

ANALISIS NILAI TAMBAH DAN BUSINESS MODEL CANVAS AGROINDUSTRI COCOFIBER

M. Fadhil Bahayyil¹, Ratih Apri Utami², Djoko Soejono³, Indah Ibanah⁴

^{1,2,3,4)} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember
Jl. Kalimantan No. 37 Kampus Bumi Tegalboto, Jember, Indonesia
e-mail: ²⁾ratihapri17@unej.ac.id

(Diterima 24 Juli 2024/Revisi 2 Oktober 2024/Disetujui 30 Januari 2025)

ABSTRACT

Agroindustry CV. Sumber Sari is an agro-industry in Jember Regency which has consistently processed coconut fiber into coconut fiber since 2000 cocofiber. The large amount of coconut waste in Jember Regency can increase the potential of CV. Sumber Sari to process coconut fiber waste into valuable products. Problems with CV. Sari's sources include temporary labor, limited technology, weather and the absence of a long-term partnership contract. The purpose of this study is to find out the added value of and to find out the picture of the business idea in the Sumber Sari company. The Hayami method is used to measure the amount of added value resulting from processing coconut fiber into cocofiber. Business Model Canvas (BMC) is used to determine 9 key elements that can make it easier for business people to detect the condition of the company and to determine the company's competitive advantage. Results of approach analysis Business Model Canvas (BMC) in the CV agro-industry. Sumber Sari must repair several blocks of BMC, including (a) key partnerships, by adding partnerships (b) Key Resources, namely using production technology for drying cocofiber and create SOPs for workers.

Keywords: Business Model Canvas (BMC), cocofiber, value added

ABSTRAK

Agroindustri CV. Sumber Sari merupakan agroindustri di Kabupaten Jember yang konsisten dari tahun 2000 mengolah sabut kelapa menjadi cocofiber. Banyaknya limbah kelapa yang ada di Kabupaten Jember dapat meningkatkan potensi CV. Sumber Sari untuk mengolah limbah sabut kelapa menjadi produk yang bernilai. Permasalahan pada CV. Sumber Sari antara lain adalah tenaga kerja tidak tetap, teknologi terbatas, cuaca dan belum adanya kontrak kemitraan dalam jangka Panjang. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya nilai tambah cocofiber dan untuk mengetahui gambaran ide bisnis pada perusahaan CV. Sumber Sari. Metode Hayami digunakan untuk mengukur besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan sabut kelapa menjadi cocofiber. Business Model Canvas (BMC) digunakan untuk mengetahui 9 elemen kunci yang dapat mempermudah pebisnis dalam mendekripsi kondisi perusahaan serta untuk mengetahui keunggulan bersaing perusahaan. Hasil analisis pendekatan Business Model Canvas (BMC) pada agroindustri CV. Sumber Sari adalah harus memperbaiki beberapa blok dari BMC, diantaranya adalah (a) *key partnerships*, dengan menambah kemitraan (b) *Key Resources*, yaitu menggunakan teknologi produksi untuk pengeringan cocofiber dan membuat SOP untuk tenaga kerja.

Kata kunci: Business Model Canvas (BMC), cocofiber, nilai tambah

PENDAHULUAN

Kelapa (*Cocos nucifera*) merupakan anggota tunggal dalam marga *Cocos* dari suku *Arenaceae* atau *Arecaceae*. Tanaman kelapa merupakan tanaman serbaguna karena seluruh bagian tanaman ini bermanfaat bagi kehidupan

manusia (Arisandi, 2024). Tanaman kelapa tidak hanya dimanfaatkan isinya saja melainkan juga dapat dimanfaatkan limbahnya seperti sabut kelapa yang jarang dimanfaatkan, ternyata dapat dimanfaatkan menjadi sesuatu yang memiliki nilai ekonomi (Utama et al., 2016). Menurut Chandra, D., R., (2022) Agro-

industri merupakan industri yang dapat menghasilkan suatu produk dengan bahan baku utamanya yaitu dari berbagai hasil pertanian (Arisandi DN et al., 2024). Agro-industri adalah aktivitas yang di dalamnya terdapat proses pengolahan sederhana pada tingkat petani hingga semua kegiatan mulai dari penanganan pasca panen hingga dipasarkan. Produk pertanian dari kegiatan agro-industri memiliki sifat yang mudah rusak terhadap cuaca dan waktu, sehingga perlu penanganan yang tepat untuk mempertahankan kualitas produk. Agroindustri memiliki banyak sekali arah pengembangan diantaranya adalah produk turunan yang dihasilkan dari suatu komoditas seperti pada bagian sabut kelapa yang bisa dimanfaatkan menjadi *cocofiber* dan *cocopeat*.

Besarnya potensi olahan tanaman kelapa ini didukung dari besarnya produksi perkebunan kelapa di Jawa Timur. Pada Tabel 1 terdapat data produksi perkebunan kelapa menurut Kabupaten/kota di Jawa Timur pada tahun 2019-2021.

Tabel 1 menunjukkan bahwa produksi perkebunan kelapa Kabupaten Jember memiliki produksi yang cukup besar dan mampu menempati peringkat ketiga dalam data produksi perkebunan kelapa menurut kabupaten/kota di Jawa Timur dari tahun 2019-2021. Upaya untuk mempertahankan dan mening-

katkan produktivitas kelapa yang ada di Jawa Timur, Dinas Perkebunan Provinsi Jawa Timur dalam Laporan Kinerja (LAKIN) tahun 2022 membuat banyak program, salah satunya adalah program pengendalian dan penanggulangan bencana pertanian. Dukungan dari program yang dijalankan oleh Dinas Perkebunan Provinsi Jawa Timur pada produksi perkebunan kelapa, maka Kabupaten Jember mendapatkan peluang yang baik untuk lebih mengoptimalkan pemanfaatan setiap bagian dari tanaman kelapa (Hidayah, 2019). Serat sabut kelapa (*cocofiber*) dapat dimanfaatkan menjadi keset, karpet, genteng, jok mobil, dashboard kendaraan, kasur, bantal dan lain-lain. Banyaknya manfaat dari serat kelapa ini maka akan menyebabkan permintaan *cocofiber* terus meningkat (Tobing, 2020).

Fenomena yang terjadi di Desa Lembengan Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember adalah banyaknya limbah kelapa yang tidak dimanfaatkan dengan baik (Purnamasari, 2022). Proses penghancuran sabut kelapa bisa dimanfaatkan sebagai media tanam yang berupa serbuk sabut kelapa (Ramadhan et al., 2018). Limbah ini berupa limbah serabut kelapa yang kebanyakan oleh masyarakat dibuang ataupun dibakar (Hayami & Kawagoe, 1990). Potensi produk olahan sabut kelapa di Kabupaten Jember cukup besar, karena menurut Ady Indra Pawennari selaku Ketua Bidang

Tabel 1. Data Produksi Perkebunan Kelapa Menurut Kabupaten/Kota di Jawa Timur pada Tahun 2019-2021

No.	Kabupaten/ Kota	Tahun			Share Produksi (%)
		2019	Share Produksi (%)	2020	
1.	Malang	14.252	5,88	13.185	5,49
2.	Lumajang	8.140	3,36	8.331	3,47
3.	Jember	13.482	5,56	13.603	5,66
4.	Banyuwangi	31.250	12,89	35.162	14,64
5.	Bondowoso	2.814	1,16	2.459	1,02
6.	Situbondo	5.005	2,06	4.543	1,89
7.	Probolinggo	2.032	0,84	2.158	0,90
8.	Pasuruan	6.583	2,71	1.825	0,76
9.	Sidoarjo	627	0,26	396	0,16
10.	Mojokerto	159	0,07	112	0,05
11.	Lainnya	158.176	65,22	158.394	65,95
Total		242.520		240.168	
Total		240.168		239.650	

