

ANALISIS TERHADAP BIDANG USAHA PERTANIAN PADA DISPERINDAG KABUPATEN BENER MERIAH MELALUI MODEL BISNIS KANVAS

Musdhalipah^a, Achmad Fauzi^b

^a Fakultas Ekonomi, musdhalipah86@gmail.com, Universitas Terbuka

^b Fakultas Ekonomi, achmad_fauziok@yahoo.com, Universitas Terbuka

ABSTRAK

This study focuses on the regional trade commodities in the district of Truly Merry, specifically agricultural products like coffee, tomatoes, and chilies. The community and the sustainable agricultural sector can sustain the renewal of products with improved labels, allowing agricultural products to be distributed on a national level and promoting the overall advancement of regional agriculture. The documented harvest achieved a remarkable coverage of 88% in this agency, surpassing agricultural outcomes in other locations. This approach employs qualitative methodologies that rely on foundational principles within the framework of a business model canvas. The objective of this concept is to establish the initial procedure in order to distribute it to different places and enhance people's income towards a prosperous Indonesia. The rise in agricultural production is backed by the appropriate OPD through engagement in enhancing business models, which will be further followed by considering fair distribution coverage. The ultimate outcomes of this study aim to furnish information literacy that can be utilized by organizations as supplementary data on agricultural items in genuinely thriving locations.

Keywords: Harvest, Commodity, Business Concept Canvas

Abstrak

Pada penelitian ini merujuk pada komoditi perdagangan daerah di kabupaten bener meriah dengan meliputi hasil pertanian kopi, tomat, dan cabai. Pembaharuan tersebut terhadap hasil produk dengan label yang lebih unggul untuk dapat dipertahankan oleh masyarakat maupun sektor pertanian yang berkelanjutan terhadap hasil produk tani ini merambah dengan skala nasional untuk memajukan pertanian daerah secara luas. Adapun indikasi hasil panen tercatat mencapai persentase 88% dengan cakupan yang signifikan pada instansi tersebut, sehingga dapat mengungguli hasil tani dengan daerah lain. Metode ini menggunakan teknik kualitatif berdasarkan konsep awal melalui model bisnis kanvas. Konsep tersebut untuk didapatkan bagaimana proses awal hingga dapat didistribusikan keberbagai daerah, serta dapat memaksimalkan pendapatan masyarakat yang menuju Indonesia Sejahtera. Dalam peningkatan pada hasil tani ini tentunya didukung oleh OPD terkait melalui peran serta dengan peningkatan model bisnis yang akan terus ditekuni dengan melihat cakupan distribusi yang merata. Adapun hasil akhir dari penelitian ini untuk memberikan literasi informasi yang dapat digunakan oleh instansi sebagai kelengkapan data pada hasil tani di kabupaten bener meriah.

Kata Kunci: Komoditi, Konsep Bisnis Kanvas, Hasil Panen

1. PENDAHULUAN

Penulis harus memastikan bahwa tulisannya tidak mengandung unsur plagiasi. Artikel yang sudah terbit sebagai prosiding, tidak diterima untuk terbit di jurnal ini tanpa melalui proses lebih lanjut untuk melengkapi tulisan dan data hasil akhir penelitian. Peran pertanian saat ini sangat mengedepankan hasil yang lebih baik dengan pencapaian yang produktif dari berbagai bidang sehingga dapat menemukan gambaran awal untuk komoditi produk yang dapat bermanfaat bagi masyarakat atau warga di seluruh Indonesia. Hal ini dilihat dari hasil pangan oleh BPS dengan ketercapaian pada wilayah tengah tentunya di kota yang berhawa sejuk melalui peran masyarakat yang berpartisipasi untuk meningkatkan hasil panennya. Di kabupaten bener meriah terdapat para petani yang begitu jeli dalam mengembangkan peluang usahanya seperti halnya petani kopi dengan kerjasama melalui petani kopi, kendatipun demikian terdapat juga para petani yang lain seperti petani cabai dan komoditi buah tomat. Daerah ini umumnya sangat baik dalam menghasilkan produk unggulan yang dapat dijual ke berbagai wilayah tentunya seperti wilayah tetangga dengan berdekatan pada kota bireun dan kota lhokseumawe. Produk dari masyarakat ini masih menjadi pioner dalam bidang pertanian, karena dalam perkebunan warga terletak di kaki bukit maupun terletak

