

PENERAPAN KONSEP *BUSINESS MODEL CANVAS* UNTUK PERBAIKAN DISTRIBUSI DAN PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK DI PONDOK PESANTREN BHRUL MAGHIROH

Tim Pengabdian

Ketua : Miftakhurrizal Kurniawan, ST. MT
Anggota : Prof. Dr. Ir. Imam Santoso, MP
: Muhammad Arif Kamal S.TP, M.Si

Mitra

Pondok Pesantren Bahrul Maghfiroh Joyogrand, Kota Malang



Lokasi

Joyogrand, Lowokwaru, Kota Malang

Penerapan Konsep *Business Model Canvas* untuk Perbaikan Distribusi dan Pemasaran Sayuran Hidroponik di Pondok Pesantren Bahrul Maghfiroh Joyogrand, Kota Malang

Penanganan Pasca Panen Kangkung

Panen kangkung dilakukan 2-3 minggu sekali dan setiap kali habis panen biasanya akan terbentuk cabang-cabang baru. Setelah 5-10 kali panen maka produksi akan mulai turun baik secara kualitas maupun kuantitas. Penanganan



pasca panen kangkung meliputi kegiatan berikut ini:

1) Pengumpulan

Seluruh batang kangkung yang sudah dipotong atau dicabut lalu dikumpulkan pada tempat teduh yang ada naungannya dan diberi alas.

2) Pembersihan

Pembersihan dilakukan untuk menghilangkan kotoran yang melekat pada batang, daun, tangkai, dan akar.

3) Pencucian

Pencucian batang kangkung dilakukan dengan cara menyemprotkan air atau mencuci kangkung yang

telah ditampung pada air yang mengalir. Pencucian dimaksudkan untuk mengurangi residu pestisida yang masih terbawa pada tanaman kangkung.

4) Penirisan

Kangkung yang sudah dicuci lalu ditiriskan agar air yang tersisa dapat turun dengan baik penirisan dapat memanfaatkan rak-rak penirisan untuk hasil yang lebih maksimal.

5) Sortasi (*Grading*)

Kumpulan kangkung yang terpilih selanjutnya dipisahkan antara batang dengan daun yang sehat, daun utuh, dan warna hijau serta batang yang rusak, busuk, dan cacat secara tersendiri. Kangkung hasil grading dikumpulkan kemudian distukan sebanyak 15-20 batang dalam satu ikatan. Kangkung terpilih dan baik diklasifikasikan berdasarkan ukuran dan bentuknya yang seragam sesuai SNI kangkung.

6) Penyimpanan

Kangkung selanjutnya dimasukkan dalam wadah dan disimpan dalam ruangan suhu dingin dan berventilasi (cukup sirkulasi udaranya). Agar kangkung tidak cepat layu, setelah diikat sebaiknya

kangkung dicelupkan dalam air tawar bersih dan ditiriskan dengan menggunakan anjang-anjang.

7) Pengemasan dan Pengangkutan

Kangkung diikat menjadi ikatan-ikatan dengan berat tertentu sehingga mudah dan praktis untuk diangkut (didistribusikan).

Penanganan Pasca Panen Kangkung

Hal yang perlu diperhatikan dalam penanganan pasca panen bayam adalah melindungi bayam hijau dari kerusakan fisik atau pembusukan, sehingga produk sampai di tangan konsumen dalam keadaan baik dan segar. Kegiatan pasca panen bayam hijau meliputi:

1) Pembersihan

Daun-daun bayam yang sudah dipanen selanjutnya dibersihkan dengan cara dicuci di air mengalir



Bayam Hijau

untuk menghilangkan tanah atau hama yang menempel.

2) Pemilahan (Sortasi)

Tidak semua bayam yang telah dipanen layak dipasarkan. Anda sebagai petani atau pedagang perlu melakukan pemilahan atau sortasi dengan memisahkan bayam yang baik dan segar dengan bayam yang cacat. Cacat daun bisa disebabkan oleh kerusakan fisik akibat dimakan hama, penyakit, atau pemanenan yang kurang hati-hati. Selanjutnya, potongan bayam perlu dirapikan dengan membuang tangkai atau daun yang rusak.

3) Pengemasan

Daun-daun bayam selanjutnya dikemas dalam ikatan-ikatan. Untuk pasar tradisional, bayam biasanya diikat menggunakan tali bambu, sedangkan untuk supermarket ikatannya menggunakan plastik isolasi. Dalam satu ikatan biasanya terdiri atas 5–10 tangkai daun dengan berat per ikatnya 100–250 gram. Ikatan-ikatan bayam tersebut selanjutnya dimasukkan ke keranjang bambu atau keranjang plastik untuk segera diangkut.

4) Penyimpanan

Seperti jenis sayuran yang lain, bayam mudah layu dan busuk. Oleh karena itu, bayam yang habis dipanen harus segera dipasarkan dan dikonsumsi. Pada suhu kamar, kesegaran daun bayam hanya dapat bertahan selama 12 jam. Untuk mempertahankan kesegaran bayam selama belum dikonsumsi, dapat dilakukan penyimpanan. Bayam dapat disimpan dengan cara mencelupkan bagian akar sayuran dalam air atau disimpan dalam lemari pendingin. Penyimpanan dalam lemari pendingin dapat memperpanjang kesegaran bayam sampai 12–14 hari. Kondisi simpan yang baik adalah pada suhu antara 12,8–21,10 derajat Celsius.

