



## **Analisis Kelayakan Bisnis Olahan Tanaman Obat Menggunakan Metode *Business Model Canvas* (BMC)**

**Bunga Listiani\* , Forijati**

Prodi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Nisantara PGRI Kediri

\*Email korespondensi: bungalist.14@gmail.com

Diterima: 27 Oktober 2022

Dipresentasikan: 12 November 2022

Disetujui terbit: 20 Desember 2022

### **ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan peneliti untuk menganalisis kelayakan bisnis olahan tanaman obat menggunakan metode Business Model Canvas (BMC). Penelitian ini dilakukan karena bisnis olahan tanaman obat di Kediri masih minim. sehingga, banyak pelaku usaha kesulitan dalam pemasaran dan dalam produksi. Penelitian ini merupakan hasil wawancara, observasi, dokumentasi dan studi literatur. Dalam penelitian ini pemilihan sampel menggunakan teknik non-probability sampling. Sedangkan pendekatan pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan analisis deskriptif. Business Model Canvas (BMC) dibagi dalam sembilan komponen (blok) *Customer Segments* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (proposisi nilai), *Channel* (Saluran), *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitran Utama) dan *Cost Struktur* (Struktur Biaya).

**Kata Kunci :** Business Model Canvas (BMC), tanaman obat

### **PENDAHULUAN**

Indonesia adalah negara yang kaya akan sumber daya alam, termasuk beberapa tanaman yang dikategorikan sebagai tanaman obat (Istiqfar et al., 2017). Tumbuhan ini tumbuh liar atau tidak segera ditanam sebagai tanaman hias dalam ruangan. Tapi pertamanya, banyak orang tidak menyadari kelebihan tanaman ini. Hal ini mungkin karena kurangnya pengetahuan tentang tanaman obat, sifat-sifatnya dan jenisnya. Menjadi salah satu faktor mengapa tidak banyak orang yang membudidayakan secara maksimal.

Namun seiring waktu, ternyata banyak orang yang penasaran dengan banyaknya manfaat tanaman obat, dan banyak pula yang memilih meminum obat herbal untuk mengobati penyakit yang dialaminya atau untuk menunjang menjaga Kesehatan tubuh. Salah satu contoh nyata adalah maraknya pembudidayaan berbagai tanaman bermanfaat, baik sakala kecil dengan membuat tanaman obat keluarga maupun komersial. Jahe, temulawak, kumis kucing, laja dan tanaman lainnya ditanam.

Kita harus mampu mengubah kemungkinan perusahaan sederhana menjadi prospek bisnis besar di tengah persaingan bisnis yang ketat dan beragam. Hal ini menuntut kita menghasilkan ide-ide baru yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Orang cenderung membutuhkan sesuatu yang berguna dalam kehidupan modern, oleh karena itu tidak disangka begitu banyak barang instan bermunculan. Untuk itu diperlukan perencanaan yang matang dari pihak kita agar perusahaan yang kita buat dapat terwujud dan berkembang sesuai dengan harapan dan strategi. Jadi, kita butuhkan bagaimana perencanaannya, dan prosedurnya, *Business Model Canvas* akan memberikan deskripsi dengan jelas.



Kali ini *Business Model Canvas* (BMC) yang dikembangkan Alexander Osterwalder serta Yves Pigneur digunakan sebagai model bisnisnya. BMC adalah media yang dapat meningkatkan pemahaman kita tentang jenis bisnis yang sedang atau sedang kita jalankan. Selain itu, mengubah ide model bisnis yang kompleks dari rumit menjadi mudah dalam model bisnis ini (Pontoh et al., 2021).

BMC dibagi dalam sembilan komponen (blok) yaitu: *Customer Segments* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (proposisi nilai), *Channel* (Saluran), *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitran Utama) dan *Cost Struktur* (Struktur Biaya).

Dengan adanya permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk melakukan "Analisis Kelayakan Bisnis Olahan Tanaman Obat Menggunakan Metode Business Model Canvas (BMC)". Peneliti menggunakan pelaku usaha yang mengolah tanaman obat di Kediri sebagai subjek penelitian.

## **METODE**

Metode penelitian menggunakan metode kualitatif dalam penelitiannya. Metode pendekatan kualitatif juga dikenal sebagai metode baru, adalah metode yang menggunakan peneliti sebagai alat utama untuk menganalisis kondisi objek ilmiah (Sugiyono, 2011).

Dalam penelitian menggunakan teknik penelitian deskriptif. Tanpa berusaha menarik kesimpulan yang luas, analisis deskriptif adalah metode analisis data yang melibatkan penggambaran atau pencirian berdasarkan informasi dari berbagai sumber di lapangan yang sebenarnya (Sugiyono, 2011). Analisis kelayakan usaha dengan teknik Business model canvas diidentifikasi menggunakan analisis deskriptif. Sehingga perencanaan bisnis olahan tanaman obat menjadi lebih mudah dengan menggunakan analisis kelayakan bisnis untuk mendeteksi dan meminimalkan risiko kerugian finansial.