Sumber: (Provinsi Jawa Timur Dalam Angka 2021, 2021)

Penelitian dan Pengembangan AISKI (Asosiasi Industri Sabut Kelapa Indonesia) setiap butir kelapa dapat menghasilkan *cocopiet* sebesar 65 persen atau sekitar 0,39 kg, *cocofiber* 25 persen atau 0,15 kg dan 10 persen kulit sabut kelapa yang menjadi limbah (Hengky, 2018). Menurut data produksi tanaman perkebunan kelapa (ton) berdasarkan sentra Kabupaten/ Kota di Jawa Timur tahun 2019-2021, Kabupaten Jember mampu memproduksi kelapa dengan rata-rata sebesar 13.500 ton setiap tahunnya. Produksi kelapa sebesar 13.500 ton atau 13.500.000 Kg dapat diasumsikan menjadi *cocofiber* (25 persen) sebesar 3.375.000 kg, *cocopiet* (65 persen) sebesar 8.775.000 kg dan kulit (10 persen) sebesar 1.350.000 kg. Berdasarkan permasalahan banyaknya limbah sabut kelapa tersebut serta potensi yang baik dari limbah sabut kelapa, diperlukan adanya peningkatan nilai tambah dari limbah kelapa menjadi produk yang lebih bernilai (Harwika, 2018).

Fenomena permasalahan yang ada pada agroindustri CV. Sumber Sari diantaranya adalah tenaga kerja masih belum memiliki SOP yang tertulis, cuaca yang tidak pasti akan berpengaruh terhadap proses penjemuran, teknologi yang digunakan masih terbatas karena banyak mesin yang rusak serta tidak adanya kemitraan yang terikat antara CV. Sumber Sari dengan pelanggan maupun kemitraan terikat antara CV. Sumber Sari dengan pemasok bahan baku (Vaulina & Hajry Arief Wahyudy, 2018). Agroindustri di Kabupaten Jember yang secara konsisten melakukan pengolahan limbah sabut kelapa adalah CV. Sumber Sari. Konsistensi dalam menjalankan agroindustri ini memerlukan berbagai analisis untuk mengidentifikasi keadaan yang ada di perusahaan mengenai kondisi bisnis serta kondisi pelanggan. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan limbah sabut kelapa menjadi *cocofiber* dan untuk mengetahui gambaran ide bisnis pada produk *cocofiber* di CV. Sumber Sari.

Fenomena permasalahan yang telah dipaparkan memiliki keterkaitan yang relevan de-

ngan penelitian yang dilakukan oleh Putranto & Kuntadi (2019) yang meneliti tentang kelayakan finansial dan strategi pengembangan agroindustri sabut kelapa di CV. Sumber Sari menggunakan analisis kelayakan finansial dan analisis SWOT. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui kelayakan finansial dan menentukan strategi pengembangan yang cocok untuk meningkatkan nilai tambah pada produk *cocofiber*. Metode penelitian yang digunakan adalah NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), PP (*Payback Period*), PI (*Profitability Index*) dan SWOT.

Penelitian ini difokuskan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dengan metode Hayami dan mengidentifikasi pendekatan model bisnis menggunakan Business Model Canvas (BMC). Analisis nilai tambah digunakan untuk mengetahui besarnya nilai tambah pada limbah sabut kelapa menjadi *cocofiber* di CV. Sumber Sari. Identifikasi yang dilakukan dalam penelitian di CV. Sumber Sari ini menggunakan pendekatan model bisnis BMC (*Business Model Canvas*) yang digunakan untuk mengkomunikasikan aspek-aspek kunci yang ada di agroindustri CV. Sumber Sari, seperti penelitian yang dilakukan oleh Sa'diyah (2016) yang meneliti tentang strategi pengembangan olahan limbah kelapa berupa briket di CV. Mandiri Globalindo menggunakan BMC. Penelitian tersebut bertujuan untuk mempermudah pengusaha untuk mengetahui dan mengidentifikasi kondisi agroindustri. Elemen-elemen kunci dalam BMC dapat mempermudah perusahaan dalam menentukan strategi bisnis, diantaranya adalah *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, cost structure* (Kusumawati et al., 2024).

METODE

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif untuk mendeskripsikan pendekatan model bisnis kanvas, sedangkan metode analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis pendekatan

nilai tambah. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mengamati secara langsung fenomena serta kegiatan-kegiatan yang ada di CV. Sumber Sari, sehingga diperoleh data secara faktual untuk kemudian dicatat dan diolah untuk membantu menjawab permasalahan yang ada di dalam penelitian (Subagiyo, 2017). Wawancara dilakukan dengan bertanya secara langsung kepada pihak yang berkaitan dengan CV. Sumber Sari. Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menyelidiki dokumen resmi yang berasal dari instansi yang terkait dengan penelitian dan studi pustaka seperti buku, artikel, jurnal, data dari instansi terkait, foto dan literatur lainnya.

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja atau Purposive Method yaitu di CV. Sumber Sari tepatnya di Desa Lembengan, Kecamatan Ledokombo, Kabupaten Jember, Jawa Timur (Sudiyono, 2004). Dasar pertimbangan penentuan lokasi dalam penelitian ini adalah CV. Sumber Sari merupakan agroindustri di Kota Jember yang konsisten mengolah sabut kelapa menjadi *cocofiber* dan agroindustri yang mampu melakukan pemasaran ke luar negeri/ expor ke negara China dan Jepang. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret 2023 sampai bulan Juni 2024. Penelitian ini menggunakan data primer berupa kuesioner yang diberikan kepada responden dan data sekunder diperoleh dari jurnal, skripsi, buku, BPS (Badan Pusat Statistik), website dan direktorat jenderal departemen.

Metode pengambilan contoh pada penelitian ini adalah dengan menggunakan metode purposive sampling. Responden yang dipilih adalah direktur CV. Sumber Sari, direktur operasional, 2 mandor produksi yaitu dibagian quality control dan dibagian penjemuran dan pengepresan, 5 pedagang pengumpul, 5 konsumen dan 6 orang responden sebagai perwakilan dari bagian penjemuran, joki sabut kelapa, produksi, supir, pengepress *cocofiber* dan dibagian administrasi, sehingga total responden sebanyak 20 responden.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Hayami (1990) dalam Sudiyono (2004). Tabel perhitungan nilai tambah dengan metode Hayami dapat dilihat pada Tabel 2. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif untuk mendeskripsikan pendekatan model bisnis kanvas, sedangkan metode analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis pendekatan nilai tambah. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mengamati secara langsung fenomena serta kegiatan-kegiatan yang ada di CV. Sumber Sari, sehingga diperoleh data secara faktual untuk kemudian dicatat dan diolah untuk membantu menjawab permasalahan yang ada di dalam penelitian (Subagiyo, 2017). Wawancara dilakukan dengan bertanya secara langsung kepada pihak yang berkaitan dengan CV. Sumber Sari. Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menyelidiki dokumen resmi yang berasal dari instansi yang terkait dengan penelitian dan studi pustaka seperti buku, artikel, jurnal, data dari instansi terkait, foto dan literatur lainnya.

