

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PUPUK ORGANIK MELALUI
PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS*
(Studi Kasus Pada UD. Nisyam Gantara di Desa Pekalooa,
Kabupaten Luwu Timur)**



HANI SABANIAH

G021201005



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PUPUK ORGANIK MELALUI
PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS*
(Studi Kasus Pada UD. Nisyam Gantara di Desa Pekalooa,
Kabupaten Luwu Timur)**

HANI SABANIAH

G021201005



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PUPUK ORGANIK MELALUI
PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS*
(Studi Kasus Pada UD. Nisyam Gantara di Desa Pekaloea,
Kabupaten Luwu Timur)**

**HANI SABANIAH
G021 20 1005**

Skripsi
Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
Pada:
Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar
2024

**LEMBAR PENGANTAR
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PUPUK ORGANIK MELALUI
PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS*
(Studi Kasus Pada UD. Nisyam Gantara di Desa Pekaloea,
Kabupaten Luwu Timur)

HANI SABANIAH
G021 20 1005

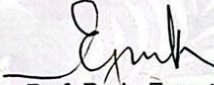
Skripsi,

telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Sarjana Program Studi Agribisnis
pada 21 Agustus 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan
pada

Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

Mengesahkan,
Pembimbing tugas akhir,


Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si
NIP. 19630910 198904 2 001


Prof. Dr. Ir. Eymal B. Demmallino, M.Si
NIP. 19640815 199002 1 001

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si
NIP. 19721107 199702 2 001



PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Pupuk Organik Melalui Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Pada UD. Nisyam Gantara di Desa Pekaloa, Kabupaten Luwu Timur)” adalah benar karya saya dengan arahan dari pembimbing Dr. Ir. Nurbaya Busthanul S.P., M.Si pembimbing utama dan Prof. Dr. Ir. Eymal B. Demmalino M.Si sebagai pembimbing pendamping. Karya ilmiah ini belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Saya menyatakan sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan skripsi ini adalah karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut berdasarkan aturan yang berlaku.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta (hak ekonomis) dari karya tulis saya berupa skripsi ini kepada Universitas Hasanuddin.

Makassar, 20 Agustus 2024



Hani Sabaniah

G021201005

ABSTRAK

HANI SABANIAH. **Strategi Pengembangan Bisnis Pupuk Organik Melalui Pendekatan *Business Model Canvas* (Studi Kasus Pada UD. Nisyam Gantara di Desa Pekaloea Kabupaten Luwu Timur)**. Pembimbing : NURBAYA BUSTHANUL dan EYMAL DEMMALINO

Latar Belakang. UD Nisyam Gantara merupakan salah satu Perusahaan agroindustri. Perusahaan ini berdiri pada tanggal 11 Oktober 2016 yang didirikan oleh Syamsul Jafar yang berlokasi di Dusun Bisaka, Desa Pekaloea, Kecamatan Towuti, Kabupaten Luwu Timur. Pengembangan usaha yang efektif memerlukan penerapan strategi yang tepat, dan salah satu alat yang dapat digunakan adalah Business Model Canvas (BMC). BMC membantu perusahaan dalam merumuskan strategi dengan menganalisis sembilan elemen kunci dari model bisnisnya. Dengan memahami dan mengelola sembilan elemen ini secara terintegrasi, perusahaan dapat merumuskan strategi yang komprehensif untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. **Tujuan.** Penelitian ini bertujuan mengetahui model bisnis usaha UD Nisyam Gantara saat ini menggunakan pendekatan BMC (Business Model Canvas dan merumuskan strategi dan program perbaikan yang dapat dilakukan dari hasil penyempurnaan BMC. **Metode.** Penelitian ini dilaksanakan selama bulan Juni hingga bulan Juli 2024 di Kecamatan Towuti, Desa Pekaloea, Kabupaten Luwu Timur. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dengan pemilik usaha sebagai informan. **Hasil.** Hasil menunjukkan BMC UD. Nisyam Gantara saat ini masih belum maksimal untuk menghasilkan strategi pengembangan bisnis maka dari itu dilakukannya transformasi BMC dengan melihat analisis sumberdaya dan kinerja perusahaan, yang menekankan elemen channels, key resources, dan value proposition.