Pemilihan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik non-probability sampling, yang melibatkan pemilihan sampel tanpa menawarkan Setiap orang dalam populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih. Strategi pemilihan sampel dengan pertimbangan tertentu dan penetapan kriteria sebelum melakukan penelitian yang dikenal dengan purposive sampling (Sugiyono, 2011). Untuk sampel dari penelitian ini adalah para pelaku bisnis olahan tanaman obat.

Sesuai dengan keputusan tim pelaksana Matching Fund, penelitian dilakukan di lokasi penelitian Kediri, Jawa Timur pada bulan September hingga Desember. Pengumpulan data dari pelaku usaha olahan tanaman obat melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi literatur.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pendekatan model bisnis sangat penting bagi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Untuk bertahan di lingkungan bisnis yang sering berubah, perusahaan membutuhkan pendekatan model bisnis yang inovatif. Sehingga dengan bantuan model bisnis, perusahaan akan dapat memahami, membenarkan, dan meramalkan Tindakan yang harus diambil agar perusahaan menghasilkan keuntungan. Model bisnis adalah ilustrasi abstrak tentang bagaimana sebuah perusahaan dapat menghasilkan pendapatan, dan yang dapat diberikannya kepada konsumen, kepada siapa produk dipasarkan, dan bagaimana ia akan melakukannya (A Hermawan, 2013).

Untuk mengetahui lebih jauh tentang model bisnis yang dijalankan peneliti terlebih dahulu akan melakukan wawancara sehingga dapat dipetakan dalam Business Model Canvas (BMC). Dibagi dalam Sembilan komponen (Blok) yaitu: Customer Segments (Segmen Pelanggan), Value Propositions (proposisi nilai), Channel (Saluran), Customer Relationships (Hubungan Pelanggan), Revenue Streams (Arus Pendapatan), Key Resources (Sumber Daya Utama), Key Activities (Aktivitas Kunci), Key Partnerships (Kemitran Utama) dan Cost Struktur (Struktur Biaya). Setiap komponen (blok) pada business model canvas di analisis sehingga dapat diuraikan secara lengkap hasilnya.

**Gambar 1. Business Model Canvas pada Bisnis Olahan Tanaman Obat**

Key partner	Key activities	Value proposition	Customer Relationship	Customer Segmen
1. petani kunyit di Banyakan	A. memproduksi jamu tradisional yang terbuat dari rempah – rempah tanaman antara lain minuman kunyit asam, sinom, teh rempah	1. produk ini tanpa bahan pengawet	Untuk menjalin hubungan dengan konsumen	semua kalangan baik laki – laki, Wanita, terutama anak
2. petani rimpang di Surabaya	B. produksi jamu bubuk antara lain temulawak, jahe, kunyit dan	2. tanpa endapan sehingga dapat dikonsumsi oleh semua kalangan dari anak-anak sampai dewasa	<i>Customer Relationship</i> , owner langsung menawarkan produk kepada masyarakat sekitar dengan mendatangi area publik maupun menitipkan ke toko sekitar Kediri	– anak di seluruh wilayah kediri maupun luar Kediri sesuai pesanan
3. 30 toko pemasaran jamu di Kediri, Jawa timur	C. teh bunga telang dan bunga knop	3. Bertahan selama 3 bulan di Flezer dan 2 minggu di suhu ruang		
	<b>Key resource</b> sumber daya fisik, seperti mesin yang pengolahan jamu sumber daya manusia memiliki tiga karyawan sumber keuangan hibah dari pemerintah dan modal sendiri.		<b>Channel</b> 1. melalui media social (Whatsapp dan Ig) 2. dititipkan di toko sekitar Kediri 3. pemasaran dari mulut kemulut	
<b>Cost Structure</b>		<b>Revenue Stream</b>		
1. biaya kemasan		1. dari dana sendiri (pensiunan)		
2. biaya karyawan		2. penjualan ikan konsumsi		
3. biaya produksi		3. dana hibah dari pemerintah		
4. Sedangkan untuk biaya peralatan (mesin) mendapatkan biaya hibah dari pemerintah.				

Menurut penelitian dengan metode Business Modal Canvas (BMC) yang telah dilakukan pada para pelaku usaha olahan tanaman obat masih ada keuntungan dan kerugian dalam menjalankannya, dapat dilihat bahwa dari sembilan komponen (blok) ada beberapa yang perlu dilakukan pengembangan dan pembaruan. Sehingga harus



ada ide – ide baru dalam setiap komponen (blok) yang dijalankan. Khususnya pada komponen (blok) *Channels* seharusnya pada komponen (blok) ini perlu dilakukan pembaruan karena dalam pemasarannya hanya menggunakan media social (Whatsapp dan lg) dan dari mulut kemulut. Seharusnya para pelaku usaha dalam pemasarannya tidak hanya menggunakan whatsapp saja karena pada masa ini banyak flatform untuk berjualan online dan perlu melakukan media promosi lainnya contohnya radio, Pamlet, Iklan.

