

ANALISIS BISNIS MODEL DENGAN PENDAKATAN BUSINESS MODEL CANVAS TERHADAP USAHA MIKRO AGRIBISNIS

**KERAMAT BEY BERRY CIWIDEY
TELKOM UNIVERSITY**

Zulham Husein Siregar¹, Sisca Eka Fitria , ST., MM

Prodi S1 Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Telkom tanya.parama@gmail.com¹,

sekafitria@yahoo.com²

Abstrak

Indonesia memiliki potensi yang sangat besar dalam pengembangan agribisnis bahkan dimungkinkan akan menjadi *leading sector* dalam pembangunan nasional. Ciwidey merupakan salah satu kecamatan di Jawa Barat yang telah dikenal sebagai daerah agribisnis dan agrowisata. Keramat Bey Berry adalah salah satu dari agribisnis yang berkembang di Ciwidey sebagai pemasok strawberry ke beberapa daerah di pulau Jawa maupun luar Jawa.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran model bisnis Keramat Bey Berry jika ditinjau dari aspek-aspek pada *Business Model Canvas* dan mengetahui model bisnis dalam rangka pengembangan strategi yang sesuai dan disarankan untuk diterapkan pada Keramat Bey Berry. Dalam merumuskan strategi, peneliti harus menggunakan sembilan *building block Business Model Canvas* antara lain *Customer Segments, Value Propositions, Channel, Customer Relations, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships dan Cost Structure*.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Modeling dengan melakukan pembagian kuesioner kemudian analisisnya menggunakan *Business Model Canvas* yang setiap *building block* juga dianalisis dengan SWOT. Sedangkan Kualitatif dengan melakukan wawancara semi struktur.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa gambaran model bisnis Keramat Bey Berry saat ini sudah cukup tertinggal jika ditinjau dari aspek-aspek *Business Model Canvas*. Saran kepada Keramat Bey Berry yaitu sebaiknya Keramat Bey Berry menerapkan model bisnis yang dibuat berdasarkan penelitian yang berpedoman pada teori Osterwalder & Pigneur yakni perubahan dari segi pembentukan segmentasi baru , saluran baru, Penambahan nilai pada produk , menciptakan hubungan pelanggan secara langsung, aktivitas kunci dengan melibatkan teknologi, penempatan SDM yang kompeten Serta perbaikan dari segi pencatatan financial.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Business Model, Business Model Canvas, Manajemen Strategi.

Abstract

Indonesia has a huge potential in the development of agribusiness is even possible would be a leading sector in national development. Ciwidey is one of the districts in West Java that has been known as an area of agribusiness and agrowisata. Keramat Bey Berry is one of a growing agribusiness in Ciwidey as strawberry supplier to several areas in Java and outside Java.

This study aims to describe the business model of the Keramat Bey Berry when viewed from the aspects of the Business Model Canvas and know the business model in order to develop appropriate strategies and was advised to apply to the Keramat Bey Berry. In formulating the strategy, researchers should use the nine building blocks Business Model Canvas, among others Customer Segments, Value propositions, Channel, Customer Relations, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships and Cost Structure.

This study used qualitative methods. Modeling by the distribution of questionnaires later analysis using the Business Model Canvas that each building block is also analyzed by SWOT. Whereas qualitative semi-structured interviews to conduct.

The results showed that the image of the Keramat Bey Berry's business model is now quite old when viewed from the aspects Business Model Canvas. Advice to Keramat Bey Berry is preferably Keramat Bey Berry implement business models that are based on research that is guided by the theory Osterwalder & Pigneur the change in terms of the formation of new segmentation, new channels, addition of value to the product, creating a customer relationship directly, key activities involving technology, competent human resources placement As well as the improvement in terms of financial records.

