

STRATEGI BISNIS BERKELANJUTAN PUPUK ARDHIFER MENGUNAKAN MODEL BISNIS KANVAS

Rijal Assidiq Mulyana

UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon, Indonesia
email: rijal.assidiq@syekhnrjati.ac.id

Abstrak

Sebagai Negara Agraris, Pupuk, telah menjadi bagian dari kebutuhan utama yang menyokong ekosistem pertanian di Indonesia. Pupuk Ardhifer adalah pupuk yang diproduksi untuk menjawab kebutuhan tersebut. Namun dari sisi bisnis, Pupuk Ardhifer perlu mendapat perhatian sehingga kemanfaatannya dapat dirasakan oleh masyarakat luas. Bisnis model kanvas digunakan sebagai alat analisa untuk melakukan strategi pengembangan bisnis Pupuk Ardhifer. Penelitian dilakukan untuk memotret bisnis berkelanjutan yang diadopsi Pupuk Ardhifer, melakukan rancangan bisnis model kanvas Pupuk Ardhifer, dan menentukan strategi prioritas pilihan berdasarkan 9 elemen kunci sebagai dasar strategi pengembangan bisnis. Penelitian dilakukan dengan menggunakan deskriptif kualitatif dimana sumber data didapatkan melalui wawancara dengan pengawas dan pengurus, dan manajer koperasi serta sumber data lainnya yang didapatkan melalui *focus group discussion* (FGD) dengan menghadirkan narasumber ahli. temuan dan hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis berkelanjutan yang diterapkan dalam bisnis Pupuk Ardhifer dijalankan dengan menggunakan pendekatan konsep pertanian terpadu dimana ada kolaborasi antara peternak, koperasi, dan petani. Berdasarkan analisa model bisnis kanvas, terdapat 3 elemen yang menjadi prioritas dan harus menjadi perhatian Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sehingga bisa menjangkau pasar lebih luas dan meningkatkan kapasitas produksinya, yaitu pada elemen *key resources*, *key partnership* dan *channel*.

Kata kunci: *strategi bisnis; bisnis berkelanjutan; model bisnis kanvas*

Abstract

As an agrarian nation, fertilizers have emerged as a fundamental requirement for sustaining the agricultural environment in Indonesia. The Dangiing Pilar Pajajaran Consumer Cooperative manufacture Ardhifer fertilizer to meet this requirement. From a business perspective, Pupuk Ardhifer needs to concentrate on ensuring its benefits reach a wider audience. The business model canvas serves as an analytical instrument for formulating the business strategy of Pupuk Ardhifer. The study aimed to analyze the sustainable business practices of Pupuk Ardhifer, formulate a business model canvas for the company, and identify priority strategies based on nine key factors as a foundation for business development plans. The study employed qualitative descriptive methods, utilizing data sourced from interviews with supervisors and cooperative managers, alongside additional information gathered from focus group discussions (FGD) with expert speakers. The research findings demonstrate that the sustainable business model employed by Pupuk Ardhifer utilizes an integrated farming concept, characterized by collaboration among breeders, cooperatives, and farmers. The analysis of the business model canvas indicates that the Dangiing Pilar Pajajaran Consumer Cooperative should prioritize three elements to expand its market reach and enhance production capacity: key resources, key partnerships, and channels.

Keywords: *business strategy; sustainable business; business model canvas.*

PENDAHULUAN

Indonesia adalah salah satu negara agraris terbesar di dunia (Ayun & Saputro: 2020), sebagai negara agraris, maka pupuk menjadi kunci utama penyokong keberlangsungan ekosistem pertanian, perkebunan, dan kehutanan di Indonesia. Sekalipun pupuk menjadi kunci utama untuk menyokong sistem agraria. Namun permasalahan seputar kelangkaan pupuk masih dirasakan oleh sebagian besar petani di Indonesia (Lestary & Yasin: 2023). Setidaknya dari berita yang dirilis oleh Kompas, kebutuhan pupuk baru terpenuhi $\pm 26\%$ dari total jumlah kebutuhan pupuk di Indonesia artinya untuk dapat memenuhi kebutuhan

pupuk nasional dibutuhkan sekitar 74% tambahan pupuk di Indonesia atau setara dengan 100 juta ton pupuk.

Berbagai upaya dilakukan untuk merespon keterbatasan pupuk di Indonesia, diantaranya yang dilakukan para pelaku usaha atau produsen pupuk dengan menyediakan pupuk murah berkualitas (Sarwani, Mulyono, dan Irianto: 2023). Selain berkompetisi dalam menghadirkan pupuk murah berkualitas yang dapat direspon dengan baik oleh pasar, kehadiran pupuk ini juga sebagai ikhtiar untuk menyediakan kebutuhan pupuk bagi para petani. Salah satu diantara pelaku usaha tersebut adalah Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran di Kabupaten Garut yang menjadi produsen Pupuk Ardhifer dengan jenis produk pupuk organik padat, pupuk organik cair, dan pestisida alami. Pupuk Ardhifer sendiri telah mendapatkan sertifikat merk dari Kementerian Hukum dan HAM.

Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran menampilkan potret bisnis sirkular, memanfaatkan kolaborasi diantara berbagai pihak untuk mengurangi limbah (Pratono, dkk, 2024), dalam hal ini limbah kotoran yang dihasilkan dari peternakan sapi dan pemanfaatan sumber daya lainnya sebaik-baiknya seperti pengelola limbah organik pasar dan pengelola limbah kotoran ternak, juga para petani sebagai penerima manfaat dari produk yang diproduksi oleh koperasi. Peternak dan petani menjadi bagian dari proses bisnis sebagai anggota koperasi. Peternak seringkali kesulitan untuk mengatasi limbah kotoran dari peternakan, pilihan praktis peternak adalah membuangnya ke selokan atau sungai sehingga mengakibatkan lingkungan tercemar (Rizqiawa dan Wahid, 2023). Kehadiran produsen pupuk menjadi solusi atas permasalahan limbah kotoran ternak yang menumpuk dan dibuang sembarangan dengan dijadikan media pupuk organik (Kumala, Syahla, dan Lestari, 2023).

