

**DESKRIPSI BUSINESS MODEL CANVAS USAHA MINYAK SERAI WANGI  
DI DESA PINILIH KECAMTAN DIMEMBE KABUPATEN MINAHASA UTARA**

*Description Of Business Model Canvas Of Citronella Oil Business  
In Pinilih Village, Dimembe District, North Minahasa Regency*

**Adriana Br. Tarigan, Agnes Estephina Loho, Lyndon Reinhart J. Pangemanan  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi**

**ABSTRACT**

*This study aims to describe the business model of citronella oil business in terms of Business Model Canvas in Pinilih Village, Dimembe District, North Minahasa Regency. This research was conducted for three months starting from May to July 2023 at the citronella oil business in Pinilih Village, Dimembe District, North Minahasa Regency. Data analysis used in this study used the Business Model Canvas approach. Data collection techniques using interviews and observations. The research data collected were primary data and secondary data. The results of this study are a description of the business model of the citronella oil business obtained from the nine elements of the business model canvas to maintain product quality, utilize technological advances by creating social media sarimbata business, improve service quality, marketing activities for the citronella oil business. It is hoped that this research can provide benefits to increase revenue streams and develop businesses so that they can compete in the future.*

*Keywords: citronella oil; business model canvas*

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk Mendeskripsikan model bisnis usaha minyak serai wangi di tinjau dari *Business Model Canvas* di Desa Pinilih Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. Penelitian ini dilaksanakan selama tiga bulan mulai dari bulan Mei hingga Juli 2023 di usaha minyak serai wangi di Desa Pinilih Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi. Data penelitian dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian ini adalah deskripsi model bisnis dari usaha minyak serai wangi yang di peroleh dari sembilan elemen *business model canvas* untuk mempertahankan kualitas produk, memanfaatkan kemajuan teknologi dengan membuat media sosial usaha sarimbata, meningkatkan kualitas pelayanan, kegiatan pemasaran untuk usaha minyak serai wangi. Diharapkan dengan adanya penelitian ini, dapat memberikan manfaat untuk meningkatkan aliran pendapatan dan mengembangkan bisnis sehingga mampu bersaing di masa depan.

Kata kunci: minyak serai wangi; business model canvas

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Indonesia merupakan negara yang memiliki keanekaragaman hayati yang sangat besar contohnya yaitu tumbuhan penghasil minyak atsiri yang merupakan salah satu komoditas penghasil devisa Negara. Di Indonesia terdapat sembilan jenis minyak atsiri, diantaranya ialah minyak serai wangi. Minyak serai wangi Indonesia di pasaran dunia terkenal dengan nama “*Citronella Oil of Java*” yang berpotensi tinggi untuk dikembangkan di Sulawesi Utara.

Usaha minyak serai wangi merupakan salah satu usaha yang ada di Desa Pinilih Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara Provinsi Sulawesi Utara. Usaha minyak serai wangi ini didirikan oleh Ibu Lucia Tambani pada tahun 2015, hingga sampai saat ini usaha ini sudah berjalan selama 8 tahun. Nama dari produk minyak serai wangi ini diberi nama Sarimbata. Usaha ini sudah mempunyai rumah produksi dan luas lahan tanaman serai wangi seluas 5 hektar.

Berdasarkan hasil pra survei Usaha minyak serai wangi ini sudah berjalan selama 3 tahun. Namun, Ibu Lucia mengatakan bahwa usaha yang dijalankannya sempat mengalami kendala dalam proses pemasaran selama Covid-2019 dan pada waktu itu hanya memberikan secara gratis kepada masyarakat dan menjual dengan harga yang murah. Namun, seiring berjalannya waktu sudah ada beberapa testimoni dari masyarakat dari situ pemilik usaha baru membuat harga dari minyak serai wangi tersebut mengingat biaya yang dikeluarkan selama proses produksi minyak serai wangi dan bisa dikatakan bahwa baru 3 tahun terakhir usaha ini mulai berkembang. Dengan mulai berkembangnya usaha minyak serai wangi peneliti ingin melihat bagaimana model bisnis usaha serai wangi dengan pendekatan *Business Model Canvas* sehingga bisa lebih dikenal oleh masyarakat.