Penanganan Pasca Panen Kailan

Tahapan proses penanganan pasca panen kailan meliputi penerimaan, grading, penirisan, sortasi, penimbangan, pengemasan, *loading area*, distribusi dan pengangkutan.

1) Penerimaan

Penerimaan kailan organik diawali dengan menimbang untuk mengetahui berat kailan organik yang telah dipanen.



Kailan

2) Grading

Grading merupakan kegiatan pemisahan

kailan organik berdasarkan kualitasnya dan dibagi menjadi Grade A dan Grade B. Setelah tahap penerimaan sayuran, tahap selanjutnya yaitu proses grading kailan organik yang dilakukan oleh bagian penerimaan. Proses grading untuk sayuran daun terutama kailan organik dilakukan secara estimasi. Kailan organik grade A memiliki standar mutu sayuran dari segi kualitas sebagai berikut:

- Warna batang hijau muda, mulus, tidak pecah dan tidak busuk
- Daun berwarna hijau dan segar
- Tidak terlalu keriting
- Tanpa akar
- Tidak dicuci

Produk kailan organik grade A memiliki standar mutu sayuran dari segi kuantitas sebagai berikut :

- Panjang 30 cm-40 cm
- Daun yang disisakan 4-5 helai
- Isi per kg mencapai 25–50 tanaman.

3) Penirisan

Penirisan dilakukan pada kailan organik yang dalam kondisi basah. Kegiatan penirisan dilakukan pada tempat penirisan (rak) dengan kipas angin sebagai alat pengering. Penirisan dilakukan dengan tujuan untuk menghilangkan air pada daun yang basah akibat proses panen disaat hujan dan untuk mengurangi kesalahan bobot pada saat penimbangan dilakukan ketika penimbangan dilakukan dalam kondisi basah, serta mengurangi dampak pembusukan pada sayuran apabila dikemas dalam kondisi basah.

4) Sortasi

Kegiatan sortasi kailan organik berdasarkan kualitas standar mutu sayuran. Penyortiran dilakukan dengan cara memotong daun kailan organik yang tidak memenuhi standard mutu, misalnya terlalu keriting, berlubang, sobek, atau terkena jamur. Kailan organik yang memenuhi

standard mutu disortir kembali untuk memisahkan kailan organik yang memiliki ukuran besar dan kecil (baby kailan organik) atau kailan organik curah.

5) Penimbangan

Penimbangan dilakukan untuk mengetahui jumlah bobot pada produk yang akan dikemas dan dipasarkan.

6) Pengemasan

Pengemasan pada penanganan pascapanen kailan dibagi menjadi 2, yaitu :

- Produk Kemasan

Pengemasan kailan organik pada produk kemasan dilakukan menggunakan kemasan plastik ukuran 25 cm x 40 cm. Jenis kemasan plastik yang dipakai adalah kemasan PP (Polypropylene.), plastik PP ini bersifat kuat, ringan, dan tahan terhadap panas.

- Produk Curah

Pengemasan pada produk curah dilakukan menggunakan kertas buram yang berfungsi untuk menyerap air dari hasil penguapan bahan segar seperti sayur segar.

7) Area Tunggu (*Loading Area*)

Loading area merupakan tempat dikumpulkannya kailan organik yang telah dilakukan pengemasan. Proses loading area dilakukan dengan menempatkan sayuran di kontainer sesuai jenis sayuran. Sayuran yang sudah berada di kontainer loading area menandakan sudah siap untuk dilakukan proses distribusi. Proses ini dilakukan untuk memudahkan proses distribusi dan menghindari kesalahan dalam proses distribusi.

8) Pendistribusian

Kegiatan pendistribusian dilakukan dengan cara membagikan kailan organik yang telah dikemas dan dimasukkan kedalam keranjang sayur milik para agen, konsumen maupun supermarket berdasarkan jumlah pesanan mereka pada hari itu.

Penanganan Pasca Panen Pakcoy

Penanganan pascapanen adalah usaha untuk mempertahankan dan meminimalkan kerusakan bahan-bahan hasil pertanian atau mempertahankan mutu sebelum diolah menjadi produk olahan. Tahapan pada penanganan pasca panen sawi pakcoy antara lain:

1) Sortasi

Sortasi dilakukan dengan tujuan memisahkan hasil panen yang baik dan yang cacat. Sortasi dilakukan untuk membersihkan serangga, penyakit, atau kotoran lainnya. Oleh karena



itu proses pemisahan antar komoditas (sortasi) yang mutunya rendah dengan yang mutunya tinggi perlu dilakukan.

2) Pencucian

Pencucian dilakukan untuk membersihkan kotoran yang menempel dan memberi kesegaran. Selain itu dengan pencucian juga dapat mengurangi residu pestisida dan hama penyakit yang terbawa. Secara tradisional pencucian menggunakan air, namun untuk mendapatkan hasil yang lebih baik disarankan menambahkan klorin ke dalam air pencucian agar mikroba dapat dihilangkan dengan lebih efektif. Setelah pencucian bahan dapat

dikeringkan dengan cara meniriskan di alam terbuka atau dengan mengalirkan udara panas.