Kata Kunci : Agroindustri, strategi, *business model canvas*

ABSTRACT

HANI SABANIAH. **Organic Fertilizer Business Development Strategy Through the *Business Model Canvas* Approach (Case Study on UD. Nisyam Gantara in Pekaloea Village, East Luwu Regency)**. Supervisors : NURBAYA BUSTHANUL and EYMAL DEMMALINO

Background. UD Nisyam Gantara is one of the agro-industrial companies. This company was established on October 11, 2016 which was founded by Syamsul Jafar which is located in Bisaka Hamlet, Pekaloea Village, Towuti District, East Luwu Regency. Effective business development requires the implementation of the right strategy, and one of the tools that can be used is the Business Model Canvas (BMC). BMC assists companies in formulating strategies by analyzing the nine key elements of its business model. By understanding and managing these nine elements in an integrated manner, companies can formulate a comprehensive strategy to achieve sustainable growth. **Aim.** This study aims to find out the current business model of UD Nisyam Gantara using the BMC (Business Model Canvas) approach and formulate strategies and improvement programs that can be carried out from the results of BMC improvement. **Method.** This research was carried out from June to July 2024 in Towuti District, Pekaloea Village, East Luwu Regency. This research is a descriptive research using a qualitative approach, with business owners as informants. **Result.** The results show BMC UD. Nisyam Gantara is currently still not optimal to produce a business development strategy, therefore BMC transformation is carried out by looking at the analysis of company resources and performance, which emphasizes the elements of channels, key resources, and value proposition.

Keywords: Agroindustry, strategy, business model canvas

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Hani Sabaniah, lahir di Bone-bone pada tanggal 19 September 2002. Penulis merupakan anak terakhir dari delapan bersaudara yang lahir dari pasangan Bapak Nirwan Jafar dan Ningsih. S. Selama hidup penulis telah menyelesaikan masa pendidikan mulai dari :

1. TK Islam Baitul Fikri (2007-2008)
2. SDN 211 Bone-Bone (2008-2014)
3. SMP Negeri 1 Bone-Bone (2014-2017)
4. SMA Negeri 4 Luwu Utara (2017-2020)

Kemudian penulis melanjutkan Pendidikan di Universitas Hasanuddin melalui jalur SNMPTN pada tahun 2020 sebagai mahasiswa Strata 1 (S1) Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian. Selama menempuh Pendidikan di Universitas Hasanuddin, penulis aktif dalam kegiatan organisasi, baik intra kampus maupun ekstra kampus. Penulis menjadi anggota penuh di MISEKTA Unhas periode 2022/2023 dan menjadi pengurus di IPMIL RAYA Unhas Periode 2022/2023. Penulis juga pernah menjadi asisten mata kuliah Kewirausahaan Program Studi Agroteknologi pada tahun akademik 2023/2024. Penulis juga pernah mengikuti program magang di Dinas Lingkungan Hidup Kota Makassar pada Bidang Keanekaragaman Hayati pada tahun 2023 kemudian di PT. Galung Loanna Indonesia pada Bidang Pemasaran dan Keuangan di tahun 2023. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti seminar, webinar, ataupun workshop mulai dari tingkat regional, nasional, hingga tingkat internasional.

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah Rabbil alamiin, segala puji syukur penulis hanturkan atas kehadiran Allah SWT Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Tuhan bagi semesta, atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Bisnis Pupuk Organik Melalui Pendekatan Business Model Canvas”. Tanpa rahmat dan hidayah-Nya, tak mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tak lupa pula shalawat dan salam kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW yang telah memberi tauladan bagi kita semua.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil. Melalui kesempatan yang mulia ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu semasa penulis berjuang menuntut ilmu di kampus khususnya pihak yang membantu untuk kelancaran penulisan skripsi ini. Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi. Namun, dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Dengan segala kerendahan hati, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Skripsi ini penulis persembahkan kepada Ayahanda **Nirwan Jafar, S.Pd.** dan Ibunda tercinta **Ningsih. S** yang telah sangat sabar membesarkan penulis dengan kasih sayang yang tak terhingga yang selalu mendoakan kebaikan anak-anaknya untuk keberhasilan penulis dalam menyelesaikan studinya sampai sarjana. Terima kasih selalu berjuang dan bekerja keras untuk kehidupan penulis.
2. Teruntuk saudara kandungku, **Kakak-kakakku** terima kasih atas segala doa, semangat dan motivasi yang telah diberikan kepada penulis selama ini.
3. Ibu **Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, S.P., M.Si.** selaku Pembimbing I, terima kasih atas waktu, ilmu, arahan dan saran yang diberikan kepada penulis selama proses bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap Ibu senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah SWT serta diberikan kesehatan dan rezeki yang berlimpah oleh Allah SWT.
4. Bapak **Prof. Dr. Ir. Eymal B. Demmallino, M.Si** selaku Pembimbing II, terima kasih atas segala waktu yang telah diluahkan, ilmu, arahan dan saran yang diberikan kepada penulis selama proses bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang telah membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap Bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah SWT.
5. Bapak **Prof. Dr. Ir. Akhsan, M.S.** selaku Penguji I dan **Bapak Ir. Rusli M. Rukka S.P., M.Si.** selaku Penguji II, terima kasih telah memberikan masukan dan arahan dalam perbaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga bapak senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.

