Frontier Agribisnis

OPEN ACCESS

e-ISSN 3048-1260

Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa (JTAM) https://ppjp.ulm.ac.id/journals/index.php/fag

ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC) USAHATANI AUFA HIDROPONIK DI DESA SUMBERJAYA KECAMATAN KINTAP KABUPATEN TANAH LAUT

Analysis of Business Model Canvas (BMC) on Aufa Hydroponic Business in Sumberjaya Village, Kintap District, Tanah Laut District

Khairunnisa, Mira Yulianti dan Masyhudah Rosni

*Program Studi Agribisnis/Jurusan SEP, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat
Jl. A. Yani km.36, Banjarbaru 70714, Kalimantan Selatan

ABSTRAK

Usahatani Aufa Hidroponik adalah salah satu perusahaan yang aktif di sektor pertanian dengan spesialisasi dalam produksi sayuran hidroponik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *Busi-ness Model Canvas* pada usahatani Aufa Hidroponik dan menganalisis kelayakan usahanya. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Agustus hingga September 2023. Hasil sembilan blok BMC pada usahatani Aufa Hidroponik yaitu untuk blok segmentasi pelanggan (*customer segments*) yaitu ibu-ibu rumah tangga, rumah makan, *catering* , toko sayur, *frozen food*. Blok Proposisi nilai (*value propositions*) yaitu bonus setiap pembelian Rp50.000,00, kemasan standar supermarket, kenyamanan berbelanja dengan mempersilah-kan pelanggan untuk melihat dan memilih sayuran, dan gratis ongkir dengan pemesanan minimal Rp50.000,00, dan khusus untuk pelanggan tetap pembelian sayur minimal lima bungkus dapat diantar dengan gratis ongkir. Blok saluran (*channels*) berupa pemesanan dan membuat update kegiatan melalui media sosial yang ada yaitu *whatsapp* dan *facebook.* Blok hubungan pelanggan (*customer relationship)* yaitu melayani chat pelanggan secara *fast response*, mengantar pesanan tepat waktu, dan memberikan kebebasan pelanggan untuk memilih sayuran yang ada di *greenhouse*. Blok arus pendapatan (*revenue stream*), yaitu selada, sawi dan pakcoy. Blok struktur biaya (*cost structure*), berupa biaya total dan biaya variabel. Blok sumberdaya kunci (*key resource)* yaitu lahan, *greenhouse*, instalasi hidroponik, dan sarana pendukung berupa internet dan listrik. Blok aktivitas kunci (*key activities*), yaitu proses produksi, pasca panen dan pemasaran. Kemitraan utama (*key partnership*), saat ini tidak terdapat mitra yang bekerjasama dengan Aufa Hidroponik. Usaha ini dinyatakan layak untuk dijalankan dengan hasil perhitungan RCR adalah 1,58.

Kata Kunci
Business Model Canvas; Usahatani; kelayakan.

Korespondensi
Main author:
Khairunnisa.ktp23@gmail.com

Corresponding author:
Mira.yulianti@ulm.ac.id
Masyhudah.rosni@ulm.ac.id

Diterima: 15 Juni 2024,
Disetujui: 28 Juni 2024,
Diterbitkan on-line : 30 Juni 2024

PENDAHULUAN

Indonesia sering disebut negara yang cocok untuk bercocok tanam dan Jumlah populasi Indonesia terus bertambah setiap tahunnya. jumlah konsumsi masyarakat terhadap sayur maupun buah-buahan juga pasti akan semakin meningkat. (Dirjen Hortikultura 2020-2024, 2020) mengatakan Manajemen produksi perlu disusun dengan baik untuk memenuhi kebutuhan konsumen, termasuk dalam memproduksi produk hortikultura nasional. Produksi domestik diharapkan dapat memenuhi permintaan yang terus meningkat sejalan dengan pertumbuhan populasi dan sektor industri turunan. Diinginkan agar manajemen produksi dapat memberikan dukungan pada peningkatan konsumsi buah dan sayur masyarakat, sesuai dengan target yang ditetapkan dalam RPJMN 2020-2024, yaitu meningkatkan konsumsi buah dan sayur dari 260,2 gram/kapita/tahun pada 2020 menjadi 316,3 gram/kapita/tahun pada 2024.

Pembangunan pertanian dalam menghadapi era modern pada saat ini adalah dengan mengikuti perkembangan teknologi dalam kegiatan berusahatani. Teknologi dalam budidaya pertanian dapat diterapkan dengan menggunakan media tumbuh selain tanah, seperti hidroponik yang memanfaatkan air sebagai media tanamnya.

Pertanian adalah kegiatan yang dilakukan manusia untuk menggunakan sumber daya alam guna menghasilkan makanan, bahan baku industri, dan energi, serta untuk memelihara lingkungan hidupnya, yang sering kali dikenal sebagai budidaya tanaman, hal ini dikatakan oleh saidah dalam (Fauziah, 2019).