Kehadiran Pupuk Ardhifer, secara langsung membantu petani dalam mendapatkan akses pupuk murah berkualitas. Bagaimanapun, tidak dapat dipungkiri ketersediaan pupuk menjadi harga mati bagi keberlangsungan hidup para petani kita (Nursida, dkk, 2023). Sekalipun memberikan manfaat bagi petani, namun dari sisi bisnis, Pupuk Ardhifer belum mampu menjangkau pelanggan yang lebih luas. Sementara, yang mendapatkan manfaat dari Pupuk Ardhifer adalah anggota yang didominasi oleh para petani dan mitra binaan sementara mereka yang bukan anggota atau mitra binaan belum mendapatkan manfaat dari Pupuk Ardhifer ini. Sehingga strategi pengembangan bisnis perlu dilakukan. Penulis melakukan analisa strategi pengembangan bisnis dengan menggunakan pendekatan model bisnis kanvas. Satu model bisnis yang dianggap relevan untuk melakukan identifikasi berdasarkan 9 elemen kunci (Annisa, Ningrum, Wulansari, 2023) serta strategi dalam bisnis (Yuristama dan Sarip, 2023) berdasarkan pemodelan dengan mempertimbangkan berbagai elemen kunci (Ariffianto dan Santoso, 2024).

Model bisnis kanvas diimplementasikan guna memberikan potret rancangan bisnis yang dijalankan dan mengetahui elemen-elemen kunci atau blok-blok mana yang harus menjadi prioritas untuk dijalankan dalam pengembangan bisnis. Beberapa riset terdahulu menunjukkan efektivitas model bisnis kanvas dalam memberikan rekomendasi strategi pengembangan bisnis. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Hayati dan Amelia (2023), Malik, dkk (2023), Akbar, Harianto, dan Nahrowi (2023), Dasairy, Hubeis, dan Muhandri (2023), Anggito dan Fajar (2023), Musdhalipah dan Fauzi (2024), dan Zebua, dkk (2024). Kajian terdahulu tersebut relevan dengan penelitian yang penulis lakukan, sekaligus memberikan penguatan atas pisau analisa yang penulis gunakan melalui model bisnis kanvas. Di sisi lain beberapa riset tersebut diketengahkan tersebut dijadikan referensi dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis.

Seluruh kajian terdahulu menunjukkan bahwa model bisnis kanvas relatif handal dalam memotret terkait bisnis yang dijalankan di masa mendatang, sekaligus memberikan rekomendasi dan saran terkait elemen bisnis mana yang harus diperkuat. Adapun kebaruan

dari riset yang dilakukan terdapat pada fokus riset yang berkaitan dengan bisnis berkelanjutan. Sekaligus mengisi celah kekosongan dari riset model bisnis kanvas yang tersedia dan melengkapi penelitian terdahulu. Kebaruan lainnya terdapat pada subyek penelitian yaitu koperasi sebagai produsen pupuk organik yang memiliki kepedulian terhadap lingkungan dan alam. Umumnya model bisnis kanvas digunakan untuk membedah bisnis yang dijalankan UMKM atau bisnis rintisan. Sehingga penelitian ini diharapkan memiliki kontribusi dalam mengisi celah penelitian sejenis.

Penelitian ini berupaya menjawab pertanyaan-pertanyaan yang dirumuskan sebagai berikut: 1) Bagaimana potret bisnis berkelanjutan yang dijalankan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sebagai produsen Pupuk Ardhifer? 2) Bagaimana rancangan analisa bisnis kanvas pada model bisnis berkelanjutan Pupuk Ardhifer yang dijalankan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran? 3) Bagaimana meningkatkan usaha model bisnis berkelanjutan Pupuk Ardhifer berdasarkan strategi prioritas pilihan berdasarkan 9 elemen kunci. Adapun tujuan dari penelitian adalah 1) Melakukan identifikasi terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan model bisnis berkelanjutan “pupuk ardhifer” yang dijalankan oleh Koperasi Dangiing Pilar Pajajaran. 2) Merancang analisa bisnis kanvas pada model bisnis berkelanjutan “pupuk ardhifer” yang dilakukan oleh Koperasi Dangiing Pilar Pajajaran. 3) Menentukan strategi prioritas pilihan berdasarkan 9 elemen kunci untuk meningkatkan usaha model bisnis berkelanjutan pupuk ardhifer.

METODE

Bagian metodologi berisi pendekatan yang digunakan dalam menghasilkan artikel ilmiah. Khusus untuk artikel ilmiah penelitian, bagian metodologi meliputi metode penelitian, populasi dan sampel, serta langkah-langkah analisis data (yang berisi waktu dan tempat penelitian, rancangan, subyek penelitian, prosedur/teknik pengumpulan data, instrumen, dan teknik analisis data serta hal-hal lain yang berkaitan dengan metode penelitian).

Penelitian deskriptif kualitatif digunakan untuk melaksanakan penelitian. Adapun tahapan-tahapan penelitian dapat digambarkan sebagai berikut: 1) Menentukan topik penelitian dan melakukan observasi pra penelitian untuk memastikan subyek penelitian sepakat dijadikan subyek dalam penelitian. 2) Menetapkan masalah penelitian. 3) Identifikasi masalah dan mengajukan pertanyaan penelitian yang tersusun dalam rumusan masalah yang dibuat dalam bentuk pertanyaan. 4) Menetapkan tujuan penelitian, tujuan penelitian dibuat untuk membatasi penelitian pada fokus riset. 5) Menentukan variabel yang menjadi landasan teoritik dalam penelitian. 6) Pengumpulan data. 7) Melakukan validitas data/keabsahan data. 8) Pengolahan dan analisa data. 9) menarik kesimpulan, implikasi dan saran.