6. **Bapak dan ibu dosen**, khususnya **Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian** yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
7. **Seluruh Staf dan Pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian** terkhusus **Pak Rusli, Bu Ima, dan Kak Farrel** yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
8. Untuk sahabatku tercinta **Yayang Levia, Fitra Ayu Ramadhani dan Lutfia Mutmainnah** terima kasih telah selalu ada untuk menjadi teman berbagi cerita dan keluh kesah penulis. Terima kasih atas cerita, pengalaman, tawa dan tangis, serta doa dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis. Semoga kita bisa selalu bersama-sama. Terima Kasih sudah berjuang bersama ditengah rantau.
9. Untuk saudara tak sedarah **Aliah Dagadwati, Al Fitri Sahwana, dan Era Pasirah** terima kasih telah menjadi teman belajar, teman berbagi dan teman cerita untuk penulis. Terima kasih telah kebersamai penulis dalam segala hal selama perkuliahan dan berorganisasi. Terima kasih atas segala bantuan, doa, semangat dan motivasi untuk penulis selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas segala cerita, pelajaran, pengalaman, tawa dan tangis yang dilalui bersama. Penulis sangat bersyukur bertemu dengan orang-orang baik seperti kalian di bangku perkuliahan ini. Sekali lagi, terima kasih dan selamat untuk kita sudah sampai di tahap akhir ini.
10. Untuk temanku tersayang **Hardiyanti Awalia dan Aulia Afifi**, terima kasih atas segala doa, semangat dan dukungan yang diberikan kepada penulis dan telah kebersamai selama perkuliahan. Terima kasih atas segala cerita, tawa, dan tangis yang telah kita lalui bersama-sama. Semoga kelak kita akan selalu bersama.
11. Keluarga besar **Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2020 (20FSAGON)**. Terima kasih telah menjadi saudara dan keluarga baru, terima kasih atas cerita, pengalaman, tawa, tangis selama perkuliahan ini serta segala bantuannya, segala suka duka yang kita alami bersama, segala kebersamaan yang telah kita lewati. Semoga kita semua mencapai keberhasilan kita masing-masing dengan cara yang indah. Semangat untuk mengejar mimpi kita masing-masing dan semoga kelak kita tidak akan saling melupakan.
12. Kepada **Bapak Syamsul Jafar dan Istri** selaku pemilik usaha UD. Nisyam Gantara yang bersedia menjadi **informan untuk memenuhi tugas akhir** di Desa Pekaloa, Kecamatan Towuti, Kabupaten Luwu Timur. Penulis mengucapkan terima kasih atas segala bantuan dan kemudahan yang telah diberi. Terima kasih pula atas waktu, fasilitas, kesempatan serta pengalaman dan pengetahuan baru yang telah diberikan kepada penulis.
13. Teman-teman KKN Beti Genk **Ame, Ayu, Yuyun, Koko, Yogi, dan Hanan** terima kasih sudah menjadi keluarga baru bagi penulis, serta terima kasih atas segala doa dan dukungan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
14. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuannya demi kelancaran dan keberhasilan penyusunan skripsi ini.
15. Terakhir, **Hani Sabaniah** terimakasih untuk diri sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah mampu menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih karena

terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati setiap proses yang dilalui. Terima kasih sudah bertahan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, karena dengan segala keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang masih harus penulis tingkatkan lagi agar bisa lebih baik ke depannya. Untuk itu, penulis sangat menerima kritik dan saran yang membangun dari pihak mana pun. Semoga skripsi ini bermanfaat untuk siapapun yang membacanya.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN.....	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Research gap (Novelty)	2
1.4 Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Kegunaan Penelitian.....	3
1.6 Kerangka Pemikiran	4
II. METODE PENELITIAN.....	6
2.1 Lokasi Penelitian.....	6
2.2 Metode Penelitian	6
2.3 Jenis dan Sumber Data	6
2.4 Teknik Pengumpulan Data	6
2.5 Teknik Analisis Data	7
2.5.1 Analisis Deskriptif	7
2.5.2 Business Model Canvas (BMC).....	7
III. HASIL DAN PEMBAHASAN	10
3.1 Deskripsi Usaha.....	10
3.1.1 Sejarah Singkat	10
3.1.2 Visi dan Misi Agrosistem Kasus	10
3.2 Analisis Posisi Sumberdaya Agrosistem.....	11