3) Pengemasan

Tujuan pengemasan yang paling utama adalah untuk menjaga mutu bahan pangan selama tenggang penggunaan.

4) Penyimpanan

Tujuan utama penyimpanan adalah pengendalian laju transpirasi, respirasi, infeksi penyakit dan mempertahankan produk yang paling berguna untuk konsumen. Penyimpanan selama proses pendistribusian dilakukan untuk menjaga kondisi sayuran sebagai usaha mempertahankan kesegarannya. Salah satu tahapan dalam penanganan pascapanen sayuran, yaitu dilakukan ketika sayuran mengalami waktu pendistribusian yang lama.

Penanganan Pasca Panen Caisim

Sawi atau Caisim (*Brassica sinensis* L.) termasuk famili Brassicaceae, daunnya panjang, halus, tidak berbulu, dan tidak berkrop. Beberapa tindakan yang harus dilakukan segera setelah panen, tindakan tersebut bila tidak dilakukan segera, akan menurunkan kualitas dan mempercepat kerusakan sehingga

komoditas tidak tahan lama disimpan. Perlakuan tersebut antara lain:

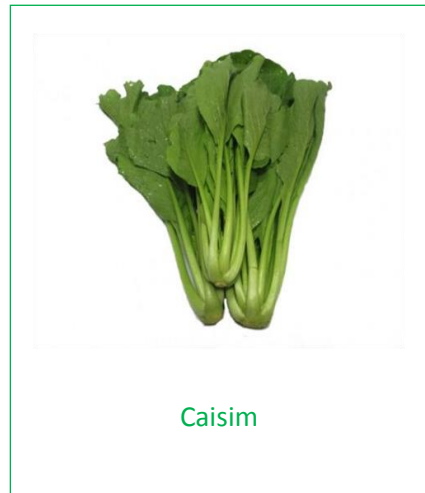
1) Pengeringan

Bertujuan mengurangi kadar air dari komoditas.

2) Pendinginan

Pendahuluan (*Precooling*)

Sawi setelah dipanen segera disimpan di



tempat yang dingin/sejuk, tidak terkena sinar matahari, agar panas yang terbawa dari kebun dapat segera didinginkan dan mengurangi penguapan, sehingga kesegaran buah dapat bertahan lebih lama. Bila fasilitas tersedia, precooling ini sebaiknya dilakukan pada temperatur rendah (sekitar 10°C) dalam waktu 1 – 2 jam.

3) Pengikatan (*Bunching*)

Pengikatan dilakukan untuk memudahkan penanganan dan mengurangi kerusakan.

4) Pencucian (*Washing*)

Dilakukan pada sayuran daun yang tumbuh dekat tanah untuk membersihkan kotoran yang menempel

dan memberi kesegaran. Selain itu dengan pencucian juga dapat mengurangi residu pestisida dan hama penyakit yang terbawa. Pencucian disarankan menggunakan air yang bersih, penggunaan desinfektan pada air pencuci sangat dianjurkan.

5) Pembersihan

Membersihkan dari kotoran atau benda asing lain, mengambil bagian-bagian yang tidak dikehendaki seperti daun, tangkai atau akar yang tidak dikehendaki.

6) Sortasi

Pemisahan komoditas yang layak pasar (marketable) dengan yang tidak layak pasar, terutama yang cacat dan terkena hama atau penyakit agar tidak menular pada yang sehat. Sortasi meliputi:

- Sortasi tingkat petani

Hasil panen dipisahkan secara sederhana antara yang cacat dengan yang baik, hasil panen yang tidak lolos sortasi tidak dibuang tetapi dikonsumsi sendiri kecuali yang busuk. Hasil panen yang dinilai bagus dijual ke pedagang atau supermarket

sedangkan hasil yang agak jelek dijual ke pedagang pengecer atau pasar tradisional.

- Sortasi tingkat pedagang

Penyortiran yang dilakukan oleh pedagang pada umumnya tidak terlalu ketat, biasanya seluruh hasil sortiran yang rusak maupun yang baik tetap dipasarkan meskipun dengan harga yang berbeda, hasil sortiran yang dibuang adalah yang telah busuk. Untuk dipasarkan kepasar khusus (supermarket, hotel dan restorantn) harus dilakukan sortasi secara ketat, hasil panen tidak hanya harus baik tetapi juga memenuhi kriteria tertentu saat diterima konsumen. Hasil panen yang tidak memenuhi standar mutu biasanya dijual kepasar tradisional atau dikonsumsi sendiri.

- Sortasi tingkat industri

Hasil panen segar sebagai bahan baku industri diperlukan dengan kriteria-kriteria tertentu, namun hasil panen petani masih sangat beragam sehingga tidak memenuhi kriteria industri, karenanya perlu dilakukan sortasi pada hasil panen supaya didapat produk yang lebih seragam dengan demikian akan memudahkan pembuatan standar pada tahap-tahap industri.

Kegiatan sortasi tidak berakhir ditempat penerimaan dan penampungan hasil panen sebelum diolah, proses ini berlangsung terus selama periode proses penyiapan bahan baku, proses sortasi yang dilakukan berdasarkan tingkat kematangan, ukuran dan kecacatan.

