

Strategi Bisnis Teh Celup Daun Kopi Asisa di Desa Galengdowo Kecamatan Wonosalam Menggunakan Analisis *Business Model Canvas*

Evrina Cahya Gemilang^{1*}, Caecilia Pujiastuti²

¹ Program Studi Teknik Kimia, Fakultas Teknik dan Sains, Universitas Pembangunan National “Veteran”
Jawa Timur, Surabaya, Indonesia

² Program Studi Teknik Kimia, Fakultas Teknik dan Sains Universitas Pembangunan National “Veteran”
Jawa Timur, Surabaya, Indonesia

Abstrak

Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang merupakan sebuah desa pertanian yang memiliki potensi besar pada varietas kopi. Jenis kopi yang terkenal yang dihasilkan oleh Desa Galengdowo salah satunya yaitu Kopi Excelsa atau biasa disebut Kopi Asisa. Namun, pemanfaatan tanaman kopi masih hanya terbatas pada bijinya saja, sedangkan daun kopinya dianggap sebagai limbah. Padahal daun kopinya bisa dimanfaatkan untuk pembuatan teh celup. Daun kopi mengandung senyawa polifenol dan magniferin. Senyawa magniferin yang terkandung di dalam daun kopi membuat the daun kopi dapat mencegah diabetes serta meningkatkan kekebalan tubuh. Pemanfaatan teh celup dari daun kopi asisa ini dapat menjadi ide dan peluang bisnis yang dapat dikembangkan. Dalam mengembangkan strategi bisnis teh celup daun kopi asisa dapat menggunakan analisis *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* (BMC) merupakan model yang paling cocok untuk menggambarkan elemen yang perlu dikembangkan dalam bisnis teh celup daun kopi asisa. Hal ini karena BMC mampu memberikan gambaran yang lebih luas tentang bagaimana mengembangkan bisnis teh celup daun kopi asisa berdasarkan sembilan blok pengembangan yang harus dikembangkan.

Kata Kunci: BMC; Daun Kopi; Galengdowo; Kopi Asisa; Teh Celup

1. PENDAHULUAN

Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam merupakan sebuah desa pertanian, dimana mayoritas penduduknya menanam kopi (1). Kecamatan Wonosalam berada di ketinggian lebih dari 500 mdpl. Kopi menjadi salah satu potensi besar di Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam. Kopi yang dihasilkan

*Koresponden:

Evrina Cahya Gemilang

E-mail: 20031010052@student.upnjatim.ac.id

dari perkebunan-perkebunan warga di Kecamatan Wonosalam meliputi jenis kopi Arabika, Robusta, dan Excelsa (2). Kopi Excelsa atau biasa disebut dengan Kopi Asisa merupakan varietas kopi yang paling banyak tumbuh di Kawasan sekitar lereng gunung Anjasmoro, khususnya di Desa Galengdowo.

Tanaman kopi memiliki banyak manfaat. Bukan hanya biji kopinya, tetapi daun kopinya juga layak dikonsumsi. Bagian dari tanaman kopi di Desa Galengdowo yang sudah dimanfaatkan hanya bijinya saja. Warga Desa Galengdowo menghasilkan biji kopi hanya untuk diolah dan dijual, tetapi daun kopi hanya dianggap sebagai limbah dan belum pernah ada upaya untuk memanfaatkannya.

Pemangkasan tanaman kopi dilakukan setiap tahun untuk meningkatkan produksi buah dan pemeliharaan tanaman. Setelah pemangkasan, daun yang tidak digunakan hanya dibiarkan kering dan dibuang. Daun kopi harus diproses lebih lanjut agar tetap bermanfaat dan menguntungkan. Daun kopi dapat digunakan untuk membuat minuman teh celup.