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja atau Purposive Method yaitu di CV. Sumber Sari tepatnya di Desa Lembangan, Kecamatan Ledokombo, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Dasar pertimbangan penentuan lokasi dalam penelitian ini adalah CV. Sumber Sari merupakan agroindustri di Kota Jember yang konsisten mengolah sabut kelapa menjadi *cocofiber* dan agroindustri yang mampu melakukan pemasaran ke luar negeri/ expor ke negara China dan Jepang. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret 2023 sampai bulan Juni 2024. Penelitian ini menggunakan data primer berupa kuesioner yang diberikan kepada responden dan data sekunder diperoleh dari jurnal, skripsi, buku, BPS (Badan Pusat Statistik), website dan direktorat jenderal departemen.

Metode pengambilan contoh pada penelitian ini adalah dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Responden yang dipilih

adalah direktur CV. Sumber Sari, direktur operasional, 2 mandor produksi yaitu dibagian quality control dan dibagian penjemuran dan pengepreesan, 5 pedagang pengumpul, 5 konsumen dan 6 orang responden sebagai perwakilan dari bagian penjemuran, joki sabut kelapa, produksi, supir, pengepress cocofiber dan dibagian administrasi, sehingga total responden sebanyak 20 responden.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Hayami (1990) dalam Sudiyono (2004). Menurut Hayami dalam Purnamasari, (2022) nilai tambah merupakan perbedaan antara nilai pengorbanan yang dilakukan selama proses dan nilai komoditas yang telah ditangani seperti proses pengolahan, pengangkutan dan penyimpanan. Informasi atau keluaran yang

didapatkan dari hasil analisis nilai tambah yaitu besarnya nilai tambah rasio nilai tambah dan margin. Nilai tambah ekonomis merupakan perbedaan antara nilai output dimana total pendapatan yang diterima dari penjualan output tersebut dikurangi dengan biaya input atau masukan seperti dari bahan baku atau bahan mentah, komponen-komponen atau jasa-jasa yang dibeli untuk memproduksi komponen tersebut (Hengky, 2018). Output yang diperoleh dari hasil analisis nilai tambah yaitu besarnya nilai tambah, rasio nilai tambah, marjin dan balas jasa yang diterima oleh pemilik-pemilik faktor produksi (Hidayah, 2019). Tabel perhitungan nilai tambah dengan metode Hayami dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Metode Hayami Produk Cocofiber di CV. Sumber Sari

No	Variabel	Formula
I. Output, Input dan Harga		
1. Cocofiber (Kg)		(1)
2. Sabut kelapa (Kg)		(2)
3. Tenaga kerja (HOK/produksi)		(3)
4. Faktor konversi		(4) = (1) / (2)
5. Koefisien Tenaga Kerja (HOK/produksi)		(5) = (3) / (2)
6. Harga output (Rp/kg)		(6)
7. Upah Tenaga kerja (Rp/HOK)		(7)
II. Penerimaan dan Keuntungan		
8. Harga bahan baku (Rp/kg)		(8)
9. Sumbangan input lain (Rp/produksi)		(9)
a. Biaya listrik (Rp/produksi)		
b. Biaya Wifi dan CCTV (Rp/produksi)		
c. Biaya penyusutan mesin, peralatan dan bangunan produksi (Rp/produksi)		
d. Biaya transportasi (Rp/produksi)		
Total sumbangan input lain		
10. Nilai Output (Rp/kg)		(10) = (4) x (6)
11. a. Nilai Tambah (Rp/kg)		(11a) = (10) - (9) - (8)
b. Rasio Nilai Tambah (%)		(11b) = (11a) / (10) x 100%
12. a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)		(12a) = (5) x (7)
b. Pangsa tenaga kerja (%)		(12b) = (12a) / (11a) x 100%
13. a. Keuntungan (Rp/kg)		(13a) = (11a) - (12a)
b Tingkat keuntungan (%)		(13 b) = (13a) / (11a) x 100%
III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14. Marjin (Rp/ Kg)		(14) = (10) - (8)
Pendapatan Tenaga Kerja (%)		(14a) = (12a) / (14) x 100%
Sumbangan Input Lain (%)		(14b) = (9) / (14) x 100%
Keuntungan Pengusaha (%)		(14c) = (13a) / (14) x 100%

Sumber : Hayami dalam Sudiyono, 2004

Nilai tambah diperoleh dari nilai output dikurangi nilai harga bahan baku kelapa dan harga input lain, sehingga secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$VA = PV - IC$$

Keterangan:

VA : Value Added atau nilai tambah sabut kelapa menjadi *cocofiber* (Rp/ kg)

PV : Product Value atau harga jual *cocofiber* (Rp/ kg)

IC : Intermediate Cost atau biaya penunjang dalam proses produksi selain biaya tenaga kerja (Rp/ kg bahan baku)

Kriteria pengambilan keputusan:

- VA > 0, proses pengolahan bahan baku sabut kelapa menjadi produk *cocofiber* memberikan nilai tambah (positif)
- VA < 0, proses pengolahan bahan baku sabut kelapa menjadi produk *cocofiber* tidak memberikan nilai tambah (negatif)

Menurut kriteria pengujian yang dilakukan oleh Hubeis, (1997), kategori nilai tambah ditentukan dengan kriteria hasil ;

- <15% nilai tambah tergolong rendah;
- 15%-40% nilai tambah tergolong sedang;

(3) dan >40% maka nilai tambah tergolong tinggi.

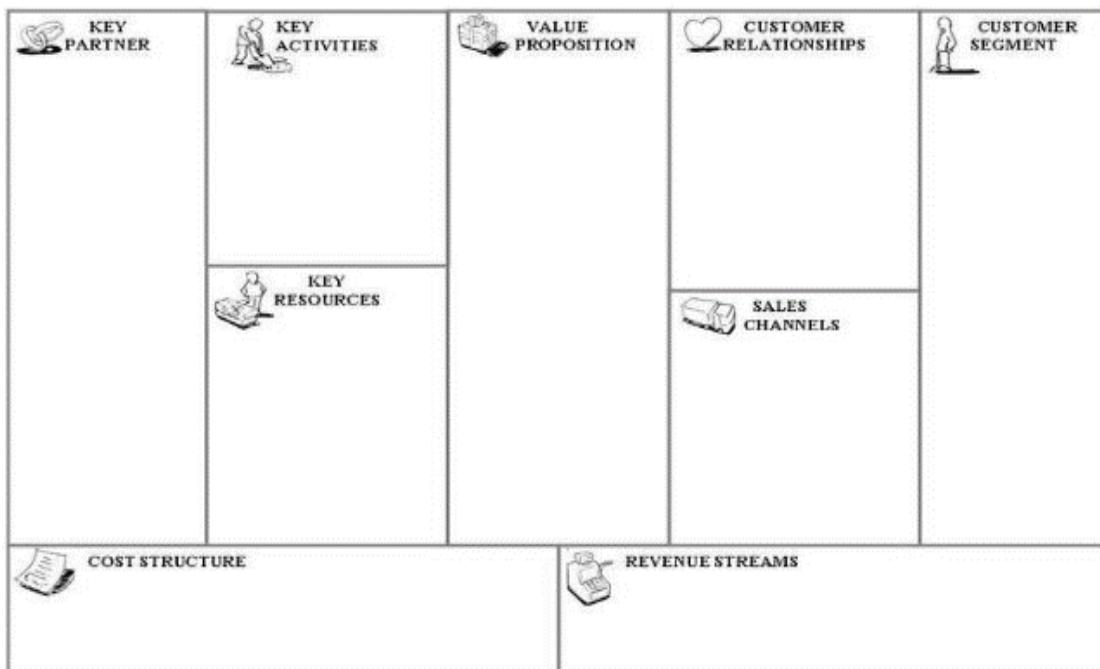
Hipotesis dalam penelitian ini adalah *cocofiber* di CV. Sumber Sari menghasilkan nilai tambah yang positif dengan rasio nilai tambah yang tinggi karena agroindustri tersebut sudah sering melakukan ekspor ke China dan Jepang serta sudah mampu bertahan selama 24 tahun dan bahan baku yang digunakan berupa limbah.