Penanganan Pasca Panen Seledri

Hasil panen seledri sangat mudah layu dan cepat susut karena berupa daun dan tangkai daun, oleh karna itu seusai panen harus segera dilakukan penanganan pascapanen yang tepat dan cepat. Kegiatan pokok penanganan pascapanen seledri adalah sebagai berikut :



1) Pengumpulan Hasil

Kumpulkan hasil panen ditempat yang setrategis atau digudang pengumpulan hasil.

2) Sortasi

Pilih hasil panen yang baik saja dan pisahkan dari batang atau tangkai daun seledri yang rusak, cacat atau terserang hama dan penyakit.

3) Pencucian

Cuci seluruh hasil panen seledri dalam suatu tempat yang airnya mengalir atau disemprotkan hingga bersih dari kotoran ataupun residu pestisida.

4) Penirisan

Tiriskan hasil panen seledri yang telah dicuci pada tempat atau rak-rak penirisan.

5) Grading

Pemilahan seledri berdasarkan grade / ukuran yang seragam, terutama berpedoman kepada mutu standar permintaan pasar.

6) Pengikatan

Ikat batang atau tangkai seledri menjadi ikatan- ikatan tertentu yang ukuran besarnya disesuaikan dengan segi kepraktisan dalam pengangkutan dan permintaan pasar.

7) Pengemasan

Masukan ikatan-ikatan seledri kedalam wadah seperti karton atau dus.

8) Pengiriman

Angkut hasil panen seledri kepasar atau tempat penjualan dengan menggunakan alat angkut yang praktis menurut keadaan dan situasi setempat.

Penanganan Pasca Panen Selada Hijau

Kegiatan-kegiatan pasca panen untuk komoditas selada meliputi pembersihan, sortasi, *grading*, penyimpanan, pengemasan, pengangkutan, dan pemasaran.

- 1) Pembersihan dan Pengeringan

Daun selada yang telah dipanen diberihkan dahulu sebelum sampai tahap pemasaran. Tindakan pembersihan pada selada dilakukan dua kali, yaitu membuang bagian-bagian yang tidak berguna dan pencucian untuk menghilangkan kotoran dan residu pestisida yang masih melekat pada daun selada. Pencucian selada dilakukan dengan air bersih dan mengalir.



2) Sortasi (*Grading*)

Sortasi atau grading dilakukan dengan cara memisahkan daun selada atau krop selada yang sehat dengan selada yang cacat. Kegiatan ini dapat dilakukan secara bersama-sama dengan pembersihan. Setelah kegiatan sortasi selesai dilakukan selanjutnya dilakukan grading atau pengelompokan selada ke dalam kelas-kelas menurut kriteria-kriteria tertentu. Kelas standar kualitas selada segar adalah sebagai berikut:

No	Kriteria	Standar Kualitas		
		Kualitas 1	Kualitas 2	Kualitas 3
1	Keseragaman varietas	Seragam	Seragam	Seragam
2	Kepadatan daun/krop	Padat/kompak	Sukup padat	Padat, cukup padat
3	Keseragaman daun	Segar	Cukup segar	Segar atau cukup segar
4	Keseragaman ukuran	Seragam dan besar	Seragam dan kecil	Besar atau kecil dan bentuk krop abnormal
5	Kerusakan maksimal (%)	10	10	10

3) Penyimpanan

Untuk mempertahankan kesegaran daun selada hingga beberapa lama dapat dilakukan dengan penyimpanan dengan suhu rendah dan

penyimpanan dalam ruangan sistem atmosfer termodifikasi mengingat sayuran jenis ini sangat mudah mengalami kerusakan.

4) Pengemasan dan Pengangkutan

Pengemasan pada komoditi selada bertujuan melindungi bahan (daun selada) dari kerusakan akibat pengangkutan, memberikan daya tarik kepada konsumen, memudahkan dalam pengangkutan, memudahkan pengiriman, dan memudahkan dalam penataan saat pemasaran.

5) Pemasaran

Ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam pemasaran selada, yaitu menentukan standar harga dasar dan pengenalan lembaga pemasaran (tata niaga) yang berperan menjualkan selada dari petani produsen sampai ke konsumen.

Penanganan Pasca Panen Bayam Merah

Penanganan pascapanen bayam merah tidak terlalu rumit, yang penting dalam penanganannya adalah menjaga bayam merah agar tetap dalam kondisi segar karena sayuran ini termasuk dalam

sayuran yang mudah layu. Kegiatan yang dilakukan pada pascapanen bayam merah antara lain:

1) Sortasi

Sortasi dilakukan untuk memisahkan daun bayam merah dengan daun bayam yang masih



berwarna hijau atau justru menguning. Selain itu, daun-daun yang berlubang atau terdapat ulat juga harus dipisahkan.

2) Pembersihan

Pembersihan bayam merah dilakukan dengan cara menyiramnya dengan air bersih yang bertujuan untuk membersihkan daun dari kotoran seperti debu dan sisa pestisida, selain itu juga untuk meningkatkan kadar air pada bayam sehingga bayam akan tetap segar lebih lama. Bayam yang telah disiram selanjutnya didiamkan agar tidak terlalu banyak airnya.