### **Tujuan Penelitian**

Mendeskripsikan model bisnis usaha minyak serai wangi di tinjau dari *Business Model Canvas* di Desa Pinilih Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara

### **Manfaat Penelitian**

1. Bagi peneliti, sebagai bagian dari persyaratan penyelesaian studi pada jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Samratulangi
2. Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan pengetahuan, informasi, dan referensi dalam penelitian selanjutnya.
3. Bagi pengusaha minyak serai wangi, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan usahanya.

## **METODE PENELITIAN**

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan selama tiga bulan mulai dari bulan Mei hingga Juli 2023. Penelitian ini dilaksanakan di usaha minyak serai wangi di Desa Pinilih Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara.

### **Jenis dan sumber data**

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari pemilik usaha. Data sekunder yaitu data pendukung dari literatur-literatur dan studi pustaka dan berbagai jurnal ilmiah dan skripsi, artikel-artikel yang relevan.

### **Teknik Pengumpulan Data**

- 1) Wawancara. Teknik wawancara digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan wawancara langsung kepada responden berdasarkan pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan.

- 2) Observasi. Teknik observasi adalah sebuah cara mendapatkan data dengan pengamatan langsung. Peneliti mengadakan observasi untuk memungkinkan peneliti mengumpulkan data secara detail.

#### **Konsep Pengukuran Variabel**

- 1) *Customer Segments* meliputi penentuan pelanggan, target produk
- 2) *Value Proposition* meliputi nilai ekonomi, manfaat produk
- 3) *Customer Relationships* meliputi membangun hubungan antara penjual dan pembeli
- 4) *Channels* meliputi cara pelaku usaha mempromosikan produknya
- 5) *Revenue Streams* meliputi pendapatan utama, pendapatan lainnya
- 6) *Key Resources* meliputi sumber daya utama yang diperlukan untuk kelancaran usaha
- 7) *Key Activities* meliputi aktivitas apa saja yang dilakukan seperti produksi, pemecahan masalah dan platform/jaringan berupa layanan promosi
- 8) *Key Partnership* meliputi membangun kerjasama dalam memasarkan produk
- 9) *Cost Structure* meliputi biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usahanya seperti biaya produksi, biaya marketing, biaya pengembangan, biaya administrasi dan pajak.

#### **Metode Analisis Data**

Analisis data dilakukan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* terdiri dari sembilan elemen yaitu *Value Proposition*, *Customer Relationship*, *Channels*, *Revenue Streams*, *Customer Segments*, *Key Activities*, *Cost Structure*, *Key Resources*, dan *Key Partnership* (Alexander & Yves, 2012).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Usaha**

Gambaran umum usaha minyak serai wangi. Usaha minyak serai wangi bertempat di Desa Pinilih Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara, merupakan salah satu tanaman penghasil minyak atsiri. Tanaman serai wangi mudah untuk dibudidayakan dan tidak memerlukan perlakuan khusus.

### **Sejarah Usaha Minyak Serai Wangi Sarimbata**

Awal usaha ini didirikan atas ajakan ketua kawanua katolik tataaran. Sehingga usaha ini berdiri pada tahun 2015 oleh Ibu Lucia Tambani. Usaha ini berawal dari modal sendiri. Produk minyak serai wangi ini diberi nama Sarimbata. Usaha ini mulai dijalankan pada tahun 2015, mulai dari pemesanan bibit serai wangi dari Jawa Barat hingga proses persiapan lahan, penanaman sampai dengan pengolahan daun serai wangi menjadi minyak serai wangi. Usaha ini sudah mempunyai rumah produksi dan lahan tanaman serai wangi seluas 5 hektar.

### **Sumber Daya Peralatan**

Produk minyak serai wangi yang berkualitas tidak hanya terbuat dari bahan yang berkualitas tetapi juga berasal dari penggunaan alat/mesin yang sudah modern. Peralatan yang digunakan usaha minyak serai wangi untuk produksi adalah sebagai berikut:

- 1) Alat penyulingan
- 2) Timbangan
- 3) Ember stainless
- 4) Ember plastik
- 5) Saringan
- 6) Gayung ladle
- 7) Kapak
- 8) Ceret plastik
- 9) Gelas takar plastik
- 10) Penyorong kayu bakar
- 11) Corong

### **Proses Produksi Usaha Minyak Serai Wangi Sarimbata**

Salah satu faktor penunjang kegiatan produksi adalah ketersediaan bahan baku yang sesuai dengan standar yang telah ditentukan oleh usaha minyak serai wangi. Jenis bahan baku yang digunakan usaha minyak serai wangi adalah sebagai berikut:

- 1) Bahan Utama
  - a. Bahan baku yang digunakan oleh usaha minyak serai wangi adalah daun serai wangi.
- 2) Bahan Penunjang
  - a. Bahan penunjang dalam pembuatan minyak serai wangi terdiri dari air, kayu bakar yang membantu dalam proses penyulingan. Pengemasan adalah proses terakhir dalam melakukan produksi.

