

SKRIPSI
ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC) PADA USAHATANI
HIDROPONIK “BERKATBANUAFARM”



KARTIKA SARI

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARBARU
2026

SKRIPSI
ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC) PADA USAHATANI
HIDROPONIK “BERKATBANUAFARM”

Oleh:

KARTIKA SARI

1910514120006

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

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARBARU
2026

Judul : Analisis *Business Model Canvas* (BMC) Pada Usahatani Hidroponik "Berkatbanuafarm"

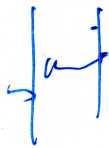
Nama : Kartika Sari

NIM : 1910514120006

Jurusan : Agribisnis

Menyetujui Tim Pembimbing:

Anggota



Muzdalifah, S.P., M.Sc.
NIP. 19780616 200501 2 004

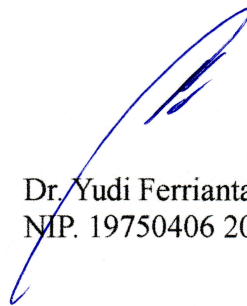
Ketua



Luki Anjardiani, S.P., M.P.
NIP. 19670624 199903 2 001

Diketahui oleh:

Ketua Jurusan



Dr. Yudi Ferrianta, S.P., M.P.
NIP. 19750406 200003 1 001

Tanggal lulus: 01 Juli 2026

SERTIFIKAT

Nomor : 372/UN8.1.23/SP/2026

Sertifikat ini diberikan kepada:

KARTIKA SARI

NIM : 1910514120006
Jurusan : Agribisnis
Fakultas : Pertanian

Telah dilakukan pengecekan uji kemiripan Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa dengan indeks sebesar:

8%

Banjarbaru, 29 Juli 2026

a.n. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik,



Prof. Dr. Ir. Ika Sumantri, S.Pt., M.Si., M.Sc., IPM.

NIP. 197308071998031003

RINGKASAN

KARTIKA SARI. Analisis *Business Model Canvas* (BMC) pada Usahatani Hidroponik “Berkatbanuafarm” dibimbing oleh Luki Anjardiani dan Muzdalifah.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis model bisnis dan kinerja finansial usahatani hidroponik Berkatbanuafarm di Kota Banjarbaru menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Penelitian dilaksanakan pada Maret 2025 hingga Mei 2026 dengan metode deskriptif kuantitatif dan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan penyebaran kuesioner kepada pemilik usaha serta 10 orang konsumen yang dipilih secara *purposive*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Berkatbanuafarm merupakan usaha hidroponik skala rumahan yang membudidayakan sayuran selada dan pakcoy. Berdasarkan analisis *Business Model Canvas*, usaha ini memiliki segmentasi pelanggan yang terdiri atas pelanggan *Business to Business* (B2B), seperti supplier, toko sayur, dan katering, serta pelanggan *Business to Consumer* (B2C), seperti konsumen rumah tangga. Nilai utama yang ditawarkan berupa produk yang segar, higienis, bebas pestisida, layanan antar, garansi produk, serta sistem pengemasan individual yang mampu mempertahankan kualitas sayuran.

Saluran pemasaran yang digunakan meliputi WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Hubungan pelanggan dibangun melalui komunikasi personal, pelayanan yang responsif, serta sistem *pre-order*. Sumber pendapatan berasal dari penjualan sayuran hidroponik dan jasa pembuatan instalasi hidroponik. Sumber daya utama usaha meliputi instalasi hidroponik, modal, tenaga kerja, jaringan internet, dan basis data pelanggan. Aktivitas utama mencakup proses produksi, pemasaran digital, dan pelayanan konsumen, sedangkan kemitraan dijalin dengan komunitas hidroponik serta pemasok sarana produksi.

Analisis terhadap setiap elemen BMC menunjukkan bahwa kekuatan utama Berkatbanuafarm terletak pada proposisi nilai dan hubungan pelanggan, sedangkan kelemahan utamanya terdapat pada keterbatasan kapasitas produksi, pemasaran digital yang belum optimal, serta tingginya biaya operasional. Hubungan antar elemen BMC membentuk sistem bisnis yang saling mendukung dalam menciptakan nilai dan mempertahankan keberlanjutan usaha.

Dari aspek finansial, total biaya tetap yang dikeluarkan selama periode Mei–Juli 2025 sebesar Rp1.967.381,25 dan biaya variabel sebesar Rp6.111.000,00, sehingga total biaya produksi mencapai Rp8.078.381,25. Total penerimaan usaha sebesar Rp11.640.000,00 yang berasal dari penjualan sayuran dan jasa instalasi hidroponik. Berdasarkan selisih antara penerimaan dan total biaya, diperoleh keuntungan sebesar Rp3.561.618,75 selama periode penelitian. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usahatani hidroponik Berkatbanuafarm mampu memberikan keuntungan dan memiliki peluang untuk terus dikembangkan melalui peningkatan kapasitas produksi, perluasan pasar, serta penguatan strategi pemasaran.

RIWAYAT HIDUP



Kartika Sari, penulis dilahirkan di Parenggean, pada tanggal 01 Januari 2001 sebagai putri ketiga dari tiga bersaudara, putri dari pasangan Bapak Kusman dan Ibu Estu Pinasti. Pendidikan formal diawali di SDN 3 Baamang Hulu dan lulus pada tahun 2013. Pendidikan menengah pertama ditempuh di SMPN Satu Atap 2 Baamang dan diselesaikan pada tahun 2016. Selanjutnya, pendidikan menengah kejuruan ditempuh di SMKN 4 Sampit dengan jurusan Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian, dan lulus pada tahun 2019.

Pada tahun 2019, Kartika Sari melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN) dan diterima pada Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas

Lambung Mangkurat.

