

Tugas Kelompok ke-1
TQBA ENTR6081035 - Entrepreneurship



GROUP - 5

Fatimatul Ayunda	2702465590
Maghfirattunnisa Firjatullah	2702465193
F. Robby Husada	2702472646
Fadilla Ratna Dwita	2702453672
Amelia Nurvita Rahma Rani	2440087082

Tugas Kelompok ke-1

Week 3/ Session 4

Pikirkan ide bisnis terkait dengan satu atau lebih aspek di bawah ini:

- Kesehatan
- Perikanan
- Pertanian / perkebunan
- Pendidikan
- Finansial

Ide bisnis harus mengandung unsur Indonesia.

Catatan: Konsep produk/jasa yang sama akan digunakan kembali untuk Tugas Kelompok ke-2 sampai Tugas Kelompok ke-4.

1. Siapa yang akan menjadi pelanggan Anda dan apa permasalahan/kebutuhan pelanggan tersebut terkait dengan produk/jasa yang ingin Anda buat? (LO1)

Jawab:

Pelanggan utama dari konsep bisnis yang berusaha kami kembangkan adalah **Petani, Konsumen Rumah Tangga serta Pelaku UMKM bidang kuliner (seperti restoran, catering, dan warung makan)**. Produk yang kami rancang adalah platform digital yang menghubungkan petani, konsumen rumah tangga, dan usaha kecil dan menengah kuliner (UMKM). Ketiga pihak tersebut memiliki kebutuhan yang saling berkaitan. Berikut permasalahan/kebutuhannya:

- 1) Petani sering menghadapi kendala dalam memasarkan hasil pertanian karena rantai distribusi yang panjang, harga jual yang rendah akibat banyaknya tengkulak, serta keterbatasan akses untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Mereka membutuhkan sarana yang dapat menyalurkan hasil tani secara langsung kepada pembeli dengan harga yang lebih adil.
- 2) Konsumen Rumah Tangga memiliki kebutuhan akan bahan pangan yang segar, berkualitas, dan terjangkau untuk konsumsi sehari-hari. Mereka sering menghadapi masalah seperti fluktuasi harga pasar, keterbatasan akses ke bahan makanan segar di sekitar rumah, dan kesulitan membandingkan harga antar penyedia.

- 3) Pelaku UMKM Kuliner seperti restoran, catering, dan warung makan membutuhkan pasokan bahan pangan yang stabil, konsisten kualitasnya, serta dengan harga bersaing agar dapat menjaga keberlangsungan usaha dan kualitas produk yang mereka jual. Sering kali mereka kesulitan mendapatkan pasokan tetap, terutama saat harga pasar melonjak atau ketersediaan bahan terbatas.

Dengan adanya platform ini, petani dapat menjual hasil panennya secara langsung, konsumen rumah tangga bisa membeli bahan pangan segar dengan harga lebih stabil, dan UMKM kuliner dapat memperoleh pasokan yang konsisten serta berkualitas. Dengan demikian, semua kebutuhan dapat terpenuhi secara lebih efektif, efisien, dan transparan dalam satu aplikasi terpadu.

2. Jelaskan konsep bisnis yang Anda kembangkan untuk menyelesaikan masalah tersebut! (LO2)

Jawab:

Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, bisnis yang Kami kembangkan adalah **HasilTani**. HasilTani merupakan aplikasi marketplace berbasis mobile yang bertujuan menghubungkan langsung petani dengan konsumen rumah tangga, UMKM bidang kuliner, catering, warung makan, hingga restoran. Aplikasi HasilTani hadir untuk membantu petani menjual hasil panen langsung ke pembeli, tanpa melalui perantara. Petani dapat memperoleh Harga yang lebih baik dan pembeli dapat belanja dengan Harga lebih terjangkau serta kualitas produk yang masih segar.

Melalui aplikasi HasilTani, para petani dapat memasarkan hasil panen dengan lebih mudah, terjamin, dan transparan. Konsumen juga dapat menemukan berbagai produk pertanian lokal khas Indonesia dengan cepat, lengkap, kualitas dan harga stabil serta terpercaya.