Asal-usul kata "hidroponik" berasal dari bahasa Yunani, yakni "hydro" yang berarti air dan "ponos" yang berarti daya. Hidroponik juga dikenal sebagai "soilless culture" atau budidaya tanaman tanpa menggunakan tanah. Dengan demikian, hidroponik mengacu pada metode bercocok tanam yang memanfaatkan air sebagai media tanam dan tidak menggunakan tanah. Meskipun tanpa tanah, tanaman tetap dapat tumbuh dengan baik karena kebutuhan nutrisi (unsur hara) dipenuhi. Selain nutrisi, aspek lain yang perlu diperhatikan meliputi kebutuhan akan oksigen, air, dan cahaya matahari. (Sulistyorini, 2021).

Dalam website resmi (Desa sumber jaya, 2024) merupakan salah satu desa di Kecamatan Kintap, Kabupaten Tanah Laut, Provinsi Kalimantan Selatan. Desa Sumber Jaya memiliki 4.680 jiwa jumlah penduduk. Desa Sumber Jaya terletak di ujung kabupaten tepatnya dekat dengan perbatasan Kabupaten Tanah Laut dan Tanah Bumbu. Desa ini sangat jauh dari kota dan masih banyak ketertinggalan di desanya, bahkan 1.260 masyarakat didesa tersebut belum/tidak bekerja yang terbagi atas 41,45% laki-laki dan 19,67% perempuan. Sebagian besar masyarakatnya bekerja sebagai petani dan pedagang. Beberapa masyarakat yang lain ada juga yang bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS), nelayan dan mengurus rumah tangga. Namun meski begitu untuk pertanian di desa ini tidak kalah jauh dan tertinggal dari kota. Masyarakat di desa ini ada yang bisa menanam tanaman sayur dengan menggunakan hidroponik sebagai media tanamnya.

Hidroponik dianggap sangat efektif untuk dijadikan sebagai media penanaman dengan ketersediaan tempat yang terbatas salah satunya usahatani Aufa Hidroponik yang berada di Jalan Banyu Urip Rt.12 Desa Sumber Jaya Kecamatan Kintap Kabupaten Tanah Laut. Dipilih Usahatani Aufa Hidroponik menjadi objek penelitian ini dikarenakan memilih secara sengaja lubang yang paling banyak dari seluruh usahatani hidroponik yang ada di Desa Sumber Jaya. Awal berdirinya usahatani hidroponik ini awalnya memiliki 230 lubang tanam dengan satu jenis sayur yaitu selada, kemudian bertambah 320 lubang, sehingga jumlah lubang tanam yang dimiliki ada 550 lubang. Setelah beberapa tahun usaha ini berjalan, pada tahun 2023 usahatani Aufa Hidroponik semakin berkembang dan memiliki *greenhouse* dengan jumlah 1.670 lubang tanam dan 3 talang penyemaian. Sayuran yang ditanam pada 1.670 lubang ada selada, sawi dan pakcoy. Untuk harga penjualan selada, sawi dan pakcoy ditentukan per gram. Sayuran hasil panen yang dimiliki Aufa Hidroponik banyak dijual di pasar dan pesanan via online. Usahatani ini telah menerapkan penjualan hasil panen melalui pesan antar. Media sosial yang digunakan Aufa Hidroponik untuk memperkenalkan dan menjual hasil panennya ada media *Facebook* dan *WhatsApp*.

Business Model Canvas (BMC) digunakan untuk menggambarkan dan meninjau model

bisnis suatu perusahaan. BMC merupakan alat yang efektif untuk merancang dan mengevaluasi model bisnis dengan cepat dan mudah. Kerangka kerja BMC menyediakan struktur yang komprehensif untuk menganalisis elemen-elemen kunci dari suatu model bisnis. Oleh karena itu, penting bagi sebuah usaha pertanian untuk memahami model bisnis yang mereka terapkan. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan menganalisis model bisnis Usahatani Aufa Hidroponik menggunakan *Business Model Canvas.* (Hidayat, 2023).

Tujuan dan Kegunaan

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana *Business Model Canvas* (BMC) diterapkan serta menilai kelayakan Usahatani Aufa Hidroponik.

Diharapkan bahwa penelitian ini akan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi peneliti untuk menerapkan ilmu yang didapat selama menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat.
2. Bagi pelaku usaha, diharapkan dapat meningkatkan strategi bisnis dengan menggunakan model bisnis yang simple yang dapat memberikan solusi atas masalah yang di hadapi (*Business Model Canvas*).
3. Bagi pembaca mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang proses bisnis usahatani hidroponik.
4. Penelitian ini juga digunakan untuk mendesign model bisnis yang efektif, meningkatkan pemahaman tentang proses bisnis, mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang pelanggan, meningkatkan strategi pengembangan bisnis, dan mendapatkan pandangan yang menyeluruh tentang bisnis.

METODE

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Usahatani Aufa Hidroponik yang berlokasi di Jl. Banyu Urip, RT.12, Desa Sumber Jaya, Kecamatan Kintap, Kabupaten Tanah Laut. Penelitian dilaksanakan mulai bulan Juni 2023 hingga selesai, meliputi tahap persiapan, pengumpulan data, analisis data, dan penyusunan laporan. Pengumpulan data dilakukan pada bulan Agustus hingga September 2023, yang mencakup seluruh proses dari tahap pembenihan hingga penjualan produk.

