat dengan menggunakan analisis SWOT sebagai langkah awal pemetaan potensi yang ditampilkan pada gambar 2, setelah itu penentuan strategi bisnis model *canvas* yang tepat untuk Kampung Sejuta Anggrek Kecamatan Pasar Rebo. Dalam analisis SWOT, perhitungan mempertimbangkan berbagai faktor. Ini dilakukan untuk mengoptimalkan peluang (*opportunities*) dan kekuatan (*strengths*) saat ini dan mengurangi dampak ancaman (*threats*) dan kelemahan (*weaknesses*). (Laboratorium IPO, 2016). Untuk menentukan strategi untuk meningkatkan agrobisnis, diidentifikasi faktor internal dan eksternal yang umum menggunakan analisis SWOT (Haryati 2018). Lalu analisis SWOT juga dapat digunakan metode untuk menyusun strategi development dan empowerment pertanian berbasis agrowisata (Nugroho, 2018). Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) yang umum digunakan untuk menyusun strategi bisnis yang tepat (Wiswasta et al., 2018).



Gambar 2. *Brainstorming* dan Wawancara Dengan Camat Pasar Rebo

Tahapan Penyelesaian Masalah

Kegiatan ini dijalankan melalui *Focus Group Discussion* (FGD) dengan melalui 3 tahapan. Tahap pertama yaitu dengan melakukan konsolidasi bersama pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat antara pengenalan Prodi Teknik Industri Universitas Krisnadwipayana dan Pejabat Kecamatan Pasar Rebo dalam rangka pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Selanjutnya tahap kedua yaitu pengambilan data dilakukan dengan studi lapangan yaitu dengan cara *brainstorming* dan wawancara mendalam dengan pemangku kepentingan untuk mengeksplorasi potensi-potensi yang dimiliki baik eksternal maupun internal Kecamatan Pasar Rebo dalam mendukung program kampung sejuta anggrek. Tahap ketiga yaitu menganalisis faktor internal dan eksternal yang dimiliki Kecamatan Pasar Rebo dengan menggunakan Metode SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*) seperti yang ditampilkan pada tabel 4 dan tabel 5. Lalu strategi bisnis yang tepat disusun dalam mengembangkan Kampung Sejuta Anggrek Kecamatan Pasar Rebo yang ditampilkan dalam tabel 6.

Tabel 4. Faktor *Internal* Kampung Sejuta Anggrek

No	Kekuatan	Kode
1.	Dukungan pihak Kantor Kecamatan	A
2.	Sudah dilakukan penanaman Anggrek secara kolosal	B
3.	Terdapat 35 kelompok tani	C
4.	Beberapa warga sudah memiliki Anggrek secara pribadi	D
5.	Memiliki tanah kas Kecamatan seluas 4700 m ²	E
6.	Sudah terdapat beberapa program kerja terkait pengembangan bisnis Anggrek	F
7.	Memiliki susunan kepanitiaan program kawasan kampung sejuta Anggrek	G
8.	Memiliki SDM berupa PNS ASN, PJLP, Jemantik dan	H

Dasawisma		
9.	Terdapat 10 jenis tanaman bunga Anggrek dengan jumlah ribuan pohon	I
No	Kelemahan	Kode
1.	Keterbatasan anggaran dana	J
2.	Keterbatasan kewenangan Camat	K
3.	Fasilitas dan infrastruktur yang belum lengkap	L
4.	Promosi belum terprogram dengan baik	M
5.	Beberapa SDM enggan melakukan tugas tambahan terkait pengembangan kawasan kampung sejuta Anggrek	N
6.	Harga tanaman bunga Anggrek relatif mahal	O

Tabel 5. Faktor *Eksternal* Kampung Sejuta Anggrek

No	Peluang	Kode
1.	Terjalin kolaborasi dengan PAI (Perhimpunan Anggrek Indonesia) dan Persit Kopassus	P
2.	Terjalin komunikasi dengan Kementerian Pertanian dan Kementerian Dalam Negeri	Q
3.	Terdapat 17 komplek militer	R
4.	Perda DKI Jakarta terkait budidaya pertanian dan tanaman hias Nomor 1 Tahun 2014.	S
5.	Meningkatnya minat masyarakat terhadap agrobisnis dan agroeduwisata tanaman bunga Anggrek	T
6.	Terdapat <i>event</i> festival Anggrek tingkat nasional dan internasional	U
7.	Mendapat bantuan sponsor dana dari pihak industri swasta	V
8.	Banyaknya pecinta tanaman bunga Anggrek	W
No	Ancaman	Kode
1.	Adanya Pergub DKI Jakarta No 68 Tahun 2018 yang berpotensi tidak selaras dengan Perda DKI Jakarta No 1 Tahun 2014	X
2.	Terdapat banyak agrobisnis dan agroeduwisata tanaman bunga Anggrek sebagai kompetitor	Y
3.	Kurang adanya alokasi dana dari Pemerintah	Z
4.	<i>Support</i> birokrasi masih lemah	AA

