

TABURI: INOVASI APLIKASI MARKETPLACE PUPUK ORGANIK UNTUK PARA PETANI DENGAN BERBASIS *FINANCIAL* *TECHNOLOGY*

Irma Syafitri¹, Slamet Agus M.², Adinda Virzilia D.P.³, Rizki Ananda Putri⁴, Jesicha Anggreyni⁵, Melanesia Pasifika Affar⁶, Nidaan Khofiya⁷, Bakrie Tambipessy⁸

¹IPB University, ²Universitas Triatma Mulya, ³Universitas Jambi, ⁴Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta, ⁵Universitas Islam Indonesia, ⁶Universitas Kristen Satya Wacana, ⁷Universitas Islam Indonesia, ⁸Universitas Pattimura

Correspondence		
Email: irmasyafitri@gmail.com	No. Telp:	
Submitted: 20 September 2023	Accepted: 28 September 2023	Published: 29 September 2023

ABSTRAK

Indonesia dikenal sebagai negara agraris, karena sekitar 70% penduduknya tinggal di daerah pedesaan. Kondisi seperti ini mengakibatkan peranan dalam sektor pertanian menjadi andalan utama mata pencaharian penduduk Indonesia. Akan tetapi adanya kelangkaan pupuk serta kenaikan harga pupuk membebani petani sebagai pengeluaran biaya sarana produksi dalam berusahatani, sehingga petani sangat kesulitan dalam mendapatkan pupuk yang berkualitas. Terutama di daerah-daerah 3T seperti Maluku yang sulit dijangkau oleh akses transportasi sehingga distribusi pupuk menjadi sangat terbatas dan tidak efisien. Dalam konteks ini, penulis menginisiasikan aplikasi Taburi sebagai solusi inovatif yang dapat membantu petani dalam menavigasi tantangan tersebut. Penulis menggunakan analisis SWOT untuk membantu mengidentifikasi faktor lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi Taburi. Sedangkan alat analisis yang digunakan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai Taburi agar mudah dipahami oleh pembaca ialah analisis BMC. Terdapat enam fitur utama yang dimiliki oleh Taburi, yakni: Pasar Taburi, Kantong Taburi, Tanam Ilmu, Diskusi, Kreasi, dan TabPay.

Kata kunci: Aplikasi Taburi, *fintech*, pupuk, dan petani

Pendahuluan

Indonesia dikenal sebagai negara agraris di mana perekonomiannya ditopang oleh sektor pertanian hal ini dibuktikan dengan mayoritas penduduknya bermata pencaharian di bidang pertanian. Namun, sangat disayangkan hasil pertanian yang dinikmati oleh masyarakat Indonesia sebagian besar sumbernya bukan dari petani negeri, melainkan hasil impor. Berdasarkan data dari Food and Agriculture Organization (FAO) terkait Arable and Agricultural land, Indonesia memiliki 26.300.000 hektar lahan subur yang dapat dimanfaatkan untuk lahan pertanian dan 68.300.000 hektar atau sekitar 33% lahan agrikultur dari total wilayah daratan di Indonesia akan tetapi dengan lahan subur yang sangat luas, potensi pertanian di Indonesia tidak dapat mensejahterakan kehidupan para petani negeri. Sejak tahun 2020, Indonesia menjadi negara importir bahan dasar pangan seperti beras, kedelai, bawang, cabai dan lain lain. Ada beberapa klasifikasi masalah utama yang menyebabkan Indonesia selalu menjadi net importir produk pertanian mulai dari produksi dalam negeri yang tidak mencakup kebutuhan konsumsi, produksi tidak efisien, dan kalah murah dengan produk impor. Hal ini disebabkan oleh sistem distribusi dan pemasaran yang tidak efisien hingga keterbatasan akses permodalan atau pendanaan.

Sangat sulit bagi petani untuk memperoleh akses permodalan jikalau ada 80% kredit di sektor pertanian masih mengarah pada perkebunan dalam skala besar sedangkan 75% petani Indonesia adalah petani kecil yang kepemilikan tanahnya kurang dari 0,5 hektar. Pupuk menjadi salah satu komponen penting yang dibutuhkan petani untuk menghasilkan komoditas bahan dasar pangan yang berkualitas hanya saja sulitnya memperoleh pupuk apalagi bagi para petani yang berada di wilayah 3T (Daerah Tertinggal, Terdepan dan Terluar), jikalau ada pupuk

pun harga jualnya sangat tinggi, sedangkan sangat sulit bagi petani untuk memperoleh akses permodalan sehingga apabila situasi ini dibiarkan begitu saja pada akhirnya kehidupan para petani di Indonesia akan semakin memburuk. Salah satu daerah 3T yang memiliki akses sulit dan mahal harga pupuk ialah Maluku.

Petani di Maluku menghadapi sejumlah kesulitan dalam hal memperoleh pupuk. Salah satunya adalah keterbatasan jenis pupuk yang tersedia akibat distribusi pupuk yang terhambat karena jarak Maluku yang jauh dari pusat Ibu Kota. Jenis pupuk yang sering digunakan oleh petani di Maluku ini mencakup pupuk NPK, pupuk kompos, dan pupuk urea. Pupuk - pupuk jenis itu sebenarnya tersedia di toko - toko pertanian, namun tersedia dengan harga yang relatif tinggi. Harga untuk pupuk yang telah disubsidi pemerintah yakni pupuk NPK 50 Kg dihargai Rp 125.000, sedangkan untuk pupuk urea 50 Kg seharga Rp 115.000. Jika harga pupuk subsidi sudah tinggi, harga pupuk non-subsidi sudah bisa dipastikan lebih tinggi.