3) *Grading*

Salah satu contoh standar grading bayam merah adalah sebagai berikut:

Kriteria mutu	Grade A	Grade B
Warna dan bentuk	Daun dan batang berwarna merah kehijauan dan segar, tidak busuk, dan bebas dari penyakit	Daun dan batang berwarna merah kehijauan dan segar, tidak busuk, dan bebas dari penyakit
Ukuran	Panjang 25-30 cm/ ikat, panjang batang 14-15 cm, tanpa akar	Panjang 25-30 cm/ ikat, panjang batang 15-18 cm, tanpa akar
Kemasan	Diikat	Diikat
Customer	Medium & high income	Low income

4) Pengemasan

Pengemasan dilakukan dengan cara mengikat bayam merah menggunakan selotip di bagian tangkainya.

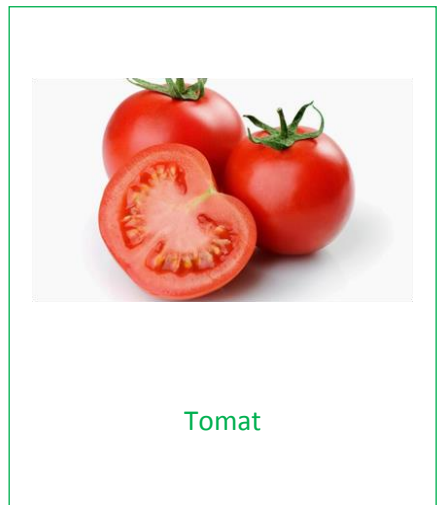
Penanganan Pasca Panen Tomat

Penanganan pasca panen tomat dilakukan dari pemanenan hingga tomat yang telah dikemas dan siap untuk didistribusikan. Proses penanganan pasca panen tomat adalah sebagai berikut:

1) *Receiving*

Tomat yang telah

diterima dari petani selanjutnya ditempatkan dalam



container untuk ditimbang. Pada saat proses pemindahan sebaiknya kontainer dilapisi bahan yang dapat menahan tomat agar tidak langsung mengenai kontainer seperti busa atau spons untuk mengurangi memar yang bisa terjadi pada tomat.

2) Pembersihan

Pembersihan di bagian receiving dapat dilakukan secara manual dengan tangan. Tomat tidak dibersihkan dengan pencucian karena dikhawatirkan pada saat pencucian air akan masuk ke dalam sehingga dapat menyebabkan peningkatan kadar air pada tomat yang akhirnya menjadi tempat tumbuhnya mikroba pembusuk.

3) Sortasi dan *Grading*

Tomat disortasi dengan memisahkan tomat sebagai barang jadi yang didistribusikan dan tomat yang termasuk produk Barang Sisa (BS). Kegiatan pembersihan, sortasi, dan *grading* ini tidak dilakukan di bagian *receiving*. *Grading* tomat biasanya dilakukan bersamaan dengan sortasi untuk menyingkat waktu. Umumnya ukuran buah tomat dibedakan berdasarkan berat per buah (gram). Grade A (>150 gram), grade B (100-150 gram), grade C (50-100 gram), dan grade D (<50

gram). Standar grading lain yang juga bisa digunakan adalah sebagai berikut:

Kriteria mutu	Grade A	Grade B
Diameter	5-7 cm	4-6 cm
Massa	100-125 g/ buah	80-100 g/ buah
Warna dan bentuk	85% merah, berbentuk bulat seragam, kulit segar, bebas dari memar, busuk, dan penyakit	75% merah, bentuk variasi (bulat, lonjong), kulit segar, bebas dari memar, busuk, dan penyakit
Kemasan	<i>Wrapping</i> , plastik CF	Gelar
Kualitas	Seragam	Variasi
Daya Simpan	Satu hari	Satu hari
<i>Customer</i>	<i>Medium & high income</i>	<i>Low income</i>

4) Pengemasan

Kemasan tomat dapat terbuat dari bahan kayu, bambo, plastik, dan karung sesuai dengan kebutuhan toko.

5) Pelabelan

Pelabelan dilakukan berdasarkan pesanan dari toko. Beberapa label menyertakan tanggal tomat tersebut sampai di toko yang bertujuan memberitahu pembeli.

6) Penyimpanan

Penyimpanan bertujuan untuk mempertahankan kualitas komoditas. Penyimpanan tomat dapat dilakukan dengan cara yang sederhana yaitu cukup

ditempatkan dalam container dengan dilapisi kertas Koran kemudian disimpan di gudang *processing*.

Analisis *Business Model Canvas* (BMC)

Business Model Canvas merupakan suatu metode cara berpikir yang menggambarkan bagaimana suatu organisasi dalam menangkap, merancang dan memberikan suatu nilai. *Business Model Canvas* menjelaskan secara sederhana melalui visualisasi yang terdiri dari 9 blok bangunan yang disusun menjadi satu-kesatuan (Osterwalder & Pigneur, 2009). Sembilan elemen tersebut antara lain; segmen pelanggan yang dituju (*customer segment*), nilai yang ditawarkan dalam sebuah produk ataupun jasa (*value propositions*), saluran pemasaran dan distribusi (*channel*), langkah-langkah dalam membangun kedekatan dengan pelanggan (*customer relationships*), sumber pendapatan yang bisa dibangkitkan (*revenue stream*), sumberdaya utama (*key resources*), aktifitas penentu dalam produksi dan distribusi produk atau jasa (*key activities*), mitra usaha (*key partners*) dan struktur biaya (*cost structure*) dalam menghasilkan produk atau jasa. Secara sederhana,

elemen dari BMC dapat dilihat pada **Gambar 1** di bawah ini.



