

**PEMETAAN BISNIS TEH CELUP GAHARU
(*Aquilaria malaccensis*) PT MAKIN JAYA AGUNG
KOTA BANJARBARU**



NANA EMILIYANA

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARBARU**

2023

**PEMETAAN BISNIS TEH CELUP GAHARU
(*Aquilaria malaccensis*) PT MAKIN JAYA AGUNG
KOTA BANJARBARU**

Oleh

**NANA EMILYANA
E1D314131**

**Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian
pada
Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARBARU**

2023

RINGKASAN

NANA EMILYANA. Pemetaan Bisnis Teh Celup Gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung Kota Banjarbaru, dibawah bimbingan **H. SADIK IKHSAN** dan **AHMAD YOUSUF KURNIAWAN**.

Penelitian ini bertujuan untuk memetakan strategi pengembangan produk teh celup gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung Kota Banjarbaru dengan pendekatan *Business Model Canvas* dan untuk menghitung harga pokok produksi pada produk teh celup gaharu (*Aquilaria malaccensis*).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bisnis teh celup gaharu (*Aquilaria malaccensis*) dapat digambarkan dengan *Business Model Canvas* melalui 9 elemennya.

Elemen Segmen Pelanggan teh celup daun gaharu yang diproduksi oleh PT Makin Jaya Agung adalah segmen dewasa yang berkomunitas diet dan pola hidup sehat.

Elemen Proporsi Nilai yang ditawarkan oleh PT Makin Jaya Agung untuk pelanggannya antara lain ; Kinerja (*performance*), nilai yang muncul pada saat melakukan kinerja secara maksimal. Kemudian, penyesuaian (*customization*), suatu nilai yang diperoleh oleh kebutuhan/permintaan khusus. Lalu, menyelesaikan pekerjaan (*getting the job done*), mengacu pada produk yang membantu menyelesaikan masalah kesehatan yang dimiliki pelanggan. Ada desain yang berhubungan dengan pandangan pelanggan. Brand/status PT Makin Jaya Agung memiliki yang cukup familiar. Harga (*price*) yang terjangkau untuk segala kalangan. Pengurangan biaya (*cost reduction*) untuk pelanggan yang sudah menjadi Mitra, Distributor, Agen dan Reseller. Selanjutnya, Pengurangan resiko (*risk reduction customer value*) dengan cara mengirim barang dengan berhati-hati dan aman. Kemampuan dalam mengakses (*accessibility*) membuat layanan melalui website dan sosial media dan terakhir kenyamanan (*convenience/usability*) yang didapatkan pelanggan ialah kebersihan tempat dan dapat melihat proses produksi. Nam diantara 11 nilai hanya sifat baru (*newness*) yang tidak diterapkan.

Elemen Saluran berupa saluran secara langsung (*offline*) melalui outlet, ekspo/pameran dan obrolan dari mulut ke mulut dan saluran secara tidak langsung

(*online*) dilakukan dengan memanfaatkan media sosial seperti whatsApp dan website.

Elemen Hubungan Pelanggan yaitu mencari pelanggan baru secara terus menerus dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan lama agar kembali membeli produk dengan konsep keagenan.

Elemen Arus Pendapatan diperoleh melalui penjualan produk dengan metode transaksi dari pelanggan.

Elemen Sumberdaya Utama yaitu fisik yang merupakan daun gaharu terjamin dalam jumlah besar, sumberdaya manusia yang berpengalaman dalam budidaya, panen dan pasca panen daun gaharu.

Elemen Aktivitas Kunci yang diartikan bahwa perusahaan berhubungan dengan pembuatan produk yang berkualitas, pengembangan dan inovasi produk maupun promosi teh daun gaharu.

Elemen Kemitraan Utama yaitu pabrik produksi PT Makin Jaya Agung, transportasi online dalam pengiriman produk pesanan konsumen, dan petani sebagai pemasok bahan baku secara berkala sesuai kapasitas produksi PT Makin Jaya Agung.

Elemen Struktur Biaya terbagi menjadi 2 karakteristik yaitu, biaya tetap untuk gaji karyawan, listrik dan air. Sedangkan biaya variable untuk biaya bahan baku dan transportasi.

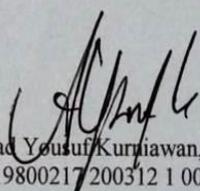
Hasil dari penerapan *Business Model Canvas* menunjukkan strategi yang tepat untuk PT Makin Jaya Agung yaitu menawarkan member untuk menjual teh celup gaharu. Selanjutnya hubungan dengan customer dengan mengadakan promosi ataupun diskon dari produk. Selain itu menjadikan loyalitas pelanggan sebagai agen pemasar (*reseller*), merupakan strategi yang cukup efektif. Dalam pemasaran produk pun menerapkan *Customer Relationship Management* antara lain ; teknologi, sumberdaya manusia, proses, serta pengetahuan dan pemahaman. Maupun dalam perhitungan harga pokok produksi metode full costing terbagi menjadi 3 yaitu, bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

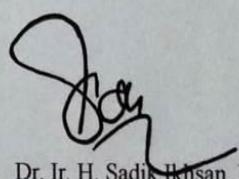
Judul Skripsi : Pemetaan Bisnis Teh Celup Gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung Kota Banjarbaru
Nama : Nana Emiliyana
NIM : E1D314131
Program Studi : Agribisnis