Pendekatan model bisnis yang digunakan pada penelitian ini adalah Business model canvas (BMC). Pendekatan model bisnis ini dilakukan dengan memetakan ke dalam elemen-elemen kunci sesuai dengan elemen yang ada pada Gambar 1 yang di dalamnya terdapat sebanyak sembilan elemen kunci (Osterwalder & Pigneur, 2017).

HASIL DAN PEMBAHASAN

NILAI TAMBAH COCOFIBER DI CV. SUMBER SARI

Analisis nilai tambah merupakan pertambahan nilai pada suatu produk yang dihasilkan dari berbagai proses produksi (Wulandary et al., 2020) Analisis nilai tambah dengan metode hayami dilakukan dengan cara men-



Gambar 1. Matriks Business Model Canvas

Sumber: Osterwalder dan Pigneur, 2014

Tabel 3. Analisis Nilai Tambah (Metode Hayami) Cocofiber di CV. Sumber Sari

No	Variabel	Nilai
I. Output, Input dan Harga		
1.	Output Cocofiber (Kg/ produksi)	(1) 1.790
2.	Input sabut kelapa (Kg/ produksi)	(2) 2.500
3.	Tenaga kerja (HOK/ produksi)	(3) 24
4.	Faktor konversi	(4) = (1) / (2) 0,716
5.	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/ kg)	(5) = (3) / (2) 0,00960
6.	Harga output (Rp/ kg)	(6) 3.000
7.	Upah Tenaga kerja (Rp/ HOK)	(7) 70.000
II. Penerimaan dan Keuntungan		
8.	Harga bahan baku (Rp/ kg)	(8) 300
9.	Sumbangan input lain (Rp/ produksi)	(9)
a.	Biaya listrik (Rp/ produksi)	12
b.	Biaya Wifi dan CCTV (Rp/ produksi)	2
c.	Biaya penyusutan mesin, peralatan dan bangunan produksi	24
d.	Biaya transportasi (Rp/ produksi)	17
	Total sumbangan input lain	55
10.	Nilai Output (Rp/ kg)	(10) = (4) x (6) 2.148
11.	a. Nilai Tambah (Rp/ kg)	(11a) = (10) - (9) - (8) 1.792,81
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	(11b) = (11a) / (10) x 100% 83,46
12.	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/ kg)	(12a) = (5) x (7) 672
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	(12b) = (12a) / (11a) x 100% 37,48
13.	a. Keuntungan (Rp/ kg)	(13a) = (11a) - (12a) 1.120,81
	b Tingkat keuntungan (%)	(13 b) = (13a) / (11a) x 100% 62,52
III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14.	Marjin (Rp/ kg)	(14) = (10) - (8) 1.848
	Pendapatan Tenaga Kerja (%)	(14a) = (12a) / (14) x 100% 36,36
	Sumbangan Input Lain (%)	(14b) = (9) / (14) x 100% 2,99
	Keuntungan Pengusaha (%)	(14c) = (13a) / (14) x 100% 60,65

Sumber: Data primer, 2024 (diolah)

cari variabel-variabel yang dibutuhkan untuk mengetahui besarnya nilai tambah yang dihasilkan. Tabel analisis nilai tambah menggunakan Metode Hayami di dalamnya terdapat beberapa variabel utama, diantaranya *Output*, *Input* dan *Harga*, *Penerimaan* dan *Keuntungan* serta *Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi*. Hasil perhitungan dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 3.

OUTPUT, INPUT & HARGA

CV. Sumber Sari mampu melakukan produksi atau output untuk satu kali produksi sebesar 1.790 kg. Output tersebut dihasilkan dari dalam jangka waktu satu hari, CV Sumber Sari mampu memproduksi sebesar 20 ball dan setiap ballnya berisi 89,5 kg. Penggunaan input/bahan baku berupa sabut kelapa sebesar 2.500 kg. Proses produksi sabut kelapa

hingga menjadi *cocofiber* ini dilakukan oleh tenaga kerja sebanyak 24 orang. Faktor konversi adalah hasil bagi antara hasil bagi antara jumlah *output/cocofiber* dengan jumlah *input/bahan baku* berupa sabut kelapa yang digunakan. Hasil faktor konversi dalam penelitian ini adalah sebesar 0,716 dapat diartikan bahwa 1 kg bahan baku sabut kelapa dapat menghasilkan produk *cocofiber* sebanyak 0,716 kg.

Koefisien tenaga kerja adalah hasil bagi antara jumlah tenaga kerja dengan jumlah bahan baku sabut kelapa yang digunakan dalam proses produksi (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2021). Hasil dari perhitungan koefisien tenaga kerja sebesar 0,00960, sehingga dapat diartikan bahwa untuk mengolah 1 kg bahan baku sabut kelapa dibutuhkan tenaga kerja sebanyak 0,00960. Harga output adalah harga

produk *cocofiber* dalam satuan rupiah per kilogram yaitu sebesar Rp3.000/kg. Upah tenaga kerja di CV. Sumber Sari sebesar Rp70.000/HOK (Hari Orang Kerja).

PENERIMAAN & KEUNTUNGAN

Input bahan baku yang digunakan untuk memproduksi produk *cocofiber* adalah sabut kelapa dengan harga Rp300/kg. Sumbangan *input* lain bahan baku yang digunakan dalam satu kali proses produksi per kg bahan baku adalah sebesar Rp55 per produksi. hasil tersebut didapatkan dari berbagai perhitungan, diantaranya adalah biaya listrik sebesar Rp12/produksi, biaya wifi dan CCTV sebesar Rp2/produksi, biaya penyusutan mesin dan peralatan sebesar Rp24/produksi dan biaya transportasi sebesar Rp17/produksi.

Nilai *output* pada penelitian ini diperoleh dari hasil perhitungan faktor konversi sebesar 0,716 dikalikan dengan harga jual *cocofiber* Rp3000/kg, sehingga didapatkan nilai *output* sebesar Rp2.148/kg. Nilai tambah pada penelitian ini diperoleh dari hasil pengurangan antara nilai produk dengan harga bahan baku dan sumbangan *input* lainnya per satuan, sehingga didapatkan hasil nilai tambah dari pengolahan sabut kelapa menjadi produk *cocofiber* sebesar Rp1.792,81/kg. Rasio nilai tambah didapatkan dari hasil perhitungan antara nilai tambah dibagi dengan nilai *output*/produk dikalikan 100 persen yaitu sebesar 83,46 persen.