3.2.1 Sumberdaya Lahan dan Bangunan	11
3.2.2 Sumberdaya Alat dan Mesin	12
3.2.3 Sumberdaya Manusia.....	13
3.2.4 Sumberdaya Finansial.....	14
3.3 Kegiatan Agrosistem Kasus.....	16
3.3.1 Proses Pengadaan Bahan Baku	16
3.3.2 Proses Produksi	16
3.3.3 Proses Pemasaran.....	17
3.4 Kinerja Agrosistem.....	19
3.4.1 Pengendalian Keuangan	19
3.4.2 Analisis Pendapatan.....	20
3.5 Desain Business Model Canvas Saat Ini	20
3.6 Desain Transformasi <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	24
IV. PENUTUP	29
4.1 Kesimpulan	29
4.2 Saran	30
DAFTAR PUSTAKA.....	31
LAMPIRAN.....	34

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Lahan yang dimiliki UD. Nisyam Gantara	11
Tabel 2 Jenis dan Nilai Alat dan Mesin UD. Nisyam Gantara 2024.....	13
Tabel 3. Sumberdaya Manusia yang dimiliki UD. Nisyam Gantara	14
Tabel 4. Analisis Posisi Sumberdaya Finansial UD. Nisyam Gantara	15
Tabel 5. Jumlah Produksi Pupuk UD. Nisyam Gantara Pada Juni 204	17
Tabel 6. Jumlah Pupuk yang Dipasarkan Oleh UD. Nisyam Gantara.....	18
Tabel 7. Biaya Tetap yang dikeluarkan UD. Nisyam Gantara Pada Juni 2024.....	19
Tabel 8. Biaya Variabel UD. Nisyam Gantara Pada Bulan Juni 2024.....	20
Tabel 9. Pendapatan UD. Nisyam Gantara Pada Bulan Juni Tahun 2024	20
Tabel 10. Desain Transformasi Business Model Canvas UD. Nisyam Gantara	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran	5
Gambar 2. Business Model Canvas	9
Gambar 3. Lahan Produksi UD. Nisyam Gantara.....	12
Gambar 4. Alur Pemasaran UD. Nisyam Gantara.....	18
Gambar 5. Desain Business Model Canvas UD. Nisyam Gantara Saat ini	23
Gambar 6. Desain Transformasi Business Model Canvas UD. Nisyam Gantara 2024	28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara Penelitian	34
Lampiran 2. Dokumentasi.....	37

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kesadaran akan pentingnya menjaga kualitas tanah mengubah pola pandang petani dan pemangku kepentingan di bidang pertanian. Pupuk organik terbukti sangat bermanfaat bagi peningkatan produksi pertanian, baik secara kualitas maupun kuantitas (Widowati et al., 2022). Pupuk organik mengandung bahan-bahan organik seperti pupuk kandang, kompos, atau bahan limbah organik lainnya. Bahan organik inilah yang membantu meningkatkan kesuburan tanah dengan terpenuhinya ketersediaan nutrisi dan kapasitas untuk menahan air tanah. Bahan organik seperti nitrogen, kalium, dan fosfor yang memberikan sumber nutrisi pada tanah. Selain meningkatkan kesuburan tanah pupuk organik juga dapat meningkatkan struktur tanah karena dengan cara meningkatkan agregasi partikel tanah.

Struktur tanah yang baik menciptakan aliran air yang lebih baik, penetrasi akar yang lebih baik, dan sirkulasi udara yang lebih baik didalam tanah. Pupuk organik meningkatkan aktivitas mikroba tanah dengan memberikan nutrisi yang baik untuk mikroorganisme tanah (bakteri, jamur, dan nematoda yang bermanfaat). Pengurangan risiko pencemaran juga dapat terjadi dalam penggunaan pupuk organik dibanding pupuk anorganik. Pupuk organik memasok nutrisi secara perlahan sehingga dapat diuraikan oleh mikroorganisme tanah yang mengurangi risiko pencemaran. Sedangkan penggunaan pupuk anorganik secara berlebihan terlarut dalam air yang dapat mencemari sumber air tanah dan permukaan. Memanfaatkan bahan organik yang berinovasi, dan limbah pertanian sebagai pupuk dapat mengurangi ketergantungan pada pupuk kimia dan meminimalisir dampak buruk terhadap lingkungan (Siregar, 2023).