### **Karakteristik Informan**

Metode pengambilan sampel dari pihak internal perusahaan, wawancara dengan informan yang lebih mengetahui mengenai usaha minyak serai wangi yaitu pemilik usaha minyak serai wangi.

Manfaat minyak serai wangi:

- 1) Sebagai aroma terapi
- 2) Meredakan sakit kepala
- 3) Meringankan gejala batuk dan pilek
- 4) Anti bakteri dan jamur alami
- 5) Pengusir serangga alami
- 6) Meringankan pegal linu

### **Bisnis Model Canvas Usaha Minyak Serai Wangi**

Konsep bisnis yang dijalankan oleh Usaha Minyak Serai Wangi dituangkan dalam bisnis model canvas berdasarkan 9 (Sembilan) segmen, yaitu Customer segment, value propositions, channels, customer relationships revenue streams, key resources, key activities, key partnerships dan cost structure.

- 1) *Customer Segment* (Segmen Pelanggan)
- 2) Dalam hal ini usaha sarimbata tidak membedakan pelanggan atau kelompok organ-

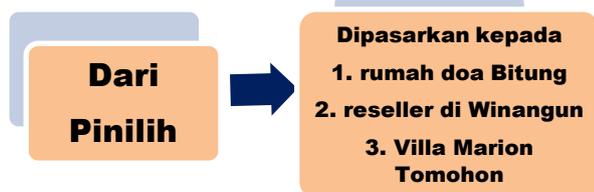
isasi karena konsumen usaha sarimbata mulai dari anak-anak hingga orang tua/dewasa.

- 3) *Value Propositions* (Proposisi nilai)

Beberapa proporsi nilai menjadi inovatif dan mewakili sebuah penawaran baru atau justru mengubah penawaran yang ada.

- 1) *Newness* (kebaruan). *Newness* yang dikeluarkan oleh minyak serai wangi adalah membuat sabun dari air yang dihasilkan dari sulingan minyak serai wangi.
- 2) *Elemen Performance*. Cara usaha minyak serai wangi meningkatkan kualitas produk dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas baik.
- 3) *Customization*. Customization dengan cara mengantar pesanan ke tempat reseller atau pelanggan yang memesan melalui WhatsApp, tanpa meminta biaya pengantaran.
- 4) *Brand Image*. Pelanggan tidak harus datang ke tempat usaha untuk memesan minyak serai wangi sarimbata, hanya melalui chat WhatsApp saja pesanan dapat langsung dapat di antar.
- 5) *Price* (Harga). Usaha minyak serai wangi memiliki alternatif yang membuat pelanggan tidak akan berpindah yaitu dengan memberikan pelanggan rekomendasi sesuai dengan budget pelanggan.
- 6) *Cost reduction*. Pengurangan harga diberikan bagi pelanggan yang akan menjual kembali produk usaha minyak serai wangi pada rumah doa atau warung dan jasa pengantaran apabila pelanggan membeli dalam jumlah yang banyak maka, tidak akan dikenakan biaya pengiriman.
- 7) *Accessibility*. *Accessibility* pada usaha minyak serai wangi adalah kemudahan yang diberikan kepada pelanggan dalam membeli produk yang diinginkan, dapat langsung datang ke tempat usaha atau bisa melalui chat WhatsApp.

- 8) *Convenience*. Dengan adanya hal ini dapat memberikan pelanggan kenyamanan dalam membeli produk minyak serai wangi. Usaha minyak serai wangi juga memberikan kemudahan dalam memesan produk yaitu pesanan dapat melalui tempat usaha maupun chat WhatsApp.
- 9) *Channels* (Saluran). Cara yang digunakan usaha minyak serai wangi untuk menjangkau pelanggan dapat melalui saluran distribusi secara langsung maupun tidak langsung. Secara langsung, yaitu datang ketempat usaha, sedangkan secara tidak langsung, pembeli membeli melalui WhatsApp.
- 10) *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan). Segmen ini menjelaskan jenis hubungan usaha minyak serai wangi dengan segmen pelanggan yang akan dicapainya.