Penelitian dilakukan di Koperasi Dangiing Pilar Pajajaran yang beralamat di Wanaraja Kabupaten Garut. Penelitian dilaksanakan selama 6 bulan dari bulan Mei sampai dengan bulan Oktober di tahun 2024. Data yang dikumpulkan penulis terdiri dari data primer (sumber data) dan data sekunder (data pelengkap). 1) Data Primer adalah naskah hasil wawancara yang penulis lakukan dengan mewawancarai Pengawas, Ketua, dan Manajer Bisnis Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran. 2) Data Sekunder adalah data-data penunjang penelitian yang diambil oleh penulis dari buku, artikel jurnal dan informasi lainnya yang berisi tentang informasi pendukung dan pelengkap data primer. Data yang digunakan penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara secara terstruktur dengan narasumber. 4 narasumber yang digunakan dalam penelitian berasal dari internal perusahaan yaitu Ketua Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran, Dewan Pengawas Koperasi, Sekretaris Koperasi dan Manajer Proyek.

Untuk meningkatkan validitas, reliabilitas, dan ketelitian pada data-data yang diperoleh dalam penelitian, penulis melakukan berbagai teknik, diantaranya triangulasi. Triangulasi penelitian dilakukan sebagai proses untuk memeriksa topik atau fenomena yang didapatkan dalam proses penelitian dari berbagai sudut pandang, sumber data dan atau metode (Rifai, 2023). Beberapa teknik triangulasi yang diaplikasikan adalah sebagai berikut:

1. Triangulasi Data

Dalam penelitian ini, triangulasi data dilakukan untuk meningkatkan derajat keandalan dan kekokohan data-data yang dikumpulkan oleh penulis dengan menggabungkan dengan berbagai sumber data, diantaranya data-data yang didapatkan dari wawancara dengan narasumber, catatan yang didapatkan dari hasil observasi, termasuk data yang didapatkan dari berbagai literatur yang dapat mendukung penelitian penulis (Alfansyur & Mariyani, 2020).

2. Triangulasi teoretis

Triangulasi teoritis digunakan dalam rangka mendapatkan dukungan ilmiah atas hasil penelitian dari berbagai teori yang dijadikan referensi, dengan cara melakukan penilaian atas data-data yang diperoleh. Teori-teori yang digunakan dalam penelitian meliputi bisnis model kanvas dan penelitian terdahulu. Termasuk juga dalam menyusun instrumen untuk mengisi pada masing-masing blok kanvas.

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu digunakan untuk mengidentifikasi perubahan, tren, atau pola dari waktu ke waktu. Hal ini diterapkan dalam upaya melakukan penelaahan data pada masing-masing blok kanvas yang sudah terisi, apakah ada diantara indikator-indikator blok tersebut yang teridentifikasi mengalami perubahan atau tren. Sehingga hasil penelitian sebagai bagian dari rekomendasi strategi bisnis yang dapat diterapkan dapat dipastikan keandalannya.

4. Triangulasi Pelokalan

Triangulasi pelokalan digunakan untuk memahami subjek penelitian dari berbagai latar belakang atau letak geografis. Dalam hal ini, penelitian penulis membatasi lokal penelitian pada Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran yang memproduksi Pupuk Ardhifer. Status badan usaha sebagai koperasi dan kebanyakan anggotanya adalah petani memiliki dampak terhadap penelitian yang dilakukan, termasuk menjadi salah satu poin yang beririsan langsung dengan pengembangan strategi bisnis.

Langkah lainnya yang dilakukan penulis memastikan validitas data adalah dengan melakukan serangkaian pemeriksaan keabsahan data yang dilakukan melalui langkah-langkah berikut, yaitu, 1. kredibilitas melalui keikutsertaan penulis dalam pengumpulan data secara langsung melalui wawancara sampai data-data terpenuhi, 2. Kepastian, yaitu setiap data yang diolah dan kemudian dimasukkan ke dalam artikel penelitian telah dipastikan melalui pemeriksaan yang dilakukan setelah dan secara cermat mungkin sehingga tidak keluar dari fokus penelitian. 3. Pengklasifikasian data, 4. Penyajian data dan penarikan kesimpulan (Moleong, 2014).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan Kunjungan, Observasi dan Audiensi

Kunjungan pertama dilaksanakan pada tanggal 23 Mei 2024 bertempat di rumah Ketua Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran, bertemu dan berbincang langsung dengan Ketua Koperasi sekaligus menyampaikan terkait rencana kegiatan yang akan dilaksanakan. Ketua Koperasi mengapresiasi rencana yang akan dilaksanakan dan meminta peneliti untuk bertemu dengan pengawas Koperasi untuk juga mendapat persetujuan melakukan penelitian

dan Manajer Bisnis Koperasi untuk mengetahui secara mendetail terkait kebutuhan yang dihadapi oleh Koperasi sekaligus dapat melakukan menggali informasi Koperasi pada data/dokumen yang tersedia dan dibutuhkan dalam proses penelitian.

Tanggal 24, 25, dan 26 Mei 2024 penulis mengunjungi pengawas dan manajer bisnis koperasi bertempat di rumah pengawas koperasi dan manajer bisnis koperasi. Pengawas koperasi menyetujui rencana yang akan dilaksanakan oleh peneliti dan terkait teknis operasional bisnis, pengawas koperasi menyarankan agar peneliti langsung melakukan audiensi dengan manajer bisnis koperasi, dari manajer bisnis didapatkan data-data sementara terkait potret bisnis koperasi yang sedang berjalan khususnya pada produk pupuk organik dengan merk Ardhiher. Manajer bisnis mengapresiasi langkah yang akan dilakukan melalui riset ini dan menaruh harapan besar agar bisnis Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran akan semakin berdampak bagi masyarakat, lingkungan, dan alam. Adapun hasil audiensi didapatkan hasil sebagai berikut:

- a. Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sebagai produsen pupuk organik sudah lama berdiri yaitu sejak tahun 1999 sehingga dari sisi usia sudah menginjak usia 25 tahun, yang berawal dari Koperasi Dangiing Agro Industri.
- b. Koperasi pernah mendapatkan penghargaan sebagai salah satu lembaga yang secara konsisten menjaga lingkungan yang hijau dan asri dan mendapatkan kunjungan dari Menteri Koperasi saat itu Bpk. Aliwarman Hanan.
- c. Koperasi memiliki sarana dan prasarana yang memadai untuk membuat pupuk organik padat dan pupuk organik cair beserta pestisida alami.
- d. Produk dari Koperasi dirasakan manfaatnya oleh para pengguna atau pelanggan hal ini ditunjukkan dengan testimoni dari para pengguna dan pelanggan.
- e. Koperasi *concern* dalam upaya menjaga bumi tetap lestari dan lingkungan asri dan hijau. Dengan pengelolaan limbah kotoran ternak yang umumnya dibuang di selokan-selokan yang melintasi rumah warga dan sampah pasar serta produksi pupuk organik untuk menyeimbangkan unsur hara makro mikro dalam tanah.
- f. Koperasi menjual pupuk organik ardhiher dengan harga yang sangat terjangkau dibandingkan dengan produk pupuk lainnya termasuk pupuk kimia.
- g. Lingkup penjualan pupuk organik Ardhiher sangat terbatas, hanya pada anggota dan jejaring Koperasi.
- h. Pengurus, pengawas serta manajer bisnis memiliki harapan produksi pupuk organik ardhiher bisa meningkat dan bisa diterima lebih luas lagi konsumen.
- i. Pengurus, pengawas, dan manajer mengharapkan ada sumbang saran terbaik terkait strategi pengembangan pupuk ardhiher kedepan.

Penggalan informasi, didapatkan secara langsung melalui tatap muka dengan Pengurus, Pengawas, dan Manajer. Juga dilakukan melalui chat dengan Pengurus, Pengawas, dan Manajer Bisnis Koperasi yang ditunjuk oleh Ketua dan Pengawas untuk membantu dalam kegiatan riset ini. Pada tanggal 15 Juli Pengawas menyampaikan pesan untuk dapat berkunjung sekaligus melakukan pengamatan ke Pabrik Pengolahan Pupuk Ardhiher dan gudang penyimpanan formula. Kunjungan dan bservasi tersebut dapat terlaksana pada tanggal 20 dan 21 Juli 2024.

2. Pelaksanaan Wawancara dan Diskusi Rancangan Penerapan Bisnis Model Kanvas

Kegiatan berikutnya adalah wawancara dan diskusi terkait bisnis pupuk Ardhiher yang dijalankan Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran. Dilaksanakan pada tanggal 17, 18, 19 Agustus 2024 Adapun yang menjadi narasumber adalah pengurus, pengawas dan manajer bisnis koperasi yang bertempat di rumah masing-masing. Instrumen wawancara telah penulis siapkan sebelumnya. Dari hasil wawancara didapatkan hasil potret bisnis pupuk ardhiher yang dijalankan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sebagai berikut.

Instrumen wawancara yang menyangkut aplikasi model bisnis kanvas pada bisnis pupuk ardhifer bisa dijelaskan sebagai berikut,

- a. *Customer Segment* (Segmentasi Konsumen)
 - 1) Apa saja kebutuhan dasar konsumen yang ingin dipenuhi?
 - 2) Hasil apa yang diharapkan oleh konsumen setelah menggunakan pupuk ardhifer?
 - 3) Apa penghematan yang diinginkan oleh konsumen (uang, waktu, atau lainnya)?
 - 4) Apa kesulitan dan tantangan dari konsumen untuk mendapatkan pupuk ardhifer?
- b. *Value Proposition* (Proposisi Nilai Konsumen)
 - 1) Apa keunggulan produk yang anda tawarkan kepada konsumen?
 - 2) Apa manfaat yang dapat dirasakan oleh konsumen setelah menggunakan produk anda?
 - 3) Apa keunggulan produk anda dengan produk kompetitor?
- c. *Channels* (Saluran)
 - 1) Apa saluran yang anda gunakan untuk memastikan produk sampai di tangan konsumen?
- d. *Revenue Streams* (Sumber Pendapatan)
 - 1) Apa sumber pendapatan utama lembaga yang anda kelola?
 - 2) Adakah pendapatan lain selain dari sumber pendapatan utama?
- e. *Key Resources* (Sumber Daya)
 - 1) Apa saja sumber daya yang dimiliki oleh lembaga sehingga menjamin produksi pupuk Ardhifer dapat berjalan?
- f. *Customer Relationship* (Hubungan Dengan Konsumen)
 - 1) Apakah anda telah memahami sepenuhnya karakteristik konsumen pupuk Ardhifer?
 - 2) Bagaimana cara anda menjalin hubungan dengan pelanggan?
 - 3) Bagaimana cara anda mempertahankan loyalitas pelanggan?
- g. *Key Activities* (Aktivitas Yang Dijalankan)
 - 1) Bagaimana aktivitas produksi pupuk Ardhifer dijalankan?
 - 2) Adakah aktivitas lain yang menunjang produksi pupuk Ardhifer?
- h. *Key Partnership* (Mitra Kerjasama)
 - 1) Siapa saja yang menjadi mitra lembaga anda dalam produksi pupuk Ardhifer?
 - 2) Apa saja tugas dan tanggung jawab masing-masing mitra?
- i. *Cost Structure* (Struktur Biaya)
 - 1) Apa biaya yang paling penting yang harus anda keluarkan untuk memastikan keberlangsungan pupuk Ardhifer?
 - 2) Apa biaya yang paling mahal yang anda keluarkan untuk memastikan keberlangsungan pupuk Ardhifer ?

