

**BADAN USAHA MILIK DESA
NEPO PEMBAHARUAN**

Business Model Canvas

Pertanian Jagung

KEY PARTNERS / MITRA UTAMA

- Pemasok benih jagung (PT. SIGENTA)
- Pemasok pupuk dan pestisida (UD. RESKY)
- Pemasok hasil pertanian jagung / perusahaan (PT. KIMA INDONESIA)
- Pemasok bahan pengelolaan pertanian jagung
- Perbankan (BRI, BNI, BPD, dan lain-lain)
- Petani Desa Nepo
- Penyedia alat transportasi
- Penyedia peralatan pertanian
- Pendamping pertanian

KEY ACTIVITIES / KEGIATAN INTI

- Pengadaan Benih Jagung
- Pengadaan dan distribusi pupuk dan pestisida
- Distribusi Jagung Ke Perusahaan Pengelola Jagung
- Promosi dan pemasaran
- Pengelolaan jagung

KEY RESOURCES / SUMBER DAYA KUNCI

- Benih jagung berkualitas
- Teknologi pertanian
- Tenaga kerja ahli pertanian
- Hubungan dengan pemasok
- Situs web dan teknologi e-commerce
- Air Pertanian

VALUE PROPOSITIONS / PROPOSISI NILAI

- Penyedia Benih yang Berkualitas
- Teknologi Pertanian yang modern
- Layanan Konsultasi Pertanian
- Pasokan Penyedia Pupuk dan Pestisida
- Penyedia layanan Pemasaran pengelolaan jagung
- Produk Jagung yang berkualitas
- Ketersediaan Jagung yang Berkualitas

CUSTOMER RELATIONSHIPS / HUBUNGAN PELANGGAN

- Dukungan teknis untuk petani
- Layanan konsultasi pertanian
- Pelayanan pelanggan yang responsif
- Program pelatihan untuk petani
- Harga beli diatas tengkulak/pedagang

CHANNELS / SALURAN DISTRIBUSI

- Penjualan langsung ke petani
- Penjualan melalui toko pertanian
- Distribusi ke perusahaan pengolahan jagung
- Penjualan online melalui situs web e-commerce

CUSTOMER SEGMENTS/TARGET PASAR

- Petani Jagung
- Pemilik Lahan Pertanian
- Perusahaan Pengelolaan Jagung

COST STRUCTURE / STRUKTUR BIAYA

- Biaya produksi benih jagung
- Biaya tenaga kerja
- Biaya teknologi pertanian
- Biaya distribusi dan logistik
- Biaya pemasaran dan promosi

REVENUE STREAMS / SUMBER PENDAPATAN

- Penjualan benih jagung
- Penjualan pupuk dan pestisida
- Pendapatan dari pengolahan jagung
- Pendapatan dari penjualan langsung
- Pendapatan dari penjualan online