

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MENGGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA INDUSTRI MANUFAKTUR (Studi di PT Duta Nusantara)

BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY ANALYSIS USING BUSINESS MODEL CANVAS IN MANUFACTURING INDUSTRY (Study at PT Duta Nusantara)

Moch Teguh Insani¹, Hendrati Dwi Mulyaningsih²

¹Prodi S1 Administrasi Bisnis, Fakultas Komunikasi dan Bisnis, Universitas Telkom

²Dosen Fakultas Komunikasi dan Bisnis, Universitas Telkom

¹guhinsani@hotmail.com, ²hendrati.dwi@gmail.com

Abstrak

PT Duta Nusantara adalah perusahaan industri manufaktur yang melaksanakan kegiatan berupa produksi fasilitas dan alat peraga pendidikan. Meningkatnya akan kebutuhan dan persaingan dalam bisnis ini mengharuskan PT Duta Nusantara untuk mengembangkan strategi bisnisnya untuk mempertahankan dan memperluas pasar. Penelitian ini menggunakan teknik analisis *Business Model Canvas* dan SWOT. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran model bisnis saat ini dari PT Duta Nusantara, lalu dilakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, setelah itu melakukan perancangan model bisnis baru yang selanjutnya akan menjadi acuan untuk perancangan strategi pengembangan bisnis PT Duta Nusantara. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini terdapat 3 narasumber, yaitu direktur dari PT Duta Nusantara dan 2 kompetitor PT Duta Nusantara. Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi dan wawasan mengenai Business Model Canvas dan dalam bidang strategi pengembangan bisnis. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan yang bermanfaat bagi PT Duta Nusantara agar bisa terus mengembangkan bisnisnya.

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

Abstract

PT Duta Nusantara is a manufacturing industry company that conducts activities in the form of production facilities and educational aids. Increasing the needs and competition in this business requires PT Duta Nusantara to develop its business strategy to maintain and expand the market. The research uses the Business Model Canvas and SWOT analysis techniques. The purpose of this research is to know the current overview of the business model of PT Duta Nusantara, then do SWOT analysis to identify strengths, weaknesses, opportunities and threats, after that conducting the design of a new business model Will then become a reference for the planning of business Development strategy of PT Duta Nusantara. This research uses qualitative research methods. In this research, there are 3 speakers, namely director of PT Duta Nusantara and 2 competitors of PT Duta Nusantara. The results of this research are expected to provide information and insight into Business Model Canvas and in the field of business development strategy. The results of this research are also expected to be useful inputs for PT Duta Nusantara in order to continue to develop its business.

Keyword : *Business Model Canvas*, SWOT Analysis, Strategic Management

1. Pendahuluan

Industri Manufaktur Indonesia adalah sebuah pilar penting dalam pembangunan Negara ini, karena salah satu penopang perekonomian nasional yang memberikan kontribusi yang cukup signifikan pada pertumbuhan ekonomi Indonesia. Menurut hasil kerja Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, Industri manufaktur diperkirakan dapat meningkatkan ekspor hingga Rp25 triliun dalam setahun, seiring adanya suntikan modal baru pemerintah ke Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) sebesar Rp 1 triliun. Dengan suntikan modal itu, LPEI dapat memberikan pinjaman modal kerja kepada pelaku industri hingga Rp 10 triliun. Selain itu, Industri Manufaktur di Indonesia memiliki beberapa jenis dan bidang termasuk Industri Manufaktur yang memproduksi fasilitas pendidikan. Industri Manufaktur ini adalah perusahaan industri yang segmentasi nya adalah sekolah-sekolah formal dan produksinya berupa alat peraga, sarana dan prasarana pendidikan.