Harga pupuk di Maluku cenderung tinggi karena pengiriman pupuk ke daerah ini memerlukan waktu yang cukup lama dan alternatif distribusi yang terbatas. Ketika mengalami kesulitan dalam mendapatkan pupuk, petani di Maluku sering menggunakan alternatif pupuk kandang yang lebih mudah didapatkan. Solusi dari masalah ini diselesaikan oleh pemerintah dengan membentuk Kelompok Tani, di mana terkadang mereka diberikan harga pupuk yang lebih terjangkau daripada di toko. Namun demikian, solusi tersebut belum memadai untuk menyelesaikan permasalahan ini. Kelompok Tani di Maluku umumnya hanya terlibat dalam proses pendampingan, pengumpulan data, dan evaluasi saja. Di Maluku belum tersedia program atau fasilitas yang dapat membantu petani yang kesulitan untuk membeli pupuk karena tidak ada alokasi dana yang cukup untuk itu. Oleh karena itu, Taburi hadir sebagai solusi dari permasalahan para petani yang belum terselesaikan dalam hal pemenuhan kebutuhan pertanian yang paling penting, yaitu pupuk yang aman dengan harga terjangkau.

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang dilaksanakan pada bulan Juli hingga Agustus di wilayah Maluku. Subjek penelitian utamanya adalah para petani di Maluku. Dalam rangka mengumpulkan data, peneliti menggunakan dua instrumen utama, yaitu kuesioner penelitian untuk mendapatkan data kuantitatif dan depth interview untuk mendapatkan pemahaman mendalam dari para petani. Teknik analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini meliputi analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi petani Maluku, serta analisis BMC (Business Model Canvas) untuk merancang model bisnis yang lebih efektif berdasarkan temuan dari penelitian ini.

Hasil dan Pembahasan

Tantangan untuk Taburi sebagai aplikasi baru tentunya perlu menumbuhkan rasa percaya, baik dari penjual pupuk maupun calon customer untuk dapat menggunakan aplikasi Taburi sebagai aplikasi penunjang transaksi jual – beli pupuk di Indonesia (threats). Selain Taburi, sebelumnya juga sudah ada beberapa aplikasi yang juga membantu petani dalam memasok kebutuhannya, seperti Sayurbox, PeTani, Agromaret, dan lain – lain. Sehingga, persaingan untuk aplikasi digital di sektor pertanian ini cukup ketat di Indonesia (threats). Walaupun begitu, setiap aplikasi pasti memiliki fokus dan kelebihan yang berbeda – beda, seperti yang penulis rangkum dalam table di bawah ini:

Tabel 1
Perbandingan aplikasi Taburi dengan aplikasi lain

TABURI	APLIKASI LAIN
1. Fitur jual – beli pupuk yang memberikan informasi lengkap, mulai dari alamat, rating, kategori pupuk, hingga deskripsi lengkap jenis pupuk.	1. <u>Agromaret</u> tidak memberikan fitur jual – beli pupuk, tetapi menyediakan fitur jual – beli hasil panen (pertanian, perikanan, dan peternakan) dengan lengkap, dan fitur yang membantu mencari informasi permintaan komoditi pertanian dan peluang kerjasama pertanian terbaru. 2. <u>Sayurbox</u> tidak memberikan fitur jual – beli pupuk, tetapi memberikan fitur jual – beli kebutuhan dapur yang lengkap, mulai dari peralatan, sayur, buah, dan kebutuhan harian lainnya.
1. Fitur tabungan dan pay-later untuk membantu petani/customer dalam membeli pupuk	1. Aplikasi <u>Pak Tani Digital</u> tidak menyediakan fitur cicilan atau pay-later untuk petani yang ingin membeli kebutuhan pertaniannya. Namun memberikan fitur jual – beli hasil panen dari petani langsung ke konsumen akhir, sehingga membantu petani untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar.
1. Taburi belum menyediakan kebutuhan pertanian secara luas, karena hanya berfokus pada jual – beli, informasi, dan edukasi pupuk untuk petani.	1. <u>Pak Tani Digital</u> menyediakan layanan yang lebih lengkap dalam memasok kebutuhan petani, mulai dari jual – beli pupuk, hasil panen, peralatan bertani, hingga menemukan <i>supplier</i> sesuai kebutuhan.
1. Taburi menyediakan pelatihan, hingga membantu dalam pengadaan sertifikasi untuk pupuk organik yang dibuat sendiri oleh para petani.	1. Aplikasi <u>Pak Tani Digital</u> berfokus pada jual – beli hasil panen secara langsung, pemenuhan kebutuhan bertani, hingga cek harga untuk seluruh daerah di Indonesia. Namun tidak menyediakan informasi terkait sertifikasi pupuk dan pelatihan pembuatan pupuknya.