Dalam daun kopi mengandung berbagai macam senyawa, seperti flavonoida, alkaloida, saponin, magniferin, serta polifenol. Kadar fenol di dalam daun kopi membuat daun kopi dapat digunakan sebagai bahan fortifikasi pangan yang alami untuk menghasilkan inovasi pangan dengan kandungan antioksidan tinggi. Magniferin adalah bahan kimia yang memiliki efek anti-inflamasi, memungkinkan terkena diabetes, dan mengurangi kolesterol. Teh daun kopi memiliki kandungan mangiferin yang dapat menurunkan tekanan darah dan meningkatkan sistem kekebalan tubuh, meringankan rasa sakit, dan mencegah diabetes. Kandungan mangiferin dalam daun kopi yang bersifat neuroprotective, sehingga teh daun kopi dapat mengurangi rasa lapar dan kelelahan. Namun, karena kandungan kafeinnya yang rendah, mengonsumsinya tidak akan menyebabkan kegugupan. Teh daun kopi yang kaya akan kafein diketahui mampu mengurangi risiko diabetes dan penyakit jantung (3).

Teh celup daun kopi asisa dibuat dari daun kopi muda, yang kemudian dilakukan pemotongan, pembersihan, pengeringan, penghalusan, dan pengemasan dalam kantong teh celup. Pembuatan teh celup dari daun kopi asisa ini dapat menjadi ide dan peluang bisnis untuk menambah nilai ekonomis dari limbah daun kopi. Produk teh celup daun kopi asisa merupakan produk baru dan belum pernah diproduksi di Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam. Karena itu, produk teh celup daun kopi asisa dapat disebut sebagai usaha pemula (*start-up*). Sebagai sebuah usaha pemula nantinya, maka harus dilakukan analisis terhadap aspek-aspek pengembangan produk teh celup daun kopi asisa. Aspek-aspek pengembangan produk, meliputi segmentasi dari produk, nilai tambah produk, jaringan pemasaran, aktivitas utama dalam produksi, sumber daya utama dalam produksi, serta aspek-aspek lainnya Analisis aspek-aspek pengembangan sangat diperlukan untuk mengetahui model usaha seperti apa yang akan dikembangkan untuk produk teh celup daun kopi asisa. *Business Model Canvas* (BMC) adalah model yang paling cocok untuk menggambarkan elemen yang perlu dikembangkan dalam bisnis teh celup daun kopi asisa. Hal ini karena BMC mampu memberikan gambaran yang lebih luas tentang bagaimana

mengembangkan bisnis teh celup daun kopi asisa berdasarkan sembilan blok pengembangan yang harus dikembangkan (4).

Strategi bisnis sangat bergantung pada model bisnis; tanpa model bisnis yang baik, strategi bisnis tidak dapat dilaksanakan. Gambaran tentang suatu bisnis disebut model bisnis, dan itu mencakup kumpulan konsep yang luas yang digunakan untuk membuat strategi dan merumuskan rencana untuk mencapai tujuan perusahaan. Pemilik bisnis dan perencana strategi sering menggunakan konsep model bisnis sederhana yang disebut *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* membantu perencana strategi menjelaskan konsep strategi apa yang akan dilakukan perusahaan saat mereka merancang strategi bisnis mereka. *Business Model Canvas* (BMC) terdiri dari sembilan elemen utama yaitu *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure* (5).

2. METODE

Penelitian kualitatif ini menggunakan analisis BMC dan menerapkan model bisnis pada objek penelitian teh celup daun kopi asisa di Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang. Analisis BMC memberikan penjelasan tentang dasar-dasar pembentukan, penyebaran, dan evaluasi bisnis. Sembilan elemen utama dalam BMC yaitu *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure* (5). Sumber data untuk penelitian ini berasal dari berbagai sumber, termasuk buku, jurnal, dan internet yang terkait dengan subjek penelitian. Data dikumpulkan untuk menggambarkan sifat-sifat tertentu dari fenomena. Data akan disimpulkan dan digolongkan berdasarkan poin BMC untuk kemudian membuat model bisnis berdasarkan sembilan elemen utama BMC.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam memulai bisnis baru harus dilakukan analisis terhadap aspek-aspek pengembangan produk. Untuk mengetahui model bisnis yang akan dikembangkan. Model bisnis yang sering digunakan yaitu *Business Model Canvas* (BMC). BMC digunakan untuk merancang strategi bisnis. Hasil analisis *Business Model Canvas* (BMC) teh celup daun kopi asisa di Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang dapat digambarkan sebagai berikut.