Pendidikan sendiri dalam arti luasnya adalah pembelajaran pengetahuan, keterampilan, dan kebiasaan sekelompok orang yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui pengajaran, pelatihan, atau penelitian. Dalam bentuk formal nya pendidikan dibagi menjadi beberapa tahap seperti prasekolah, sekolah dasar, sekolah menengah dan kemudian perguruan tinggi. Di sisi lain, pemerintah dalam upaya nya untuk pemerataan pendidikan sudah menambahkan alokasi dana pendidikan dalam Rancangan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (RAPBN) pada tahun 2018 sebesar RP 440.9 Triliun dari tahun sebelumnya yaitu 2017 sebesar 416 Triliun. Selain itu, Pihak Kementerian Pendidikan dan Budaya (Kemendikbud) dalam menyusun kebijakan penganggaran pada tahun 2018 yaitu, pertama memberikan perhatian yang lebih besar untuk pembiayaan program prioritas nasional bidang pendidikan yang tertuang dalam RKP 2018, yakni penguatan pendidikan vokasi dan peningkatan kualitas guru. Kedua, mendukung program prioritas nasional di bidang lain melalui penyelarasan pembangunan pendidikan dan kebudayaan. Ketiga, penguatan penjaminan mutu pendidikan yang menjadi kewenangan penuh pemerintah pusat. Keempat, pembangunan sarana prasarana pendidikan tetap dilakukan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dan diprioritaskan untuk daerah 3T (tertinggal, terluar, terdepan).

Sesuai dengan data diatas maka tidak mungkin perusahaan industri manufaktur sebagai produsen fasilitas dan alat peraga pendidikan tidak mendapatkan dampak yang positif, maka PT Duta Nusantara sebagai salah satu produsen alat peraga Indonesia harus terus berinovasi dan berkembang dengan strategi yang tepat untuk mendapatkan ceruk pasar yang lebih luas dan menjadi perusahaan produsen alat peraga yang berpengaruh di skala Nasional. PT Duta nusantara secara akta notaris didirikan pada tanggal 9 Desember 2004 oleh Bapak Widoyo, Bapak Ahmad Dahlan, dan Bapak Matsui. Perusahaan PT Duta Nusantara memiliki pabrik dan kantor yang berlokasi di Jalan Raya Bojongsari, Depok Jawa Barat 16517 Indonesia dan kantor di Komplek Perkantoran Jalan Otista Raya Ruko Prima Blok A No. 30-31 Ciputat, Tangerang Selatan 15412. Perusahaan ini memproduksi segala fasilitas dan produk yang berkaitan dengan dunia pendidikan seperti, alat peraga, laboratorium, fasilitas kelas, teknologi, sains dan lain-lain.

2. Dasar Teori dan Metodologi

2.1 Model Bisnis

Menurut (Osterwalder & Pigneur, 2014) model bisnis merupakan suatu alat untuk menganalisa nilai yang dimiliki oleh perusahaan dan menganalisa unsur-unsur sumber daya untuk memaksimalkan sumber daya yang dimiliki perusahaan dan menjadikan nilai yang dapat di tawarkan kepada pelanggan.

Model bisnis adalah gambaran hubungan antara keunggulan dan sumber daya yang dimiliki perusahaan, serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengakuisi dan menciptakan nilai, yang dapat membuat perusahaan mampu menghasilkan laba (PPM Manajemen, 2016:6).

2.2 Business Model Canvas (BMC)

Berdasarkan buku Business Model Generation (Osterwalder & Pigneur, 2014) dijelaskan bahwa *Business model canvas* adalah sebuah model bisnis yang menggambarkan secara keseluruhan bentuk dan rupa perusahaan yang sedang atau akan dijalani. Melalui model bisnis ini perusahaan seakan melihat bisnis dari gambaran besar namun tetap lengkap dan mendetail. *Business model canvas* akan mengetahui apa saja yang menjadi pokok kunci yang terkait dengan bisnis perusahaan sesuai dengan elemen-elemen dalam *Business model canvas* yang mencakup sembilan block

bangunan dasar yaitu *Costumers Segment, Value Propositions, Channel, Costumer Relations, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnership* dan *Cost Structure*.