Selain tantangan, Taburi tetap memiliki peluang untuk dapat beroperasi di Indonesia. Salah satunya yaitu fokus Taburi pada daerah 3T (Daerah Tertinggal, Terdepan, dan Terluar) yang terkendala dalam mendapatkan pupuk dengan harga terjangkau dan kesulitan dalam akses pengirimannya. Taburi bekerjasama dengan instansi ekspedisi yang siap dengan aman untuk mengirimkan pupuk dengan harga yang masih terjangkau tetapi dengan kualitas yang bagus (*opportunity*). Selain itu, Taburi juga memberikan banyak fitur yang berfokus pada jual – beli pupuk, sehingga setiap fiturnya memberikan informasi yang lengkap seputar pupuk, mulai dari edukasi pembuatan pupuk organik, pelatihan dan sertifikasi pupuk *homemade* atau buatan sendiri, fitur share video seputar pupuk dan pertanian, hingga menemukan penjual pupuk terdekat dengan mudah (*opportunity*). Semua itu dapat dilakukan dalam satu aplikasi, yakni Taburi.

Dengan berbagai masalah yang dihadapi oleh petani Maluku dalam mendapatkan pupuk pertanian, maka penulis menginisiasi sebuah aplikasi yang bernama “Taburi (Tanam Subur Indonesia)”. *Prototype* fitur dapat dilihat pada Lampiran 2. Taburi menawarkan enam fitur utama:

1. Pasar Taburi

Fitur ini berfungsi sebagai platform digital dimana petani dapat mengeksplorasi dan membeli pupuk organik. Di Pasar Taburi, petani dapat melihat berbagai jenis pupuk organik yang tersedia, termasuk informasi penting tentang bahan, manfaat dan harga. Setiap petani dapat memilih pupuk sesuai dengan kebutuhan tanamannya, menambahkannya ke keranjang dan melanjutkan ke proses pembayaran menggunakan metode fintech yang tersedia di aplikasi. Fitur ini membantu petani memperoleh pupuk organik dengan lebih mudah, praktis dan efisien.

2. Kantong Taburi

Fitur ini dirancang untuk membantu petani yang mengalami kendala keuangan dalam membeli pupuk organik. Sehingga para petani dapat mengajukan permohonan pinjaman pupuk melalui aplikasi Taburi dengan menjelaskan alasan kebutuhan dan kemampuan mereka untuk mengembalikan pinjaman. Dan nantinya tim aplikasi akan mengevaluasi permohonan tersebut dan memberikan persetujuan jika memenuhi kriteria tertentu. Pupuk organik yang dipinjam akan disalurkan kepada petani yang membutuhkan, membantu mereka dalam mewujudkan potensi pertanian organik.

3. Tanam Ilmu

Fitur ini merupakan pusat edukasi mengenai pertanian yang menyediakan serangkaian pelatihan dalam bentuk video, modul belajar dan panduan praktis. Webinar yang dipandu oleh para ahli pertanian, yang membahas tren terbaru, tantangan pertanian dan solusi inovatif mengenai pertanian. Diskusi dan tanya jawab setelah adanya pelatihan atau webinar para petani dapat berpartisipasi dalam diskusi dan sesi tanya jawab sehingga mereka dapat bertukar pandangan dan berbagi pengalaman. konten pendidikan juga menyediakan dalam berbagai informasi seperti, artikel, infografis dan petunjuk langkah lainnya.

4. Diskusi

Fitur ini membentuk komunitas online yang menghubungkan petani organik dalam satu platform. Di dalam fitur Diskusi, petani dapat berinteraksi, berbagi pengalaman, bertukar informasi dan strategi pertanian organik yang sukses. Mereka dapat mengajukan pertanyaan, menawarkan saran, atau berkolaborasi dalam proyek pertanian. Fitur ini membangun solidaritas di antara petani organik, mendorong pertukaran pengetahuan, dan mengurangi perasaan terisolasi.

5. Kreasi

Fitur Kreasi merupakan ruang dimana petani dapat berbagi informasi mengenai kehidupan pertanian mereka dalam bentuk video pendek yang kreatif dan menghibur, seperti short video, reels dan tiktok. Dengan sentuhan khusus pada kegiatan pertanian dan segala hal yang berkaitan dengan pertanian organik. Fitur ini bertujuan untuk menghubungkan, menginspirasi dan membangun ikatan antara para petani di seluruh Indonesia, dengan memberikan pandangan yang beragam tentang kehidupan pertanian kepada masyarakat luas.

6. TabPay

TabPay merupakan alat pembayaran digital dari Taburi yang memudahkan para user untuk melakukan transaksi pembayaran. TabPay juga menyediakan fitur TabPaylater bagi user yang akan menggunakan fitur tabung pupuk namun jumlah tabungan belum memenuhi target.

Aplikasi “Taburi” hadir sebagai inovasi yang menggabungkan teknologi keuangan dengan pertanian organik, dengan tujuan meningkatkan aksesibilitas pupuk organik, mendukung keberlanjutan pertanian, membangun komunitas petani yang kuat dan menghadirkan solusi berbasis teknologi dalam mengatasi tantangan pertanian.

Untuk memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai aplikasi Taburi, penulis menggunakan alat analisis BMC (*Business Model Canvas*) yang terdiri dari sembilan *key factors*. Menurut Coes (2014), *Business Model Canvas* digunakan untuk mengilustrasikan secara komprehensif segala elemen yang terhubung dengan bisnis untuk memberikan pandangan mengenai model bisnis secara sederhana dan mudah dipahami. Tabel BMC Taburi dapat dilihat pada Lampiran 1. Berikut analisis kesembilan *key factors* dari aplikasi Taburi.