dibeberapa Kawasan industry koperasi Masyarakat setempat diantaranya terletak di kecamatan permata dan kecamatan gajah putih. Ada beberapa permasalahan pada penelitian ini yaitu masih kurangnya penjualan atau distribusi hasil panen mereka untuk dibawa keluar daerah dengan selisih harga yang begitu turun atau drastis seperti dua tahun terakhir. Adapun masalah yang dikategorikan yaitu (1) ekspor kopi (2) distribusi buah tomat dan (3) naik turunnya harga cabai. Fokus penelitian ini dilihat dari data yang dikumpulkan pada instansi pemerintah melalui Dinas Pertanian dan Perdagangan Kabupaten Bener Meriah. Instansi ini tidak hanya mengurus permasalahan harga jualnya saja, namun lebih kepada pencapaian hasil yang dapat dimanfaatkan oleh warga sekitar, sehingga dapat meningkatkan konsensus tercapainya panen yang lebih produktif.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pada penelitian yang dilakukan David et al (2016) produk Guten.inc merupakan merek dagang sepatu kulit buatan tangan dari kota Bandung yang berdiri sejak tahun 2014 dan menawarkan harga yang lebih murah daripada produk saingannya seperti Brodo dan Amble. Dengan menggunakan model bisnis kanvas, penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan model bisnis saat ini Guten.inc. Model ini terdiri dari sembilan blok, yang terdiri dari nilai proposisi, segmen konsumen, saluran, hubungan pelanggan, kemitraan, aktivitas penting, sumber daya utama, struktur biaya, dan arus pendapatan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Guten.inc memiliki nilai proposisi, termasuk sepatu kulit murah, desain gaya Barat, dan inovasi belanja melalui website. Guten.inc juga memiliki saluran penjualan online (website) dan offline (toko). Pada prana luar yang ditulis oleh Reynaldi Hasian Yehezkiel et al (2021) terdapat Kapasitas produksi dan kualitas kopi Tapanuli Utara memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan. Masalah utama yang dihadapi adalah kurangnya publikasi dan pemasaran kopi Tapanuli Utara. Trafeeka Coffee merancang model bisnis untuk meningkatkan penjualan kopi di Tapanuli Utara, mempublikasikan lebih banyak informasi tentang merek, dan menarik pelanggan melalui inovasi dan pemasaran. Riset ini dilakukan dengan metode penelitian tindakan, menggunakan pendekatan Model Bisnis Kanvas dan alat dari buku Design a Better Business sebagai rujukan yang dievaluasi sebanyak tiga kali. Hasilnya menunjukkan bahwa rancangan model bisnis yang dibuat dapat meningkatkan penjualan kopi Tapanuli Utara untuk Trafeeka Coffee, menghasilkan berbagai inovasi produk, meningkatkan kemampuan tenaga kerja, membangun hubungan dengan petani dan rekan kerja lain, dan meningkatkan kualitas produk.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Tahapan yang dilalui dalam penelitian, pembangunan konsep, atau penyelesaian kasus, dituliskan pada bagian metodologi. Untuk metode penulis gunakan melalui teknik kualitatif dengan menyertakan konsep model kanvas untuk dapat merancang bagaimana prosedur tahap pertama hingga ketahap akhir dalam mencapai hasil yang dibutuhkan. Tahap pertama penulis membuat roadmap penelitian sebagai panduan data apa saja yang akan dibutuhkan, kedua mengkaji beberapa literatur pada penelitian sebelumnya, Ketika mengumpulkan informasi maupun data di Dinas Pertanian dan Perdagangan Kabupaten Bener Meriah.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Proses Model Bisnis Kanvas pada Komoditi Petani