Pendapatan tenaga kerja menunjukkan bahwa upah yang akan diterima oleh tenaga kerja dalam mengolah bahan baku sabut kelapa hingga menjadi *cocofiber*. Perhitungan pendapatan tenaga kerja didapatkan dari koefisien tenaga kerja dikalikan dengan upah tenaga kerja yaitu sebesar Rp672/kg bahan baku. Nilai tersebut menunjukkan bahwa pada setiap nilai tambah yang dihasilkan dari 1 kg bahan baku akan terdistribusikan menjadi imbalan tenaga kerja sebesar Rp672/kg. Pangsa tenaga kerja diperoleh dari perhitungan antara pendapatan tenaga kerja dibagi dengan nilai tambah dan dikalikan dengan 100 persen yaitu sebesar 37,48 persen, sehingga dapat di-

artikan jika perusahaan menerima keuntungan sebesar 100 persen, maka tenaga kerja mendapatkan pendapatan sebesar 37,48 persen dan sisanya berupa keuntungan untuk perusahaan sebesar Rp1.120,81/kg dengan tingkat keuntungan sebesar 62,52% yang diperoleh dari selisih antara nilai tambah dan imbalan tenaga kerja.

BALAS JASA PEMILIK FAKTOR PRODUKSI

Margin adalah nilai selisih antara nilai *output* dengan harga bahan baku sabut kelapa per kilogramnya. Bahan baku sabut kelapa setiap satu kilogramnya memperoleh margin sebesar Rp1.848 yang didistribusikan untuk masing-masing faktor margin yaitu pendapatan tenaga kerja sebesar 36,36 persen, sumbangan *input* lain sebesar 2,99 persen dan keuntungan perusahaan sebesar 60,65 persen. Pendapatan tenaga kerja jauh lebih besar dibandingkan dengan sumbangan *input* lain disebabkan oleh proses pengolahan *cocofiber* di CV. Sumber Sari lebih banyak menggunakan tenaga kerjanya dari pada menggunakan mesin seperti pada proses penjemuran yang dilakukan oleh 11 orang yang menggunakan skop tanpa menggunakan mesin. Faktor lain yang mempengaruhi sumbangan *input* lain menjadi kecil adalah jumlah mesin produksi yang digunakan banyak yang rusak karena keterlambatan perawatan dan mesin yang digunakan mudah panas sehingga mengakibatkan kerusakan pada mesin.

Berdasarkan kriteria rasio nilai tambah yang dijelaskan oleh Hubeis (1997) yaitu kategori nilai tambah ditentukan dengan kriteria hasil sebagai berikut :

- (1) <15% nilai tambah tergolong rendah;
- (2) 15%-40% nilai tambah tergolong sedang;
- (3) >40% maka nilai tambah tergolong tinggi.

Hasil dari penelitian analisis nilai tambah yang telah dilakukan untuk produk *cocofiber* yang ada di CV. Sumber Sari memiliki nilai tambah yaitu sebesar 83,46 persen. Nilai tersebut merupakan hasil dari nilai tambah yang berasal dari proses pengolahan sabut kelapa menjadi *cocofiber*, dan nilai tersebut tergolong

tinggi karena rasio nilai tambah produk *cocofiber* di CV. Sumber Sari sebesar 83,46% > 40%. Hasil nilai tambah tersebut dapat membantu untuk proses pengambilan keputusan pengujian, dimana jika *Value Added* (VA) > 0 artinya nilai tambah pada agroindustri sabut kelapa menjadi *cocofiber* di CV. Sumber Sari tergolong positif, sehingga **hipotesis diterima**. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Utama et al., 2016), karena dalam penelitian tersebut menghasilkan nilai tambah dari proses pengolahan sabut kelapa pada agroindustri CV Sukses Karya yaitu sebesar Rp3.558,00/kg bahan baku dan agroindustri CV Sukses Karya memiliki nilai tambah sebesar 78,20 persen dari nilai bahan baku sebelum diolah. Agroindustri CV Pramana Balau Jaya memiliki nilai tambah sebesar Rp1,75/kg bahan baku dan memiliki nilai tambah sebesar 62,32 persen dari total nilai produk. Penelitian tersebut selaras dengan penelitian analisis nilai tambah di CV. Sumber Sari yang menunjukkan bahwa hasil nilai keuntungan perusahaan sangat tinggi diatas 40 persen dan menghasilkan *Value Added* (VA) > 0.

PENDEKATAN BISNIS MODEL CANVAS AGROINDUSTRI CV. SUMBER SARI

Model bisnis yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan model bisnis BMC atau *Business Model Canvas*. Pendekatan ini memiliki 9 elemen kunci untuk menggambarkan CV. Sumber Sari secara sederhana dan jelas. Elemen-elemen yang didapatkan dari hasil pengamatan di CV. Sumber Sari antara lain adalah segmentasi pelanggan (*customer segments*), proposisi nilai (*value propositions*), saluran distribusi (*channels*), hubungan pelanggan (*customer relationships*), sumber pendapatan (*revenue streams*), sumber daya kunci (*key resources*), aktivitas kunci (*key activities*), mitra utama (*key partnerships*), struktur biaya (*cost structure*).

Segmentasi Pelanggan (*Customer Segments*)

Agroindustri CV. Sumber Sari memiliki beberapa pelanggan tetap, diantaranya ada-

lah pelanggan tetap di pasar lokal dan pelanggan tetap di pasar internasional. Pelanggan tetap CV. Sumber Sari di pasar lokal adalah masyarakat di sekitar pabrik, Bali, Sulawesi dan Kalimantan seperti toko-toko pertanian yang menjual lagi produk *cocofiber* dengan kemasan yang lebih menarik. Pelanggan tetap CV. Sumber Sari di pasar internasional adalah Hongkong dan Jepang. Industri tersebut salah satunya adalah industri otomotif pembuatan mobil yang cukup banyak di Hongkong dan Jepang yang memanfaatkan *cocofiber* sebagai bahan isian jok mobil.

CV. Sumber Sari memiliki beberapa segmentasi pelanggan secara demografis yaitu pekerjaan dan pendapatan. Segmentasi pelanggan secara pekerjaan yaitu pekerjaan yang dilakukan oleh pelanggan CV. Sumber Sari adalah usaha tanaman hias. Usaha tersebut membutuhkan produk dari CV. Sumber Sari yaitu *cocofiber* yang digunakan oleh pelanggan tersebut untuk sebagai media tanam. Berdasarkan kriteria pendapatan, pelanggan dari CV. Sumber Sari dapat digolongkan dari golongan pendapatan masyarakat/pebisnis kalangan menengah ke bawah dan menengah ke atas.

Segmentasi pelanggan secara geografis dibagi kedalam 2 kriteria yaitu kondisi wilayah dan kondisi iklim. Kondisi wilayah pelanggan produk *cocofiber* di CV. Sumber Sari di pasar lokal adalah Bali, Sulawesi dan Kalimantan. Berdasarkan kondisi wilayah pelanggan CV. Sumber Sari yang berada di luar Pulau Jawa maka proses pemesanan dilakukan dengan menggunakan transportasi laut yaitu kapal. Kriteria pada segmentasi pelanggan secara psikografis yaitu kriteria ketertarikan, dimana pelanggan memiliki ketertarikan dalam mengembangkan nilai pada suatu produk.

Segmentasi pelanggan secara perilaku dibagi kedalam 2 kriteria yaitu loyalitas respon atau reaksi dan *repeat order*. Loyalitas pelanggan terhadap CV. Sumber Sari disebabkan CV. Sumber Sari selalu memenuhi kepuasan konsumen, sehingga pelanggan tersebut menjadi pelanggan tetap dalam membeli produk *cocofiber* dari CV. Sumber Sari. Respon atau

reaksi pelanggan terhadap agroindustri CV. Sumber Sari sangat baik, karena CV. Sumber Sari selalu melakukan testimoni kepuasan pelanggan serta responsif dalam menerima keluhan dengan bertanggung jawab. *Repeat order* atau pemesanan kembali pada produk juga dilakukan oleh pelanggan seperti yang dilakukan oleh salah satu perusahaan di China dan Jepang yang melakukan pemesanan kembali karena puas terhadap produk yang dibuat oleh CV. Sumber Sari.