3. Pelaksanaan *Focus Group Discussion*

Focus Group Discussion (FGD) dilaksanakan pada tanggal 13 September 2024, dimulai pukul 13.00 sampai dengan 17.20 yang dilaksanakan di sekretariat Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran, dengan mengundang Ibu Imas Siti Khoeriah selaku praktisi bisnis adapun tema yang dijelaskan oleh narasumber adalah “Implementasi Model Kanvas Sebagai Analisa Bisnis Berkelanjutan”. Dengan jumlah peserta FGD sebanyak 20 orang yang terdiri atas pengurus, pengawas, dan anggota Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran. Di awal paparannya, ibu Imas menjelaskan bahwa bisnis yang sukses merupakan impian setiap pengusaha dan para pengusaha bisa hidup dan bertahan dalam

bisnis karena memiliki impian, impian ibarat baterai pada gawai, tanpa baterai maka gawai tidak bisa menyala. Oleh karenanya, setiap pelaku usaha sebelum memulai bisnisnya untuk mempersiapkan segala sesuatunya termasuk melakukan perancangan bisnis. Model bisnis kanvas adalah salah satu model visual chart yang membantu pelaku bisnis untuk mendefinisikan bisnis yang akan dijalankannya beserta tujuan besar yang hendak dicapai.

Selanjutnya, narasumber memaparkan mengenai bagaimana model kanvas tersebut diterapkan sebagai pisau analisa didalam bisnis, termasuk mendeskripsikan secara mendetail terkait 9 elemen yang harus ada dan terpenuhi dalam model bisnis kanvas. Ibu Imas menyampaikan bahwa model bisnis kanvas ibarat syarat yang harus dipenuhi oleh pengusaha agar dapat mencapai kesuksesan, jika salah satu elemen tidak dipenuhi maka relatif sulit bagi pelaku usaha dapat mencapai apa yang menjadi tujuannya. Lantas, bagaimana jika seluruh elemen telah terpenuhi namun bisnis cenderung *stuck* ? maka dapat dilakukan analisa, apakah dari setiap elemen yang terisi atau pada indikator-indikator yang mengisi blok-blok tersebut, seluruh elemennya mengalir atau ada hambatan, jika ada hambatan maka dilakukan analisa dan evaluasi, faktor-faktor apa yang menghambat bisnis yang sedang dijalankan.

Kegiatan dilanjutkan dengan tanya jawab, para peserta nampak antusias untuk menyampaikan pertanyaan atau pendapat, salah satu pertanyaan yang diajukan terkait, apakah model bisnis kanvas bisa diterapkan pada bisnis kecil-kecilan atau yang diproduksi rumahan? Prosentase keberhasilan setelah menerapkan analisa bisnis kanvas berapa persen? Narasumber menjelaskan bahwa bisnis model kanvas adalah alat yang digunakan pengusaha atau pelaku bisnis untuk menerjemahkan bisnis yang akan dijalankan, prinsipnya bisnis model kanvas dapat diterapkan pada banyak bisnis tanpa terkecuali. Karena ini, model bisnis kanvas dianggap sebagai sebuah teori maka prosentasi keberhasilannya relatif besar, namun tentu saja, jika dipahami sebagai sebuah teori mungkin kedepan akan ada pembaruan-pembaruan sebagai bagian dari penyempurnaan.

A. Potret Bisnis Berkelanjutan Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sebagai Produsen Pupuk Ardhifer

Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran adalah kelanjutan dari Koperasi Dangiing Agro Industri sejak berdirinya pada tanggal 16 Oktober 1999 sampai sekarang tetap memproduksi pupuk organik dengan jenis kompos, SP, dan NPK dengan komposisi, kotoran ternak (sapi, domba, kuda), dedaunan, bahan mineral (zeolit, magnekal, fospat, dan guano), dan bahan aktif (aktifator, limbah air tahu, limbah air kelapa, urin sapi). Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran memiliki komitmen dalam upaya pemberdayaan petani dan peternak dengan memberikan penyuluhan dan membina kelompok-kelompok tani yang diharapkan mampu mandiri, mampu mengelola bahan dasar pupuk yang mereka miliki, menjual bahan mentahnya, dan menciptakan konsumsi pangan yang sehat dari pertanian atau perkebunan yang mereka kelola. Dilihat dari sumber daya yang dimiliki, saat ini mesin produksi pupuk yang dimiliki Koperasi belum mampu menghasilkan pupuk yang maksimal akibat kendala mesin yang terbatas dengan hasil produksi yang kecil. Sehingga tidak mampu mencukupi kebutuhan pupuk organik di pasaran.

Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sampai saat ini masih concern dalam memberikan kontribusi bagi perkembangan dan kemajuan dalam bidang agrikultur dengan memberikan pola-pola pertanian dengan teknik baru yang lebih efektif dan efisien. keberhasilan Koperasi mendapat respon yang baik dari pemerintah dan mendapat kunjungan Meneg koperasi dan UKM (Bpk. H. Aliwarman Hanan S.H) pada saat itu yang melihat langsung ke lokasi industri pembuatan pupuk organik di Jl. Cianten No. 1 Banyuresmi sampai akhirnya pabrik pembuatan pupuk organik pun dipindahkan ke Jln. Stasiun Wanaraja Cikole 42 B Wanaraja. Sebagai lembaga yang mengayomi masyarakat khususnya petani di

pedesaan Koperasi Dangiag Agro Industri meneguhkan komitmen untuk mewujudkan konsumsi pangan masyarakat yang sehat, mendorong kesejahteraan para petani, dan kesejahteraan para peternak dengan pola-pola kerjasama yang ditawarkan dengan berbasis pada nilai-nilai religiusitas dan humanitas. Dengan motto *“save our earth for better life”*. Maka, secara umum koperasi dangiang agro industri telah berperan aktif dan berpartisipasi dalam menciptakan sistem dan pola pertanian yang seimbang antara alam dan manusia menuju lingkungan yang hijau, bersih, dan sehat serta sehat serta mendorong terciptanya budaya tata kelola pertanian yang baik.