### Hasil Analisis SWOT

Tahap selanjutnya adalah menentukan komponen (blok) Business Model Canvas menggunakan analisis SWOT. Kesembilan komponen lebih disempurnakan menggunakan pendekatan ini untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan digunakan analisis SWOT.

Matrik SWOT penting untuk menjelaskan bagaimana peluang dan ancaman perusahaan, baik internal maupun eksternal, sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahannya (Laily, 2019). Bisnis olahan tanaman obat menurut analisis SWOT, yaitu strategi *strength* (kekuatan) dan *opportunitie* (peluang) karena bisnis ini mampu menciptakan strategi untuk memanfaatkan peluang yang ada sehingga berada pada kuadran I. Penggunaan matriks SWOT bertujuan untuk memperjelas analisis agar perusahaan memahami posisi dan arah kedepannya.

Business Model Canvas dari bisnis olahan tanaman obat dilihat dari pendekatan model canvas 9 blok Business modal canvas dari bisnis olahan tanaman obat di kediri dapat dilihat bahwa selama ini cenderung monoton karena kurangnya target pasar yang dilakukan, kurang luas dan berkembang hanya menitipkan di toko – toko area Kediri dan mengadakan promosi lewat mulut kemulut dan hanya menggunakan media social Whatsapp dan lg.

Ada sejumlah blok yang perlu dikembangkan berdasarkan analisis. Tujuh komponen (blok) dapat dikembangkan menjadi lebih inovasi dan efektif. *Customer segment* (Segmen Pelanggan), *Customer relationship* (Hubungan Pelanggan), *Key activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitran Utama), *Channel* (Saluran), *Value proporsition* (proposisi nilai), *Cost structure* (Struktur Biaya) adalah beberapa komponen (blok) ini.

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis kelayakan bisnis olahan tanaman obat dengan metode Business model canvas (BMC) dibagi dalam Sembilan komponen (blok) yaitu *Customer Segments* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (proposisi nilai), *Channel* (Saluran), *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitran Utama) dan *Cost Struktur* (Struktur Biaya) bahwa bisnis yang dijalankan kurang adanya perkembangan dan bersifat monoton. Dari Sembilan komponen (blok) ada dua komponen (blok) cukup efektif dari yang lain yaitu *Key Resources* (Sumber Daya Utama) dan *Revenue Streams* (Arus Pendapatan). Hasil dari analisis SWOT pada bisnis olahan tanaman obat menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki kesempatan untuk mengembangkan jaringan pasar yang lebih luas dengan meningkatkan kualitas produk, mempromosikan di lokasi wisata populer, dan bermitra dengan menjalin kemitraan dengan supermarket lokal maupun nasional.

**UCAPAN TERIMAKASIH**

Terimakasih kepada Kemdikburistek atas pendanaan Program *Matching Fund* 2022 dengan Nomor Kontrak : 240/E1/KS.06.02/2022 Nomor : 031/MoU/UNP-Kd/VII/2022. Sehingga program *Matching Fund* 2022 dapat terlaksana dengan baik.

**DAFTAR RUJUKAN**

- A Hermawan, R. P. 2013. *Business Model Canvas.pdf*. academia.edu.
- Istiqfar, S. (Stevi), Yoza, D. (Defri), & Sulaeman, R. (Rudianda). 2017. Keanekaragaman Jenis Tumbuhan Obat di Hutan Adat Rimbo Tujuh Danau Desa Buluh Cina Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau*, 4(1), 1–8. <https://www.neliti.com/publications/202812/>
- Laily, S. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Dengan Model Bisnis Canvas Pada Cv. Addawa'Sejati Di Kabupaten Kediri. *Simki.Unpkediri.Ac.Id*. [http://simki.unpkediri.ac.id/mahasiswa/file\\_artikel/2019/14.1.01.04.0076.pdf](http://simki.unpkediri.ac.id/mahasiswa/file_artikel/2019/14.1.01.04.0076.pdf)
- Pontoh, G. T., Syamsuddin, S., Irwan, R. U., & Astari, F. 2021. Analisis Enterprise Resource Planning (ERP) Terhadap Business Model Inovation (BMI). *Jurnal Bisnis Strategi*, 30 (1), 54–65. <https://doi.org/10.14710/JBS.30.1.54-65>
- Sugiyono, P. D. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. <https://doi.org/ALFABETA>, CV.