Proposisi Nilai (*Value Propositions*)

Proposisi nilai pada produk *cocofiber* di CV. Sumber Sari mengutamakan kualitas produk *cocofiber*, pelayanan, harga *cocofiber* dan kepuasan pelanggan. Berikut adalah penjelasan masing-masing proposisi nilai yang ditawarkan oleh CV. Sumber Sari.

1. Kualitas Produk *Cocofiber*

Proses penjemuran ini dilakukan dengan tujuan untuk mengurangi kadar air yang terdapat pada sabut kelapa dengan kadar air sekitar 12 persen-19 persen. Kualitas produksi juga ditentukan oleh bahan baku yang digunakan, dimana terdapat beberapa kriteria bahan baku yang digunakan untuk memperoleh hasil akhir *cocofiber* yang berkualitas. Bahan yang digunakan adalah sabut kelapa yang sudah dikupas dan tidak busuk. Teknologi yang memadai juga akan meningkatkan kualitas produk akhir yang diperoleh, dimana CV. Sumber Sari memiliki banyak mesin yang digunakan untuk memproduksi *cocofiber*.

2. Pelayanan

Pelayanan offline yang dilakukan oleh CV. Sumber Sari adalah pihak CV. Sumber Sari melayani pelanggan secara langsung di CV. Sumber Sari yang terletak di Desa Lembengan. Pelayanan secara offline memiliki kelebihan yaitu konsumen dapat langsung melihat produk yang akan dibeli dan dapat melakukan tawar-menawar harga yang lebih baik dibandingkan secara online. Pelayanan CV. Sumber Sari terha-

dap pelanggan secara online dilakukan dengan menyiapkan beberapa media online seperti instagram, e-mail, facebook dan whatsapp.

3. Harga *Cocofiber*

Harga yang ditentukan oleh CV. Sumber Sari pada produk *cocofiber* sudah sesuai dengan kualitas produk yang baik. CV. Sumber Sari menjual produknya dalam dua bentuk yaitu kiloan dan dalam bentuk *ball*. Harga *cocofiber* dapat semakin murah jika kuantitas yang dipesan semakin banyak. *Cocofiber* dalam bentuk *ball* bisa lebih murah dibandingkan dengan bentuk kiloan, dimana satu *ball* berisi 89,5 kg dan mendapatkan harga sekitar Rp2.600-2.800 per kilogramnya atau sekitar Rp232.700/ *ball* sampai Rp250.600/ *ball*.

Saluran Distribusi (*Channels*)

Saluran pemasaran produk *cocofiber* CV. Sumber Sari untuk menjangkau pelanggan atau penyampaian proposisi nilai dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Pelanggan yang sudah melakukan *repeat order* atau pemesanan kembali akan datang langsung ke CV. Sumber Sari untuk melakukan survei langsung untuk membeli produk, sedangkan secara tidak langsung menggunakan media online seperti facebook, website dan instagram.

Beberapa media online tersebut digunakan untuk memberikan informasi tentang produk yang ditawarkan oleh CV. Sumber Sari seperti keunggulan produk, gambar produk dan alamat CV. Sumber Sari. Informasi tersebut dapat mempermudah konsumen untuk mengetahui kondisi produk *cocofiber* yang ada di CV. Sumber Sari.

Hubungan Pelanggan (*Customer Relationships*)

CV. Sumber Sari perlu menjalin hubungan baik dengan pelanggan dengan melakukan pelayanan yang maksimal, supaya dapat memenuhi kepuasan pelanggan dan bisnis yang dilakukan dapat berkelanjutan. Upaya yang

dilakukan CV. Sumber Sari untuk menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan adalah dengan pemberian diskon dan layanan personal berupa ketepatan kualitas yang telah disepakati, ketepatan bobot dan ketepatan waktu. CV. Sumber Sari akan memberikan diskon harga untuk pelanggan tetap ataupun pelanggan baru yang melakukan pemesanan dengan kuantitas yang banyak. Kualitas *cocofiber* yang dipesan oleh pelanggan berbeda-beda, seperti dengan kadar air dari 12 persen hingga 19 persen tergantung kebutuhan pelanggan. CV. Sumber Sari selalu memperhatikan ketepatan bobot *cocofiber* setiap *ball*nya, dimana satu *ball* berisi 89,5 kg *cocofiber*. Ketepatan waktu pengiriman sangat diperhatikan oleh CV. Sumber Sari dengan memperkirakan waktu yang dibutuhkan dalam melakukan produksi, pengiriman serta memberikan waktu dengan kemungkinan terburuk seperti ketika cuaca tidak menentu yang dapat mempengaruhi lamanya waktu produksi pada proses penjemuran, sehingga pelanggan tidak kecewa.

Sumber Pendapatan (*Revenue Streams*)

CV. Sumber Sari mendapatkan total keuntungan dari besarnya nilai tambah yang diberikan pada bahan baku utama yang digunakan yaitu limbah sabut kelapa menjadi produk *cocofiber* yang memiliki berbagai manfaat. CV. Sumber Sari mampu melakukan produksi dan penjualan *cocofiber* sebanyak 20 *ball*/ hari dengan masing-masing *ball*nya berisi 89,5 kg *cocofiber*. Harga jual *cocofiber* yang ditentukan oleh CV. Sumber Sari adalah Rp3.000/kg. Pembelian *cocofiber* dengan bobot dibawah 89,5 kg atau satu *ball* akan mendapatkan harga

Rp3.000/kg, sedangkan pembelian *cocofiber* dengan bobot 89,5 kg atau per *ball* keatas akan mendapatkan harga sekitar Rp2.600-2.800 per kilogramnya. Pendapatan CV. Sumber Sari dalam satu bulan atau 24 hari dengan produksi 480 *ball* atau 42.960 kg *cocofiber* dengan harga Rp2.800 per kilogramnya yaitu sebesar Rp120.000.000. Data penjualan CV. Sumber Sari produk *cocofiber* dari tahun 2018-2022 dapat dilihat pada Tabel 4.

Data penjualan produk *cocofiber* di CV. Sumber Sari tertinggi terdapat pada tahun 2022 yaitu dari total jumlah produksi *cocofiber* sebanyak 567.681kg dengan harga Rp2.800 per kilogramnya didapatkan hasil penjualan *cocofiber* sebesar Rp1.589.508.000. Tahun 2023 CV. Sumber Sari mampu melakukan produksi hingga 42.960kg dalam satu bulan, sehingga dalam waktu satu tahun produksi *cocofiber* sebesar 515.520kg dan hasil penjualan sebesar Rp1.443.456.000. Penurunan dari hasil pertahun CV. Sumber Sari disebabkan oleh cuaca yang tidak menentu yang menyebabkan terhambatnya proses penjemuran dan banyak mesin produksi yang tidak dapat beroperasi karena rusak.