Lokasi Koperasi Dangiag Agro Industri dan pabrikasi industri pupuk organik adalah di Jln. Stasiun Wanaraja Cikole 42 B Rt 01 Rw 04 Desa Wanasari Kecamatan Wanaraja. Mengingat lokasi yang dekat dengan penghasil bokashi ($\pm$ 400 M ke peternakan sapi) dan bahan baku pupuk organik lainnya yang memudahkan proses produksi. Dengan ketersediaan bahan baku dan ketersediaan alat/mesin-mesin produksi, saat ini kapasitas produksi minimal 50 Ton/Bulan. Harapannya kapasitas produksi semakin meningkat seiring semakin manfaat yang dirasakan oleh petani dan pihak lainnya yang peduli guna mendukung Indonesia bebas Pupuk Kimia yang merupakan bagian dari komitmen Koperasi Dangiag Agro Industri selaku produsen pupuk organik yang berkualitas dan terjangkau bagi para petani. Adapun kesiapan fasilitas produksi Koperasi Dangiag Agro Industri adalah sebagai berikut: 1) Pabrik Pengolahan, 2) Mesin Giling Bahan (Hammer Mills), 3) Mesin Pembuat Butiran (Granul), 4) Mesin Ayakan (Mixser), 5) Rotary Dryer, 6) Mesin Pencacah Kompos, 7) Timbangan Duduk, 8) Komplek Peternakan Sapi, 9) Kantor Sekretariat Koperasi, 10) Komputer, 11) Meja Tulis, 12) Lemari, 13) Sepeda Motor, 14) Mobil Pick Up, 15) Dokumentasi Kegiatan Koperasi. Dalam upayanya untuk menjaga bisnis berkelanjutan dapat berjalan, maka Koperasi Konsumen Dangiag Pilar Pajajaran mengadopsi Konsep Pertanian Terpadu, yang dapat dijelaskan sebagai berikut,

B. Konsep Pertanian Terpadu

Sebagai lembaga yang terlibat dalam tatanan kehidupan masyarakat pedesaan, koperasi Dangiag Agro Industri senantiasa dihadapkan pada kondisi permasalahan yang berhubungan dengan tata laksana usaha disekitarnya. Oleh karena itu masalah yang dihadapi petani juga merupakan masalah bagi lembaga. Masalah yang seringkali muncul bagi petani/masyarakat tani selalu bertitik tolak pada masalah tidak seimbangannya antara penghasilan dengan biaya-biaya produksi yang harus dikeluarkan. Pada kenyataannya harga sarana produksi pertanian semakin meningkat, sedangkan harga jual dari hasil pertanian selalu mengalami penurunan. Upaya pemecahan masalah tentunya memerlukan konsep yang jelas, sehingga akar permasalahan dan cara pemecahannya akan lebih terarah serta dapat dirasakan manfaatnya oleh semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Konsep Pertanian Terpadu adalah suatu konsep tatalaksana pertanian yang berkelanjutan dimana semua sektor yang terlibat dalam sistem tersebut dapat berjalan sesuai dengan rencana serta saling ketergantungan satu dengan lainnya. Dalam hal ini keterpaduan antara pertanian, peternakan dan lembaga sebagai motor system.

Dalam kegiatan usaha sehari-hari yang dilaksanakan oleh peternak terutama sapi dan domba, banyak sekali limbah produksi yang tidak termanfaatkan bahkan terbuang begitu saja. Padahal jika diolah dapat menjadi pupuk alami. Oleh karenanya Koperasi berusaha memproduksi pupuk yang dengan bahan dasar limbah yang difermentasi dicampur unsur hara yang dibutuhkan oleh tanaman. Secara bertahap Koperasi telah memproduksi pupuk alami yaitu: Guano Phosfat, Zeo Phosfat dan NPK Organik. Pupuk Guano Phosfat adalah salah satu olahan (campuran) yang berbahan dasar limbah pertanian dan peternakan, kemudian dicampur dengan bahan-bahan alami yang banyak mengandung unsur-unsur hara yang dibutuhkan tanaman, seperti: Phosfat, Dolomite dan Zeolit. Pupuk NPK Organik

adalah pupuk olahan yang sudah megandung unsur hara tanaman lengkap, dengan bahan dasar Fosfat, Kalium, Dolomite, N dan K₂O. Dengan adanya produk pupuk olahan tersebut diharapkan mampu mendorong gairah petani dalam usaha taninya dengan kisaran harga yang ditawarkan terjangkau.

Adapun penjabaran kegiatan taktis pengembangan industri pupuk organik adalah dengan memberdayakan masyarakat lokal sebagai *manpower* dan tenaga pemikir dalam mengorbitkan potensi pupuk organik sebagai industri pendukung daerah. Sedangkan industri peternakan adalah Pemberdayaan masyarakat lokal sebagai *manpower* dan tenaga pemikir dalam mengorbitkan potensi industri pakan ternak sebagai industri lokal pendukung daerah. Dengan potensi garut yang memiliki industri inti peternakan, maka industri pakan ternak akan menjadi industri pendukung yang mendukung perkembangan industri inti. Upaya lainnya yang akan dilakukan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran adalah 1) Listrik Masuk Pesisir, Saat ini terdapat suatu potensi kelistrikan baru yang dikembangkan hasil kerjasama swasta dan pihak universitas, dalam hal ini ITB dalam menyediakan listrik gratis bagi masyarakat yang berada di pesisir pantai, yakni Pembangkit Listrik Tenaga Arus Laut. Dengan terjangkaunya listrik di daerah pesisir, maka industri perikanan dan aktivitas nelayan akan dapat ditingkatkan menjadi sangat signifikan. 2) *Bioenergy development* (bio ethanol), Upaya ini dilakukan sebagai upaya pemberdayaan masyarakat lokal sebagai *manpower* dan tenaga pemikir dalam mengorbitkan potensi industri *bioethanol* sebagai industri daerah. Dengan potensi garut yang memiliki industri inti pertanian, maka industri *bioethanol* yang dikerjakan secara serius akan menjadi satu industri unggul daerah.