1. Customer Segments

Taburi melakukan segmentasi pelanggan potensial berdasarkan geographic wilayahnya dengan prioritas wilayah yang tertinggal dan terluar (3T). Para pelanggan potensial yang tinggal di wilayah 3T tentunya memiliki kesulitan untuk mendapatkan pupuk organik. Para user potensial Taburi tidak hanya pihak yang bergelut dibidang pertanian saja tetapi bisa dari berbagai kalangan seperti mahasiswa hingga ibu rumah tangga yang ingin bercocok tanam sendiri. Adapun beberapa klasifikasi pelanggan potensial Taburi sebagai berikut:

a. Petani

Mereka para petani yang berfokus pada pertanian organik dan mencari pupuk alami untuk peningkatan produksi pertanian baik kualitas maupun kuantitas hasil panen serta petani yang ingin menghemat waktu dalam mendapatkan pupuk. Taburi juga mengincar petani yang ingin memperdalam ilmu pertanian atau para petani yang ingin memproduksi pupuk sendiri.

b. Pemilik Taman

Individu yang memiliki taman pribadi atau lahan skala kecil yang ingin mengoptimalkan pertumbuhan tanamannya dengan cara yang ramah lingkungan, karena dengan menggunakan pupuk organik dapat meningkatkan kualitas tanah, mendukung pertumbuhan tanaman dan mengurangi dampak negatif pada lingkungan.

c. Peternak

Taburi bisa menyasar para peternak sebagai pelanggan potensial pupuk organik karena ada beberapa para peternak yang tertarik pada pertanian berkelanjutan dan ingin meningkatkan kualitas pakan ternak – ternaknya, dengan menggunakan pupuk organik dapat membantu menyediakan nutrisi yang diperlukan oleh tanaman secara alami sehingga nantinya ternak akan mendapatkan asupan yang lebih berkualitas.

2. Value Propositions

Value proposition yang ditawarkan oleh Taburi ialah kemudahan dalam memperoleh pupuk organik diseluruh wilayah. Taburi menjual pupuk organik dengan kualitas terbaik yang terverifikasi oleh Badan Standardisasi Nasional (BSN) dan lebih aman sehingga membantu petani untuk menemukan pupuk di lokasi terdekat petani dengan harga pupuk yang lebih terjangkau bagi para petani, Taburi juga mempermudah dan mempercepat akses seperti layanan pengantaran atau penjemputan pupuk organik. Namun bukan hanya itu, Taburi juga menawarkan sarana dan prasarana mulai dari informasi seputar pertanian, prosedur pembuatan pupuk hingga wadah bagi para petani untuk menjualkan pupuk organik buatan mereka sendiri.

3. Channels

Dalam menjangkau para petani yang kesulitan mendapatkan pupuk, penjualan pupuk tentunya mengandalkan aplikasi yang penulis tawarkan, yakni Taburi. Selain berbagai macam penawaran menarik yang dihadirkan dalam aplikasi kami juga akan mempromosikan aplikasi Taburi di media sosial seperti Facebook, WhatsApp, dan Instagram. Sehingga, Taburi tidak hanya menjangkau para petani yang berada di daerah 3T namun bisa menjangkau target user yang lebih beragam lagi baik dari segi usia, jenis kelamin, latar belakang pendidikan, pekerjaan dan lainnya. Cara lain yang dapat digunakan untuk menyebarluaskan informasi mengenai Taburi ialah dengan memanfaatkan *Agripreneurs Network* atau agen pertanian yang sudah memiliki hubungan baik dengan para petani. Para agen inilah yang nantinya akan membantu mensosialisasikan penggunaan aplikasi Taburi pada para petani. Mereka akan lebih mudah

menerima informasi dari pihak yang telah mereka percaya dan akan mengajak lebih banyak orang untuk merasakan manfaat dari aplikasi ini. *Channel* lainnya yang akan kami manfaatkan adalah *local retailers*. Taburi akan bekerjasama dengan toko-toko pertanian lokal untuk menjual pupuk dan menyebarkan informasi aplikasi ini melalui brosur yang disebar di toko kepada setiap petani yang melakukan pembelian di toko tersebut. Sedangkan pendistribusian pupuknya akan memanfaatkan tenaga pengantaran seperti sicepat, JNE, JNT, anteraja untuk pemesanan yang berada jauh dari lokasi si pengguna. Sedangkan untuk jarak yang masih berada di sekitar pengguna maka layanan yang disediakan ada dua bentuk, yakni pertama menggunakan fitur jemput sendiri dan yang kedua menggunakan layanan antar yang disediakan oleh toko tersebut.

4. Customer Relationship

Dalam Aplikasi Taburi, kami melaksanakan sejumlah aktivitas utama dengan tujuan memberikan pengalaman terbaik kepada pengguna. Secara rutin, kami menyelenggarakan promosi dan penawaran istimewa yang dapat diakses melalui surat kabar elektronik (*email newsletter*), sehingga petani di Maluku memiliki kesempatan untuk merasakan manfaat maksimal dari layanan kami. Kami juga sangat menghargai masukan dari pelanggan kami, dan karenanya, kami mendorong pengguna untuk berkontribusi dengan kritik serta saran yang berharga, demi terus meningkatkan kualitas layanan kami serta meningkatkan reputasi dan penilaian dari pelanggan. Selain itu, kami telah memperkenalkan sistem rujukan dengan kode yang memberikan kesempatan bagi pengguna untuk mengumpulkan poin tambahan dengan mengajak rekan-rekan petani lainnya untuk bergabung dengan komunitas kami. Semua aktivitas ini merupakan bagian integral dari dedikasi kami untuk memberikan dukungan teknologi yang komprehensif kepada para petani di Maluku melalui aplikasi Taburi.

