

**Tugas Kelompok ke-2**  
**TQBA ENTR6081035 - Entrepreneurship**



**GROUP - 5**

|                                     |                   |
|-------------------------------------|-------------------|
| <b>Fatimatul Ayunda</b>             | <b>2702465590</b> |
| <b>Maghfirattunnisa Firjatullah</b> | <b>2702465193</b> |
| <b>F. Robby Husada</b>              | <b>2702472646</b> |
| <b>Fadilla Ratna Dwita</b>          | <b>2702453672</b> |
| <b>Amelia Nurvita Rahma Rani</b>    | <b>2440087082</b> |

## Tugas Kelompok ke-2

### Week 4/ Session 5

Lanjutkan ide bisnis yang telah dibuat pada tugas kelompok sebelumnya.

Lakukan interview pada minimal 10 orang calon pelanggan terkait dengan kebutuhan / permasalahan mereka dan ide bisnis yang Anda rancang.

1. Jelaskan setidaknya 3 hal yang dapat Anda simpulkan dari hasil wawancara tersebut. (LO1 & LO2)

#### Jawab:

Untuk memahami kebutuhan dan permasalahan pengguna di bidang pertanian/perkebunan terkait ide bisnis aplikasi HasilTani yang Kami rancang, Kami melakukan wawancara dengan 12 pengguna yang terdiri dari petani, konsumen rumah tangga, dan pelaku UMKM kuliner. Wawancara yang Kami lakukan bertujuan untuk memahami pengalaman pengguna dalam memperoleh atau menjual bahan pangan, kendala yang dialami, dan masukan mengenai aplikasi HasilTani yang dirancang sebagai solusi penghubung antara petani dan konsumen/UMKM kuliner.

Berikut profil pengguna yang kami wawancara:

| No | Nama            | Usia | Role                                 |
|----|-----------------|------|--------------------------------------|
| 1  | Munardi         | 39   | Petani                               |
| 2  | Elma Desiana    | 30   | Konsumen Rumah Tangga                |
| 3  | Farida          | 25   | Pelaku UMKM Kuliner (Catering)       |
| 4  | Fitria Febriani | 23   | Konsumen Rumah Tangga                |
| 5  | Kiman           | 32   | Petani                               |
| 6  | Iko             | 24   | Pelaku UMKM Kuliner (Tenant Kuliner) |
| 7  | Ramadhani       | 34   | Pelaku UMKM Kuliner (Warung          |

|    |                  |    |                                    |
|----|------------------|----|------------------------------------|
|    |                  |    | Makan)                             |
| 8  | Setya            | 52 | Petani                             |
| 9  | Fira             | 23 | Pelaku UMKM Kuliner (Snack kecil)  |
| 10 | Raisha           | 25 | Konsumen Rumah Tangga              |
| 11 | Cindy Novita     | 23 | Pelaku UMKM Kuliner (Warung Makan) |
| 12 | Sulthan Dzawwadi | 21 | Konsumen Rumah Tangga              |

Berikut pertanyaan wawancara yang kami ajukan kepada pengguna:

- 1) Jika Anda pelaku UMKM kuliner, jenis usaha apa yang Anda jalankan?
- 2) Apa kendala utama yang sering Anda hadapi terkait bahan pangan (produksi/akses/pasokan)?
- 3) Seberapa penting bagi Anda untuk mendapatkan bahan pangan segar dan berkualitas?
- 4) Jika Anda petani, bagaimana biasanya Anda menjual hasil panen?
- 5) Jika Anda konsumen rumah tangga/UMKM, bagaimana Anda mendapatkan bahan pangan?
- 6) Menurut Anda, apakah aplikasi marketplace yang langsung menghubungkan petani dengan konsumen/UMKM bisa membantu mengatasi masalah yang Anda hadapi?
- 7) Fitur apa yang menurut Anda paling penting dari aplikasi HasilTani?
- 8) Seberapa sering Anda akan menggunakan aplikasi seperti HasilTani jika tersedia?
- 9) Apa metode pembayaran yang paling sering Anda gunakan?
- 10) Seberapa besar kemungkinan Anda mau mencoba aplikasi HasilTani jika sudah tersedia?
- 11) Apa masukan atau harapan Anda agar aplikasi HasilTani benar-benar bermanfaat untuk Anda?