Gambar 1. Komponen Penyusun Analisis *Business Model Canvas*(BMC)

1. Customer Segments

Customer segment merupakan blok bangunan yang menggambarkan target usaha atau pangsa pasar yang ingin dijangkau dari suatu bisnis (Osterwalder & Pigneur, 2009). Customer segment itu sendiri merupakan penentuan golongan-golongan apa saja yang harus dilayani oleh suatu perusahaan hal ini juga yang menjadi faktor

perusahaan membuat bermacam macam produk untuk mencakup semua level pasar (Sholihah, 2018).

Sebuah produk atau jasa dapat diterima oleh konsumen dengan baik tidak cukup hanya memperhatikan kualitas yang tinggi dan harga yang terjangkau. Tidak semua konsumen membutuhkan kualitas produk/jasa yang kita tawarkan dan tidak semua produk atau jasa dengan harga murah dan terjangkau akan diterima oleh banyak konsumen. Setiap konsumen mempunyai preferensi di luar aspek konvensional dari sebuah produk atau jasa. Jika kita menjual produk/jasa dengan kriteria kualitas yang sangat tinggi, maka kita perlu menentukan kepada konsumen yang mana produk atau jasa tersebut ditawarkan.

Sayuran hidroponik merupakan sayuran dengan kriteria kualitas yang tinggi karena dibudidayakan secara intensif, dengan menggunakan *greenhouse* dan perlakuan khusus untuk menghindari serangan hama dan penyakit tanaman. Nutrisi yang diberikan juga sangat diperhitungkan dengan rinci agar pertumbuhan sayuran dapat maksimal. Proses budidaya sayuran hidroponik tentu saja akan mempunyai biaya produksi yang lebih tinggi dibandingkan dengan sayuran yang dijual di pasar tradisional. Pembeli sayuran hidroponik umumnya adalah

masyarakat perkotaan yang membutuhkan sayuran higienis dan bebas residu pestisida.

Usaha sayuran hidroponik yang dihasilkan oleh Ponpes Bahrul Maghfiroh (PPBM) tergolong masih baru, belum terbentuk pasar yang tetap dan setia. Oleh karena itu, pemasaran dan penentuan konsumen sayuran hidroponik harus tepat agar dapat membuka peluang penjualan yang lebih baik. Sayur Hidroponik PPBM perlu memetakan konsumen-konsumen potensial yang mau dan mampu membeli sayuran yang dihasilkan. Konsumen sayuran hidroponik hendaknya ditujukan kepada masyarakat menengah ke atas di perkotaan dan cenderung tereduksi terhadap sayuran yang sehat dan higienis.

Selain itu, segmen konsumen sayuran hidroponik yang perlu diperhatikan adalah para alumni dan donator dari PPBM yang loyal dan peduli terhadap perkembangan ekonomi dan kegiatan keagamaan di PPBM. Segmen ini perlu diperhatikan karena dapat memberikan pangsa pasar yang spesifik namun dapat diandalkan. Konsumen yang loyal akan selalu setia membeli produk-produk yang dihasilkan oleh PPBM sehingga dapat membantu perputaran modal usaha sayuran hidroponik PPBM.

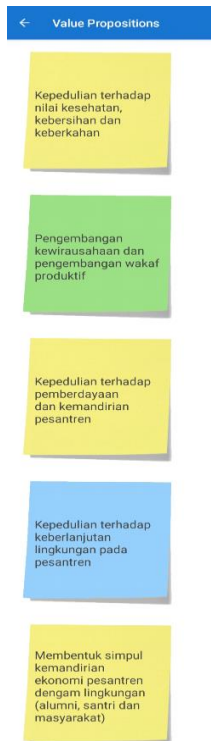


Gambar 2. SegmenPelanggan

2. Value Propositions

Proposisi nilai merupakan suatu komposisi antara produk dan layanan yang menciptakan nilai untuk diberikan kepada pelanggan secara spesifik (Osterwalder

& Pigneur, 2009). Value proposition adalah salah satu komponen yang penting dalam berbisnis apabila suatu perusahaan memberikan nilai yang lebih terhadap pelanggan maka hal ini akan membuat pelanggan tidak gampang berpindah dari perusahaan satu ke perusahaan lainnya dan juga akan menciptakan loyalitas atau kepercayaan pelanggan terhadap suatu perusahaan (Sholihah, 2018).



Gambar 3. Nilai kepadaKonsumen

Produk atau jasa yang menarik bagi konsumen tidak hanya tergantung pada aspek fisik saja. Banyak aspek lain yang menjadikan konsumen berminat untuk membeli produk atau jasa tersebut. Salah satu contoh adalah adanya komitmen *fair trading* pada produk-produk eksklusif kopi dan sayuran organik. Kemauan produsen dalam membangun usaha yang saling menguntungkan dan memperhatikan petani dan pelaku sektor hulu menjadi pertimbangan dalam menentukan pilihan produk atau jasa. Konsumen merasa bahwa mereka telah dapat berkontribusi dalam membangun perdagangan yang beretika dan saling menguntungkan.