Berikut fitur-fitur aplikasi HasilTani:

- 1) **Profil Petani & Kebun**

Aplikasi HasilTani memiliki fitur yang menampilkan identitas petani, lokasi, produk yang ditanam, dan metode budidaya yang digunakan. Petani yang memiliki pengakuan resmi dan performa yang baik, ditampilkan badge khusus seperti Sertifikasi Prima, SNI Organik 6729:2016, Sertifikasi Petani Berprestasi Tingkat Nasional, Petani Terpercaya, Petani Unggulan, dan sebagainya. Informasi ini memungkinkan konsumen mengetahui asal-usul produk secara transparan,

sementara petani dapat meningkatkan kepercayaan, citra, dan reputasi pada aplikasi HasilTani.

2) **Katalog Produk**

Aplikasi HasilTani menyediakan katalog yang menampilkan produk khas petani lokal Indonesia, seperti beras, ketan, cabai, bawang, kopi, gandum, sayur-sayuran, dan biji-bijian. Fitur katalog dilengkapi dengan filter yang dapat digunakan berdasarkan kategori produk (buah, sayur, rempah, dan biji-bijian), asal daerah produk, profil petani, dan nama produk. Selain itu, ada sistem tag seperti Harga Terbaik, Petani Terpercaya, dan Pangan Segar Hari Ini untuk menunjukkan produk lokal yang unik yang menarik pelanggan.

3) **Sistem Langganan Produk**

Dengan fitur ini, konsumen rumah tangga dapat berlangganan produk seperti biji-bijian, sayuran, buah, dan rempah-rempah setiap minggu, setiap bulan, atau sesuai kebutuhan. Produk hasil panen dalam jumlah besar juga dapat dipesan oleh restoran, catering, dan UMKM bidang kuliner. Sistem ini dapat mengurangi ketidakpastian penjualan bagi petani dan menjamin ketersediaan pasokan bagi pelanggan.

4) **Pre-Order Panen**

Fitur pre-order panen ini memungkinkan pelanggan, baik rumah tangga, UMKM, catering, ataupun restoran untuk memesan produk pertanian sebelum masa panen tiba. Petani dapat memperoleh kepastian penjualan sejak awal, sehingga risiko hasil panen tidak laku di pasar dapat diminimalkan. Produk yang dipesan akan dikirim setelah panen, sehingga kualitasnya terjaga. Sistem pre-order juga membantu pembeli merencanakan pasokan sesuai kebutuhan, terutama bagi pengusaha bidang kuliner yang memerlukan stok yang konsisten dan stabil. Sistem ini akan menguntungkan bagi petani dan konsumen.

5) **Pembayaran Fleksibel**

Untuk membuat transaksi lebih mudah bagi pelanggan, aplikasi HasilTani menyediakan berbagai metode pembayaran. Pelanggan dapat memilih metode pembayaran yang diinginkan yaitu QRIS, e-wallet, transfer bank, virtual account, atau COD. Sistem pembayaran yang fleksibel ini membuat proses belanja lebih aman, cepat, dan efektif.

6) **Logistik dan Fresh Delivery**

Aplikasi HasilTani menjaga kualitas produk dengan bekerja sama dengan ojek online, ekspedisi, dan koperasi desa dalam distribusi dan logistik. Selain itu, tersedia fitur fresh delivery yang memastikan produk tetap segar saat dikirim ke pelanggan. Melalui sistem pemantauan, pembeli juga dapat melihat status pengiriman secara real-time.

7) **Rating dan Review Produk**

Pelanggan dapat memberikan ulasan dan mengunggah foto produk yang mereka beli untuk meningkatkan kepercayaan. Produk dan petani yang memiliki rating tinggi akan menjadi prioritas dalam hasil pencarian. Aplikasi HasilTani juga memberikan reward berupa badge khusus, seperti Harga Terbaik, Petani Terpercaya, Produk Unggulan bagi petani dan produk yang memiliki performa baik.

8) **Komunitas dan Edukasi**

Aplikasi HasilTani tidak hanya berfungsi sebagai marketplace, tetapi juga memiliki ruang untuk komunitas dan pendidikan. Pengguna dapat membaca artikel tentang cara mempertahankan produk hasil panen agar tahan lebih lama, resep makanan sehat untuk mengolah produk hasil panen menjadi menu bergizi, dan tips mengenai pertanian organik. Selain itu, terdapat forum di mana pelanggan dan petani dapat berbagi pengalaman serta masukan.

