

ABSTRAK

PT. Rimbun Nan Hijau merupakan salah satu industri yang bergerak dalam pembuatan pupuk non subsidi. PT. Rimbun Nan Hijau memproduksi beberapa jenis pupuk anorganik berkualitas tinggi, diantaranya yaitu pupuk Super Phosphate, SP 36, Phoska, Myesha Hara, Mutiara Gold dan Dolomite Super. Saat ini perusahaan masih dalam proses berkembang dan menghadapi masalah berupa tidak tercapainya target penjualan dikarenakan adanya kekurangan sumber daya manusia, kurangnya media pemasaran produk dan konten promosi yang tidak menarik, serta keterlambatan pengiriman produk ke konsumen karena kurangnya armada pengangkutan. Salah satu alternatif solusi yang dapat ditempuh untuk mencoba menyelesaikan persoalan ini adalah dengan mengevaluasi model bisnis yang ada saat ini. Dalam penelitian ini, akan dilakukan evaluasi dan perancangan model bisnis dengan kerangka *business model canvas*. Dalam melakukan penelitian kali ini, data yang diperlukan adalah kanvas model bisnis saat ini yang didapatkan dari hasil wawancara terhadap pemilik PT. Rimbun Nan Hijau, kemudian *customer profile* yang didapatkan dari wawancara dengan konsumen PT. Rimbun Nan Hijau serta hasil analisis lingkungan bisnis yang diperoleh melalui studi literatur. Dari data ini dilakukan analisis SWOT yang hasilnya digunakan untuk merancang strategi, yang selanjutnya digunakan dalam merancang *Value Proposition Canvas* dan *Business Model Canvas* secara lengkap. Terdapat beberapa usulan perbaikan penting dari model bisnis yang ada saat ini, yaitu: perbaikan *value proposition* berupa penambahan produk aneka jenis pupuk untuk buah buahan, penambahan *customer segment* berupa petani tambak dan petani subsidi yang tidak mendapat pupuk bersubsidi, penambahan layanan dan pengaduan konsumen, pemberian diskon, memberikan pendampingan kepada petani yang menjadi konsumen perusahaan, lebih menonjolkan informasi keunggulan produk pada packaging dan buku saku, menambah *website* dan saluran penjualan melalui *e-commerce*, membuat alur pemesanan yang lebih mudah, menciptakan pupuk inovasi baru, memanfaatkan infrastruktur dari pemerintah yaitu jalan tol, meningkatkan kerjasama dengan para

supplier dan mitra kerja rental alat transportasi, kegiatan *cross selling* kepada para *supplier*, bekerjasama dengan Dinas terkait untuk lebih memperkenalkan produk, menambah tenaga kerja dan meningkatkan mesin produksi.

Kata kunci : PT. Rimbun Nan Hijau, pupuk, *Business Model Canvas*, *Value Proposition Canvas*.