Berdasarkan hasil wawancara, berikut yang dapat Kami simpulkan:

1) **Kebutuhan akan bahan pangan segar dan berkualitas sangat tinggi**

Semua pengguna yang Kami wawancara menilai pentingnya bahan pangan segar dan berkualitas. Petani menghadapi kendala dalam menjual hasil panen dan mendistribusikannya ke pasar, sedangkan UMKM kuliner dan konsumen rumah

tangga sering mengalami harga yang tidak stabil serta kesulitan memperoleh bahan pangan segar melalui pasar atau distributor. Hal ini menunjukkan bahwa aplikasi HasilTani memiliki potensi besar untuk mempermudah distribusi dan akses bahan pangan yang segar, berkualitas, dan lebih terjangkau bagi semua pengguna.

2) **Aplikasi marketplace yang menghubungkan petani langsung dengan konsumen/UMKM kuliner sangat membantu**

Mayoritas pengguna yang kami wawancara menyatakan bahwa aplikasi HasilTani dapat mengatasi masalah terkait distribusi, kualitas, dan harga bahan pangan. Dengan adanya platform HasilTani yang menghubungkan petani langsung dengan UMKM dan konsumen rumah tangga, proses transaksi menjadi lebih efisien dan akses ke bahan pangan yang berkualitas dapat lebih terjamin.

3) **Fitur penting untuk keberhasilan aplikasi HasilTani**

Berdasarkan wawancara, fitur yang dianggap paling penting mencakup: katalog produk dengan filter, sistem langganan bahan pangan, pre-order panen, pengiriman fresh delivery, profil petani & produk transparan, rating & review produk, serta komunitas & edukasi. UMKM menekankan fitur yang mendukung efisiensi operasional dan manajemen keuangan, konsumen rumah tangga menekankan kemudahan akses dan kualitas produk, sedangkan petani menekankan transparansi pasar dan pre-order agar hasil panen lebih optimal dijual.

Berdasarkan wawancara yang Kami lakukan diperoleh saran perbaikan dan tambahan fitur dari pengguna sebagai berikut:

- 1) Fitur pengiriman cepat dan fleksibel sesuai jam operasional dengan integrasi pihak ketiga untuk jangkauan yang lebih luas
- 2) Laporan otomatis biaya bahan baku untuk mendukung pengelolaan keuangan UMKM
- 3) Fitur return instan untuk produk yang rusak atau tidak sesuai
- 4) Fitur negosiasi langsung antara petani dengan konsumen rumah tangga/UMKM
- 5) Rekomendasi resep berdasarkan produk yang dibeli
- 6) Aplikasi dapat digunakan di daerah terpencil dan server harus stabil agar proses transaksi tidak terganggu

## 2. Buatlah *Business Model Canvas* dari ide bisnis yang Anda rancang! (LO1-LO3)

**Jawab:**

Berikut *Business Model Canvas* dari ide bisnis aplikasi HasilTani yang Kami rancang:

### Hasil Tani

#### Business Model Canvas

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>Key partners</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Petani lokal (pemilik utama hasil panen)</li><li>UMKM kuliner (catering, restoran, warung makan)</li><li>Penyedia layanan logistik &amp; ojek online</li><li>Koperasi desa &amp; komunitas pertanian</li><li>Penyedia teknologi (server, database, keamanan IT)</li><li>Bank, e-wallet, dan payment gateway (pembayaran digital)</li></ul></div>                    | <div>Key activities</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Pengembangan &amp; pemeliharaan aplikasi HasilTani</li><li>Manajemen mitra petani, konsumen, dan UMKM</li><li>Distribusi produk melalui layanan logistik &amp; fresh delivery</li><li>Pemasaran &amp; promosi digital</li><li>Edukasi komunitas (artikel, forum, resep)</li><li>Monitoring kualitas produk &amp; layanan</li></ul></div> <div>Key resources</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Aplikasi Hasil tani berbasis mobile</li><li>Google Maps</li><li>Infrastruktur server</li><li>Database pelaku UMKM, Petani, konsumen rumah tangga</li><li>Sistem pembayaran (QRIS, E-wallet, Virtual Account, COD)</li><li>Jaringan logistik untuk pengiriman same day</li><li>Dana investor</li><li>SDM</li><li>Jaringan mitra petani</li><li>Brand dan reputasi HasilTani</li></ul></div> | <div>Value proposition</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Aplikasi penyedia hasil perkebunan dengan kualitas terbaik yang masih segar dengan harga terjangkau karena hasil langsung dari perkebunan para petani</li><li>Akses mudah pada tiap daerah</li><li>Pengiriman cepat karena bisa same day</li><li>Produk segar langsung dari petani</li><li>Harga terjangkau dan stabil</li><li>Transparansi produk yang dihasilkan</li><li>Pasokan produk lebih stabil</li></ul></div> | <div>Customer relationships</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Transaksi langsung melalui aplikasi</li><li>Rating &amp; review produk untuk transparansi kualitas</li><li>Sistem langganan &amp; pre-order panen untuk menjaga hubungan jangka panjang</li><li>Komunitas &amp; edukasi untuk meningkatkan loyalitas pengguna</li><li>Layanan pelanggan (customer support) via chat/ telepon</li></ul></div> <div>Channels</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Aplikasi mobile Hasil Tani (iOS dan Android): menjadi kanal utama transaksi, pemesanan, dan manajemen langganan</li><li>Website Landing Page Hasil Tani: untuk branding, edukasi, dan download aplikasi</li><li>Media sosial (Instagram, Facebook, TikTok, YouTube): untuk promosi, konten edukasi, rating &amp; review, serta interaksi dengan komunitas</li><li>WhatsApp Business: mempermudah komunikasi cepat, customer service, dan pemesanan bagi pengguna yang kurang terbiasa dengan aplikasi</li><li>Kemitraan dengan koperasi desa &amp; komunitas pertanian: memperluas jangkauan pasokan produk dari petani</li><li>Kerjasama dengan UMKM kuliner, restoran, dan warung makan: distribusi langsung ke pelanggan B2B</li><li>Event offline &amp; pameran pangan lokal: membangun brand awareness dan edukasi langsung ke konsumen</li><li>Program referral &amp; loyalitas pengguna: mendorong word of mouth dan akuisisi pengguna baru</li></ul></div> | <div>Customer segments</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Petani: mendapatkan akses pasar lebih luas, harga lebih adil, dan transparansi distribusi</li><li>UMKM kuliner (catering, warung makan, tenant, snack kecil): memperoleh bahan pangan segar, stabil, dengan dukungan fitur manajemen operasional</li><li>Konsumen rumah tangga: membutuhkan kemudahan untuk mendapatkan produk segar, berkualitas, dengan harga terjangkau</li></ul></div> |
| <div>Cost structure</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Biaya pengembangan dan pemeliharaan aplikasi</li><li>Gaji tim manajemen, IT, customer service, pemasaran &amp; komunitas, HR, dan finance</li><li>Biaya infrastruktur IT (server, database, dan security)</li><li>Biaya marketing dan promosi</li><li>Biaya operasional logistik dan pengiriman</li><li>Biaya operasional kantor dan administrasi</li></ul></div> | <div>Revenue streams</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Biaya transaksi/komisil dari setiap penjualan</li><li>Biaya langganan bagi konsumen untuk pre-order/paket rutin</li><li>Fitur premium untuk petani (pembayaran untuk badge sertifikasi atau promosi prioritas)</li><li>Iklan atau promosi produk unggulan (petani akan dikenai biaya tambahan untuk produk ditampilkan lebih menonjol di aplikasi)</li><li>Native Ads / Sponsored Content (artikel atau tips dipasokan brand/petani)</li><li>Program referral (terbayar) / Promo Merchant (petani dikenakan biaya untuk ikut program promosi khusus)</li><li>Layanan Logistik Premium (pengiriman layanan fresh delivery prioritas akan dikenakan biaya tambahan)</li></ul></div>                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