Menteri Pertanian Syahrul Yasin Limpo mengajak para petani di seluruh Indonesia untuk meningkatkan penggunaan pupuk sendiri alias pupuk organik. Menurutnya, pupuk organik sangat dibutuhkan, selain karena pupuk subsidi yang ada saat ini jumlahnya sangat terbatas. "Belum lagi bahan baku pupuk seperti gugus fosfat yang sebagian besar dikirim dari Ukraina dan Rusia tersendat karena perang keduanya. Jadi yang tidak dapat pupuk subsidi segeralah menghadirkan pupuk organik. Minimal setiap Kabupaten harus jadi percontohan dan tidak mengandalkan bantuan pemerintah pusat," ujar Syahrul Yasin Limpo. (OL-13). Berdasarkan kebijakan pupuk bersubsidi pada Permentan No. 10 Tahun 2022 pupuk bersubsidi hanya terdiri dari urea dan Nitrogen (N), Fosfor (P) dan Kalium (K) hanya untuk sembilan komoditas prioritas didasarkan pada kebutuhan pangan pokok negara dengan pertimbangan penetapan alokasi melihat ketersediaan anggaran, luas lahan spasial Sembilan komoditas, dan database petani di Sistem Informasi Manajemen Penyuluhan (Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2022).

Agroindustri merupakan kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut, dengan demikian agroindustri meliputi industri pengolahan hasil pertanian, industri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan industri jasa sektor pertanian (Udayana, 2011). Peranan agroindustri dapat mendorong adanya pengembangan usaha untuk meningkatkan kesejahteraan petani pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengembangan usaha agroindustri di pedesaan merupakan salah satu pilihan usaha penting dan sangat strategis untuk dikembangkan. Diharapkan melalui pengembangan usaha agroindustri di pedesaan mulai dari skala kecil hingga

skala menengah secara bertahap akan terdorong mata rantai agribisnis di daerah yang semakin meningkat.

Salah satu perusahaan perorangan yang bergerak dalam bidang agroindustri di Sulawesi Selatan adalah UD Nisyam Gantara. Perusahaan ini berdiri pada tanggal 11 Oktober 2016. Perusahaan ini didirikan oleh Syamsul Jafar yang berlokasi di Dusun Bisaka, Desa Pekaloa, Kecamatan Towuti, Kabupaten Luwu Timur. Jenis produk yang di hasilkan oleh perusahaan ini adalah pupuk organik berbahan limbah gergaji kayu dan pupuk granul. Segmentasi pasar usaha ini adalah perusahaan Pertambangan dan Perkebunan yang ada di Luwu Timur dan petani namun berdasarkan penjualan petani kurang minat terhadap pupuk organik ini. Pemilik usaha menggunakan strategi tertentu dengan mengutamakan kualitas produk, pembinaan karyawan, dan selalu berinovasi untuk mengembangkan usahanya. Namun strategi yang dilakukan oleh usaha ini belum bisa melengkapi kelemahan dan ancaman yang ada.

Business Model Canvas dapat menjadi alat sederhana dalam menghasilkan alternatif strategi Perusahaan, disampaikan oleh (Abdulaziz et al., 2022). Melalui *Business Model Canvas*, pelaku usaha dapat menyusun sedemikian rupa model bisnis dengan mudah untuk kemudian menciptakan alternatif strategi bisnis yang baru dalam upaya peningkatan daya saing khususnya pada sektor bisnis. Ini adalah suatu metode untuk mengenal lebih detail rupa usaha yang sedang atau yang akan di jalani dalam satu lembar kanvas yang berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi satu sama lain dan didalamnya mencakup strategi internal maupun eksternal suatu unit usaha. *Business Model Canvas* adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai serta mengubah model bisnis sesuai dengan kondisi suatu organisasi (Wardana & Sitania, 2023). Terdapat 9 (sembilan) elemen blok bangunan dasar yang terdiri dari customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure (Hambali & Andarini, 2021).

1.2 Rumusan Masalah

Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menetapkan strategi pengembangan usaha adalah dengan menerapkan bisnis ke dalam salah satu model bisnis. Perusahaan tidak akan dapat berjalan maksimal jika tidak didasari oleh pengkajian dan perumusan model bisnis yang tepat. Penggunaan *Business Model Canvas* dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis perusahaan dan hubungan yang terjadi antar-blok dengan cara yang lebih atraktif. UD Nisyam Gantara belum pernah memetakan bisnis dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) tersebut sehingga pemilik usaha mengalami kesulitan dalam mendeteksi elemen-elemen usaha.

Berdasarkan uraian tersebut peneliti tertarik meneliti mengenai :

1. **Bagaimana model bisnis di UD. Nisyam Gantara saat ini dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*?**
2. **Strategi dan program perbaikan apa saja yang dapat dilakukan dari hasil penyempurnaan *Business Model Canvas* untuk pengembangan perusahaan kedepannya?**

1.3 Research gap (Novelty)

Dalam melaksanakan penelitian dan menyusun laporan penelitian, penulis menggunakan penelitian-penelitian terdahulu sebagai rujukan agar penelitian menjadi lebih terarah dan tidak melakukan kesalahan-kesalahan yang telah

dilakukan penelitian-penelitian terdahulu. Adapun penelitian dari Ni Made Yuni Erawati yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Pupuk Organik pada UD Darma Puri Farm” yang menggunakan metode analisis SWOT dan matriks QSPM dalam penentuan strategi (Tangkas et al., 2018).