Untuk tahapan bisnis yang andal tentunya memiliki rancangan yang memungkinkan pengguna sebagai pengusaha awal, dengan melabeli beberapa item pada project yang akan digunakan seperti halnya penerapan model bisnis kanvas. Model tersebut diolah sebagai alat penetapan sejauh apa prospek dalam roda bisnis yang dijalankan sehingga dapat ditemukan obyek yang dituju dari berbagai saingan bisnis, hal ini telah dikemukakan oleh Osterwalder et al 2010. Dalam era digitalisasi yang begitu banyak pada abad ini, menentukan arah usaha secara digital, tentunya pengguna dapat melihat berbagai peramban aplikasi dalam memajukan dunia usaha baru melalui prosedur yang cukup baik. Seperti media saat ini juga dapat merambah diberbagai platform dalam Kerjasama bidang usaha terlebih usaha peningkatan pada pertanian local dan mancanegara Ibara et al. (2018).

1. Analisa persaingan bisnis

Dalam pengembangan bisnis suatu usaha tentunya akan dihadapkan oleh peluang maupun strategi lingkungan pasar yang meliputi : letak pasar, peningkatan layanan terhadap pembeli secara terus menerus. Pengusaha akan memperhatikan segmentasi dengan pesaing pasar terhadap tiga item produk dari hasil panen yang akan merambah terhadap pemasukan PAD pada pemerintah kabupaten bener meriah.

Untuk tahapan pada platform komoditi petani terdapat pesaing atau pengusaha produk unggulan seperti usaha kopi Seladang dengan memberikan nuansa kopi di perkebunan kopi, Redelong Kopi, Koperasi Cabai Kecamatan Permata dan kecamatan gajah putih. Sehingga nantinya akan memberikan banyak

manfaat dalam ruang usaha dengan menghasilkan daya saing yang sehat serta mendatangkan profit yang relevan.

2. Kerangka BMC

(1) Segmentasi melalui pelanggan

Terdapat aktivitas pelanggan dengan beraneka ragam penjual maupun pembeli, kendatipun Perusahaan akan memberikan layanan dengan struktur organisasi yang kuat. Untuk segmen pelanggan meliputi model platform dalam menggunakan antarmuka pada tools yang diseleraskan atau Ketika di uji secara publik agar dapat memberitahukan kemauan pembeli produk maupun sebaliknya dalam menjual hasil panen tersebut.

(2) Pencapaian suatu Nilai yang kompetitif

Kehandalan pada nilai suatu produk akan diperhatikan secara bertahap oleh pemilik perusahaan, untuk dikaitkan apakah pembeli akan melihat produk tersebut melalui produk ini dapat dikatakan baik atau tidak. Tentunya terdapat fitur pilihan yang memudahkan pengguna untuk mengidentifikasi keseluruhan produk yang ditawarkan. Produk tersebut dipilih berdasarkan kematangan hasil uji yang memumpuni apabila produk tersebut berupa kopi. Untuk produk seperti halnya tomat dan cabai, maka akan diselesaikan oleh pihak distributor untuk pemilihan buah yang memadai dan siap untuk dijualkan.

(3) Konektivitas

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), Kerjasama melalui hubungan suatu Perusahaan dapat menguntungkan antara pemilik komoditi yang bagus dengan adanya nilai atau value ketika dilakukan diskusi internal dan menghasilkan tawaran antara hubungan proposional oleh Pemerintah dan pihak usaha. Diketahui juga terdapat sebuah kemasan produk secara apik. Pembeli dapat mengatur bilah pada platform tersebut dengan mentautkan agenda penjualan produk.

(4) Dana yang diperoleh yaitu adanya sumber dana yang diperoleh dari tiap segmen konsumen. Selain itu, Anda dapat melacak pengguna sehingga keuntungan dari bagi hasil produk aplikasi petani komoditi oleh bagian periklanan secara online terhadap perusahaan secara konsisten, serta keuntungan dari aplikasi petani, yaitu setiap penjualan dan pembelian. melalui satu platform yang dapat diakses secara efektif.