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer didapat secara langsung dari pelaku usahatani, khususnya pemilik usaha hidroponik, melalui proses wawancara dan observasi di lapangan. Sementara itu, data sekunder didapat dari beberapa lembaga terkait seperti Badan Pusat Statistik, serta beberapa sumber yang relevan dengan penelitian ini dari buku, jurnal, dan situs web yang memberikan informasi terkait

Metode Penarikan Contoh

Metode yang diterapkan dalam penelitian ini adalah studi kasus, yang melibatkan penyelidikan intensif, terperinci, dan mendalam tentang suatu program, peristiwa, atau aktivitas untuk memperoleh pemahaman yang dalam tentang subjek tersebut. Penarikan sampel dilakukan menggunakan metode *purposive* sampling, dimana pemilihan dilakukan secara sengaja terhadap usahatani hidroponik yang memiliki jumlah lubang tanam paling banyak. Penelitian ini menggabungkan dua metode, yakni kualitatif dan kuantitatif. Dari kesembilan blok dalam Business Model Canvas, tujuh blok menggunakan pendekatan kualitatif, mencakup segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan dengan pelanggan, sumber daya kunci, aktivitas kunci, dan mitra kunci. Sementara itu, dua blok lainnya, yaitu arus pendapatan dan struktur biaya, menggunakan pendekatan kuantitatif.

Analisis Data

Untuk menjawab tujuan penelitian ini yaitu dengan menggunakan Business Model Canvas dan kesembilan blok pendukungnya untuk menguraikan model bisnis yang saat ini diterapkan oleh Aufa Hidroponik yaitu :

1. Segmen pelanggan adalah kunci untuk mengembangkan bisnis, karena membantu tempat usaha memahami dengan tepat siapa yang menjadi target utama mereka. Customer segments adalah gambaran tentang kelompok individu atau organisasi yang ingin dituju dan dilayani oleh perusahaan seperti aufa hidroponik di sektor pertanian.
2. Proposisi nilai adalah hal-hal yang ditawarkan oleh organisasi kepada segmen

pelanggan mereka. Nilai tersebut bisa berupa hal-hal yang dapat diukur secara kuantitatif, seperti harga dan kecepatan layanan, atau berupa hal-hal kualitatif, seperti desain, pengalaman pelanggan, dan keunggulan, di dalam usaha pertanian seperti Aufa Hidroponik.

3. Channels menjelaskan cara sebuah perusahaan berinteraksi dengan segmen pelanggannya dan mencapai mereka untuk memberikan nilai yang dijanjikan. Mengetahui cara yang dilakukan Aufa Hidroponik menyampaikan produk kepada pelanggannya. Mulai dari cara berinteraksi dengan pelanggan, alat yang digunakan untuk mengirim produk hingga *platform* yang digunakan untuk memasarkan produksi di usahatani Aufa Hidroponik.
4. *Customers relationship*, Bagian ini menggambarkan cara tempat usaha berinteraksi dengan pelanggan yang sudah ada, serta bagaimana mereka menarik pelanggan baru dan menjaga hubungan dengan keduanya.. Dalam *customers relationship* ini dapat berhubungan dengan pelanggan secara langsung maupun melalui media sosial yang digunakan untuk promosi maupun pemasarannya.
5. *Revenue streams* menjelaskan sumber pendapatan yang akan diterima oleh tempat usaha ketika elemen-elemen sebelumnya (*customer segments*, *value propositions*, *channels*, dan *customer relationships*) beroperasi dengan sukses. Tujuan dari *revemue streams* akan menghitung pendapatan yang diterima oleh usahatani Aufa Hidroponik.
6. *Key resources*, menjelaskan sumber daya utama yang diperlukan oleh tempat usaha agar dapat beroperasi. Seperti fisik (lahan, bangunan, pendistribusian, dll), finansial (modal produksi, perputaran keuangan, dll), serta sumber daya manusia yang digunakan usahatani Aufa Hidroponik.
7. *Key activities*, gambaran dari kegiatan-kegiatan inti yang perlu dan dilakukan oleh sebuah usaha agar dapat beroperasi secara efektif. Kegiatan utama yang dilakukan seperti pembenihan, penanaman, pemanenan, pengemasan serta promosi dan penjualan pada usahatani Aufa Hidroponik.
8. *Key partnership*, adalah representasi dari mitra utama yang terlibat dalam usaha di lokasi penelitian.Dalam *key partnership* akan melihat dengan siapa usahatani aufa hidroponik ini bermitra atau bekerja sama dengan bisnis lain yang memiliki rasa saling menguntungkan.
9. *Cost structure*, merupakan deskripsi dari elemen-elemen biaya yang dikeluarkan oleh suatu usaha untuk menjalankan operasinya. maka diblok ini akan menghitung jumlah biaya, penerimaan, pendapatan dan keuntungan dari usahatani Aufa Hidroponik dengan menganalisis biaya yang dikeluarkan untuk semua komponen yang dikelompokkan sesuai dengan jenis masing-masing data dan dilihat secara terpisah dari segi biaya yaitu biaya tetap dan variabel, penerimaan, pendapatan dan keuntungan Aufa Hidroponik. Untuk menghitung biaya di rumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{TC = TFC + TVC} \qquad \mathbf{(1)}$$