Gambar 4. 1 Saluran produk serai wangi

Tabel 1 Harga minyak serai wangi menurut kemasan

Keterangan Minyak Serai Wangi	Harga (Rp)
Penjualan Ukuran 10 ml	10.000
Penjualan Ukuran 30 ml	30.000
Penjualan Ukuran 60 ml	60.000

Sumber: Diolah dari data primer 2023

- 1) *Key Resources* (Sumber Daya Utama)
  - Key resources* yang dimiliki usaha minyak serai wangi, yaitu tanah, bangunan dan rumah produksi, mesin penyuling.
  - a. Fisik
    - Sumber daya fisik yang dimiliki usaha minyak serai wangi yaitu tanah dan rumah produksi dari usaha minyak serai wangi, mesin penyulingan.

Dalam hal ini usaha minyak serai wangi harus menetapkan jenis hubungan dengan pelanggannya, yang dapat diukur dari segi personal untuk memperoleh, mempertahankan pelanggan dan meningkatkan penjualan.

- 11) *Revenue Streams* (Arus Pendapatan). Aliran pendapatan yang dihasilkan oleh usaha minyak serai wangi diperoleh dari hasil penjualan produk saja. Sehingga cara yang dilakukan dalam menghasilkan aliran pendapatan yaitu dengan melalui penjualan aset. Penetapan harga dinamis adalah perubahan harga yang terjadi didasarkan pada kondisi pasar. Jika bahan baku yang dibutuhkan mengalami kenaikan harga, maka produk yang dijual pasti akan dinaikan juga harganya.

- b. Manusia
  - Jumlah tenaga kerja utama yang dimiliki oleh usaha sarimbata ada 10 orang tenaga kerja. Sedangkan untuk proses keuangan sendiri dipegang secara langsung oleh pemilik usaha sarimbata.
- c. Finansial
  - Modal awal usaha sarimbata ini didapat dari saku pemilik secara langsung. Jika dilihat dari segi finansial dapat diketahui bahwa modal yang dimiliki usaha minyak serai wangi cukup untuk menjalankan bisnis usaha ini.
- 2) *Key Activities* (Kegiatan Utama)
  - Aktivitas utama yang dilakukan oleh usaha minyak serai wangi produksi dan penjualan. Produksi yang dilakukan usaha minyak serai wangi yaitu pembuatan minyak serai wangi, dimulai dari pemanenan daun serai wangi, menimbang, menyuling, pemisahan minyak dengan air kemudian menaruh kedalam botol kemasan dan terakhir memasang label.
- 3) *Key Partnerships* (Kemitraan)
  - Supplier* yang bekerja sama dengan usaha minyak serai wangi yaitu *supplier* bahan

baku. *Supplier* bahan bakunya yaitu Tata-  
raan, Tondano, Paniki, Airmadidi, Lolah,  
Dumoga dan Lotah. Selain dengan *supplier*  
usaha minyak serai wangi juga bekerja sama  
dengan *partner* yang lain yaitu dengan *re-  
seller* di Winangun, rumah doa Bitung dan  
Villa Marion di Tomohon.

4) *Cost Structure* (Struktur Biaya)

Biaya- biaya yang dikeluarkan dapat dilihat  
dari biaya tetap dan biaya variabel. Untuk  
biaya tetap usaha minyak serai wangi  
mengeluarkan untuk biaya gaji karyawan  
setiap produksi, lalu biaya air, listrik. Untuk  
biaya variabel yaitu biaya yang tidak  
menentu dikeluarkan oleh usaha minyak se-  
rai wangi seperti bahan baku, biaya bahan  
bakar transportasi.