C. Rancangan Analisa Bisnis Kanvas Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sebagai Produsen Pupuk Ardhifer

Dari hasil wawancara dengan pengurus, pengawas, dan manajer bisnis Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran, bisa disusun visual chart bisnis yang sudah dijalankan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sekaligus sebagai rancangan analisa bisnis kanvas Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sebagai produsen Pupuk Ardhifer sebagai berikut

Hanya terbatas pada ruang lingkup anggota Koperasi dan yang berkaitan dengan Koperasi (8)	Pabrik Pengolahan, Mesin Pengolah Pupuk, Formula, Kendaraan, Merk, Akta Koperasi (7)	Proposisi nilai konsumen yang dibangun adalah menjula pupuk dengan harga terjangkau dan berkualitas (2)	Hubungan konsumen hanya terbatas pada anggota atau pembeli yang berkaitan dengan koperasi (4)	Petani, Anggota Koperasi, dan Jaringan Koperasi lainnya (1)
	Produksi pupuk organik padat, pupuk organik cair, dan pestisida alami pakan ternak (6)		Saluran distribusi dilakukan secara langsung (<i>direct selling</i>) (3)	
Laporan keuangan koperasi sesuai dengan PSAK nomor 27 yang terdiri atas neraca, perhitungan hasil usaha, laporan arus kas, laporan promosi ekonomi anggota dan catatan atas laporan keuangan (9)			Penjualan pupuk organik padat, pupuk organik cair, pestisida alami, pakan ternak (5)	

Gambar. 1 Rancangan Model Bisnis Kanvas Pupuk Ardhifer

D. Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sebagai Produsen Pupuk Ardhifer Berdasarkan 9 Elemen Kunci

Berdasarkan implementasi model bisnis kanvas tersebut diatas bisa dikemukakan elemen penting prioritas yang harus diperhatikan Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran adalah,

- a. Pada elemen *key resources*, yaitu pentingnya Koperasi memiliki Nomor Pendaftaran Organik yang dikeluarkan oleh Kementerian Pertanian sebagai syarat pupuk dapat diperjualbelikan secara bebas di pasar. Selama ini penjualan pupuk hanya terbatas pada kalangan internal atau hanya dijual untuk kalangan sendiri.
- b. Setelah *key resources* terpenuhi maka langkah berikutnya adalah perkuat dari sisi *key partnership* dengan melakukan langkah kemitraan dengan ritel atau kios-kios pupuk organik dan menggunakan *retail membership* untuk memperkuat hubungan kemitraan.
- c. *Channel* diperkuat dengan penjualan dan promosi produk melalui media sosial dan digital.

Dalam penelitian, penulis menyadari akan adanya keterbatasan dalam penelitian yang penulis lakukan. Keterbatasan tersebut berdasarkan kendala praktis dan teoritis. Dari sisi praktis penulis memiliki keterbatasan dari sisi optimalisasi penggalan data dari para narasumber, hal ini dikarenakan tempat tinggal peneliti yang berasal dari Kota Cirebon dan subyek riset dari Kabupaten Garut, setidaknya membutuhkan kurang lebih 4-5 jam perjalanan dari Kota Cirebon menuju lokasi narasumber. Dari narasumber satu ke narasumber lainnya membutuhkan waktu antara 1,5 sampai 2 jam jaraknya antara 25-30 Km, sehingga ada beberapa narasumber yang penulis wawancara pada malam hari. Sehingga menimbulkan kekhawatiran jawaban dari responden tidak tepat atau akurat. Keterbatasan lainnya adalah terkait kunjungan, audiensi, atau wawancara hanya dilakukan pada hari Jumat, Sabtu, dan Minggu.

Keterbatasan juga ditemukan dari sisi teoritis, penulis menyadari bahwa penelitian yang dilakukan teramat spesifik hanya menetapkan aktivitas produksi pupuk organik Ardhifer yang dijalankan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran dan menetapkan model bisnis kanvas sebagai pisau analisa untuk membedah kelemahan yang nampak dan juga menetapkan sekaligus mempertimbangkan strategi bisnis yang bisa dilakukan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran di hari-hari kedepan. Ruang lingkup koperasi membatasi aktivitas utama berpusat pada penyediaan pelayanan kebutuhan anggota Koperasi, sehingga tidak ada salahnya model bisnis kanvas diterapkan pada Perusahaan-perusahaan besar.

KESIMPULAN

Bisnis berkelanjutan yang diterapkan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran dalam produk Pupuk Ardhifer dijalankan dengan menggunakan pendekatan konsep pertanian terpadu dimana berfokus pada manusia, ekonomi dan lingkungan. Rancangan bisnis kanvas pada bisnis berkelanjutan yang dijalankan Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran.

Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sebagai Produsen Pupuk Ardhifer berdasarkan analisa model bisnis kanvas, terdapat 3 elemen yang menjadi prioritas dan harus diperhatikan oleh Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran sehingga bisa menjangkau pasar lebih luas dan kapasitas produksinya bisa bertambah, yaitu pada elemen *key resources*, *key partnership* dan *channel*.