Keterangan:

TC = Total *Cost* (biaya total usahatani Aufa Hidroponik) (Rp)

TFC = Total *Fixed Cost* (biaya tetap total usahatani Aufa Hidroponik) (Rp)

TVC = Total *Variable Cost* (biaya variabel total usahatani Aufa Hidroponik) (Rp)

Untuk input yang berbentuk barang modal yang tidak habis dalam satu kali proses produksi, maka perlu adanya perhitungan besarnya penyusutan. Besarnya penyusutan untuk setiap produksi ini hanya taksiran dikarenakan tidak mungkin untuk menetapkan besarnya penyusutan secara tepat. Dalam penelitian ini perlu dapat dilakukan dengan metode garis lurus (*straight line method*) dengan rumus sebagai berikut:

$$\mathbf{NP = NB - NS/UE} \qquad \mathbf{(2)}$$

Keterangan:

NP = Besarnya nilai penyusutan barang modal tetap (Rp)

NB = Nilai beli barang modal tetap (Rp)

NS = Nilai sisa barang modal tetap (Rp)

UE = Umur ekonomis penggunaan barang modal tetap

Penerimaan dari usahatani Aufa Hidroponik yaitu berupa produk sayuran selada, sawi, dan pakcoy. Besarnya penerimaan total dari usahatani Aufa Hidroponik dapat dihitung dengan mengalikan antara jumlah produksi dengan harga satuannya yaitu sebagai berikut:

$$\mathbf{TR = Y.\ Py} \qquad \mathbf{(3)}$$

Keterangan:

TR = Total *Revenue* (penerimaan total usahatani Aufa Hidroponik) (Rp)

Y = Jumlah produksi Aufa Hidroponik dihasilkan (kilogram)

Py = Harga jual produksi (Rp/kilogram)

Besarnya keuntungan usahatani Aufa Hidroponik dapat dihitung dengan selisih antara penerimaan total dengan biaya total yaitu sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC \quad (4)$$

Keterangan:

π = Keuntungan usahatani Aufa Hidroponik (Rp)

TR = Total *Revenue* (penerimaan total usahatani Aufa Hidroponik) (Rp)

TC = Total *Cost* (biaya total usahatani Aufa Hidroponik) (Rp)

Untuk menilai kelayakan usahatani Aufa Hidroponik, dapat dilihat dari perbedaan antara total penerimaan (total revenue) dan total biaya (total cost) dalam bentuk rumusan matematis.

$$R/C = TR/TC \quad (5)$$

Keterangan:

R/C = Perbandingan antara penerimaan dengan biaya total

TR = Total *Revenue* (penerimaan total usahatani Aufa Hidroponik) (Rp)

TC = Total *Cost* (biaya total Aufa Hidroponik (Rp)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Business Model Canvas. *Business model canvas* adalah suatu model yang digunakan untuk secara ringkas menggambarkan bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menghadirkan, dan menangkap nilai dari aktivitas bisnisnya dengan tujuan untuk menghasilkan pendapatan. Berdasarkan hasil dikemukakan diatas, maka dapat dilihat bahwa aufa hidroponik telah menerapkan bisnis model kanvas dengan 9 blok diantaranya adalah :

Segmentasi Pelanggan (*Customer Segments*). *Customer segments* adalah pembagian kelompok pelanggan berdasarkan kesamaan karakteristik seperti usia, jenis kelamin, dan pola pembelian. *Customer segments* Aufa Hidroponik merupakan pelanggan grosir dan eceran serta pelanggan individu seperti ibu rumah tangga, rumah makan, pedagang mie ayam dan kebab, *catering*, toko sayur, *frozen food*.

Dari segi usia dan jenis kelamin pemilik tidak memiliki target umur dan jenis kelamin pelanggan. Menurut Ibu Martinah selaku pemilik Aufa Hidroponik, seluruh pelanggan dari muda hingga tua dan laki-laki maupun perempuan dapat mengonsumsi sayuran yang ia tanam. Sayuran tersebut yaitu selada, sawi dan pakcoy. Sayur dapat dikonsumsi oleh seluruh kalangan, karena sayur merupakan tanaman yang memiliki gizi yang baik bagi pengkonsumsinya.

Proposisi Nilai (*Value Propositions*). *Value propositions* adalah produk dan layanan yang dirancang untuk memberikan nilai kepada segmen pelanggan. Usahatani Aufa Hidroponik bertujuan untuk memberikan pengalaman layanan yang unggul kepada pelanggan, sehingga mereka merasa ingin kembali membeli sayuran dari kami.

Bonus setiap pembelian sayuran dengan minimal pembelian Rp50.000,00 akan mendapat 1 bungkus sayur gratis.

Penggunaan kemasan standar supermarket untuk sayuran meningkatkan keyakinan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan karena penampilannya yang menarik dan mencerminkan kualitas yang baik.

Kenyamanan berbelanja secara langsung di *greenhouse* dengan mempersilahkan pelanggan untuk memilih dan memanen sayuran yang diinginkan. Aufa Hidroponik juga memberikan pesan antar yang di setiap pembelian dengan minimal Rp50.000,00 maka akan diantar ketempat pemesan dan gratis ongkir. Khusus pelanggan tetap pembelian sayur minimal 5 bungkus dapat diantar dengan gratis ongkir.