Penelitian selanjutnya dengan judul “Strategi Pengembangan Bisnis pada Pusat Koperasi Madu Hutan Kapuas oleh M. Purna Dewansyah Saputra yang menggunakan analisis EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*) Dan IFAS (*Internal Strategic Factory Analysis Summary*) yang bertujuan mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan utama serta ancaman dan peluang utama (Dewansyah et al, 2021).

Penelitian selanjutnya oleh Dudi Septiadi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran berbasis Pertanian organik. Hasil penelitian alternatif strategi yang diperoleh untuk pengembangan usaha tani sayuran berbasis organik adalah bantuan modal kerja dan sharing pengetahuan untuk meningkatkan minat petani terhadap pertanian organik dan kontrak kerja sama dengan pihak pemerintah dan pihak swasta dalam penyediaan sayuran organik pada kegiatan yang diselenggarakan di Mataram (Sefi et al., 2022).

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Viali et al., 2018) yang berjudul “Strategi Pengembangan bisnis Cargo Pt. garuda indonesia, tbk dengan Pendekatan *business model canvas*” dengan hasil penelitian dari identifikasi, analisis tingkat kepentingan dan tingkat kinerja maka terbentuklah New BMC Direktorat cargo yang menitik beratkan pada tiga elemen yaitu pada customer segment, channels dan revenue stream.

Beberapa Penelitian di atas memiliki perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu dari lokasi, metode analisis penelitian, dan subsistem yang diteliti. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Pekalooa, Kecamatan Towuti Kabupaten Luwu timur menggunakan metode penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu menggambarkan fenomena atau peristiwa secara mendalam dan terperinci berdasarkan perspektif subjek yang diteliti. Pada penelitian ini menggunakan desain transformasi model bisnis UD. Nisyam Gantara sebagai strategi pengembangan bisnis dilakukan dengan tetap mempertahankan model bisnis dari 9 elemen yang ada sebelumnya, tetapi dilakukan transformasi model bisnis dengan menambahkan strategi-strategi baru pada 9 elemen tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan Penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Bisnis melalui pendekatan Business Model Canvas pada UD. Nisyam Gantara”. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber pengetahuan bagi pembaca mengenai pentingnya (*Business Model Canvas*) untuk pengembangan sebuah usaha.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini yaitu :

1. Mengetahui model bisnis usaha UD Nisyam Gantara saat ini menggunakan pendekatan BMC (Business Model Canvas)
2. Merumuskan strategi dan program perbaikan yang dapat dilakukan dari hasil penyempurnaan BMC

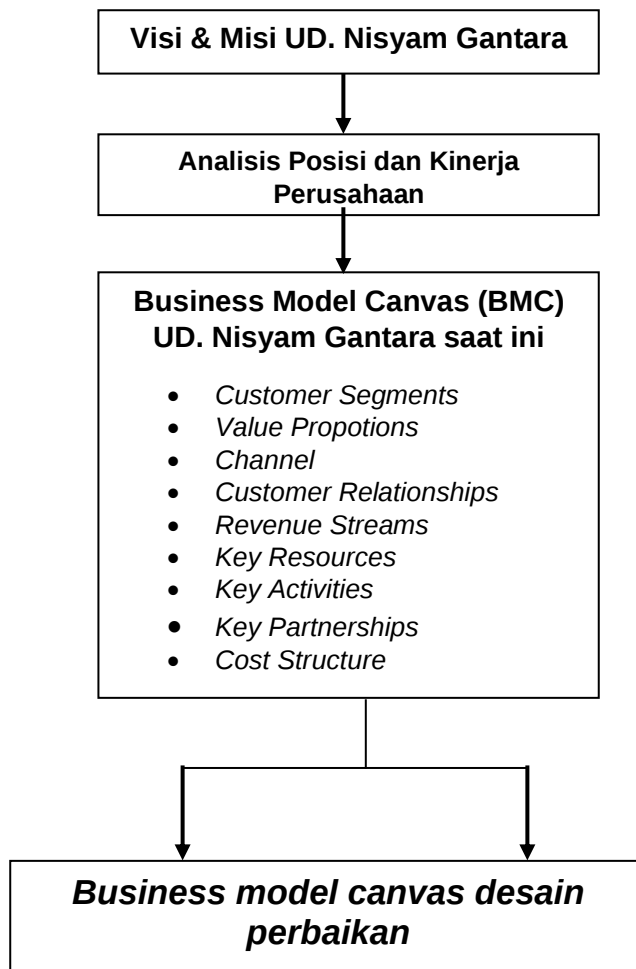
1.5 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan yang telah diuraikan maka hasil penelitian ini diharapkan dapat:

1. Bagi Bidang akademik, penelitian ini sebagai bahan informasi atau referensi untuk pengembangan ilmu bagi peneliti lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.
2. Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat menjadi pengetahuan tentang merumuskan strategi alternatif pada usaha
3. Bagi Pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi tentang strategi pengembangan usaha

1.6 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan pada tinjauan literatur di atas, maka kerangka konseptual dalam penelitian ini meneliti terkait “Strategi Pengembangan Bisnis Pupuk Organik Melalui Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Pada UD. Nisyam Gantara di Desa Pekaloea, Kabupaten Luwu Timur)” dengan menganalisis posisi dan kinerja Perusahaan. Pada gambar dibawah ini, digambarkan mengenai konsep pada penelitian ini.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

II. METODE PENELITIAN

2.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di UD.Nisyam Gantara yang berada di Dusun Bisaka, Desa Pekaloea, Kecamatan Towuti, Kabupaten Luwu Timur. Penentuan tempat penelitian ini dipilih secara sengaja (purposive) dengan pertimbangan bahwa penggunaan pupuk organik membawa manfaat signifikan dalam meningkatkan hasil pertanian terutama bagi petani lada yang menjadi primadona di kecamatan towuti, baik dari segi kualitas maupun kuantitas produksi. Selain itu, pupuk organik juga dapat mengurangi dampak pencemaran lingkungan dan secara berkelanjutan meningkatkan kualitas tanah. Penerapan pupuk organik dalam jangka panjang memiliki potensi untuk meningkatkan produktivitas lahan dan mencegah degradasi tanah. Kecamatan Towuti selain menjadi penghasil sektor perkebunan Lada sebagian besar penduduknya, kecamatan Towuti juga merupakan penghasil kayu olahan. Penelitian ini akan dilaksanakan selama bulan Juni-Juli 2024.

2.2 Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah pengujian yang dilakukan secara bertahap dimana peneliti dapat mendeskripsikan satu atau lebih beberapa gejala, kasus, perkara yang terjadi saat ini, mengambil masalah kemudia memusatkan perhatian kepada masalah-masalah aktual (Hutamy, dkk 2021).

Dalam metode ini, peneliti berfungsi sebagai instrumen utama, pengumpulan data dilakukan melalui triangulasi teknik, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menyoroti makna daripada generalisasi (Zuchri Abdussamad, 2022). Pendekatan kualitatif dalam penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat secara keseluruhan strategi pengembangan yang diterapkan dalam usaha pupuk organik UD.Nisyam Gantara.

2.3 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan ada dua macam yaitu sebagai berikut: (Sugiyono 2019)

1. Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang secara langsung memberikan informasi kepada pengumpul data, data yang diperoleh secara langsung melalui observasi lapangan dan hasil wawancara terhadap pemilik/owner UD.Nisyam Gantara.

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang tidak secara langsung memberikan informasi kepada pengumpul data, biasanya melalui orang lain atau dokumen. Data sekunder yakni data yang diperoleh melalui bahan kepustakaan. Data tersebut diperoleh dari literatur-literatur penunjang seperti artikel, jurnal, tulisan blog internet, dokumen-dokumen penting, laporan hasil penelitian, makalah dan sebagainya dan sumber-sumber terpecaya lainnya.

2.4 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulan data sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi, adalah suatu teknik atau cara mengumpulkan data yang

sistematis terhadap objek penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung (Hardani et al., 2020). Penelitian ini melakukan pengamatan langsung pada Usaha Pupuk Organik UD. Nisyam Gantara.

2. Interview (Wawancara)

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara (informan). Peneliti mewawancarai seluruh subjek yang telah ditentukan, berkaitan dengan masalah yang diteliti (S. R. Aprilia, 2022). Teknik Wawancara yaitu percakapan yang berisi tanya jawab antara peneliti kepada pihak UD. Nisyam Gantara memperoleh informasi yang diinginkan peneliti.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi yaitu penulis menggunakan cara untuk mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, foto, laporan agenda usaha pupuk organik UD. Nisyam Gantara.

2.5 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan suatu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari observasi dan hasil wawancara dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami (Sutisna, 2021). Analisis data yang dilakukan secara kualitatif, data kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis *Business Model Canvas* (BMC).