2.3 Matriks SWOT

Berdasarkan buku *strategic management concepts and cases* (David, 2015), “Matriks Kekuatan-Kelemahan-Peluang-Ancaman (*Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats*) adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi WO (kelemahan-peluang), Strategi ST (kekuatan-ancaman), dan Strategi WT (kelemahan-ancaman). Mencocokkan faktor-faktor eksternal dan internal utama merupakan bagian tersulit dalam mengembangkan Matriks SWOT dan membutuhkan penilaian yang baik dan tidak ada satu pun paduan yang paling benar”.

2.4 Manajemen Strategi

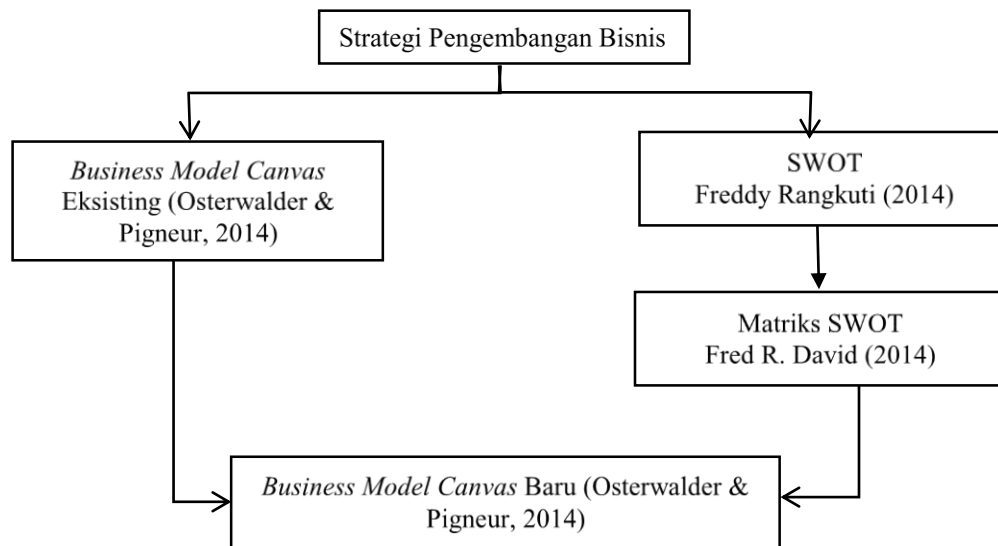
Menurut Pearce dan Robinson (2011: 5) manajemen strategi adalah cara dalam melakukan tindakan untuk menghasilkan formulasi strategi dan mengimplementasikan dari apa yang telah direncanakan untuk tujuan perusahaan.

David (2015: 39) menjelaskan bahwa manajemen strategi yang diterapkan diperusahaan ditujukan untuk membantu perusahaan dalam mencapai tujuan yang tertuang dalam visi dan tujuan awalnya. Manajemen strategi memiliki 3 tahapan dalam pelaksanaannya yaitu *Strategy formulation, Strategy Implementation dan Strategy Evaluation*.

2.5 Macam-macam Strategi

Menurut David (2015, 137) Strategi dikelompokkan menjadi 4 kelompok strategi berdasarkan model strategi generic, yaitu: Strategi Integrasi, Strategi Intensif, Strategi Diversifikasi dan Strategi Bertahan.

2.6 Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif-kualitatif, yaitu jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya dan bertujuan mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci (Eko Sugiarto, 2017:8). Menurut Creswell (2008) Dalam Metode Penelitian Kualitatif (Prof. Dr. Conny, 2010:7) mendefinisikan bahwa pendekatan penelitian kualitatif sebagai suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Sejalan dengan dua pengertian diatas, Sugiyono (2014:1)

menjelaskan bahwa metode penelitian kualitatif sebagai metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Tujuan penelitian ini adalah merupakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menguraikan secara detail hasil analisis data dari berbagai sumber penelitian terhadap gambaran individu dan fenomena.