Sumber Daya Kunci (*Key Resources*)

Sumber daya kunci yang ada di CV. Sumber Sari antara lain adalah modal, lahan produksi, gudang, bahan baku, tenaga kerja dan teknologi. CV. Sumber Sari berdiri menggunakan modal sendiri dari pemilik perusahaan tersebut yaitu Bapak Suwidi. Modal awal yang dikeluarkan oleh Bapak Suwidi pada tahun 2000 adalah Rp150.000.000, dimana modal tersebut digunakan untuk membeli mesin produksi, truk, bahan baku dan pemas-

Tabel 4. Data Penjualan CV. Sumber Sari Produk *Cocofiber* Tahun 2018-2022

Periode Tahun Ke	Tahun	Jumlah Produksi (Kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Total Penjualan (Rp/tahun)
1.	2018	396.720	2.800	1.110.816.000
2.	2019	448.825	2.800	1.25.671.000
3.	2020	527.490	2.800	1.476.972.000
4.	2021	556.445	2.800	1.558.046.000
5.	2022	567.681	2.800	1.589.508.000
Jumlah				5.735.342.000

Sumber: Data primer diolah, 2023

ngunan gudang. Sumber daya manusia berupa tenaga kerja memiliki peran yang penting, karena CV. Sumber Sari membutuhkan tenaga kerja untuk melakukan produksi dalam jumlah yang banyak. CV. Sumber Sari memiliki 46 tenaga kerja yang terdiri dari 2 orang dibagian administrasi, 24 tenaga kerja dibagian produk *cocofiber* dan 20 orang dibagian pengolahan *cocopiet*. Sumber daya teknologi yang digunakan oleh CV. Sumber Sari antara lain adalah mesin pengurai sabut kelapa, mesin pengayak, mesin *press*, timbangan dan tester kadar air. Adanya teknologi tersebut sangat membantu kegiatan produksi yang dilakukan oleh CV. Sumber Sari untuk melakukan produksi dengan kuantitas yang banyak serta kualitas yang baik. CV. Sumber Sari memiliki beberapa mesin tersebut, namun tidak memiliki teknologi untuk mengeringkan *cocofiber*, dimana pengeringan *cocofiber* masih bergantung pada sinar matahari.

Aktivitas Kunci (Key Activities)

Aktivitas kunci adalah semua kegiatan inti yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai target perusahaan. Kegiatan pengadaan bahan baku yang dilakukan oleh CV. Sumber Sari adalah dengan memesan kepada beberapa pengepul, bahkan tidak jarang pengepul yang memberikan informasi kepada pihak CV. Sumber Sari untuk membeli limbah sabut kelapa tersebut. Kegiatan pengolahan limbah sabut kelapa terdiri dari berbagai proses, yaitu proses penguraian sabut kelapa, penjemuran, pengayakan dan pengepressan. Proses pengolahan limbah sabut kelapa menjadi *cocofiber* adalah dengan menguraikan sabut kelapa dengan tujuan untuk memisahkan antara serat sabut kelapa dengan serbuk kelapa. Serat sabut kelapa atau *cocofiber* yang telah dipisahkan kemudian dijemur di tempat penjemuran. *Cocofiber* yang telah dijemur akan dimasukkan ke mesin pengayak untuk membersihkan kotoran yang masih melekat di *cocofiber*, sehingga produk *cocofiber* mendapatkan kualitas yang baik. Proses terakhir yaitu dengan memasukkan *cocofiber* dengan berat 89,5 kg ke dalam mesin pompa hidrolik

dan didapatkan hasil akhir berupa kotak atau *ball* yang diikat dengan tali.

Kegiatan pemasaran dan promosi adalah kegiatan terakhir yang dilakukan oleh CV. Sumber Sari untuk mendapatkan keuntungan dari semua proses produksi yang telah dilakukan. CV. Sumber Sari memiliki beberapa pelanggan tetap di dalam negeri maupun di luar negeri. Pelanggan tersebut mendapatkan informasi mengenai produk *cocofiber* yang ada di CV. Sumber Sari melalui media sosial seperti facebook, instagram, serta website. Produk yang dipasarkan oleh CV. Sumber Sari berupa sabut kelapa yang sudah melewati berbagai proses hingga menjadi *cocofiber* yang sudah di *press* dengan mesin pompa hidrolik sehingga menghasilkan produk akhir berbentuk kotak atau bisa disebut juga dengan *ball*. CV. Sumber Sari melakukan pengiriman produk *cocofiber* kepada pelanggan yang berada di dalam negeri menggunakan beberapa transportasi sesuai dengan keinginan konsumen yakni truk, kontainer dan kapal laut, sedangkan untuk pelanggan di luar negeri sama dengan pelanggan di dalam negeri yaitu pelanggan yang menentukan transportasi yang akan digunakan.

Kerjasama Kunci (Key Partnerships)

Key Partnerships adalah suatu bentuk hubungan kerja sama dari beberapa pihak yang saling berkaitan, saling terlibat dan saling berkomitmen dengan menjalankan kesepakatan yang sudah disepakati. CV. Sumber Sari menjalin hubungan kerja sama dengan pihak lain yang juga memiliki keterkaitan dengan agroindustri sabut kelapa yaitu pengepul kelapa. Peran dari pengepul sabut kelapa adalah menjual limbah sabut kelapa yang sudah dikupas dan tidak busuk. CV. Sumber Sari juga melakukan kerjasama dengan China dan Jepang yakni perusahaan otomotif yang telah melakukan *repeat order* atau pemesanan kembali, dimana *cocofiber* salah satunya digunakan sebagai isian jok mobil. Bentuk kerjasama yang dilakukan pihak CV. Sumber Sari dengan China dan Jepang tidak terikat dalam kontrak kemitraan, dimana hanya melakukan

jual beli biasa tanpa adanya kontrak yang terikat.

Struktur Biaya (*Cost Structure*)

Struktur biaya merupakan seluruh biaya seperti biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan operasional produksi dari awal hingga akhir. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh CV. Sumber Sari pada produk *cocofiber* yaitu berupa gaji karyawan, biaya listrik, langganan WiFi dan cctv. Biaya yang dikeluarkan CV. Sumber Sari untuk biaya tetap *cocofiber* adalah sebesar Rp39.906.667/bulan. Total biaya tersebut dikeluarkan berdasarkan dari gaji karyawan, biaya listrik untuk mesin produksi, biaya langganan wifi dan cctv. Total biaya variabel yang dikeluarkan oleh CV. Sumber Sari dalam satu bulan adalah sebesar Rp5.250.000. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh CV. Sumber Sari yakni adalah bahan baku sabut kelapa, bahan bakar transportasi dan perawatan mesin yang terus mengalami perubahan sesuai dengan permintaan pelanggan.

Analisis elemen kunci menggunakan BMC di atas sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sa'diyah, (2016) yang bertujuan untuk mendapatkan alternatif strategi yang paling tepat untuk menyelesaikan permasalahan di CV Mandiri Globalindo dengan bisnis model kanvas. Hasil penelitian ini menghasilkan 9 elemen kunci dari BMC diantaranya adalah *Customer segments* yaitu industri ayam sebagai bahan bakar penghangat ruangan. *Value propositions* yaitu briket yang terstandarisasi, briket kemasan curah dan kustomisasi briket dan kemasan. *Key activities* yaitu pengadaan bahan baku, pengolahan dan pemasaran. *Key partnerships* yaitu pemasok dan pemerintah. *Key resource* yaitu mesin produksi. *Customer relationships* yaitu layanan personal. *Channels* yaitu website, pameran dagang dan iklan di situs dagang. *Revenue Streams* yaitu penjualan briket. *Cost structure* yaitu biaya variabel berupa bahan baku, biaya pengemasan dan biaya promosi serta biaya tetap yaitu gaji karyawan dan investasi mesin.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Hasil dari penelitian analisis nilai tambah yang telah dilakukan untuk produk *cocofiber* yang ada di CV. Sumber Sari memiliki nilai tambah yang tergolong tinggi dan termasuk kedalam kriteria positif yaitu sebesar Rp1.7392,81/ kg dengan rasio sebesar 83,46 persen.