(5) Sebuah aset dalam perusahaan petani komoditi dapat mengendalikan obyek bisnis melalui resource yang lengkap sebagai penunjang kunci aktivitas yang utuh dalam perjalanan suatu usaha dengan melihat pemakaian konsep bussines canvas model. Terdapat pula penghubung kegiatan terhadap galat yang dikembangkan oleh perusahaan dengan adanya infrastruktur yang memadai.

(6) Hubungan antar pelanggan yaitu hubungan yang dibangun oleh perusahaan dengan pelanggan. Berbagai jenis dapat diklasifikasikan menjadi beberapa bagian yaitu adanya personal assistance, dedicated personal assistance, self service, automated services, communities, dan co-creation. Untuk media yang ditawarkan melalui aplikasi petani kopi yaitu dengan fungsionalitas secara keseluruhan yang dapat disesuaikan oleh pelanggan seperti adanya promo dari jenis kopi yang diminati sehingga memudahkan penawaran terhadap pelanggan dapat secara offline dan online.

(7) Aktivitas kunci

Merupakan aktivitas utama yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat beroperasi dengan sukses. Semua aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk maupun jasa yang baik dan memuaskan. Dengan kegiatan-kegiatan pada petani kopi dengan menghubungkan para jasa pengiriman barang, dan menghubungkan penyedia layanan dan manajemen data pengguna.

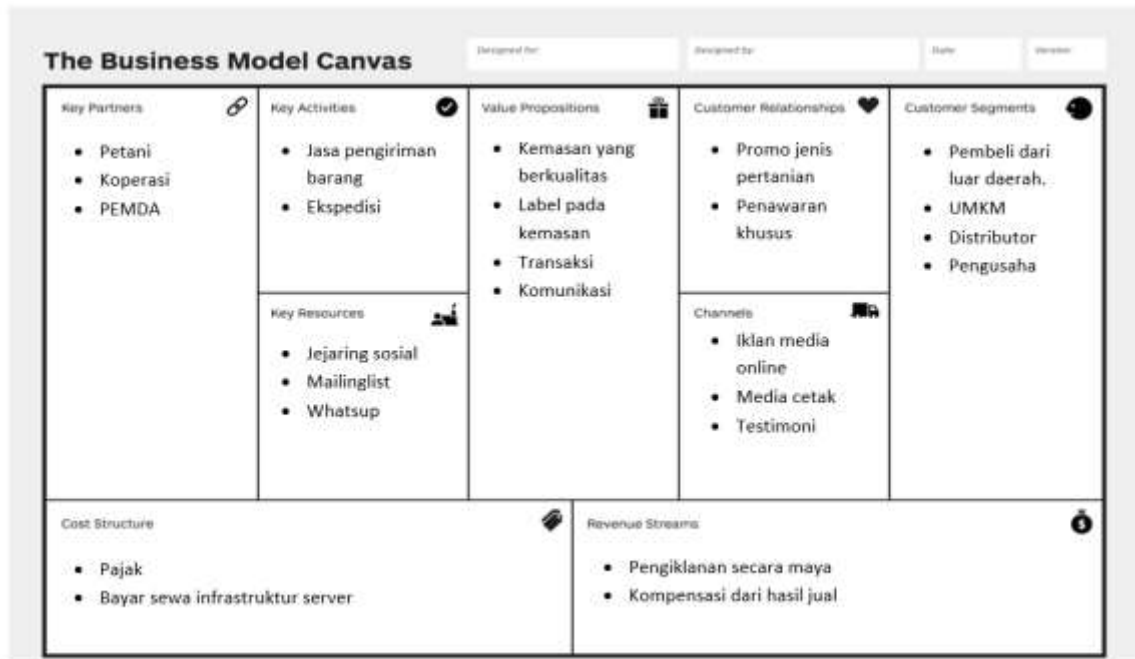
(8) Mitra bestari menjelaskan mitra utama atau jaringan pemasok yang dimiliki perusahaan untuk mengoptimalkan model bisnis, mengurangi resiko, dan memperoleh sumber daya. Hubungan perusahaan dengan pihak-pihak yang menunjang operasional suatu perusahaan.

Bagi petani kopi sebagai mitranya yaitu jasa antar atau pengemudi yang sudah dikenal dalam hal pengalaman, distribusi dari beberapa pengusaha kopi yang lainnya.