BUSINESS MODEL CANVAS



Gambar 1. *Business Model Canvas* Teh Celup Daun Kopi Asisa

1. *Key Partners*

Key partners atau mitra utama pada teh celup daun kopi asisa di Desa Galengdowo meliputi petani kopi asisa, *supplier* kantong teh celup, *supplier* kemasan berupa *standing pouch*, dan *reseller*. Teh celup daun kopi asisa juga mengadakan kerja sama dengan mitra berupa jasa pengiriman untuk memperluas pertumbuhan bisnis secara online.

2. *Key Activities*

Key activities merupakan aktivitas utama pada teh celup daun kopi asisa meliputi pengadaan bahan baku produksi berupa daun kopi asisa yang masih muda. Proses produksi dilakukan dengan pemotongan, pencucian, pengeringan daun kopi, dan pengemasan teh daun kopi asisa ke dalam kantong teh celup serta pengemasan teh celup ke dalam kemasan *stand pouch*. Sistem dan strategi pemasaran dilakukan secara langsung maupun online agar mampu memperluas jangkauan pemasaran hingga ke luar daerah

3. *Value Properties*

Value properties merupakan nilai yang menjadi keunggulan teh celup daun kopi asisa yaitu menggunakan bahan baku daun kopi muda yang berkualitas. Kemasan menarik dengan pengemasan produk teh celup daun kopi asisa dilakukan pada *standing pouch* agar terlihat lebih menarik dibandingkan dengan kemasan teh celup pada umumnya yang hanya menggunakan kemasan kertas berbentuk kotak. Teh celup daun kopi asisa dibuat sangat praktis yaitu dibuat dalam kemasan kantong teh celup agar lebih mudah dikonsumsi.

4. *Customer Relationship*

Customer relationship merupakan cara menjalin hubungan baik dengan konsumen teh celup daun kopi asisa. Produk teh celup daun kopi asisa menjalin hubungan baik dengan konsumennya

*Koresponden:

Evrina Cahya Gemilang

E-mail: 20031010052@student.upnjatim.ac.id

dengan memberikan sampel teh celup daun kopi asisa yang sudah diseduh secara gratis kepada konsumen. Selain itu, teh celup daun kopi asisa melakukan interaksi dengan konsumen melalui sosial media, seperti Instagram maupun WhatsApp untuk mendapatkan *feedback* dari konsumen terkait kritik dan saran dalam meningkatkan mutu dan kualitas teh celup daun kopi asisa. Pada pembelian skala besar akan mendapatkan potongan harga, sehingga dapat meningkatkan kepuasan konsumen.

5. *Customer Segments*

Segmentasi konsumen yang dituju oleh teh celup daun kopi asisa yaitu masyarakat kelas menengah ke atas serta warga pria dan wanita usia lebih dari 35 tahun. Penikmat teh herbal biasanya berada pada range usia di atas 35 tahun.

6. *Key Resources*

Key resources dalam teh celup daun kopi asisa yaitu sumber daya bahan baku produksi berupa daun kopi asisa yang masih muda serta tenaga kerja. Tenaga kerja tersebut sudah terbiasa melakukan budidaya kopi serta pemilihan daun kopi muda yang sesuai untuk pembuatan teh.