Pendekatan model bisnis pada CV. Sumber Sari menggunakan *Business model canvas* (BMC) menghasilkan sembilan elemen yang menggambarkan kondisi perusahaan berdasarkan nilai perusahaan dan nilai pelanggan. Nilai perusahaan meliputi CV. Sumber Sari memiliki sumber daya yang mempunyai, aktivitas proses produksi yang masih belum memiliki SOP untuk pekerja, menjalin kerja sama. Nilai pelanggan meliputi Langkah yang diambil oleh CV. Sumber Sari untuk memberi kepuasan kepada pelanggan seperti memetakan pelanggan, meningkatkan kualitas produk, responsive, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, mempermudah pelanggan dalam mengakses informasi terkait produk, ketepatan waktu dan kualitas pesanan.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka saran yang diberikan pada penelitian ini yaitu CV. Sumber Sari diharapkan dapat meningkatkan penggunaan bahan baku dan melakukan perawatan mesin produksi yang lebih baik lagi untuk meningkatkan produktivitas produk *cocofiber*, karena *cocofiber* memiliki nilai tambah yang positif dan tinggi. Di samping itu perlu adanya perhatian khusus dari pemerintah mengenai pengembangan olahan limbah kelapa menjadi *cocofiber*, seperti memberikan edukasi mengenai besarnya potensi limbah kelapa kepada Masyarakat serta bantuan teknologi modern yang belum digunakan di CV. Sumber Sari. Bantuan yang diharapkan dapat meningkatkan produktivitas CV. Sumber Sari adalah berupa teknologi canggih seperti *Coconut Fiber dryer Machine* dari China yang dapat menge-

ringkan *cocofiber* dengan cepat tanpa menggunakan sinar matahari, sehingga proses produksi tidak terkendala pada saat proses penjemuran di musim hujan.

CV. Sumber Sari diharapkan dapat melakukan evaluasi terhadap strategi kedepannya dengan mempertimbangkan 9 elemen kunci yang ada pada BMC. *Key partnerships* pada CV. Sumber Sari perlu menambah kemitraan dengan penyuplai bahan baku di luar Kota Jember untuk memenuhi kebutuhan yang sangat banyak dan juga kemitraan di lembaga *expor-impor* untuk mempermudah proses pengiriman produk. *Key Resources* yang ada pada CV. Sumber Sari berupa teknologi yang harus ditingkatkan seperti menggunakan teknologi produksi untuk pengeringan *cocofiber* agar produktivitas tidak terkendala oleh cuaca yang tidak pasti. Sumber daya manusia yang ada di CV. Sumber Sari diharapkan memiliki SOP kerja untuk meningkatkan keselamatan kerja serta proses produksi lebih mudah untuk dikontrol.

DAFTAR PUSTAKA

- Arisandi DN, D., Apriani, A., Kumala Sari, W., & Enumbi, D. (2024). Studi Perkembangan Agribisnis Kelapa dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC). *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 12(1), 15-26. <https://doi.org/10.29244/jai.2024.12.1.15-26>
- Chandra, D., R., A. (2022). Kelayakan Finansial Usaha Agroindustri Carang Mas Pada Ud. Nandiqi Kabupaten Bondowoso. (Skripsi, Tidak Dipublikasikan). Universitas Jember, Jember Jawa Timur, Indonesia.
- Direktorat Jendral Perkebunan. (2021). Statistik Perkebunan Unggulan Nasional 2019-2021. Direktorat Jendral Perkebunan Indonesia.
- Harwika, Y. , I. (2018). Pengendalian Proses Produksi Sabut Kelapa Pada Commanditaire Venootschap "Sumber Sari" Desa Lembengan Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember. Universitas Jember.
- Hayami, Y., & Kawagoe, T. (1990). Agricultural Marketing and Processing in Upland Java a Perspective from a Sunda Village. CPGRT Centre.
- Hengky. (2018). Analisis Pendapatan Dan Nilai Tambah Agroindustri Pengolahan Sabut Kelapa Di Kecamatan Sumbermarga Telang Kabupaten Banyuasin. <https://Repository.Unej.Ac.Id/Handle/123456789/97535>.
- Hidayah, M. (2019). Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Gula Merah Tebu Pada Agroindustri UD. Bumi Asih Wonokusumo Kecamatan Tapen Kabupaten Bondowoso. <https://Repository.Unej.Ac.Id/Handle/123456789/97535>.
- Hubeis, M. (1997). Menuju Industri Kecil Profesional di Era Globalisasi melalui Pemberdayaan Manajemen Industri. Orasi Ilmiah Guru Besar Tetap Ilmu Manajemen Industri Institut Pertanian Bogor.
- Kusumawati, T., D. Pendampingan Business Model Canvas Bagi UMKM Briket Arang Untuk Mendukung Circular Economy Sukoharjo Lampung. *Jurnal Sosioteknologi Kreatif*. Vol. 8(01).
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2017). Generasi Model Bisnis: Buku Pegangan Untuk Visioner, Pengubah Permainan, dan Penantang (11th ed.). Elex Media Komputindo.
- Provinsi Jawa Timur Dalam Angka 2021, Surabaya (2021).
- Purnamasari, W. (2022). Analisis Nilai Tambah Kelapa Menjadi Kopra dan Arang Tempurung di Desa Kakenuwe Kabupaten Buton: Vol. 6(1). *Media Agribisnis*.
- Putranto, F. A. W., & Kuntadi, E. B. (2019). Kelayakan Finansial Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Sabut Kelapa Cv Sumber Sari Di Desa

Lembangan Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember. *JSEP (Journal of Social and Agricultural Economics)*, 12(2), 50. <https://doi.org/10.19184/jsep.v12i2.11395>

Ramadhan, D., Riniarti, M., & Santoso, T. (2018). Pemanfaatan Cocopeat sebagai Media Tumbuh Sengon Laut (*Paraserianthes falcataria*) dan Merbau Darat (*Intsia palembanica*). *Jurnal Sylvia Lestari*, 6(2), 22-31. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JHT/article/viewFile/2574/2233>

Sa'diyah, F. N. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Briket Tempurung Kelapa Di CV Mandiri Globalindo Dengan Pendekatan Bisnis Model Kanvas. (Skripsi, Institut Pertanian Bogor, Bogor, Indonesia). <https://Repository.Ipb.Ac.Id/Handle/123456789/82204>.

Subagyo, R. . (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods). Bandung: Alfabeta.

Sudiyono, A. (2004). Pemasaran Pertanian. Universitas Muhammadiyah Malang.

Tobing, S. (2020). Analisis Usaha Agroindustri Kerajinan Keset Sabut Kelapa. *Jurnal Agriuma*, 2(April), 31-49.

Vaulina, S., & Hajry Arief Wahyudy, dan. (2018). Efisiensi Produksi Usahatani Kelapa Dalam (*Cocos Nucifera Linn*) Di Kecamatan Gaung Anak Serka Kabupaten Indragiri Hilir. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 6(1), 61-72. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jagbi>

Wulandary, A., Fitriani, R., & Aksal, M. (2020). Business Model Canvas Implementasi Terhadap Rumahan Produk Virgin Coconut Oil (VCO). *Media Sains Indonesia*.