Tabel 2 Biaya investasi usaha minyak serai wangi

Fix Cost	Price	Quantity	Total
Alat penyulingan	90.000.000	1	90.000.000
Timbangan	1.250.000	1	1.250.000
Gayung ladle	100.000	1	100.000
Ember stainless	345.000	1	345.000
Ember plastik	120.000	1	120.000
Corong	5.000	1	5.000
Saringan	12.000	1	12.000
Kapak	150.000	1	150.000
Ceret Plastik	40.000	1	40.000
Gelas takar plastik	15.000	1	15.000
Penyorong kayu bakar	100.000	1	100.000
Jumlah			92.137.000

Sumber: Diolah dari data primer 2023

Tabel 3 Biaya tidak tetap usaha minyak serai wangi

Variable Cost	Price	Quantity	Total (Rp)
Tenaga kerja	200.000	2	400.000
Bahan baku daun serai wangi (Kg)	1.000	500	500.000
Air (L)	25	500	12.500
Biaya transportasi	100.000	1	100.000
Biaya pengiriman	150.000	1	150.000
Kemasan botol (pcs)	2.200	132	290.400
Biaya label (pcs)	100	132	13.000
Kayu bakar	100.000	1	100.000
Jumlah			1.565.900

Sumber: Diolah dari data primer 2023.



Gambar 1. Model Bisnis Canvas Usaha minyak Serai Wangi

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan dari penelitian ini adalah usaha minyak serai wangi sarimbata memiliki keadaan seperti berikut:

1. *Customer segment* (segmen pelanggan) yaitu usaha sarimbata tidak membedakan pelanggan atau kelompok organisasi, karena konsumen usaha sarimbata mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.
2. *Value propositions* (proporsi nilai) yaitu menggunakan bahan baku yang berkualitas, pesanan dapat di antar ke rumah reseller atau pelanggan tanpa meminta biaya transportasi, reseller atau pelanggan tetap diberikan harga khusus atau potongan harga.
3. *Channels* (saluran) yaitu pelanggan dapat membeli langsung ke tempat produksi usaha sarimbata, melalui Aplikasi WhatsApp dan pelanggan juga dapat membeli di reseller, rumah doa bitung atau warung yang menjadi partner dagang usaha minyak serai wangi.
4. *Customer relationship* (hubungan pelanggan) yaitu usaha minyak serai wangi menjalin hubungan yang baik dengan pelanggannya.
5. *Revenue streams* (arus pendapatan) yaitu usaha sarimbata memperoleh pendapatan melalui penjualan aset berupa minyak serai wangi
6. *Key resources* (sumber daya utama) yaitu tanah dan bangunan untuk produksi, mobil untuk alat transportasi pengantaran produk, alat penyuling, timbangan
7. *Key activities* (aktivitas kunci) yaitu pembuatan minyak serai wangi, dimulai dari penimbangan bahan baku kemudian penyulingan dan terakhir penyaringan dan terakhir pendinginan. Proses penjualan, dilakukan setelah pengemasan.
8. *Key partnerships* (kemintaraan utama) yaitu supplier yang memasok bahan baku,

terutama daun serai wangi bahan dasar pembuatan minyak serai wangi, selain supplier, usaha sarimbata juga menjalin kerjasama dengan partner dagang, yaitu reseller, rumah doa bitung dan warung-warung yang memasarkan produk minyak serai wangi sarimbata.

9. *Cost structure* (stuktur biaya) yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*).
10. Model Business yang sudah ada di usaha minyak serai wangi sarimbata adalah mempertahankan kualitas produk, memanfaatkan kemajuan teknologi dengan membuat media sosial usaha sarimbata, memasarkan produk ke daerah-daerah luar, mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

### Saran

Berdasarkan penyajian dan kesimpulan yang sudah dikemukakan, maka penulis menyarankan beberapa hal bagi usaha minyak serai wangi sarimbata, diantaranya adalah:

1. Membuat media sosial usaha minyak serai wangi supaya pemasarannya lebih luas
2. Membuat label minyak serai wangi lebih bagus lagi supaya labelnya tidak cepat rusak

### DAFTAR PUSTAKA

- A. O., & Y. P., 2012. *Business Model Generation*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Adiatma D, R. Nurhasan, Viani Khoerunnisa, 2020. Analisis Strategi Bisnis dengan Business Model Canvas pada Zocha Handicraft Akar Wangi Garut. *Jurnal. Universitas Garut*
- Sholihah, N.A., (2018) Analisis Perancangan Model Bisnis dengan Pendekatan *Busi-*

- ness Model Canvas*. SKRIPSI. Universitas Brawijaya.
- Osterwalder, P. & al. (2010). *Business Model Canvas: nine business model building blocks*. Strategizer.
- Osterwalder, A.D., (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers dan Challangers*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Priyono F, 2015. *Analisa Penerapan Business Model Canvas pada Toko Moi Collection*. JURNAL. Universitas Kristen Petra