Beberapa konsumen juga tertarik produk yang diperdagangkan apabila dapat memberikan nilai kepedulian terhadap lingkungan. Aspek kepedulian lingkungan biasanya diterapkan pada produk-produk yang bersinggungan dengan aktifitas pembukaan hutan seperti produk minyak sawit dan turunannya. Konsumen tertentu sangat memperhatikan aspek kepedulian terhadap lingkungan dari produk yang dikonsumsi. Konsumen umumnya memiliki preferensi khusus dan kecil dan sering dianggap remeh bagi produsen namun mempunyai dampak signifikan. Sentimen konsumen dalam hal-hal

kecil dapat merubah keputusan dalam membeli produk atau jasa.

Sayuran hidroponik PPBM dapat dipasarkan dengan menggunakan pendekatan sentiment konsumen terhadap aspek lingkungan (pestisida dll), kesehatan dan keamanan pangan, kepedulian terhadap nilai sosial dan pemberdayaan masyarakat marjinal, pemberdayaan santri dan juga kewirausahaan. Aspek-aspek tersebut dapat digunakan PPBM untuk membangun kepercayaan konsumen dalam membeli produk yang dihasilkan di PPBM. Aspek lain yang perlu ditawarkan kepada konsumen adalah aspek keberkahan dari produk/jasa yang dihasilkan.

3. Channels

Channels berfungsi dalam menjaga hubungan yang baik produsen dengan para pelanggannya. Perantara digunakan karena efisiensinya yang lebih tinggi dalam penyediaan barang untuk pasaran sasaran (Kotler & Kevin, 2006). Channels merupakan komponen utama yang mendukung kelancaran proses operasional atau distribusi suatu perusahaan. Channel mempunyai peranan penting karena juga mencakup bagaimana informasi yang

disampaikan oleh perusahaan agar dapat sampai kepada masyarakat luas (Sholihah, 2018).



Gambar 4. Saluran Distribusi

Pemasaran dan penjualan produk atau jasa, umumnya tidak dilakukan secara langsung oleh produsen. Para produsen biasanya membentuk struktur distribusi dan pemasaran menyesuaikan dengan karakteristik produk dan konsumen yang dituju. Pembentukan saluran

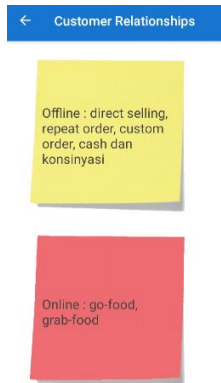
pemasaran, distribusi dan penjualan dilakukan agar dapat memudahkan para produsen mengirim barang kepada konsumen serta memudahkan konsumen dalam menjangkau dan mendapat kanproduk yang diinginkan. Oleh karena itu, saluran distribusi perlu memperhatikan aspek efisiensi dan efektifitas.

Berbagai sarana dapat dimanfaatkan dalam penjualan dan distribusi sayuran hidroponik PPBM. Berbagai media online telah membantu memaksimalkan jangkauan pemasaran. Oleh karena itu, pengelola sayuran hidroponik PPBM, membuat akun facebook, Instagram dan media lain untuk memperkenalkan produk sayurannya. Selain itu, berbagai aplikasi online seperti grabfood dan gojek food juga telah ramai digunakan. Kedua aplikasi tersebut bahkan dapat memberikan kemudahan dalam bentuk ekosistem transportasi dan pembayaran. Selain menggunakan saluran distribusi secara online, pengelola juga perlu membangun saluran distribusi fisik seperti outlet sayuran, supermarket dan minimarket yang ada di area terdekat daripondok pesantren. Jenis saluran ini juga sangat membantu peningkatan pemasaran. Salah satu kegiatan distribusi langsung adalah partisipasi dalam bazaar yang berlangsung secara periodic di PPBM.

4. Customer Relationships

Menurut (Osterwalder & Pigneur, 2009) *Customer relationship* merupakan elemen yang menggambarkan hubungan yang dibangun dalam suatu model bisnis untuk menjalin komunikasi yang lebih spesifik. *Customer Relationship* adalah hubungan yang dapat di jalin dengan konsumen, dengan melakukan hubungan yang baik dengan pelanggan maka perusahaan akan mengetahui permintaan pasar pada saat itu ataupun pada masa yang akan datang, dan juga perusahaan dapat mengetahui keluhan-keluhan apa saja yang dirasakan oleh pelanggan (Sholihah, 2018).

Hubungan dengan konsumen yang dapat diterapkan oleh PPBM adalah adanya mekanisme pengiriman barang secara langsung kepada konsumen. Hal ini dapat digunakan berbagai kemitraan dengan ojek online yang saat ini telah berkembang pesat. Selain itu, perlu dipertimbangkan metode pembayaran yang lebih memudahkan pembeli dalam melakukan pembayaran semisal aplikasi LinkAja, OVO dan lain-lain.



Gambar 5. Hubungan dengan Konsumen

5. Revenue Stream

Revenue streams adalah elemen yang menggambarkan arus pendapatan uang tunai yang didapatkan perusahaan dari setiap segmen pelanggan (Osterwalder & Pigneur, 2009). Revenue Stream adalah urat nadi dari model bisnis. Pada perusahaan yang bergerak dalam bidang support system ini, pendapatan yang dihasilkan adalah dari penjualan produk yaitu penjualan produk yang berupa perlengkapan atau asset perusahaan itu sendiri. Blok ini menjadi blok yang paling penting karena dapat mendukung proses operasional (Sholihah, 2018).