5. Revenue Stream

Sumber dana yang diperoleh oleh Taburi untuk membantu mengembangkan aplikasi ialah melalui:

- Penjualan pupuk organik dengan harga terjangkau dan mudah melalui aplikasi Taburi. Dengan menggunakan aplikasi Taburi, petani memiliki kesempatan untuk membeli pupuk organik dengan harga yang lebih terjangkau. Selain itu, proses pembelian melalui aplikasi ini sangat sederhana, memudahkan para petani untuk mendapatkan pupuk berkualitas tanpa perlu mengeluarkan biaya yang tinggi.
- Biaya layanan nantinya akan dibebankan kepada user dari setiap transaksi yang mereka lakukan. Biaya layanan ini bertujuan untuk membantu *developer* aplikasi agar aplikasi Taburi dapat beroperasi dengan baik..
- Taburi juga menyediakan ruang bagi para mitra petani maupun pihak eksternal yang ingin menggunakan *Ads Space* yang kami sediakan. *Ads* menjadi salah satu pemasukan tambahan bagi aplikasi ini karena kami menyadari bahwa *Ads* sangat membantu menambah *revenue* dari Taburi sekaligus memberikan *exposure* bagi UMKM yang ingin mempromosikan bisnis mereka.

6. Key Resources

Key resources merujuk pada sumber daya yang dibutuhkan dalam menjalankan aplikasi Taburi untuk mendukung fungsi dan operasionalnya. Sumberdaya yang menunjang aplikasi Taburi diantaranya:

- Tim pengembangan aplikasi meliputi pengembang perangkat lunak, perancang antarmuka pengguna (UI/UX), serta ahli teknis yang bertugas untuk merencanakan, mengembangkan, serta menjaga aplikasi agar tetap berjalan lancar.
- Google Maps*. Karena Taburi menyediakan fitur informasi lokasi penjualan pupuk terdekat dari user maka penggunaan data dari *Google Maps* dibutuhkan untuk menunjang jalannya fitur ini.

- c. Tim pertanian atau agronomi terdiri dari ahli pertanian atau agronomi yang memberikan pemahaman mendalam tentang pupuk, pertumbuhan tanaman, serta praktik pertanian yang efektif.
- d. Vendor Google Ads. Kerjasama dengan beberapa vendor yang akan menjalin kerjasama dengan Taburi sebagai media promosi bagi bisnis mereka.
- e. Mitra pemasok pupuk. Kerjasama dengan penyedia atau produsen pupuk untuk memastikan ketersediaan dan akses terhadap produk yang direkomendasikan dalam Taburi.
- f. Kemitraan pertanian dan penelitian adalah kolaborasi dengan institusi pertanian, universitas, atau lembaga penelitian untuk memastikan akurasi dan relevansi informasi pupuk yang disediakan oleh Taburi.

7. Key Activities

Aktivitas utama yang dilakukan oleh aplikasi Taburi adalah menghubungkan petani dan penjual pupuk dimana pun mereka berada. Sehingga petani tidak perlu mengunjungi satu per satu toko hanya untuk memastikan stok pupuk yang mereka cari tersedia. Taburi juga menawarkan kemudahan bagi petani yang kesulitan untuk membeli pupuk maka mereka bisa menggunakan fitur TabPaylater di mana mereka bisa membeli dan membayarnya ketika mereka panen nantinya. Taburi juga memberikan fasilitas Kantong Taburi di mana Taburi membantu petani untuk mengumpulkan dana dengan cara menabung sebelum hari pembelian pupuk tiba dan dana ini tidak dapat ditarik sampai user memenuhi target tabungannya. Aktivitas lainnya ialah Taburi memberikan pelatihan seputar dunia pertanian kepada para user, menyediakan informasi mengenai kegiatan *volunteer* yang untuk memberikan sosialisasi inovasi seputar dunia pertanian kepada petani dan masyarakat di daerah 3T, dan aktivitas terakhir ialah tentunya perlu dilakukan pemeliharaan server, aplikasi dan database Taburi untuk memastikan integritas data dan akses informasi akurat bagi pengguna.

8. Key Partners

Berdasarkan analisis kesesuaian konsep pengembangan Taburi, ada beberapa klasifikasi stakeholder yang berkaitan dengan operasi Taburi meliputi:

- a. Petani. Petani memiliki banyak peran di dalamnya, di mana petani dapat berperan sebagai konsumen yang menggunakan pupuk organik melalui jasa yang ditawarkan oleh Taburi, selain itu melalui fitur Tani (Tanam Ilmu), petani juga dapat menjadi produsen yang akan menghasilkan pupuk organik dan belajar banyak hal terkait pertanian.
- b. Pemasok. Kategori investor yang dimaksud bukan merupakan pihak yang menanam modal saja melainkan secara general pihak pihak lain sebagai pemasok bahan baku seperti limbah kompos, limbah pertanian, industri pangan atau produsen bahan baku organik.
- c. Praktisi Pertanian. Berdasarkan fitur yang disediakan oleh Taburi yakni Tani (Tanam Ilmu) yang menyediakan tempat untuk para petani berdiskusi dan menyerap berbagai ilmu terkait pertanian tentunya membutuhkan arahan dari pihak-pihak yang mumpuni di bidangnya, seperti praktisi dari universitas di Indonesia yang bergelut di bidang pertanian atau institusi penelitian pertanian.
- d. Distributor. Tentunya dibutuhkan jasa pengiriman atau pihak ekspedisi yang bekerja sama dengan Taburi untuk mempermudah proses pengiriman pupuk organik.
- e. Instansi. Golongan instansi disini seperti pemerintah atau lembaga lingkungan (Dinas Lingkungan Hidup) yang mendukung penggunaan pupuk organik, kerjasama dengan Dinas pertanian untuk sertifikasi pupuk organik yang sesuai dengan standarisasi nasional melalui Badan Sertifikasi SICS (*Sucofindo International Certification Service*).
- f. Penyedia Infrastruktur Server. Infrastruktur jaringan adalah kumpulan sistem komputer yang saling berhubungan, dihubungkan oleh berbagai macam bagian dari sebuah arsitektur telekomunikasi yang dapat beroperasi melalui koneksi jaringan kabel atau jaringan *wireless*, atau kombinasi antara keduanya sehingga membutuhkan kerja sama antara pihak Taburi

dengan pihak penyedia infrastruktur server. Karena pada dasarnya, Taburi adalah inovasi pemuda Indonesia berbasis aplikasi demi mengusung transformasi digital di era globalisasi yang berfokus pada sektor pertanian di Indonesia.

- g. Bank. Sesuai dengan *Customer Segments* Taburi yaitu Petani yang kesulitan mendapatkan pupuk karena masalah finansial, Taburi memberikan fitur *pay later* yakni TabPay. Selain dapat digunakan sebagai fitur transaksi, TabPay juga dapat digunakan untuk petani yang belum terpenuhi tabungannya, namun ingin membeli pupuk. Oleh karena itu, Taburi bekerja sama dengan Bank untuk merealisasikan fitur *pay later* yang memudahkan *customer* tetapi juga aman digunakan.

9. Cost Structures

Cost structure business model canvas(BMC) penggunaan aplikasi taburi ini sebagai penyedia layanan yang memudahkan para pengguna khususnya petani di Indonesia dalam menggunakan aplikasi ini. dengan beberapa elemen pelengkap layanan taburi ialah:

- Biaya pemasangan Ads di beberapa media sosial untuk membantu mempromosikan dan menyebarkan informasi mengenai Taburi karena Taburi bermaksud untuk bisa menjangkau segmen konsumen yang lebih luas lagi dan mengumpulkan dukungan dari para calon user yang ada di media sosial.
- Penyewaan infrastruktur server. Dengan melakukan pembiayaan sewa untuk infrastruktur server ini dapat membantu menjalankan platform aplikasi Taburi.
- Biaya API Google Maps. Biaya ini diperlukan untuk mengakses layanan pemetaan dari Google Maps yang mendukung fungsi pengiriman dan pemetaan dalam aplikasi.
- Gaji pegawai kantor dan operasional kantor. Gaji dan biaya ini di peruntukan bagi para karyawan yang bekerja di dalam kantor aplikasi taburi, termasuk tim pengembangan, layanan pelanggan, manajemen, biaya listrik, air, internet, sewa kantor, dan peralatan yang dibutuhkan di kantor.
- Biaya instruktur pelatihan. Setiap seminar dan pelatihan yang diselenggarakan oleh Taburi maka akan ada pengeluaran untuk menyewa jasa instruktur.

Kesimpulan

Secara keseluruhan, aplikasi Taburi memiliki tujuan yang jelas untuk mengatasi kendala distribusi pupuk melalui solusi inovatif dan dukungan kuat bagi petani di Maluku. Analisis ini membantu membentuk strategi yang efektif untuk mengatasi hambatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Terlebih lagi, aplikasi Taburi memberikan pendidikan dan pengetahuan kepada petani, yang berpotensi meningkatkan hasil dan pendapatan mereka. Tidak hanya menjual pupuk, aplikasi ini juga berkomitmen untuk memberikan edukasi dan dukungan terhadap pertanian berkelanjutan.

Kehadiran aplikasi Taburi diharapkan dapat mendorong pengembangan sektor pertanian di daerah, serta turut memperkuat ketahanan pangan nasional dan pembangunan ekonomi lokal. Aplikasi Taburi tidak hanya membantu petani dalam menemukan pupuk, tetapi juga menjadi mitra penting dalam perjalanan pertanian mereka.

Referensi

- Bastian, Coes. (2014). Critically assessing the strengths and limitations of the business model canvas. *Journal of master thesis business administration*. Pg.47.
- Mashuri, D. N. (2020). Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru). *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, Vol.1, No.1: 97-112.
- Osterwalder A, Pigneur Y. 2012. *Business Model Generation*. Jakarta (ID): PT Elex Media Komputindo (Terjemahan).

Putra, I. G. (2017). Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Keunggulan Pada Ud. Kacang Sari Di Desa Tamblang. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, Volume 9 No.2 Page 397-408.

Saputra, M. R., & Rodhiyah, R. (2016). Strategi pengembangan wisata di kawasan Gunung Andong Magelang. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 5(4), pp 571–586.