Tabel 6. Strategi Bisnis

EFAS	IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI S-O Strategi yang mengoptimalkan kekuatan untuk meraih peluang: 1. Menjalin mitra dengan Perguruan Tinggi dan dalam menyusun <i>roadmap</i> pengembangan agrobisnis dan agroeduwisata 2. Menjalin mitra dengan lembaga pemerintah seperti BRIN untuk	STRATEGI W-O Strategi yang mengurangi kelemahan untuk meraih peluang: 1. Menjalin mitra dengan pihak industri dengan skema dana CSR (<i>Corporate Social Responsibility</i>) 2. Memasarkan tanaman bunga Anggrek yang sudah ada melalui E-Commerce 3. Mendirikan badan

	pengembangan agrobisnis dan agroeduwisata 3. Melengkapi susunan kepanitiaan program Kampung Sejuta Anggrek 4. Aktif mengikuti event festival Anggrek	usaha untuk dapat mensejahterakan anggota dan masyarakat
	STRATEGI S-T Strategi untuk menangkalkan ancaman dengan mendayagunakan kekuatan: 1. Menjalin kolaborasi sesama pelaku pengembang agrobisnis dan agroeduwisata tanaman bunga Anggrek.	STRATEGI W-T Strategi untuk menghindari ancaman sekaligus melindungi kelemahan: 1. Membuat media promosi melalui sosial media seperti <i>youtube, instagram</i> dan <i>website</i> .
THREAT (T)		

Setelah perumusan strategi bisnis, maka tahap berikutnya diadakan kegiatan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan melibatkan tim dosen, mahasiswa dan pegawai kecamatan yang fokus terhadap pembahasan permasalahan yang dihadapi serta solusinya agar dapat mewujudkan Program Kampung Sejuta Anggrek Kecamatan Pasar Rebo sebagai kawasan agrobisnis dan agroeduwisata. Hasil dari *Focus Group Discussion* (FGD) kemudian sebagai finalisasi untuk merekomendasikan konsep strategi bisnis tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Lokasi Pengabdian Kepada Masyarakat

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimulai dari tanggal 13 Maret 2023–21 Agustus 2023, terdiri dari Dosen dan Mahasiswa Program Studi Teknik Industri Universitas Krisnadwipayana. Adapun pelaksanaan *Focus Group Discussion* (FGD) pada hari Senin tanggal 21 Agustus 2023 dengan peserta yang hadir sebanyak 37 orang termasuk Pegawai Kecamatan Pasar Rebo beserta Lurah di wilayah Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur seperti yang ditampilkan pada gambar 3.



Gambar 3. Pemaparan Hasil dan FGD di Kecamatan Pasar Rebo

Pada kegiatan tersebut tim pengabdian kepada masyarakat melakukan pemaparan mengenai potensi-potensi yang dimiliki Kecamatan Pasar Rebo baik faktor eksternal dan internal dengan menggunakan analisis SWOT dan perancangan strategi bisnis dengan *tool* model bisnis *canvas*. Sebuah model *canvas* bisnis dapat digunakan untuk memasukkan strategi bisnis ke dalamnya. Model *canvas* memberikan dasar ide tentang cara perusahaan menyusun, menyampaikan, dan mendokumentasikan nilai (Osterwalder et al., 2010). Dengan menggunakan alat bisnis model *canvas*, akan diperoleh rancangan yang jelas dan menyeluruh tentang komponen penting yang diperlukan untuk keberhasilan dalam menjalankan bisnis (Osterwalder & Pigneur, 2014).

Dan berikut proses penyerahan model bisnis *canvas* kepada bapak Camat Pasar Rebo yang ditampilkan dalam gambar 4.



Gambar 4. Penyerahan Bisnis Model *Canvas*

Dan berikut proses penyerahan piagam pengabdian kepada masyarakat kepada bapak Camat Pasar Rebo yang ditampilkan dalam gambar 5.