Menyetujui Tim Pembimbing

Anggota

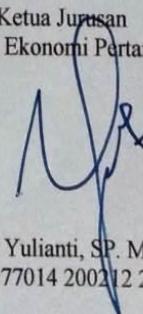
Ketua


Ahmad Yusuf Kurniawan, S.P., M.Si.
NIP 19800217 200312 1 003


Dr. Ir. H. Sadik Hkhsan, DAD, M.Sc., IPM
NIP 19640314 198903 1 004

Diketahui Oleh

Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian


Mira Yulianti, SP. M.Si
NIP 1977014 200212 2 002

Tanggal Lulus 31 Januari 2023

RIWAYAT HIDUP



Nana Emiliyana, dilahirkan di Guntung Payung, pada tanggal 23 September 1995. Penulis merupakan putri ketiga dari empat bersaudara dari pasangan H. Rusmadi dan Hj. Mulyati.

Penulis mengawali pendidikan di TK Al-Hikmah pada tahun 2000, Lalu, melanjutkan pendidikan dasar di SDN Loktabat 7 Banjarbaru. Kemudian, penulis melanjutkan pendidikan menengah pertama ke SMPN 9 Banjarbaru. Setelah lulus, penulis melanjutkan pendidikan di SMK-PP Negeri Banjarbaru dan pada tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan ke Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat di Kota Banjarbaru dengan mengambil Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis.

Selama menjalani pendidikan di Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian, penulis mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) selama 1 bulan yang dilakukan pada tanggal 10 Juli sampai dengan 10 Agustus 2017 di Desa Rantau, Kecamatan Bungur, Kabupaten Tapin.

Penulis melakukan penelitian di Kota Banjarbaru, tepatnya di PT Makin Jaya Agung dengan judul “Pemetaan Bisnis Teh Celup Gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung Kota Banjarbaru”.

UCAPAN TERIMAKASIH

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang telah melimpahkan Taufik dan Hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pemetaan Bisnis Teh Celup Gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung Kota Banjarbaru”.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak **Dr. Ir. H. SADIK IKHSAN, DAD, M.Sc., IPM** selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak **AHMAD YOUSUF KURNIAWAN, S.P., M.Si** selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan ilmu, saran, dan arahan selama penyusunan laporan penelitian sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua yang telah banyak memberikan dukungan dan banyak berkorban baik moril maupun materil selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat. Tidak lupa, terima kasih juga kepada saudara kandung, seluruh sahabat dan teman-teman Angkatan 2014, pihak yang telah mendukung dan membantu sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Dalam penulisan ini juga tak luput dari segala kekurangan penulis, sehingga penulis memohon maaf dan ridhonya kepada pembaca sekalian. Besar harapan penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua, Aamiin yaa robbal alamin.

Banjarbaru, September 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah.....	3
Tujuan.....	4
Manfaat.....	4
TINJAUAN PUSTAKA.....	5
Taksonomi dan Morfologi Tanaman Gaharu.....	5
Daun Gaharu.....	6
<i>Business Model Canvas</i>	7
Harga Pokok Produksi.....	8
Pendekatan Metode <i>Full Costing</i>	9
Penelitian Terdahulu.....	10
Kerangka Pemikiran.....	11
METODE PENELITIAN.....	12
Tempat dan Waktu.....	12
Jenis dan Sumber Data.....	12
Teknik Pengumpulan Data.....	12
Metode Analisis Data.....	13
<i>Desain Business Model Canvas</i>	13
Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) Metode <i>Full Costing</i>	15
Batasan Masalah.....	15
GAMBARAN UMUM USAHA.....	16
Sejarah Usaha PT Makin Jaya Agung.....	16

HASIL DAN PEMBAHASAN.....	18
Identifikasi Elemen Model Bisnis Teh Celup Gaharu PT Makin Jaya Agung.....	19
Pemetaan Model Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas Produk Teh Celup Gaharu PT Makin Jaya Agung.....	27
Perhitungan Harga Pokok Produk (HPP) Metode <i>Full Costing</i>	29
KESIMPULAN DAN SARAN.....	32
Kesimpulan.....	32
Saran.....	32
DAFTAR PUSTAKA.....	33

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. <i>Business Model Canvas</i> produksi teh celup daun gaharu PT Makin Jaya Agung.....	18
2. Rekomendasi <i>Business Model Canvas</i> teh celup gaharu PT Makin Jaya Agung.....	27
3. Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode <i>Full Costing</i> pada teh celup daun gaharu PT Makin Jaya Agung.....	31

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Tanaman gaharu (<i>Aquilaria malaccensis</i>) (1) daun, (2) batang.....	5
2. Daun gaharu (<i>Aquilaria malaccensis</i>)	6
3. Skema diagram alir kerangka pemikiran.....	11
4. <i>Business Model Canvas</i>	13
5. Kinerja Bisnis PT Makin Jaya Agung.....	17
6. Saluran pemasaran teh celup gaharu diwebsite www.mjagaharu.co.id	23

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Kuisisioner Profil Tempat Usaha.....	37
2. Kuisisioner Elemen <i>Business Model Canvas</i>	38
3. Struktur Organisasi PT Makin Jaya Agung.....	41
4. Dokumentasi di PT Makin Jaya Agung.....	42