4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada tahapan ini, merupakan hasil penelitian berupa hasil wawancara dan dokumentasi. Berikut ini merupakan Sembilan blok Business Model Canvas dari PT Duta Nusantara dan pesaingnya yaitu PT Pudak Scientific dan CV Terang Dian Makmur.

Tabel 1. Komparasi 9 Blok Business Model Canvas dari PT Duta Nusantara, PT Pudak Scientific dan CV Terang Dian Makmur

Keyword	PT. Duta Nusantara	PT. Pudak Scientific	CV. Terang Dian Makmur	Keterangan (Posisi)
Costumer Segmentation	Sekolah SD, SMP, SMA, SMK dan yang sederajat di seluruh Indonesia	Sekolah SD, SMP, SMA, SMK dan yang sederajat di seluruh Indonesia Ekspor ke ASIA (Timor Leste, Malaysia, Singapore, Hongkong, Kamboja, Myanmar, Thailand, Vietnam, Filipina), UEA, Inggris, Afrika	SD, SMP, SMA, SMK dibawah naungan kemendikbud dan sekolah swasta secara mandiri	Area Kostumer terluas: 1. PT Pudak Scientific 2. PT Duta Nusantara 3. CV Terang Dian Makmur
Value Proposition	Kualitas Produk Bahan Produk yang beraneka Menyediakan produk kostumisasi Terdapat garansi produk Menyediakan pelatihan penggunaan alat produk ke sekolah Inovasi produk	Kualitas Produk yang sudah diakui keunggulannya. Bahan Produk yang terpilih Terdapat Garansi Produk Menyediakan Pelatihan penggunaan alat produk secara formal melalui workshop Inovasi Produk Dapat memenuhi kebutuhan set peralatan sesuai dengan kurikulum sekolah International seperti kurikulum Cambridge	Mutu dan kualitas terjamin Kualitas diatas standar peraturan pemerintah Inovasi produk Menciptakan produk Pelatihan menggunakan produk Garansi produk	Nilai Proposisi terbanyak: 1. PT Pudak Scientific 2. PT Duta Nusantara 3. CV Terang Dian Makmur
Channels	Kantor dan pabrik E-Catalog Website Pameran Pendidikan	Kantor dan pabrik E-Katalog Website Workshop science Pameran Pendidikan	kantor dan pabrik Pameran Pendidikan, E-katalog	Saluran Terbanyak 1. PT Pudak Scientific 2. PT Duta Nusantara 3. CV Terang Dian Makmur
Costumer relationship	Bantuan personal dan personal Khusus (personal approach) Hubungan kokreasi Diskon Pertemuan tahunan / Gathering Menerima kritik dan saran Melakukan Evaluasi	Bantuan personal dan personal Khusus (personal approach) Hubungan kokreasi Diskon Membuka banyak sekali workshop Corporate Social Responsibility	Melalukan bantuan personal khusus Diskon Menerima kritik dan Saran	Ke-3 nya memiliki hubungan pelanggan yang efektif terhadap perusahaan masing-masing. PT Duta Nusantara +Gathering PT Pudak Scientific +Workshop +CSR