The State of Food Security and Nutrition in the World 2023. (2023).<https://doi.org/10.4060/CC3017EN>

LAMPIRAN

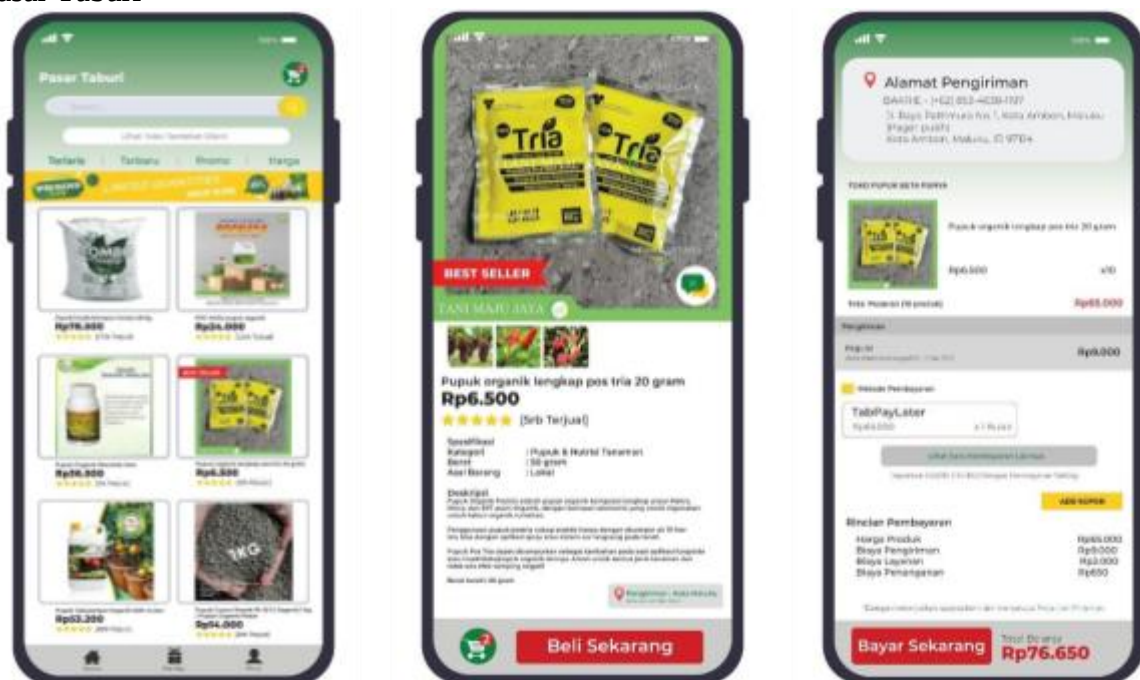
Lampiran 1 Tabel BMC

Key Partners -Penjual pupuk -Pemasok -Praktisi dari Univ Pertanian -Jasa pengiriman -Dinas pertanian (Sertifikasi pupuk organik/BSN=Badan Standardisasi Nasional) -Badan sertifikasi SICS -Penyedia Infrastruktur Server -Bank	Key Activities -Menghubungkan petani dan penjual pupuk -Memberikan kemudahan bagi petani yang kesulitan membeli pupuk dengan sistem paylater dan fitur tabungan -Memberikan pelatihan seputar dunia pertanian -Pemeliharaan dan upgrade server, aplikasi & database -Kegiatan CSR (Volunteer)	Value Propositions -Membantu petani menemukan pupuk dengan harga terjangkau yang berada di lokasi terdekat petani -Akses mudah dan cepat -Memberikan informasi seputar pertanian -Petani menjual pupuk buatan mereka sendiri -Layanan pengantaran/penjemputan pupuk -Pupuk yang terverifikasi oleh BSN	Customer Relations -Promo dan diskon -Email newsletter -Kritik dan saran -Status/rating pelanggan -Kode referral	Customer Segments -Petani yang kesulitan mendapatkan pupuk (khususnya 3T) -Petani yang ingin memperdalam ilmu pertanian -Petani ingin membuat pupuk sendiri -Ibu rumah tangga yang memiliki taman -Mahasiswa -Petani yang ingin menghemat waktu -Peternak
	Key Resources -Tim developer -Google Maps -Expert di bidang pertanian -Vendor Google Ads -Mitra pemasok pupuk -Tenaga Fasilitator		Channels -Aplikasi Taburi -Media sosial (Instagram, Facebook, WhatsApp) -Testimoni pelanggan dan rating -Agripreneurs network -Local retailers	
Cost Structure -Biaya Ads di sosial media -Biaya penyewaan infrastruktur server -Biaya API Google Maps -Gaji pegawai -Biaya instruktur pelatihan		Revenue Streams -Penjualan pupuk -Biaya layanan -Ads		