(9) Cost Structure merupakan rangkaian atau struktur dari biaya yang harus dikeluarkan untuk keberlangsungan bisnis.

Cost structure dari petani kopi yaitu bagi hasil dari setiap penjualan dan pengiriman ekspedisi, pajak, serta layanan sewa infrastruktur server.

Pada setiap gambar harus diberikan keterangan di bawah gambar. Keterangan pada tabel diberikan di atas tabel. Keterangan dituliskan dengan huruf kecil kecuali pada karakter pertama pada tiap kalimat. Seluruh gambar harus diberi penomoran secara berurutan. Gambar diletakkan di tengah halaman (*center aligned*), sedangkan tabel diawali di pinggir kiri (*left aligned*) halaman.



Gambar 1. Model Bisnis Kanvas pada Komoditi Pertanian

4.2 Pembahasan

Industri pertanian dengan model berbasis platform yang terintegrasi diberbagai media dapat memanfaatkan kinerja secara berkelanjutan, tentunya pada jangkauan untuk mendapatkan hail yang maksimal memberikan masukan yang berdampak pada profit oleh suatu Perusahaan. Dengan adanya model bisnis kanvas ini dapat memberikan informasi dari segala item demi kebutuhan produksi dari pembeli untuk dapat dijual kembali. Tidak menutup kemungkinan perolehan rancangan yang dibangun akan menjadi regenerasi pada pemerintah daerah untuk melengkapi PAD yang bermanfaat untuk membangun kawasan pertanian yang mandiri dengan melalui kolaborasi pemerintah, pihak swasta dan cakrawala akademisi. Adanya marketplace diranah berbagai kalangan masyarakat juga berdampak pada kemampuan dalam membeli sebuah produk atau modal awal dalam pengembangan hasil panen yang diciptakan melalui kebersamaan pemerintah untuk dapat memberikan pasokan seperti bantuan biaya, modal usaha, serta bibit yang berkualitas sehingga dapat di ekspor diberbagai negara. Tentunya visi misi pemerintah kabupaten bener meriah juga dapat melihat perkembangan dunia usaha yang memiliki produk unggulan yang berkelanjutan.

Hal ini juga dapat menguatkan daya tahan pangan oleh pencapaian pemerintah melalui Qanun daerah Aceh sebagai Lembaga penguatan produk hukum serta jangkauan yang dapat dimiliki oleh masyarakat kabupaten bener meriah. Peran bisnis model canvas sangat berdampak pada pengguna sebagai pengusaha dalam menyusun pangsa pasar dengan beberapa produk yang dihasilkan oleh koperasi petani di dua kecamatan tersebut. Adapun hasil yang dapat dicapai dari analisis memalui peran BMC tersebut yaitu :

1. Memiliki daya jual yang tinggi sehingga petani kopi akan melengkapi produknya sebanyak mungkin apabila telah terjadi transaksi diawal sehingga dapat diekspor ke berbagai negara
2. Untuk hasil panen cabai pada tahun 2023 ini mengalami peningkatan dari segi penjual mencapai 80% namun dapat bertahan hingga akhir tahun atau menjelang awal tahun 2024 untuk panen berikutnya
3. Harga pasaran saat ini dilihat dari kemauan konsumen dalam memilih produk yang dapat digunakan untuk sehari-hari terlebih untuk kebutuhan rumah tangga
4. Pemerintah dapat mengawasi pergerakan harga pasar, demi melindungi hak warga dalam transaksi jual beli pada masing-masing produk.