		Menerima kritik dan saran Melakukan evaluasi		
Revenue Stream	Penjualan Fasilitas pendidikan dan Produk Alat Peraga	Penjualan Fasilitas pendidikan dan Produk Alat Peraga	Penjualan Fasilitas pendidikan dan Produk Alat Peraga	Ke-3 nya memiliki sumber revenue stream yang sama
Key Resources	Fisik : Gedung, tanah, kendaraan operasional, gudang, tools dan mesin Bahan baku Intelektual : Hak Paten/merek PT. Duta Nusantara Manusia : Spesialisasi bidang HRD dan para pegawai	Fisik : Gedung, tanah, kendaraan operasional, gudang, tools dan mesin Bahan Baku Intelektual : Hak Milik paten / merek Pudak Sientifik Manusia : Spesialis staff pengembang produk, staf informasi system, dan operator mesin CNC. Para pegawai	Fisik : Gedung, kendaraan, mesin, tanah, bahan baku, gudang Bahan Baku Intelektual : Hak paten, Hak merek dagang CV terang dian makmur school tools and equipment. Manusia : pegawai	Ke-3 nya memiliki sumber daya fisik, manusia dan kekayaan hak intelektual
Key Activities	Belanja dan Quality Kontrol Bahan Baku Produksi Assembling Packaging Pengiriman/ ekspedisi Penjualan dan Pelayanan Import	Belanja dan Quality Kontrol Bahan Baku Produksi Assembling Packaging Pengiriman/ ekspedisi Penjualan dan Pelayanan ekspor	Produksi Belanja quality control packaging assembling pengiriman/ekspedisi Penjualan dan pelayanan Import	Ke-3 nya memiliki aktivitas yang sama yaitu produksi, penjualan dan layanan. Dalam hal ekspedisi: 1. PT Pudak Sientifik 2. PT Duta Nusantara 3. CV Terang Dian Makmur
Key Partners	Pemasok Bahan Baku Perusahaan Percetakan Perusahaan Molding Perusahaan Supplier Alat Peraga Import – China Dinas Pendidikan	Pemasok Bahan Baku Perusahaan Supplier Alat Peraga Bea Cukai Dinas Pendidikan	Pemasok bahan baku Perusahaan Percetakan Perusahaan Molding Import – China Dinas Pendidikan	Key Partner Terbanyak 1. PT Duta Nusantara 2. PT Pudak Sientifik 3. CV Terang Dian Makmur
Cost Structure	Biaya Bahan Baku Biaya Tenaga Kerja Biaya Marketing Biaya Maintenance Biaya Listrik Beban Pajak	Biaya Bahan Baku Biaya Tenaga Kerja Biaya Marketing Biaya Maintenance Biaya Listrik Beban pajak	Gaji karyawan Maintenance Pembelian bahan baku produksi Listrik Pajak Penyusutan mesin Selling expenses (haki/paten)	Ke-3 nya memiliki cost structure yang serupa

Dari tabel 1. tersebut, dapat diketahui *business model canvas* dari PT Duta Nusantara, diantaranya pada *customer segment* PT Duta Nusantara masih dalam lingkup nasional dan belum semua instansi Pendidikan menjadi segmentasi pasar PT Duta Nusantara. Value Proposition yang dimiliki PT Duta Nusantara dalam produknya adalah kualitas yang terbaik dengan produk yang bisa di kostumisasi termasuk bahannya dapat dibuat sesuai keinginan pelanggan dan value proposition dalam pelayanannya terdapat pada pemberian garansi, dan menyediakan pelatihan penggunaan produk. Selanjutnya, channels atau saluran perusahaan yaitu kantor, e-katalog, website dan pameran Pendidikan. Customer Relationship yang dimiliki PT Duta Nusantara adalah bantuan personal dan personal khusus, melakukan kokreasi bersama, dan menjalin hubungan dengan pertemuan tahunan bersama pelanggan. Kemudian, revenue streams yang di

dapat dari Pt Duta nusantara adalah dari penjualan fasilitas dan produk alat peraga. Key Resources yang dimiliki adalah sumber daya manusia, sumber daya fisik dan kekayaan intelektual. Selanjutnya, Key Activities perusahaan berupa Belanja-quality control-produksi-quality control-ekspedisi. Key Partner yang dimiliki Pt Duta Nusantara adalah para pemasok bahan baku, perusahaan supplier alat peraga dan dinas Pendidikan. Cost structure yang di bebankan adalah biaya bahan baku, biaya pegawai, biaya maintenance, biaya listrik, dan beban pajak.

4.2. Matriks SWOT

Terdapat beberapa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman PT Duta Nusantara setelah dilakukan analisis SWOT terhadap PT Duta Nusantara.