Saluran (*Channels*). Aufa Hidroponik sangat memperhatikan saluran yang diberikan kepada pelanggan. Pemesanan sayur yang ada di Aufa Hidroponik dan update kegiatan bisa dilakukan dan diakses melalui *whatsapp* dan *facebook*.

Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*). Aufa Hidroponik selalu menjaga hubungan baik dengan pelanggan baru maupun lama dengan melayani chat pelanggan,

mengantar pesanan tepat waktu dan memberikan kebebasan pelanggan untuk memilih sayuran yang ada di greenhouse merupakan cara usahatani Aufa Hidroponik menjalin hubungan dengan pelanggannya.

Melayani chat pelanggan diperuntukkan bagi seluruh pelanggan Aufa Hidroponik, dimana Aufa Hidroponik akan melayani chat dari jam 08.00 – 20.00 WITA. Melewati jam tersebut pesan akan dilayani pada hari berikutnya. Namun, apabila ibu Martinah selaku pemilik usaha dan sekaligus admin pada usahanya apabila Ibu Martinah sedang tidak sibuk maka chat mengenai pelayanan akan tetap dilayani.

Mengantar pesanan tepat waktu merupakan usaha yang dilakukan Ibu Martinah selaku pemilik usahatani Aufa Hidroponik untuk menjaga kualitas sayur dan mendapatkan penilaian terbaik dari pelanggan sehingga pelanggan akan terus berbelanja sayur di Aufa Hidroponik.

Memberikan kebebasan pelanggan untuk memilih sayur yang ada di *greenhouse* sesuai dengan selera yang diinginkan pelanggan merupakan cara agar pelanggan nyaman saat berbelanja di Aufa Hidroponik. Selain dapat memilih, pelanggan juga dapat memanen sendiri sayuran yang ada di *greenhouse* Aufa Hidroponik.

Arus Pendapatan (*Revenue Stream*). Penerimaan pada usahatani Aufa Hidroponik diperoleh dengan cara jumlah produksi sayuran yang dihasilkan dikalikan dengan harga sayuran. Aufa hidroponik memperoleh penerimaan dari sayuran selada, sawi dan pakcoy. Pada ke 3 jenis sayuran tersebut memiliki perbedaan harga sesuai dengan jenis sayurnya. Berikut adalah data penerimaan usahatani Aufa Hidroponik :

Tabel 1. Data penerimaan usahatani Aufa Hidroponik bulan Agustus – September 2023

Penerimaan				
Jenis sayur	Jumlah	Satuan	Harga	Total
Selada	400	Pack	5.000	2.000.000
Sawi	100	Pack	10.000	1.000.000
Pakcoy	40	Pack	10.000	400.000
Total keseluruhan				3.400.000

Sumber: Pengolahan data primer 2023

Penerimaan yang diperoleh Aufa Hidroponik pada bulan Agustus - September atau selama 2 bulan mulai dari penyemaian benih hingga habis penjualan adalah Rp3.400.000.00. untuk selada merupakan penyumbang penerimaan terbesar, jumlah yang di dapat dari selada ada Rp2.000.000,00. kemudian ada sawi dengan penerimaan Rp1.000.000,00 . setelah itu ada pakcoy dengan penerimaan Rp400.000,00. Selada memiliki penerimaan terbanyak karena selada memiliki berat yang cukup untuk 1 pohon selada. Sehingga selada dapat di jual 1 pohon/pcs/65 gram. Sawi memiliki harga jual yang tinggi, namun sawi membutuhkan 2-4 batang sawi untuk mendapatkan 400gr/pcs sehingga penerimaannya lebih sedikit dari pakcoy. Pakcoy memiliki penerimaan paling sedikit karena pakcoy membutuhkan 3-4 batang/400gr dalam pengemasannya. Sehingga pakcoy lebih sedikit dibanding sayur yang lain.

Kunci Sumberdaya Utama (*Key Resouurces*). Kunci sumber daya utama merupakan hal yang sangat penting bagi kelangsungan proses bisnis, begitu pula dengan bisnis yang di jalani Ibu Martinah selaku pemilik usahatani Aufa Hidroponik.

Lahan, *greenhouse*, dan instalasi hidroponik merupkan kunci utama yang dapat membantu berjalannya usaha hidroponik ini.

Internet dan listrik digunakan dalam usahatani Aufa Hidroponik. Internet digunakan pada saat promosi dan melakukan jual beli. Promosi yang dilakukan melalui media *WhatsApp* dan *facebook*. Listrik digunakan untuk pompa air yang akan mengaliri instalasi di *greenhouse* Aufa Hidroponik.

Aktivitas Kunci (*Key Activities*). Aktivitas utama usahatani Aufa Hidroponik adalah produksi sayur. Terdapat tiga sayur yang dibudidayakan, yaitu selada, sawi dan pakcoy. Aufa Hidroponik melakukan beberapa tahapan aktivitas untuk menghasilkan produk sayur sebagai berikut :

a. Proses produksi
b. Pasca panen
c. pemasaran

Kemitraan Utama (*Key Partnership*). Mitra utama merupakan gambaran hubungan kemitraan yang dilakukan oleh Aufa Hidroponik dengan pihak lainnya. Namun saat ini tidak ada

mitra yang bekerjasama dengan Aufa Hidroponik.