Gambar 5. Penyerahan Piagam Pengabdian Kepada Masyarakat

Hasil Penyusunan Model Bisnis *Canvas*

Berdasarkan analisis SWOT, posisi Kampung Sejuta Anggrek berada di kuadran 1. Maka strategi yang sebaiknya dilakukan adalah strategi progresif atau agresif bertumbuh (*Growth Oriented Strategy*). Strategi yang berusaha untuk mengoptimalkan kekuatan untuk meraih peluang yang ada. Progresif berarti

bahwa Kampung Sejuta Anggrek Kecamatan Pasar Rebo memiliki prospek yang baik kedepannya dalam mengembangkan agrobisnis dan agroeduwisata. Dalam matriks SWOT supaya mempertimbangkan strategi yang mengoptimalkan kekuatan untuk meraih peluang, strategi untuk mengatasi ancaman dengan mendayagunakan kekuatan, strategi yang mengurangi kelemahan untuk meraih peluang, strategi untuk menghindari ancaman sekaligus melindungi kelemahan. Memperhatikan 9 elemen dalam bisnis model *canvas* dalam menjalankan agrobisnis dan agroeduwisata kampung sejuta anggrek sesuai ditampilkan dalam gambar 6, antara lain;

 <p>MODEL BISNIS CANVAS USULAN PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS KRISNADWIPAYANA</p>			<p>TIM : PENGABDIAN MASYARAKAT OBJEK PENGABDIAN : KECAMATAN PASAR REBO NAMA BISNIS : AGROBISNIS & AGROEDUWISATA KAMPUNG SEJUTA ANGGREK ANGGOTA TIM : 1. Dosen 2. Mahasiswa</p>	
<p>KEY PARTNERSHIP</p> <ul style="list-style-type: none"> > Akademisi (Perguruan Tinggi) > Pihak Swasta & BUMN > Pemerintah > Masyarakat > Persit Kopassus > Pelaku bisnis Anggrek > Bergabung dalam ASBINDO (Asosiasi Bunga Indonesia) > PAI (Perhimpunan Anggrek Indonesia) > Bermitra dengan pelaku sektor breeder yakni mengembangkan varian baru dari tanaman Anggrek yang sudah ada > Media cetak & elektronik 	<p>KEY ACTIVITIES</p> <ul style="list-style-type: none"> > Pengembangan kelompok Tani sampai pada tahap R&D dan Nursery > Penyiapan lokasi agroeduwisata > Promosi secara masif > Jasa penyewaan Anggrek > Customers service > Layanan purna jual > Promosi dengan sistem leverage > Kolaborasi dengan partner <p>KEY RESOURCES</p> <ul style="list-style-type: none"> > Galeri Garden di tanah KAS Kecamatan > Taman Pemakaman Umum yang overload sebagai sentra Kampung Sejuta Anggrek > Struktur organisasi Kampung Sejuta Anggrek yang lengkap > Dosen & Mahasiswa > Influencer, Freelancer > Modal pendanaan > Badan Usaha & Teknologi 	<p>VALUE PROPOSITION</p> <ul style="list-style-type: none"> > Tanaman bunga Anggrek > Wisata alam dan flora yang edukatif dalam konsep Kampung Sejuta Anggrek > Keanekaragaman Anggrek > Service Excellent > Jual beli dengan sistem angsuran 	<p>CUSTOMER RELATIONSHIP</p> <ul style="list-style-type: none"> > Media sosial > Self service > Personal assistant > Edukasi perawatan > Melayani keluhan pelanggan > Memberikan garansi dan bonus > Komunikasi personal dengan konsumen > Melaksanakan lomba foto dengan koleksi tanaman hias bagi para pelanggan <p>CHANNELS</p> <ul style="list-style-type: none"> > E-Commerce > Market place > Website > Media sosial > Endorse > Jual beli on the spot > Kurir > Pameran/festival 	<p>CUSTOMER SEGMENTIP</p> <ul style="list-style-type: none"> > Komunitas pecinta Anggrek > Pegawai > Karyawan > Siswa Sekolah dan Mahasiswa Perguruan Tinggi > Penyedia jasa penyewaan tanaman hias > Pelaku usaha perhotelan, rumah makan, cafe > Developer taman perumahan
<p>COST STRUCTURE</p> <ul style="list-style-type: none"> > Biaya tetap > Biaya variabel 			<p>REVENUE STREAMS</p> <ul style="list-style-type: none"> > Agrobisnis > Agroeduwisata > Jasa penyewaan Anggrek 	