Tabel 2. Matriks SWOT PT Duta Nusantara

	<p>Strength Design dan bahan baku dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan budget konsumen Memiliki bahan baku yang tidak bisa didapat dari agen-agen tertentu Menerima kokreasi (pesanan design dari konsumen) Mampu memproduksi peralatan diluar keperluan dasar sekolah.</p>	<p>Weakness Terlalu bergantung kepada sekolah negeri Sulit mendapatkan konsumen baru Terlalu mengandalkan pesanan dari pelanggan yang loyal Segmen pasar yang kurang luas dibandingkan dengan pesaingnya Kurangnya SDM dan tempat untuk produksi</p>
<p>Opportunity Banyaknya sekolah yang tidak memiliki alat peraga Dukungan pemerintah terhadap kemajuan dunia pendidikan Upaya pemerintah terhadap perataan pendidikan Dukungan pemerintah terhadap produk dalam negeri dan ekspor Teknologi yang sudah di restrukturisasi oleh pemerintah Tersedianya banyak platform internet berupa media sosial</p>	<p>Strategy SO Lebih memperbanyak lagi marketing eksternal untuk memperluas relasi dengan dinas-dinas pendidikan Mengenalkan produk kepada khalayak untuk membangun citra dan nama melalui media sosial, workshop dan iklan Melakukan eksport ke luar negeri</p>	<p>Strategi WO Memberikan sample produk kepada calon konsumen yang belum pernah berhubungan bisnis dengan PT DN Aktif dalam pameran pendidikan seperti yang dilakukan pesaing Memperbesar segmen pasarnya ke luar Indonesia</p>
<p>Threats Makin banyaknya pesaing di bidang industri yang sama Pesaing memiliki target segmentasi pasar yang sama Sulitnya medan ekspedisi yang harus ditempuh di beberapa daerah Citra barang impor lebih bagus Korupsi dana pendidikan yang dilakukan oleh instansi pemerintah</p>	<p>Strategy ST Mempertahankan kualitas dan nilai unggul yang ada Mulai fokus terhadap branding dan citra produk.</p>	<p>Strategy WT Membidik pasar sekolah-sekolah swasta di Indonesia dengan melakukan pemasaran secara massive terhadap sekolah swasta. Menambah jumlah SDM Memperluas daerah produksi</p>

4.3. Rekomendasi Business Model Canvas Baru untuk PT Duta Nusantara

Sesuai dengan hasil analisis business model canvas PT Duta Nusantara dan komparasi dengan para pesaingnya, dan hasil strategi yang diperoleh dari matriks SWOT, maka dapat dirumuskan Business Model Canvas Baru sebagai rekomendasi untuk PT Duta Nusantara

Tabel 3. Rekomendasi Business Model Canvas Baru PT Duta Nusantara

<i>Key Partners</i>	<i>Key Activities</i>	Value Proposition	<i>Costumer relationship</i>	<i>Costumer Segment</i>
Pemasok Bahan Baku	Belanja dan Quality Kontrol Bahan Baku	Kualitas Produk		Sekolah SD, SMP, SMA, SMK di seluruh

Perusahaan Percetakan Perusahaan Molding Distributor Alat Peraga Pabrik di China Beacukai Hasil Evaluasi Media Iklan berupa Media online/Koran/Majalah /	Produksi Assembling Packaging Pengiriman/ ekspedisi Penjualan dan Pelayanan Import produk Hasil evaluasi Melakukan pemasaran melalui media iklan Melakukan ekspor Melakukan Workshop	Bahan Produk yang terpilih dan sesuai Menyediakan produk kostumisasi Terdapat garansi produk Menyediakan pelatihan penggunaan alat produk ke sekolah dan menciptakan produk	Bantuan personal dan personal Khusus (<i>personal approach</i>) Hubungan Kokreasi Diskon Pertemuan tahunan / <i>Gathering</i> Menerima kritik dan saran Melakukan Evaluasi Hasil Evaluasi Interaksi melalui media sosial Interaksi melalui workshop	Indonesia di bawah naungan KEMENDIKBUD melalui Dinas Pendidikan dan Sekolah swasta secara mandiri Hasil evaluasi Sekolah-sekolah pesantren dan madrasah Perguruan Tinggi Pasar Luar Negeri
	Key Resources Fisik : Gedung, mesin, tanah, kendaraan, gudang Bahan baku Intelektual : Hak Paten/merek PT. Duta Nusantara Manusia : Spesialisasi bidang HRD dan para pegawai Hasil evaluasi Menambah pegawai Membuka tempat produksi baru (pabrik baru)			
Cost Structure Biaya Bahan Baku Biaya Tenaga Kerja Biaya Marketing Biaya Maintenance Biaya Listrik Beban Pajak Biaya development website Hasil evaluasi Beban Iklan Biaya membuka workshop		Revenue Streams Fasilitas dan Penjualan Produk Alat Peraga pendidikan Hasil evaluasi Distributor alat peraga		