Lampiran 2 Prototype Taburi



Pasar Taburi



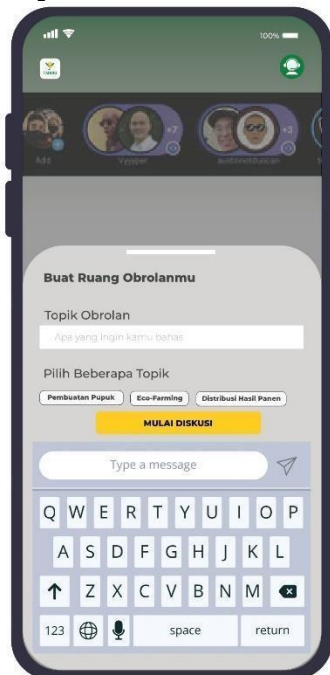
Tampilan fitur Kantong Taburi



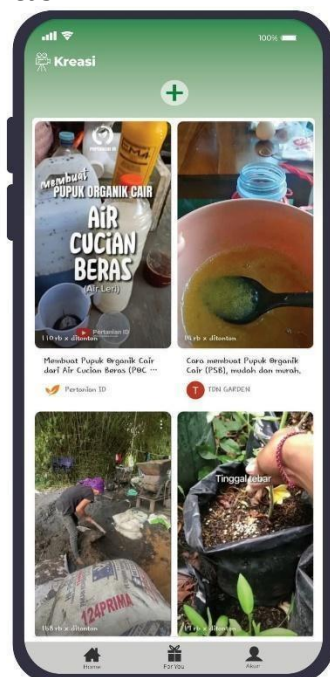
Tanam Ilmu



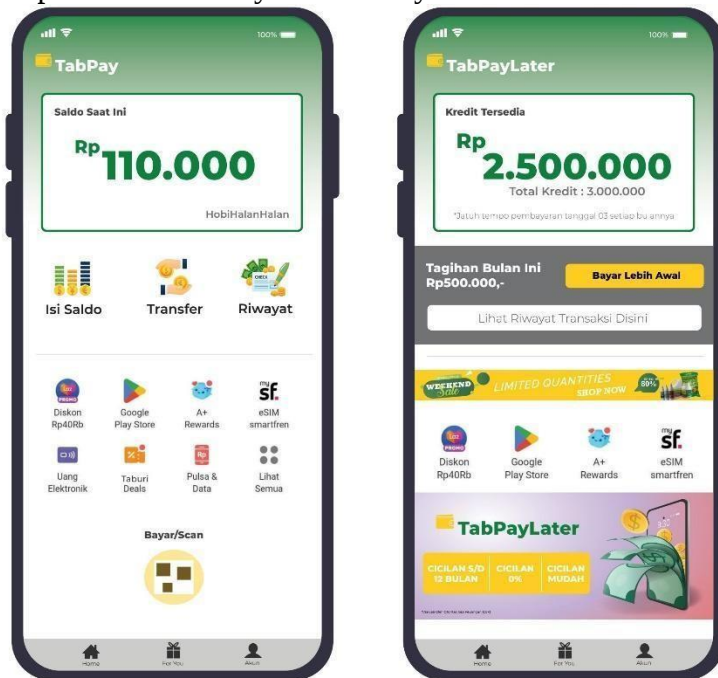
Tampilan fitur Diskusi



Kreasi



Tampilan fitur TabPay dan TabPayLater



BIODATA PENULIS**Identitas Ketua Tim**

1	Nama Lengkap	Irma Syafitri
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Manajemen
4	Universitas	IPB University
5	Tempat Tanggal Lahir	Pekanbaru, 17 Maret 2000
6	E-mail	Irma_syafitri17@apps.ipb.ac.id
7	Nomor Telp/HP	082284798227

Identitas Anggota Tim

1	Nama Lengkap	Slamet Agus M
2	Jenis Kelamin	Laki - Laki
3	Program Studi	Akuntansi
4	Universitas	Universitas Triatma Mulya
5	Tempat Tanggal Lahir	Pasuruan, 10 Agustus 1990
6	E-mail	20202413014@triatmamulya.ac.id
7	Nomor Telp/HP	081237517486

Identitas Anggota Tim

1	Nama Lengkap	Adinda Virzilia D.P
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Ilmu Hukum
4	Universitas	Universitas Jambi
5	Tempat Tanggal Lahir	Bangko, 7 September 2003
6	E-mail	adindavirzilia0709@gmail.com
7	Nomor Telp/HP	081263085956

Identitas Anggota Tim

1	Nama Lengkap	Rizki Ananda Putri
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Broadcasting
4	Universitas	Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta
5	Tempat Tanggal Lahir	Duri, 11 Mei 1997
6	E-mail	rizukianandaputri@gmail.com
7	Nomor Telp/HP	085365846592

Identitas Anggota Tim

1	Nama Lengkap	Jesicha Anggreyni
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Ekonomi Islam

4	Universitas	Universitas Islam Indonesia
5	Tempat Tanggal Lahir	Perguruan, 15 November 2003
6	E-mail	jesichaanggreyni@gmail.com
7	Nomor Telp/HP	082273806576

Identitas Anggota Tim

1	Nama Lengkap	Melanesia Pasifika Affar
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Hubungan Internasional
4	Universitas	Kristen Satya Wacana
5	Tempat Tanggal Lahir	Abepura, 30 April 2003
6	E-mail	melanesia.affar@gmail.com
7	Nomor Telp/HP	0882007608889

Identitas Anggota Tim

1	Nama Lengkap	Nidaan Khofiya
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Ekonomi Islam
4	Universitas	Universitas Islam Indonesia
5	Tempat Tanggal Lahir	Jakarta, 29 September 2001
6	E-mail	nidaankh299@gmail.com
7	Nomor Telp/HP	081282493344

Identitas Anggota Tim

1	Nama Lengkap	Bakrie Tambipessy
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Ilmu Pemerintahan
4	Universitas	Pattimura
5	Tempat Tanggal Lahir	Buano Utara, 15 Februari 1997
6	E-mail	btambipessy@gmail.com
7	Nomor Telp/HP	082199049107

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Dengan biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam mengikuti lomba Esai Tingkat Nasional.

Yogyakarta, 26 Agustus 2023

Peserta,



(Irma Syafitri)