Struktur Biaya (*Cost Structure*). Struktur biaya merupakan rincian pengeluaran yang harus dibayar oleh usahatani Aufa Hidroponik untuk menjalankan bisnisnya. Usahatani Aufa Hidroponik membagi struktur biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh usahatani Aufa Hidroponik terdiri dari biaya penyusutan, sedangkan biaya variabelnya terdiri dari biaya sarana produksi.

Biaya tetap. Biaya tetap (*fixed cost*) merupakan pengeluaran biaya oleh usahatani Aufa Hidroponik yang tidak berubah jumlahnya meskipun ada atau tidak kegiatan produksi. Proses produksi lainnya akan terhambat jika ada pengeluaran biaya tersebut. Komponen biaya tetap usahatani Aufa Hidroponik meliputi biaya penyusutan dan kendaraan serta biaya penggunaan listrik. jumlah biaya tetap yang dikeluarkan pada usahatani Aufa Hidroponik bulan Agustus – September 2023 dapat dilihat pada Tabel :

Tabel 2. Biaya tetap usahatani Aufa Hidroponik

Biaya Tetap		
Komponen Biaya	Jumlah Biaya	Presentase (%)
Karyawan	425.000	62%
Biaya Penyusutan	265.692	38%
Jumlah	690.692	100%

Sumber: Pengolahan data primer 2023

Biaya tetap yang dikeluarkan usahatani Aufa Hidroponik ialah ada biaya karyawan sebesar Rp425.000,00/bulan dan biaya penyusutan sebesar Rp265.000,00/bulan dengan jumlah Rp 690.692,00/bulan dalam satu periode tanam.

Biaya variable. Biaya varibel (*veriable cost*) adalah pengeluaran yang disesuaikan oleh sebuah perusahaan yang dapat berfluktuasi seiring dengan jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya variabel meningkat atau menurun seiring dengan peningkatan atau penurunan dalam skala produksi yang dilakukan oleh perusahaan. Berikut merupakan biaya variabel yang digunakan usahatani Aufa Hidroponik:

Tabel 3. Data biaya variabel usahatani Aufa Hidroponik bulan Agustus – September 2023

Biaya Variabel				
No.	Nama bahan baku		harga	Total
1	Benih	Selada	25.000	25.000
		Sawi	25.000	25.000
		Pakcoy	25.000	25.000
2	Nutrisi AB mix		120.000	360.000
3	Rockwol		100.000	100.000
4	Listrik		25.000	50.000
5	Penggunaan kemasan		87.000	87.000
6	Transportasi		25.000	50.000
7	Internet		25.000	50.000
Jumlah				**772.000**

Sumber: Pengolahan data primer 2023

Biaya variabel yang dikeluarkan Aufa Hidroponik ada benih, nutrisi ab mix, rockwool dan listrik. Biaya tertinggi ada pada nutrisi ab mix yang digunakan yaitu Rp120.000,00/kemasan, dalam satu kali tanam membutuhkan 3 kemasan dengan total Rp360.000,00. dalam usahatani yang dijalankan Aufa Hidroponik menanam 3 jenis sayuran, yaitu : selada, sawi dan pakcoy. Sehingga ada 3 jenis benih yang digunakan, untuk harga masing-masing sayuran yaitu Rp25.000,00. rockwol digunakan untuk menyemai benih, dalam satu periode tanam, rockwol yang digunakan adalah 1 slab dengan harga Rp100.000,00. kemudian ada biaya listrik yang digunakan oleh usahatani ini sebesar Rp25.000,00/bulan. Dan biaya internet sebesar Rp25.000/bulan.

Biaya penggunaan kemasan merupakan biaya yang dikeluarkan usahatani Aufa Hidroponik untuk mengemas sayuran yang akan dipasarkan. Plastik roll digunakan untuk mengemas sayuran agar sayuran terlihat lebih menarik dan bersih. Harga plastic roll yang digunakan dalam usaha Aufa Hidroponik ini sebesar Rp35.000,00. Plester digunakan untuk menguatkan plastik roll yang digunakan untuk mengemas sayuran. Harga plester yang digunakan usaha ini adalah sebesar Rp20.000,00. Kantong kresek digunakan untuk membungkus sayuran yang telah di kemas agar pelanggan dapat membawa sayur dengan nyaman. Harga kantong kresek

yang digunakan adalah sebesar Rp32.000,00 dalam satu kali masa panen. Sehingga dalam satu kali masa panen biaya penggunaan kemasan usahatani Aufa Hidroponik adalah sebesar Rp87.000,00.

Biaya transportasi yang digunakan usahatani Aufa Hidroponik sebanyak 5 Liter bensin atau sebesar Rp50.000,00. Biaya transportasi ini digunakan untuk mengantar sayur yang dipesan secara online.