Perubahan pangsa pasar juga akan merambah dengan sendirinya, hal ini dikaitkan dengan persaingan adanya unit swadaya masyarakat dengan kompetensi pada bidang pertanian secara bertahap. Adapun produk produk unggulan yang dapat menghasilkan profit pada pasar terletak pada tabel 1 sebagai berikut :

Tabel 1. Produk unggulan kabupaten bener meriah

Komoditas		
Kopi	Tomat	Cabai
Seladang Kopi 90%	Unit Koperasi Bersama 68%	Masyarakat umum 78%
Koperasi Baburrayan 86%	Usaha Tani Mandiri 77%	Tani Mandiri 77%
Redelong kopi 78%	-	-

Dari Tabel 1. Tersebut menunjukkan adanya daya saing secara bertahap yang dihitung berdasarkan pengelompokan data tani ataupun pengusaha mandiri. Perolehan ini mengindikasikan pada produk yang memiliki kematangan ekspor terdapat pada produk kopi, dikarenakan dalam tahapan masa panen buah kopi akan terjadi dalam setahun akan menghasilkan dua kali panen. Sedangkan buah tomat paling lama dari masa tanam sampai panen yang berumur empat bulan dan masa petik bisa mencapai enam belas kali petik, dengan satu petik jangka waktu mencapai tiga atau empat hari. Dan untuk cabai masa tanam selama enam bulan dan hasil panen akan terjadi selama enam belas petik.



Gambar 4.2 Hasil ketercapain produk dari petani

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Adapun simpulan pada penelitian yang telah dicapai yaitu dengan menggunakan konsep bisnis kanvas dapat mengetahui bagaimana peran komoditi pertanian di kabupaten Bener Meriah ini dapat mengguguli ketercapaian dengan skala nasional. Sehingga pendistribusian hasil tani ini bisa mensejahterakan Masyarakat sekitar. Unggulan secara bertahap meliputi bidang pertanian kopi dengan persentase 92% dikarenakan produk kopi tersebut sudah menjadi bahan ekspor dengan skala besar keluar negeri, untuk tomat hanya tercatat 78% karena dapat disuplai ke pasar Masyarakat hingga dapat didistribusikan ke luar wilayah antar kabupaten, namun untuk produk cabai di tahun ini dapat mengguguli hingga 80% dengan kondisi harga yang terus meningkat sampai akhir tahun. Ketiga produk unggulan ini dapat menjadi rujukan pengelompokan data pada Dinas Perdagangan Kabupaten Bener Meriah. Untuk saran dari penelitian tersebut menjadikan bahan rujukan maupun referensi untuk kebutuhan informasi pada penelitian lanjutan yang akan dikembangkan. Dokumentasi pada setiap data tersebut dapat digunakan sebagai literasi dikemudian hari.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. K and S Ranch.
- [2] Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons.
- [3] Juliansyah Noor, S. E. (2020). *Manajemen strategi konsep dan model bisnis*. La Tansa Mashiro Publisher.
- [4] PUTRI, F. M. (2020). *EVALUASI MODEL BISNIS PADA STARTUP ELEXTRA MENGGUNAKAN PENDEKATAN MODEL BISNIS KANVAS*.
- [5] Royan, F. M. (2014). *Bisnis Model Kanvas Distributor*. Gramedia Pustaka Utama.
- [6] Jurnal
- [7] Adhitya, D., & Eka, M. (2016). Analisis Model Bisnis Pada Bisnis Sepatu Guten. Inc Menggunakan Model Bisnis Kanvas. *Jurnal Sositoteknologi*, 15(3), 324.

- [8] Azhar, R. M., Suparno, O., & Djohar, S. (2017). Pengembangan model bisnis pada lokawisata baturaden menggunakan business model canvas. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 12(2), 137-144.
- [9] Fitrihana, N. (2017). Model Bisnis Kanvas untuk Mengembangkan Teaching Factory Di SMK Tata Busana Guna Mendukung Tumbuhnya Industri Kreatif. *Jurnal Taman Vokasi*, 5(2), 212-218.
- [10] Sulastris, S., Adam, M., Saftiana, Y., Nailis, W., & Putri, Y. H. (2022). Pelatihan dan pendampingan penyusunan rencana bisnis model kanvas bagi usaha mikro kecil dan menengah. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(1), 121-130.
- [11] Yehezkiel, R. H., Purnomo, D., & Kastaman, H. R. (2021). Perancangan Model Bisnis Kopi Tapanuli Utara Menggunakan Model Bisnis Kanvas pada Startup Trafeeka Coffee. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 5(3), 723-734.