Selama masa perkuliahan, aktif dalam kegiatan organisasi kemahasiswaan. Pada tahun 2020–2022 mengikuti Tunas HIMASEP dan mengabdikan sebagai pengurus Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEP) selama kurang lebih dua tahun. Keikutsertaan dalam organisasi tersebut memberikan pengalaman dalam kepemimpinan, kerja sama tim, komunikasi, serta pengembangan diri. Selain kegiatan akademik dan organisasi, juga melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) pasca pandemi di Kelurahan Sungai Ulin bersama mahasiswa dari fakultas lain (Perikanan, Mipa, dan dari jurusan Psikologi). Kegiatan tersebut menjadi sarana pengabdian kepada masyarakat sekaligus penerapan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan.

Penulis mulai merancang penelitian ini sejak tahun 2024 dengan judul “Analisis *Business Model Canvas* (BMC) Pada Usahatani Hidroponik Berkatbanuafarm” di Kota Banjarbaru.

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat, karunia, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi ini dengan baik. Adapun judul dari skripsi ini adalah “*Analisis Business Model Canvas (BMC) Pada Usahatani Hidroponik Berkatbanuafarm*” yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis memperoleh banyak bantuan, bimbingan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Luki Anjardiani, S.P., M.P selaku Ketua Pembimbing dan Ibu Muzdalifah, S.P., M.Sc selaku Anggota Pembimbing atas segala bimbingan, arahan serta motivasi, baik secara lisan maupun tertulis sehingga penyusunan laporan skripsi ini dapat diselesaikan.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. Hamdani, MS dan Ibu Nurmelati Septiana, S.P., M.Si selaku Dosen Penguji Tamu yang telah memberikan saran dan masukan untuk penyempurnaan dalam penelitian ini.
3. Seluruh Staf Dosen dan Karyawan Jurusan Agribisnis atas bantuan administrasi dan dukungannya lainnya dalam kelancaran masa perkuliahan.
4. Kedua orang tua (Ibu Estu Pinasti dan Bapak Kusman) dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan doa, dukungan, motivasi, dan kesabarannya sehingga penulis tetap bersemangat dalam menyelesaikan studi sarjana.
5. Ka Muhammad Rusdiansyah selaku pemilik usahatani hidroponik Berkatbanuafarm yang telah membantu dan memberikan wawasan serta pengalaman selama melakukan penelitian ini.
6. Devy dan teman-teman, serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan, dukungan, dan semangat selama proses penyusunan skripsi.
7. Dan yang terakhir terima kasih kepada diriku sendiri atas semua usaha dalam proses penyusunan skripsi ini.

Banjarbaru, 1 Juli 2026

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL	i
DAFTAR GAMBAR	ii
DAFTAR LAMPIRAN.....	iii
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah	3
Tujuan Penelitian	3
Manfaat Penelitian.....	3
METODE PENELITIAN	4
Tempat dan Waktu Penelitian	4
Rancangan Penelitian	4
Jenis dan Sumber Data	4
Teknik Sampling.....	4
Studi Kasus	5
Teknik Pengumpulan Data.....	5
Variabel Penelitian.....	5
Definisi Operasional	5
Analisis Data	7
GAMBARAN UMUM	8
HASIL DAN PEMBAHASAN	10
Karakteristik Responden.....	10
Skala Pembelian	10
Analisis <i>Business Model Canvas</i> Berkatbanuafarm	11
Segmentasi Pelanggan (<i>Customer Segments</i>).....	11
Proposisi Nilai (<i>Value Propositions</i>)	12
Saluran (<i>Channels</i>)	12
Hubungan Pelanggan (<i>Customer Relationship</i>)	13
Arus Pendapatan (<i>Revenue Streams</i>)	13
Sumberdaya Utama (<i>Key Resources</i>)	14
Aktivitas Kunci (<i>Key Activities</i>)	14
Kemitraan Utama (<i>Key Partnerships</i>)	15
Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>)	15
Kelebihan, Kelemahan, dan Keterkaitan Setiap Elemen BMC	16
Implikasi dan Rekomendasi.....	17
Analisis Biaya dan Keuntungan Usahatani Hidroponik Berkatbanuafarm	18
Biaya Tetap	18
Biaya Variabel.....	19
Biaya Total.....	19
Penerimaan dan Pendapatan Usaatani	20
Keuntungan.....	21
KESIMPULAN DAN SARAN	22
Kesimpulan.....	22
Saran	22
DAFTAR PUSTAKA	23
LAMPIRAN	25

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Karakteristik responden secara umum (n = 10).....	10
2. Karakteristik responden berdasarkan skala pembelian.....	10
3. Kekuatan, kelemahan, dan keterkaitan antar elemen BMC berkatbanuafarm	16
4. Implikasi dan rekomendasi BMC untuk berkatbanuafarm.....	17
5. Biaya tetap usahatani hidroponik berkatbanuafarm bulan mei-juli 2025.....	18
6. Biaya variabel usahatani hidroponik berkatbanuafarm pada bulan mei- juli 2025	19
7. Jumlah biaya total usahatani hidroponik berkatbanuafarm pada bulan mei-juli 2025.....	20
8. Total penerimaan usahatani hidroponik berkatbanuafarm pada bulan mei- juli 2025	20
9. Total keuntungan usahatani hidroponik berkatbanuafarm pada mei-juli 2025	21

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Analisis <i>business model canvas</i> (bmc) hidroponik berkatbanuafarm.....	11
2. Media sosial ig dan fb berkatbanuafarm.....	35
3. Kemasan produk berkatbanuafarm.....	35
4. Pengemasan skala banyak.....	36
5. Penjualan produk hidroponik berkatbanuafarm.....	36
6. Dokumentasi dan wawancara	37