2.5.1 Analisis Deskriptif

Dalam penelitian ini, analisis deskriptif adalah langkah awal yang penting untuk menggambarkan dan merangkum data yang telah dikumpulkan. Tujuan utamanya adalah untuk memberikan pemahaman yang jelas mengenai karakteristik dasar dari data-data yang didapatkan.

Analisis posisi sumber daya adalah proses evaluasi yang bertujuan untuk memahami dan menilai sumber daya yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau organisasi. Tujuannya adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, serta potensi dari sumber daya tersebut, sehingga dapat mengoptimalkan penggunaan dan mengidentifikasi peluang atau tantangan yang mungkin ada.

Analisis kinerja usaha adalah proses evaluasi untuk mengukur sejauh mana sebuah perusahaan atau organisasi mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan. Ini mencakup berbagai aspek, termasuk keuangan, operasional, dan strategis, untuk mendapatkan gambaran menyeluruh tentang efektivitas dan efisiensi perusahaan.

2.5.2 Business Model Canvas (BMC)

Analisis BMC digunakan untuk mengidentifikasi model bisnis UD. Nisyam Gantara yang dilakukan melalui analisis BMC pada Sembilan elemen. *Business Model Canvas* digunakan untuk memberikan usulan rancangan model bisnis baru sehingga dengan melalui pendekatan *Business model canvas* dapat merumuskan desain transformasi model bisnis baru. Desain transformasi model bisnis tersebut dilakukan dengan melakukan diskusi Bersama pemilik usaha UD. Niyam Gantara.

1. Segmen Pelanggan (Customer Segments)

Customer Segments adalah perbedaan kelompok manusia atau organisasi untuk menentukan tujuannya agar dapat lebih fokus dalam mengembangkan strategi bisnis untuk segmen pelanggan tertentu sesuai dengan karakteristik, kebiasaan dan kebutuhannya.

2. Proposisi Nilai (Value Proposition)

Value Proposition adalah kumpulan dari produk dan layanan yang bisa ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pelanggan. Proposisi nilai memberikan nilai lebih yang tercipta dari berbagai elemen seperti sesuatu yang baru, kustomisasi, desain, merek, harga, akses dan kenyamanan.

3. Saluran (Channels)
Channels adalah bagaimana anda bisa menyampaikan produk anda sampai hingga pada konsumen.
4. Sumber pendapatan (Revenue Streams)
Revenue Streams yaitu uang tunai yang dihasilkan perusahaan dari masing-masing. Berupa pendapatan transaksi di mana dihasilkan dari satu kali pembayaran pelanggan dan pendapatan berulang di mana dihasilkan dari pembayaran pelanggan berkelanjutan.
5. Sumber daya (Key Resource)
Ket Resource yaitu sumber daya utama perusahaan yang digunakan sebagai alat untuk mengoperasikan bisnis agar proses bisnis dapat berjalan dengan optimal. Elemen ini juga dikategorikan menjadi tiga, yaitu produksi, pemecahan masalah, dan platform atau jaringan
6. Hubungan konsumen (Customer Relationship)
Customer Relationship merupakan elemen dimana perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggan nya. Perlu pengawasan yang ketat dan intensif agar pelanggan tidak mudah berpaling ke bisnis yang lain hanya karena jalinan hubungan yang kurang baik. elemen ini memiliki empat jenis kemitraan yang berbeda, yaitu aliansi strategis antara non-pesaing, kemitraan strategis antar pesaing, usaha patungan untuk mengembangkan bisnis baru, dan hubungan antara pembeli dengan pemasok untuk menjamin pasokan yang dapat diandalkan.
7. Aktivitas yang dijalankan (Key Activities)
Key Activities merupakan semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis yang berkaitan dengan sebuah produk, di mana kegiatan utamanya adalah menghasilkan proposisi nilai.
8. Kerjasama (Key Partnership)
Key Partnership dapat didefinisikan sebagai hubungan kerja sama antar perusahaan yang mana salah satu di antara dua perusahaan bertindak sebagai pemasok bahan baku atau bahan jadi, dan perusahaan satunya bertindak sebagai produksi bahan baku dan penjual bahan jadi yang dihasilkan dari hasil produksi, sehingga kedua perusahaan mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang telah ditetapkan dalam perjanjian mitra kerja.
9. Struktur Biaya (Cost Structure)
Cost Structure adalah jenis biaya yang terjadi untuk jalannya usaha. Cost Structure merupakan elemen yang menjelaskan semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan suatu model bisnis (Permana, 2013).

The Business Model Canvas

Sumber : <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>

Gambar 2. Business Model Canvas