Keywords: *SWOT Analysis, Business Model, Business Model Canvas, Strategic Management.*

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Agribisnis merupakan setiap usaha yang berkaitan dengan kegiatan produksi pertanian, yang meliputi pengusahaan input pertanian dan atau pengusahaan produksi itu sendiri ataupun juga pengusahaan pengelolaan hasil pertanian. Agribisnis dengan perkataan lain adalah cara pandang ekonomi bagi usaha penyediaan pangan (Sjarkowi, 2004)

Indonesia memiliki potensi yang sangat besar dalam pengembangan agribisnis bahkan dimungkinkan akan menjadi leading sector dalam pembangunan nasional. Potensi agribisnis tersebut dikarenakan beberapa hal diantaranya dalam pembentukan PDB, agribisnis penyumbang nilai tambah terbesar, diperkirakan sebesar 45 % , Sektor agribisnis juga merupakan sektor yang menyerap tenaga kerja terbesar hingga 74% total penyerapan tenaga kerja nasional (DKP, 2005) . Kesuburan tanah dan keanakeragaman hayati Indonesia sangat mendukung pertumbuhan agribisnis di Indonesia . Berdasarkan data dinas pertanian Bandung 2015 sektor pertanian kabupaten Bandung menempati urutan ketiga yang berkontribusi terhadap PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) dengan pertumbuhannya sekitar 2,19 per tahun.

Ciwidey merupakan salah satu kecamatan di Jawa Barat yang telah dikenal sebagai daerah agribisnis dan agrowisata. Salah satu hasil pertanian yang sangat terkenal dan menjadi ikon kota tersebut adalah buah strawberry. Ciwidey dalam satu hari mampu menghasilkan hingga puluhan ton strawberry , hal ini bisa dilihat dari jumlah pengumpul serta pemasok yang tersebar di seluruh sudut kecamatan yang rata-rata mampu memproduksi 500-1000kg strawberry segar per hari. Kabupaten Jawa Barat penghasil terbesar tentunya adalah Ciwidey. Sekitar 27.367 ton ditahun 2009 dan meningkat hingga 84.348 ton di tahun 2013. Kondisi lingkungan Ciwidey yang berada di ketinggian 1000-1500 Dpl dengan curah 600-700 mm /tahun serta suhu antara 22-28 oC menjadi rumah yang subur bagi strawberry serta banyaknya destinasi wisata di Ciwidey seperti Kawah Putih, Situ Patengan, Rancaupas, Ciwalini Hot Spring turut membantu peningkatan pertumbuhan agribisnis strawberry. Berikut adalah table 1.3 yang berisi data produksi komoditi strawberry dari tahun 2009-2013 yang dikeluarkan oleh dinas pertanian Jawa Barat

Perumusan Masalah

Persaingan yang ketat antara Keramat bey berry dengan seluruh pesaingnya menuntut kinerja manajemen profesional serta pengetahuan penuh atas bisnisnya guna evaluasi serta penentuan strategi bersaing. Telah berdiri hingga 13 tahun namun hanya memakai cara tradisional tentu menjadi kekhawatiran Bu Hj Ellis kedepannya dalam mencapai target pengembangan Keramat bey berry yang lebih baik. Mengetahui bagaimana model bisnisnya adalah langkah awal yang bisa dilakukan dan model bisnis yang paling mudah dipahami adalah model bisnis canvas. Setelah mengetahui bentuk bisnis modelnya , Keramat bey berry dievaluasi menggunakan SWOT untuk kemudian diketahui bagaimana rancangan model bisnis sebagai bentuk strategi yang bisa dijalankan .

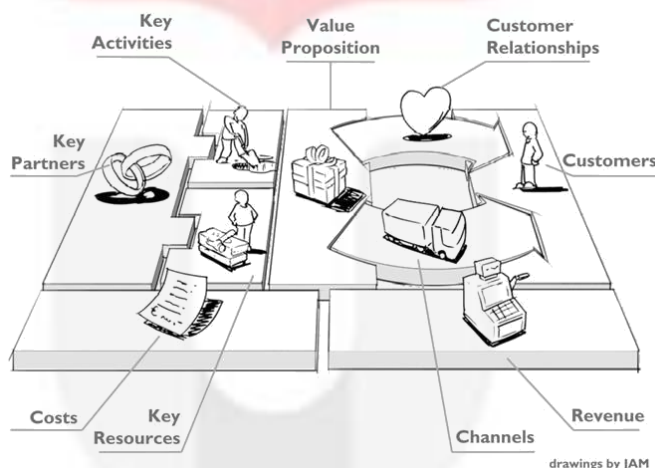
Pertanyaan Penelitian

1. Bagaimana gambaran model bisnis Keramat Bey Berry saat ini jika ditinjau dengan pendekatan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana perancangan model bisnis sebagai bentuk strategi pengembangan bisnis yang sesuai dan disarankan untuk diterapkan di Keramat Bey Berry dengan pendekatan *Business Model Canvas*?