3. Jelaskan perbedaan Anda dengan solusi yang ada saat ini! (LO1 & LO2)

Jawab:

Berikut perbedaan aplikasi HasilTani dengan solusi yang ada saat ini:

1) **Fokus pada Konektivitas Langsung Petani – Konsumen**

- a) Platform e-commerce umumnya masih melibatkan distributor atau pengepul dalam rantai pasok.
- b) HasilTani menghubungkan petani langsung dengan konsumen rumah tangga, UMKM, hingga restoran. Hal ini memastikan harga lebih adil bagi petani sekaligus lebih murah bagi pembeli.

2) **Profil Transparan Petani & Kebun**

- a) Marketplace lain biasanya hanya menampilkan produk.
- b) HasilTani menampilkan identitas petani, lokasi, metode budidaya, hingga sertifikasi (Prima, SNI Organik, dll.). Konsumen dapat mengetahui asal-usul produk secara jelas, sehingga tercipta kepercayaan dan transparansi.

3) **Pre-Order & Sistem Langgan**

- a) Sebagian besar marketplace hanya berfungsi sebagai jual-beli langsung.
- b) HasilTani menghadirkan fitur pre-order panen dan langganan produk. Ini memberi kepastian pasar bagi petani dan pasokan stabil bagi konsumen (terutama restoran, UMKM, dan catering).

4) Sistem Kurasi & Badge Khusus

- a) E-commerce lain hanya mengandalkan rating/review umum.
- b) HasilTani memberi badge penghargaan khusus (misalnya: Petani Terpercaya, Produk Unggulan, Harga Terbaik), sehingga ada standar kualitas yang jelas dan mudah dipahami oleh pembeli.

5) Logistik yang Menjamin Kesegaran

- a) Umumnya, marketplace pertanian masih terkendala dalam menjaga kesegaran produk saat distribusi.
- b) HasilTani bekerja sama dengan ojek online, koperasi desa, hingga ekspedisi untuk sistem Fresh Delivery dengan pemantauan real-time.

6) Komunitas & Edukasi

- a) Solusi lain lebih berfokus pada transaksi saja.
- b) HasilTani membangun ruang komunitas dan edukasi, berisi artikel, resep sehat, tips pertanian organik, hingga forum diskusi. Dengan begitu, aplikasi ini juga menjadi ekosistem pembelajaran bagi petani dan konsumen.

7) Diferensiasi untuk Konsumen UMKM & Restoran

- a) Marketplace umum biasanya fokus ke konsumen rumah tangga.
- b) HasilTani secara khusus mendukung UMKM kuliner, catering, dan restoran dengan skema pre-order, bulk order, dan langganan.

Berikut perbandingan aplikasi HasilTani dengan aplikasi sejenis:

Aspek	GrabMart	Segari	SayurBox	HasilTani
Platform	Mobile App (Android dan IOS) melalui Grab, Web	Mobile App (Android, iOS), Web	Mobile App (Android, iOS), Web	Mobile App (Android, iOS)
Model Bisnis	B2C (instant grocery delivery, area perkotaan)	B2C (rumah tangga, area Jabodetabek)	B2C (produk segar premium & organik, area tertentu)	B2C & B2B (rumah tangga, UMKM, catering, restoran, warung makan)
Konektivitas Petani	Barang dari supermarket/mitra retail, bukan langsung petani	Bekerja sama dengan petani, namun tetap ada distributor	Bekerja dengan petani & supplier tertentu	Petani langsung ke konsumen (tanpa perantara)