Biaya Total. Biaya total (*total cost*) adalah hasil dari akumulasi semua pengeluaran produksi suatu perusahaan. Dengan cara lain, biaya total adalah gabungan dari biaya tetap dan biaya variabel. Jumlah biaya total yang dikeluarkan pada usahatani Aufa Hidroponik pada periode dua bulan dapat dilihat pada Tabel 4 :

Tabel 4. Biaya Total Usahatani Aufa Hidroponik

Biaya Total		
Komponen biaya	Jumlah biaya	Presentase (%)
Biaya tetap	690.692	64%
Biaya variabel	386.000	36%
Total Biaya	1.076.692	100%

Sumber: Pengolahan data primer 2023

Biaya tetap yang dikeluarkan pemilik usahatan Aufa Hidroponik setiap bulannya yaitu Rp690.692,00 dengan persentase 64% dari total biaya yang ada. Biaya variabel yang dikeluarkan pemilik usahatani ini sebesar Rp386.000,00 dengan persentase 36% dari total biaya yang dikeluarkan setiap bulannya.

Penerimaan. Usahatani Aufa Hidroponik memperoleh pendapatan melalui perhitungan hasil produksi sayuran, yang didapat dengan mengalikan volume produksi dengan harga jual per gramnya. Usahatani ini menghasilkan beberapa jenis sayuran seperti selada, sawi, dan pakcoy. Pada ke 3 jenis sayur tersebut memiliki perbedaan harga sesuai dengan jenis sayurnya.

Biaya penerimaan merupakan biaya yang diterima oleh suatu usaha. Berdasarkan tabel 6, Biaya penerimaan yang didapat dari hasil produksi yang dilakukan oleh usahatani Aufa Hidroponik pada bulan Agustus – September 2023 sebesar Rp3.400.000,00. Dalam usaha ini, selada merupakan sayur yang memiliki biaya penerimaan paling besar, yaitu Rp2.000.000,00 kemudian ada sawi yang memiliki penerimaan sebesar Rp1.000.000,00 dan yang paling sedikit adalah pakcoy sebesar Rp400.000,00.

Penerimaan usahatani Aufa Hidroponik dalam satu musim tanam atau dari Agustus – September dapat dilihat pada Tabel 1.

Keuntungan. Keuntungan merupakan selisih penerimaan (total *revenue*) dengan biaya total (total *cost*) yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi suatu usaha. Berikut merupakan keuntungan yang diperoleh usahatani Aufa Hidroponik dalam sekali musim tanam atau dari Agustus-September 2023 :

Tabel 5. Keuntungan usahatani Aufa Hidroponik bulan Agustus – September 2023

Keuntungan		
No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Penerimaan	1.700.000
2.	Biaya total	1.076.692
	Total	623.308

Sumber: Pengolahan data primer 2023

Keuntungan adalah selisih antara total penerimaan dan biaya keseluruhan. Biaya penerimaan yang didapat usahatani Aufa Hidroponik adalah sebesar Rp1.700.000,00 dan untuk biaya totalnya Rp1.076,00. Biaya total di dapat dari biaya tetap +biaya variabel. Keuntungan yang didapat Aufa Hidroponik dalam satu kali musim tanam atau satu periode pada bulan Agustus - September adalah Rp1.076.692,00. keuntungan ini merupakan keuntungan bersih yang diterima.

Revenue Cost Ratio (RCR). *Revenue Streams Ratio* (RCR) merupakan perbandingan antara penerimaan dan biaya total. Perhitungan *Revenue Cost Ratio* (RCR) usahatani Aufa Hidroponik dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. RCR Usahatani Aufa Hidroponik

RCR		
No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Penerimaan	1.700.000
2.	Biaya total	1.076.692
	RCR	1,58

Sumber: Pengolahan data primer 2023

Pada tabel 7 dapat dilihat perbandingan antara penerimaan yang diperoleh usahatani Aufa Hidroponik dengan biaya total yang dikeluarkan untuk produksi diperoleh perhitungan RCR sebesar 1,58. Dapat dilihat bahwa RCR 1,58 berarti lebih besar dari satu (1,58 > 1). Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp1,00 biaya yang dikeluarkan usahatani Aufa Hidroponik dapat menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,58. Dapat disimpulkan bahwa secara finansial usahatani Aufa Hidroponik menguntungkan serta layak dijalankan dan dikembangkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini, maka diperoleh kesimpulan yaitu:

1. Segmentasi pelanggan (*customer segments*) usahatani Aufa Hidroponik yaitu ibu-ibu rumah tangga, rumah makan, pedagang kebdab dan mie ayam, *catering*, toko sayur dan *frozen food*.
2. Proposisi nilai (*value propositions*) yaitu bonus setia pembelian sayuran dengan minimal belanja Rp50.000,00, kemasan standar supermarket dan memiliki kenyamanan berbelanja dan gratis ongkir minimal pembelian Rp50.000,00 dan untuk pelanggan tetapp pembelian sayur minimal 5 bungkus diantar dengan gratis ongkos kirim.
3. Saluran (*channels*) yaitu *update* pemesanan dan update kegiatan dilakukan melalui *whatsapp* dan *facebook.*
4. Hubungan pelanggan (*customer relationship*) yaitu melayani chat pelanggan secara fast respon, mengantar pesanan tepat waktu dan memberikan kebebasan pelanggan untuk memilih sayuran yang ada di greenhouse merupakan cara usahatani Aufa Hidroponik menjalin hubungan dengan pelanggannya
5. Arus pendapatan (*revenue stream*), pendapatan yang di dapat usahatani Aufa Hidroponik dari penjualan sayur hidroponik yang diproduksi sendiri berupa tanaman selada, sawi dan pakcoy
6. Sumberdaya kunci (*key resources*) yaitu lahan *greenhouse*, instalasi hidroponik dan sarana pendukung (internet dan listrik)
7. Aktivitas kunci (*key activities*), aktivitas utama yang dilakukan usahatani Aufa Hidroponik yaitu melakukan proses produksi seperti pembenihan, penanaman, perawatan dan panen. Selain melakukan proses produksi Aufa Hidroponik juga melakukan promosi penjualan.
8. Kemitraan utama (*key partnership*), saat ini tidak terdapat mitra yang bekerjasama dengan Aufa Hidroponik.
9. Struktur biaya (*cost structure*), dalam struktur biaya terdapat 2 jenis yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dikeluarkan yaitu biaya penyusutan dan biaya variabel yang dikeluarkan yaitu benih, nutrisi, *rockwol* dan listrik.
10. Usahatani Aufa Hidroponik dinyatakan layak dengan hasil RCR yang di dapat = 1,58 > 1.

Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Pemilik usaha diharapkan dapat menambah mitra bisnisnya seperti bekerja sama dengan rumah makan untuk mensuplai sayuran yang dapat di gunakan sebagai pendamping lalapan.
2. Pemilik usaha disarankan lebih mengembangkan selada dan sawi, dan meninggalkan pakcoy dikarenakan pakcoy kurang diminati dan memiliki penghasilan sedikit. Apabila pakcoy tetap ingin diusahakan maka target pasar pakcoy harus ada dan jelas.
3. Memberikan *maps* atau alamat *greenhouse* pada media sosial yang ada agar memudahkan konsumen yang ingin berkunjung maupun membeli sayuran yang ada di Aufa Hidroponik.
4. Menambah media sosial *Instagram* dan *Tiktok* agar memperluas promosi penjualan karna saat ini *Instagram* dan *Tiktok* merupakan platform digital yang banyak digunakan oleh masyarakat sehingga memungkinkan sekali apabila menambah media sosial akan memperluas promosi.
5. Membuat spanduk ataupun papan usaha pada *greenhouse* agar konsumen yang ingin membeli ataupun masyarakat yang sedang

lewat dapat mengetahui letak da nada penjualan sayur pada greenhouse tersebut.

6. Membuat poster untuk media sosial dan promosi agar konsumen maupun masyarakat yang ingin mengetahui sayuran apa saja yang dijual Aufa Hidroponik dan bagaimana cara pemesanan. Nantinya di dalam poster tersebut bisa berisi nama usaha, letak *greenhouse*, jenis sayur yang dijual dan cara pemesanan maupun kontak *whatsapp* yang biasa digunakan tempat pemesanan secara *online*.
7. Menambah pendapatan dengan menjual atribut atau kelengkapan hidroponik. Dikarenakan ada beberapa pemilik usahatani serupa yang pernah ingin membeli *rockwoll* di Aufa Hidroponik sehingga terdapat peluang untuk menambah penerimaan maupun keuntungan bagi usahatani Aufa Hidroponik yang dapat dimasukkan ke dalam blok *revenue streams.*
8. Pemilik usaha seharusnya mempekerjakan karyawan agar ada yang membantu jalannya usaha dengan maksimal. Karena usahatani Aufa Hidroponik ini merupakan usaha yang paling besar yang ada di desa sumber jaya dan Aufa Hidroponik juga memiliki penerimaan yang cukup untuk membayar karyawan sehingga sebaiknya Aufa Hidroponik mempekerjakan karyawan agar ada yang menjaga *greenhouse* pada saat musim panen.
9. Pemilik usaha sebaiknya menambah fasilitas penerangan pada *greenhouse* guna membantu memberi penerangan pada saat malam hari.
10. Dari penelitian yang telah dilakukan ada beberapa konsumen yang menginginkan Aufa Hidroponik menambah varian tanamannya seperti bayam, kangkung dan seledri.

DAFTAR PUSTAKA

Desa Sumber Jaya. (2024). *Desa sumber jaya*. Publik. https://sumberjaya-tanahlaut.desa.id/

Dirjen Hortikultura 2020-2024. (2020). *Revisi I Rencana Strategis Direktorat Jenderal Hortikultura 2020-2024*. 1–86.

Fauziah. (2019). analisis penerapan prinsip good agricultural practice (GAP) untuk pertanian berkelanjutan pada usahatani sawi di kelurahan landasan ulin utara kecamatan liang anggang banjarbaru. *Agribisnis*, *3*(3), 10.

Hidayat, R. (2023). ANALISIS BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) PADA usahatani Asri Hydrofarm. *Agribisnis*, 10.

Sulistyorini, I. (2021). *apa itu hidroponik*.. https://dinperta.bojonegorokab.go.id/. Diakses pada 2 Februari 2024