Adapun implikasi dan saran penelitian dapat diuraikan sebagai berikut, 1) Model bisnis kanvas mampu memberikan gambaran, elemen apa yang perlu mendapatkan perhatian dan masuk kedalam kategori elemen prioritas untuk ditingkatkan. Indikator-indikator pada

elemen tersebut harus dipenuhi agar alur bisnis kanvas bisa berjalan sebagaimana mestinya. 2) Elemen-elemen yang harus diperkuat tersebut, menjadi saran dan rekomendasi penting bagi Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran untuk meningkatkan kapasitas bisnisnya dan Koperasi Konsumen Dangiing Pilar Pajajaran dapat melakukan eksekusi terhadap saran dan rekomendasi tersebut. 3) Penelitian dapat dijadikan bahan rujukan dan contoh untuk melakukan analisa bisnis kanvas pada berbagai bisnis yang dijalankan. 4) Penelitian yang dilakukan terbatas pada koperasi dengan menggunakan analisa bisnis model kanvas, sehingga peneliti berikutnya bisa melakukan riset dengan subyek risetnya adalah perusahaan-perusahaan besar dengan berbagai model strategis pengembangan bisnis yang dipadukan dengan model bisnis berkelanjutan dengan analisa bisnis yang dipadukan antara model bisnis kanvas dengan model model bisnis lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M., Harianto., & Nahrowi. (2023). Strategi Pengembangan Bank Pakan Sapi Dengan Pendekatan Model Bisnis Kanvas. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 11(2), 287-298. <https://doi.org/10.29244/jai.2023.11.2.287-298>.
- Alfansyur, A., & Mariyani, M. (2020). Seni mengelola data: Penerapan triangulasi teknik, sumber dan waktu pada penelitian pendidikan sosial. *Historis: Jurnal Kajian, Penelitian dan Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 5(2), 146-150.
- Anggito, N., & Fajar, A. N. (2023). Perancangan Model Bisnis Perubahan Swab Aja menjadi Klinik Menggunakan Metode Bisnis Model Kanvas. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 5(4), 1262-1267. <https://doi.org/10.37034/infeb.v5i4.688>.
- Annisa, L. H., Ningrum, S. F. A. S., & Wulansari, Z. E. (2023). Analisis Desain Pengembangan Model Bisnis pada Perusahaan Pengalengan Ikan dengan Metode Bussiness Model Canvas (BMC) pada PT. ABC. *Journal of Agribusiness Science and Rural Development*, 3(1), 20-35.
- Ariffianto, R. R., & Santoso, B. (2024). Pemanfaatan Business Model Canvas (BMC) Dan Analisis SWOT Dalam Mendesain Strategi Peningkatan Efektivitas UMKM Sidizert. *Musyawah: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 66-74.
- Ayun, Q., Kurniawan, S., & Saputro, W. A. (2020). Perkembangan konversi lahan pertanian di bagian negara agraris. *Vigor: Jurnal Ilmu Pertanian Tropika Dan Subtropika*, 5(2), 38-44.
- Dasairy, Z. S., Hubeis, M., & Muhandri, T. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Bandeng Duri Lunak Mandala Presto Berbasis Model Bisnis Kanvas Di Kabupaten Bogor. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 18(2), 180-189. <https://doi.org/10.29244/mikm.18.2.180-189>.
- Hayati, K., & Amelia, J. B. L. (2023). Aplikasi Bisnis Model Canvas Pada Usaha Makanan di Medan. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 109-116.
- Kumala, B., Syahla, E. S., & Lestari, P. (2023). Pemanfaatan Kotoran Sapi menjadi Pupuk Organik Sebagai Bentuk Implementasi Hukum Lingkungan dalam Perlindungan Alam. *TA'AWUN*, 3(01), 64-72.
- Lestary, F. D., & Yasin, M. (2023). Analisis Dampak Kelangkaan Pupuk Terhadap Pendapatan Petani Padi Di Desa Kacangan Kabupaten Lamongan. *JURNAL RISET MANAJEMEN DAN EKONOMI (JRIME)*, 1(4), 53-58.
- Malik, A., PL, A. D., Rahayu, A., Azis, S., & Nurkarim, N. (2023). Penerapan Analisis BMC (Bisnis Model Canvas) pada BUMDes Lembah Hijau Anreapi Desa Pappandangan Kecamatan Anreapi. *JURNAL SIPISSANGNGI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 285-293.

- Moleong, L. J. (2014). Metodologi Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Musdhalipah, M., & Fauzi, A. (2024). ANALISIS TERHADAP BIDANG USAHA PERTANIAN PADA DISPERINDAG KABUPATEN BENER MERIAH MELALUI MODEL BISNIS KANVAS. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 3(1), 16-21.
- Nursida, N., Istikomah, I., Bustomi, M. Y., Sardianti, A. L., Pratiwi, W., & Putra, P. R. S. (2023). Strategi Manajemen Usaha Pertanian di Desa Masalap Raya Kecamatan Rantau Pulung Kabupaten Kutai Timur. *ABDIKU: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Mulawarman*, 2(1), 9-14.
- Pratono, A. H., Purwanto, E., Erdin, B., Amanda, Z. N., & Soleka, R. (2024). Ekonomi Sirkular: Model Pemberdayaan Desa Ketapanrame, Kecamatan Trawas, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur: Circular Economy: Village Empowerment Model in Ketapanrame, Trawas, Mojokerto, East Java Province. *Komatika: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 38-45.
- Rifa'i, Y. (2023). Analisis Metodologi Penelitian Kulitatif dalam Pengumpulan Data di Penelitian Ilmiah pada Penyusunan Mini Riset. *Cendekia Inovatif Dan Berbudaya*, 1(1), 31-37.
- Rizqiawa, M. I., & Wahid, A. R. (2023). Pengolahan Limbah Kotoran Sapi Menjadi Pupuk Organik di Desa Kuwurejo Kecamatan Bluluk, Kabupaten Lamongan. *Journal of Applied Community Engagement*, 3(1), 22-28.
- Yuristama, A. P., & Sarip, U. (2023). ANALISA MODEL BISNIS KANVAS DALAM PENDIRIAN UNISBA BISNIS CORNER. *Jurnal Darma Agung*, 31(1), 17-35.
- Sarwani, M., Mulyono, J., & Irianto, S. G. (2023). Global Fertilizer Crisis: the Impact on Indonesia. *Jurnal Analis Kebijakan*, 7(1), 29-47.
- Zebua, D. D. N., Kartikowati, M., Sacca, K. C. A., Mule, F. S., Prayogo, W. A., Leonaldo, L., & Ristiana, D. (2024). Kanvas Model Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah Keripik Sawi Putih "Krauk". *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 10(1), 1598-1605