Pre-Order Panen	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada	Ada (kepastian pasar untuk petani, pasokan stabil untuk konsumen)
Transparansi Profil Petani dan Produk	Ada informasi produk, tidak ada info petani (hanya brand/toko)	Terdapat informasi produk, informasi petani terbatas	Informasi produk ada, informasi petani terbatas	Profil petani lengkap: identitas petani, lokasi, metode budidaya, sertifikasi. Informasi produk juga lengkap
Sistem Langganan	Tidak ada	Ada untuk rumah tangga (mingguan/bulanan)	Ada untuk produk tertentu	Ada untuk rumah tangga + bulk order untuk UMKM/restoran
Kurasi & Badge	Rating & review standar	Rating & review standar	Rating & review standar	Rating dan review, juga terdapat badge khusus (Petani Terpercaya, Produk Unggulan, Harga Terbaik)
Logistik & Fresh Delivery	Instant delivery dengan driver Grab, tidak fokus kesegaran hasil panen	Pengiriman terbatas area Jabodetabek	Fresh delivery dengan cold storage namun area terbatas	Fresh Delivery dengan cold storage + real-time tracking + kerja sama ojek online, koperasi desa, ekspedisi lokal
Komunitas & Edukasi	Tidak ada	Tidak ada	Hanya blog/artikel	Terdapat forum diskusi, blog, dan artikel
Dukungan	Fokus	Fokus	Fokus	Tidak hanya

UMKM	konsumen rumah tangga	konsumen rumah tangga	konsumen rumah tangga	untuk konsumen rumah tangga saja, tetapi juga dukung UMKM kuliner, catering, restoran (pre-order, bulk order, langganan)
------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	--

Sumber Referensi:

<https://play.google.com/store/apps/details?id=id.segari.customer&hl=id>

<https://www.grab.com/id/mart/>

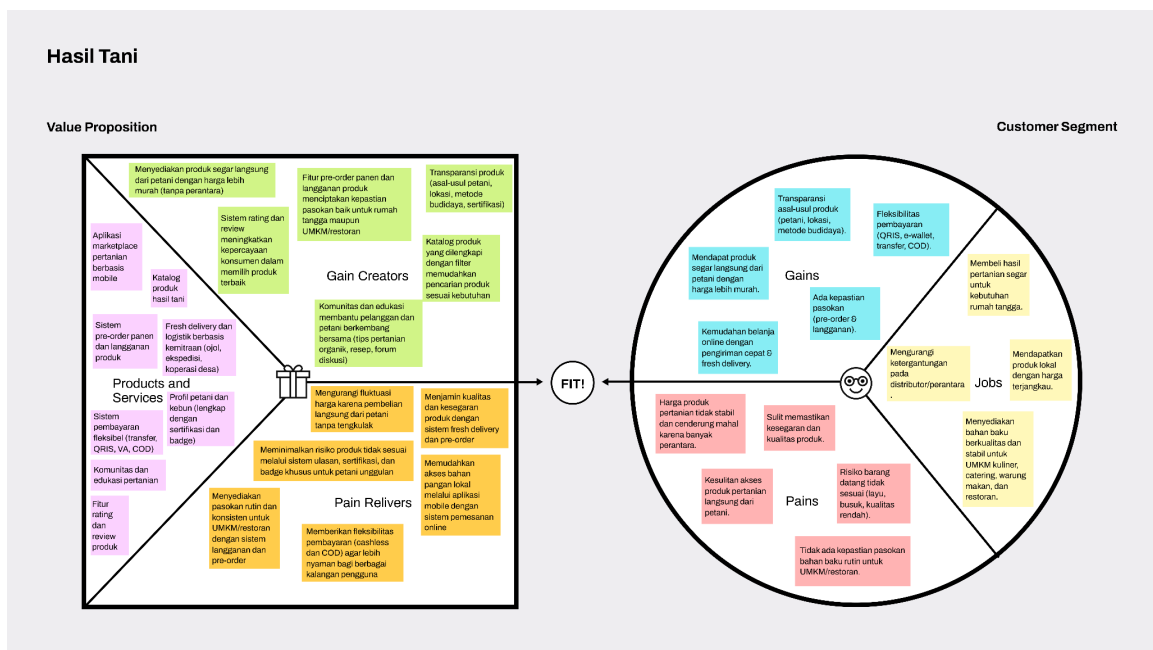
<https://student-activity.binus.ac.id/bic/2021/08/sayurbox-startup-indonesia-yang-meningkatkan-kesejahteraan-umkm/>

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.sayurbox&hl=id>

4. Buatlah Value Proposition Canvas dari ide bisnis tersebut! (LO1 & LO2)

Jawab:

Berikut Value Proposition Canvas dari ide bisnis HasilTani:



https://drive.google.com/file/d/1mOnu3LxfTnI_qgUPWSrndGWDgDZ8Srvx/view?usp=sharing