Gambar 6. Sumber Pendapatan

6. Key Resources

Dalam blok ini menjelaskan tentang kebutuhan-kebutuhan utama yang diperlukan dalam menjalankan suatu model bisnis. Berdasarkan pendapat (Osterwalder & Pigneur, 2009) mengatakan key resources merupakan elemen sumberdaya utama yang diperlukan dalam menjalankan sebuah model bisnis agar dapat berfungsi sebagaimana mestinya. Aset yang paling penting yang membuat bisnis itu berjalan, setiap model bisnis membutuhkan sumberdaya. Sumberdaya dikategorikan dalam bentuk, Fisik, Intelektual, Human dan Financial.

7. Key Activities

Menurut (Osterwalder & Pigneur, 2009) elemen aktivitas kunci merupakan hal-hal terpenting dalam usaha yang harus dilakukan perusahaan agar model bisnisnya dapat berjalan dengan baik.



Gambar 7. Aktifitas Penentu

Pada usaha sayuran hidroponik ini, terdapat beberapa aktivitas penting yang harus diperhatikan yaitu aspek budidaya, penanganan pascapanen dan distribusi pemasaran. Aspek budidaya diantaranya adalah pembibitan atau penyemaian benih. Perlakuan yang baik akan menghasilkan sayuran yang mempunyai kualitas yang baik.

8. Key Partners

Key partnership merupakan kemitraan yang dibangun perusahaan dalam menjalankan model bisnis yang menghubungkan pemasok dengan pelaku bisnis (Osterwalder & Pigneur, 2009). Mitra merupakan komponen utama dalam suatu perusahaan, tidak dapat berjalan dengan lancar proses operasional suatu perusahaan tanpa adanya mitra, karena mereka adalah dapat dikatakan sebagai penyedia bahan baku utama untuk perusahaan-persahaan, kedua belah pihak tersebut adalah saling membutuhkan tentunya juga pasti sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak dengan adanya kerjasama satu sama lain tersebut (Sholihah, 2018).

9. Cost Structure

Menurut (Osterwalder & Pigneur, 2009) *Cost structure* merupakan rincian biaya terpenting yang dikeluarkan dalam menjalankan model bisnis. Struktur biaya adalah beberapa komponen biaya yang dibutuhkan oleh sebuah perusahaan, seperti biaya beban tetap biaya tenaga kerja atau biaya operasional. Beberapa biaya pasti harus dikeluarkan untuk lancarnya proses operasional sebuah perusahaan (Sholihah, 2018).

DAFTAR PUSTAKA

- Alifah, A.N., E. Nursetyawan, I. Maburri, A.M. Anggi, dan W. Noormalahayati. 2012. *Pasca Panen dan Standar Mutu Tanaman Sawi Hijau*.
<file:///C:/Users/acer/Downloads/PASCA%20PANEN%20DAN%20STANDAR%20MUTU%20TANAMAN%20SAWI%20HIJAU.pdf>
- Fadhilla, M., B. Unteawati, dan I. Noer. 2018. *Analisis Biaya Pengelolaan Pascapanen Tanaman Kailan Organik di Yayasan Bina Sarana Bakti*. Karya Ilmiah Mahasiswa.
<http://eprints.jeb.polinela.ac.id/223/1/JURNAL%20dana.pdf>

Nofita, Vera. 2018. *Panen Kangkung Lama? Kata Siapa SIIHHHH*. <https://www.pulokaming.com/panen-kangkung-lama-kata-siapa-siihhhh/>

Purwanto, Eko. 2017. *Budidaya Seledri Bag IV Panen dan Penanganan Pasca Panen Seledri*. <https://agrokomplekskita.com/budidaya-seledri-bag-iv-panene-dan-penanganan-pasca-panen-seledri/>

Puspita, Riska. 2011. *Makalah Pascapanen Selada*. <http://makalahpascapanen01.blogspot.com/>

Refilia, Nurahma. 2012. *Mempelajari Penanganan Pascapanen Brokoli (Brassica oleraceae L. var. botrytis), Tomat (Solanum lycopersicum), Daun Bawang (Allium fistulosum), Ubi Jalar Cilembu (Ipomoea batatas), dan Bayam Merah (Alteranathera amoena Voss) di CV. Bimandiri, Lembang. Laporan Praktik Lapang*. [https://www.academia.edu/9170451/MEMPELAJARI_PENANGANAN_PASCAPANEN_BROKOLI Brassica_oleraceae](https://www.academia.edu/9170451/MEMPELAJARI_PENANGANAN_PASCAPANEN_BROKOLI_Brassica_oleraceae)

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2009). *Business Model Canvas*. Jakarta: PT. Elex Media Computindo.

Sholihah, N. A. (2018). *Analisis Perancangan Model Bisnis dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi pada Usaha Kecil Menengah UD . Duta Merpati)*. 61(4), 183–191.

<https://sinta.unud.ac.id/uploads/wisuda/1111205050-3-BAB%202.pdf>

<https://www.pertanianku.com/penanganan-pascapanen-bayam/>