3. Dasar Teori dan Metodologi

Business Model Canvas (BMC)

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2012: 12), *business model canvas* adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis. Konsep ini bisa menjadi bahasa untuk saling berbagi ide yang memungkinkan anda mendeskripsikan dengan mudah dan memanipulasi model bisnis untuk membuat strategi alternatif baru.



9 Blocks of Business Model Canvas (BMC)
(Osterwalder&Pigneur (2012:18))

4. Pembahasan dan Hasil Penelitian

4.1 Hasil wawancara

	Pertanyaan	kesimpulan
<i>Customer segment</i>	Apakah KBB memiliki beberapa segmen konsumen	KBB mensegmentasikan pelanggan berdasarkan geografis. KBB tidak terlibat langsung didalam penjualan ke konsumennya yang merupakan <i>mass market</i> .
	Seperti apa jenis segmentasi yang dilakukan	Segemntasi dilakukan melalui jenis produk yang ditawarkan , penampung yang di Lampung dan Palembang mengkhususkan produk unggulan saja (AL) , dan Jakarta , Bandung ukuran yang sedang seperti AB dan Bmix
	Siapakah pelanggan terpenting KBBB	Pelanggan terpenting KBB adalah Pak Tatan dari Yans

		Fruits, Pak Engkon penampung Jakarta , Lampung dan Palembang, serta Beberapa penampung musiman di Bogor dan luar kota lain . Mereka prioritas utama karena sudah terjalin muali dari 5-10 tahun mitra.
<i>Value Proposition</i>	Apa saja yang ditawarkan KBB kepada pelanggan	KBB menawarkan varian buah strawberry segar denagn berbagi bentuk ukuran seperti AL, AB, Bmix, C, BSP, BS, dan Frozen
	Apa saja kebutuhan pelanggan yang KBB Penuhi	KBB menawarkan kebutuhan jasmani yakni buah segar yang berguna bagi kesehatan
<i>Channels</i>	Saluran apakah yang digunakan KBB untuk menjangkau pelanggannya	Pelanggan utama KBB adalah penampung yang kemudian memasarkan melalui supermarket buah , sehingga saluran yang digunakan hanya sebatas kontak beli putus.
	yang telah dilakukan	Promosi melalui <i>word of mouth</i> , Promosi dipegang langsung owner
<i>Customer Relation</i>	Jenis hubungan seperti apa yang dibangun oleh KBB dengan para pelanggann	Tidak ada kontrak khusus diantara pembelian dan penjual dimana hanya mengandalkan kepercayaan satu sama lain.
<i>Key Activities</i>	proses produksi dari awal hingga ekspedisi	Prosesnya yaitu : Pengumpulan – Timbang- sortir- packing- timbang- dropping- ekspedisi
<i>Key Partners</i>	Mitra utama yang dimiliki KBB	Mitra yang dimiliki tidak terikat kontrak sbeats kondisional antar kerabat keluarga sesame penjual Berry
	Berapa banayak jumlah pengumpul dan petani	Untuk emngamankan sumber daya utama yakni pasokan strawberry KBB menjalin kerja sama dengan jumlah 25-40 petani.
<i>Key resources</i>	Jumlah Karyawan KBB	Ada 10-13 karyawan , 10 karyawan tetap dan 3 <i>outsourcing</i>
	Kualifikasi karyawan	Informal , jujur, rapih dan bertanggung jawb, OJT bagi karyawan baru
	Sumber daya Fikis	Transportasi, alat-alat pack
<i>Cost Structure</i>	SDU yang membutuhkan paling banyak belanja	Belanja bahan berupa buah berry segar dan pembungkusnya
<i>Revenue stream</i>	Sumber pendapatn	Pendapatan utama dari penjualan berry yang dibayarkan setiap dua minggu sekali.