7. *Channels*

Channels merupakan elemen yang digunakan untuk menjangkau target konsumen dalam jangkauan yang lebih luas. Pemasaran teh celup daun kopi asisa dilakukan secara konvensional yaitu melalui warung atau toko serta pemasaran secara langsung. Akan tetapi, pemasaran teh celup daun kopi asisa juga dilakukan melalui *e-commerce* seperti Shopee, Lazada, Tokopedia. Keuntungan pemanfaatan *e-commerce* yaitu dapat mengefisiensi biaya serta membuat jangkauan pemasaran produk menjadi lebih luas (2).

8. *Cost Structure*

Biaya yang diperlukan untuk membuat teh celup daun kopi asisa meliputi biaya bahan baku, peralatan, tenaga kerja, dan transportasi.

9. *Revenue Streams*

Revenue streams mengatur terkait sumber kontribusi keuangan perusahaan. Penjualan teh celup daun kopi asisa dilakukan baik secara langsung, media sosial, ataupun *e-commerce* untuk memperluas pemasaran produk teh celup daun kopi asisa.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis *Business Model Canvas (BMC)* diketahui bahwa teh celup daun kopi asisa dapat bekerja sama dengan para petani kopi serta supplier kemasan dan kantong teh celup. Dalam menjalin interaksi dengan konsumen dapat memanfaatkan sosial media untuk mendapat *feedback* guna pengembangan kualitas dan mutu produk teh celup daun kopi asisa. Pemasaran teh celup daun kopi asisa tidak hanya dapat dilakukan secara langsung maupun penjualan melalui toko ataupun warung, tetapi

dapat memanfaatkan *e-commerce*. Target pasar teh celup daun kopi asisa merupakan masyarakat kalangan menengah bawah serta warga pria dan wanita usia lebih dari 35 tahun.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penyusun mengucapkan terima kasih kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur terutama bagi Program Studi Teknik Kimia yang sudah membuat Program Bina Desa pada tahun 2023. Penyusun juga mengucapkan terima kasih kepada Kepala Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang beserta seluruh perangkat desa atas kesempatan untuk melaksanakan program Bina Desa Program Studi Teknik Kimia UPN “Veteran” Jawa Timur di Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang. Selain itu, penyusun juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh warga Desa Galengdowo yang telah banyak membantu serta memberikan ilmu dan pengalaman yang bermanfaat selama pelaksanaan program kerja yang dilakukan selama kegiatan Bina Desa Program Studi Teknik Kimia UPN “Veteran” Jawa Timur

REFERENSI

- 1 Pandin MYR, Sandari TE, Trihastuti A. "Menggali Kreatifitas dan Memanfaatkan Hasil Bumi untuk Pemberdayaan Masyarakat dan Ketahanan Perekonomian Masyarakat. Sasambo". *Jurnal Abdimas (Journal of Community Service): Sasambo*. 2022 Feb 15;4(1):177–87.
2. Hariri R, Harini N, Sutawi S. "Strategi Pengembangan Usaha Kopi Excelsa Di Kecamatan Wonosalam Kabupaten Jombang Menggunakan Bisnis Model Canvas". *Mimbar agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*. 2023 Jul 31;9(2):2849.
3. Algifari LMH, Alamsyah A, Todingan KN, Safitri R. "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengolahan Daun Kopi Menjadi ”Teh Gedeng Kupa” Desa Pusuk Lestari, Kecamatan Batu Layar, Kabupaten Lombok Barat". *Jurnal Bakti Nusa*. 2023 Apr 29;4(1):26–33.
4. Munir AB, Sundari S, Wahyono ND. "Analisis Aspek Pengembangan Usaha Bunga Telang Celup : Studi Kasus di SMK PP Negeri 1 Tegalampel Bondowoso". *Jurnal Manajemen Agribisnis dan Agroindustri*. 2022 Dec 30;2(2):118–26.
5. Sukarno BR, Ahsan M. "Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Business Model Canvas". *MANOVA*. 2021 Aug 25;4(2):51–61.

*Koresponden:

Evrina Cahya Gemilang

E-mail: 20031010052@student.upnjatim.ac.id