Gambar 6. Model Bisnis *Canvas* Usulan

Beberapa strategi harus diperhatikan dalam mengembangkan program kampung sejuta anggrek. *Channel* merupakan salah satu strategi tentang cara untuk *deliver* produk kepada konsumen. Penjualan langsung, bisa juga melalui distributor, melalui tenaga *marketing*, bisa juga melalui *website*, bisa melalui forum jual beli, melalui media sosial, *E-Commerce*, *market place* merupakan bentuk *Channel* (Astuti, 2019). Usaha bisa berjalan dengan baik harus menjalin kerja sama dengan pihak lain. Mitra kunci merupakan mitra kerjasama pengoperasian perusahaan (Yuliani, 2019). *Key partnership* mendeskripsikan jaringan *supplier* atau *partner* yang membuat sebuah model bisnis berjalan (Herlina, 2022). Selanjutnya biaya disusun dalam *cost structure*, bermaksud untuk mengetahui rincian mengenai struktur-struktur biaya yang dibutuhkan dalam bisnis, baik itu biaya tetap, biaya variabel biaya *maintenance*, biaya operasional, dan lain sebagainya (Boga et al., 2015). *Cost structure* dapat dikategorikan menjadi beberapa kategori. Pertama, *Cost-driven*, bertujuan untuk mengurangi biaya. Kedua adalah *Value-driven* yaitu perusahaan tidak terlalu memperhatikan besar harga produksi/bahan baku karena hanya berfokus pada penciptaan nilai. Ketiga, biaya tetap yang merupakan biaya-biaya tetap yang muncul yang tidak

tergantung pada jumlah produksi. Keempat, biaya variabel meliputi biaya-biaya yang muncul bervariasi tergantung jumlah yang diproduksi.

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, diperoleh beberapa kesimpulan, yaitu penyusunan proposal bisnis dengan model bisnis *canvas* yang dilakukan di kecamatan Pasar Rebo ini memiliki tujuan untuk menganalisis kondisi awalan bisnis menggunakan analisis SWOT. Selanjutnya perancangan strategi bisnis awalan dituangkan dalam tool model bisnis *canvas* dengan memperhatikan 9 elemen kunci untuk mengembangkan program agrobisnis dan agroeduwisata kampung sejuta anggrek. Kegiatan pemaparan pada kegiatan *focus group discussion* (FGD) adalah dalam rangka memberikan wawasan dan pendampingan kepada masyarakat dan pejabat di wilayah kecamatan Pasar Rebo yang dapat digunakan sebagai acuan pada program pengembangan agrobisnis dan agroeduwisata kampung sejuta anggrek.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, D. (2019). Perencanaan Pola E-Mitra Untuk Pengembangan Agribisnis Tanaman Anggrek. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call For Papers Fakultas Ekonomi Universitas Tidar*, 487-493.
- Boga, K., Willem, A., & Tumbuan, J. F. A. (2015). Potensi Pengembangan Agribisnis Bunga Anggrek di Kota Batu Jawa Timur. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, 2(1), 19-30.
- BPS Jakarta Timur. (2020). *Pasar Rebo Dalam Angka 2021*. 21(1), 1-9. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/JKM/article/view/2203>
- Herlina. (2022). Analisis Pengembangan Bisnis Tanaman Hias Dengan Pendekatan Model Bisnis Kanvas (Studi Kasus Pada Kios Tanaman Hias Vinang Merah). *Agri Sains*, 6(1), 9-21. <http://ojs.umb-bungo.ac.id/index.php/JAS/index>
- Laboratorium IPO. (2016). www.ipo.lab.uui.ac.id. In *Perancangan Organisasi dan Manajemen Bisnis* (pp. 1-29). Laboratorium IPO.
- Manalu, D. S. T., Nurlatifah, S., & Sarahsati, F. (2022). Digital Marketing Strategy of Kariksa Kebunku During the Covid-19 Pandemic With a Business Model Canvas (Bmc) Approach. *Journal of Integrated Agribusiness*, 4(1), 1-19. <https://doi.org/10.33019/jia.v4i1.2851>
- Nugroho, W. C. et. al. (2018). *Pengembangan Dan Pemberdayaan Kelembagaan Petani Melalui Konsep Agrowisata* (Issue 021). Sekolah Tinggi Penyuluhan Pertanian Malang Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Pertanian Kementerian.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2014). Value Proposition Design. In *Nucl. Phys.* (Vol. 13, Issue 1). John Wiley & Sons, Inc.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Smith, A., & Movement, T. (2010). *You're holding a handbook for visionaries, game changers, and challengers striving to defy outmoded business models and design tomorrow's enterprises. It's a book for the . . . written by* (T. Clark (ed.)). John Wiley & Sons, Inc.

Wiswasta, I. G. N. A., Agung, I. A. A., & Tamba, I. M. (2018). *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, dan Pengembangan Usaha)*. Universitas Mahasaraswati Press.

Yuliani, I. (2019). Gerakan Kewirausahaan Sosial Berbasis Budidaya Anggrek (Studi Dan Rekonstruksi Konsep Pada Budidaya Anggrek Padma Orchid Yogyakarta). *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 15(2), 106. <https://doi.org/10.20961/sepa.v15i2.26360>