4.2 Gambaran Model business Canvas

KP PETANI PENGEPUL BANDAR LAIN	KA COLLECTING MEASURING SORTING PACKAGING DROPPING DISTRIBUTING MARKETING	VP BEST QUALITY DOUBLE SORTING READY STOCK KEMASAN UNIK VARAIN PKEMASAN VARIAN HARGA	CR FAMILY GATHERING ONLINE CUSTOMER -EXPERIENCE	CS PENAMPUNG WISATAWAN TRAINING WISATAWAN AGROWISATA PREMIUM MARKET
	KR SDM MODAL TENAGA AHLI MANAJEMEN		CH PENAMPUNG LANGSUNG (RUMAH) SUPERMARKET TOTAL BUAH PAPAYA MAXIM SUPERINDO	
CST BIAYA PRODUKSI GAJI PEGAWAI BAHAN BAKU			RS PEMABAYARANN CASH KONTRABON PENJUALAN PER WAKTU BUKTI KERJA SAMA PEMBAYARAN ARUS PENDAPATAN BARU	

5. Kesimpulan dan Saran

5.1. Kesimpulan

Model Bisnis Keramat Bey Berry saat ini tergolong masih sangat tradisonal dimana kesembilan blok elemen utama dari Business Model Canvas dijalankan dengan cara-cara yang tertinggal. Mulai dari *Customer segments*, selama hampir belasan tahun Keramat Bey Berry mempertahankan segmentasi pasar yang sama dimana keuntungan juga tidak terlihat signifikan dari jumlah permintaan dan harga..

Sudah seharusnya pembaharuan dilakukan pada Keramat Bey Berry di dalam model bisnisnya di hamper seluruh elemen . Segementasi pasar misalnya sudah mulai harus ditentukan dengan penjualan langsung tanpa perantara. Denagn menentukan pasar ceruk tertentu . Penentuan segmentasi seperti demografis, psikologis atau geografis yang berbeda dari sbeulumnya

5.2. Saran

Berikut adalah saran terhadap *Keramat Bey Berry*

1. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat banyak kekurangan pada usaha agribisnik Keramat Bey Berry . dari evaluasi SWOT terdapat beberapa elemen yang harus diperhatikan terutama di bagian segmentasi dimana perlu adanya segmentasi baru untuk mendapat pelannggan baru. Selama ini Keramat Bey Berry selama belasan tahun mempertahankan pelanggan yang sama tanpa mendapat hasil yang signifikan. fitur *bundling* menjadi pertimbangan terakhir bagi Saran penulis dari segi rancangan penelitian adalah:

2. Peneliti Selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan melakukan analisis terhadap lingkungan model bisnis Keramat Bey Berry dengan Business Model Canvas melalui analisis *Blue Ocean* sehingga diketahui ruang desain (osterwalder dan pigneur, 2012:200) bagi Keramat Bey Berry.

Daftar Pustaka

- Cooper, D.R., & Schindler, P.S. (2011). *Business Research Methods*, eleven edition. Asia : McGraw-Hill Education
- David, F. R. (2009). *Manajemen Strategis Konsep Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dewobroto, W. S. (2013). *Penggunaan Business Model Canvas Sebagai Dasar Untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis dan Kelayakan Usaha*. Jurnal teknik industri issn: 1411-6340. Jakarta: Universitas Trisakti.
- Ebert, J. & Griffin (2009). *Bisnis Buku 1*. Jakarta: Erlangga
- J, Hunger & Wheelen. (2010). *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Andy
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. (2009). *Manajemen Pemasaran* (jilid 1 edisi 12). Indonesia PT Index
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Business Model Generation: Membangun Model Bisnis*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- PPM Manajemen.2012. Penjelasan singkat BMC.pdf. Jurnal *bussines canvas model*.
- Rahmadiana, B. (2013). *Strategi Pengembangan Bisnis Bengkel Mobil dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi pada CV Istana Auto Mobil Kota Cimahi)* . Bandung: Institut Manajemen Telkom.
- Sanusi, A. (2011). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sekaran, U. (2014). *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono, P. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, P. (2012). *Metode Penelitian Kombinasi (Moxed Methods)*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono, P. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Tim PPM Manajemen. (2012). *Business Model Canvas : Penerapan di Indonesia*. Jakarta: PPM.
- Yuldinawati, Lia. (2013). *Business Model Generation Pada Bisnis Casing smartphone Sebagai Strategi Pengembangan Inovasi Produk Technopreneurship (Studi Kasus BatikGeek)*. Bandung : Institut Manajemen Telkom.
- Zera, Kensil, Veby. (2013). *Analisis Business Model Pada Program Modal Ventura (MOVE) dengan Menggunakan The Business Model Canvas*. Skripsi pada program Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika Institut Manajemen Telkom..