5. Kesimpulan dan saran

5.1 Kesimpulan

Hasil dari rancangan Business Model Canvas baru untuk PT Duta Nusantara diantaranya adalah dengan menambahkan *Costumer Segment* nya yaitu instansi pendidikan seperti pesantren, madrasah, perguruan tinggi, dan memasuki pasar luar negeri. Meningkatkan *Costumer relationship* dengan berinteraksi dengan pelanggan melalui media sosial dan melakukan workshop. Menambah *Key Activities* perusahaan dengan melakukan pemasaran melalui

media iklan, berkegiatan sebagai eksportir dan melakukan workshop secara berkala. Menambahkan key partner berupa media iklan seperti media online, Koran dan majalah. Selain itu, harus menambahkan pegawai dan membuka tempat produksi baru atau membuka pabrik di lokasi baru. PT Duta Nusantara atas kegiatan dan pasar baru tersebut maka harus menambahkan *Cost Structure* perusahaan berupa beban iklan dan biaya membuka workshop.

Hasil dari analisis yang dilakukan peneliti terkait Business Model Canvas baru tersebut maka dapat disimpulkan bahwa PT Duta Nusantara dapat memperluas segmen pasarnya, memanfaatkan media iklan untuk keperluan pemasaran, media sosial dan workshop untuk interkasi dengan pelanggan dan menambah pegawai, mesin dan tempat produksi baru agar dapat meningkatkan jumlah produksi secara besar. Sehingga strategi yang tepat dan sesuai untuk PT Duta Nusantara adalah Strategi Intensif berupa pengembangan pasar, penetrasi pasar dan pengembangan produk.

5.2 Saran

Sesuai dengan hasil kesimpulan yang telah diuraikan di atas, terdapat beberapa saran sebagai sumber untuk pertimbangan pengembangan bisnis dari PT Duta Nusantara. Berikut saran-saran tersebut yang sudah peneliti rumuskan.

1. PT Duta Nusantara sebaiknya segera aktif melakukan pemasaran dan pengenalan produknya untuk meningkatkan brand awareness kepada masyarakat
2. PT Duta Nusantara sebaiknya aktif membuat workshop sebagai bentuk aktifitas untuk berinteraksi dengan konsumen dan calon konsumen, juga sebagai pengenalan produk dan pemasaran.
3. PT Duta Nusantara diharapkan dapat mengambil pasarnya secara maksimal dengan merebut konsumen baru dalam lingkup pasarnya
4. PT Duta Nusantara sebaiknya mulai membuat pasar baru seperti instansi pendidikan yang belum dalam lingkup pasar perusahaan, yaitu sekolah pesantren, Madrasah, dan Perguruan tinggi
5. PT Duta Nusantara sebaiknya melakukan ekspor untuk memperluas pasarnya karena dilihat dari pesaing PT Duta Nusantara yang sudah mampu melakukan ekspor.
6. PT Duta Nusantara sebaiknya meningkatkan jumlah tenaga kerja, jumlah mesin dan tempat produksi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang lebih banyak.

Daftar Pustaka:

- Buchory, Achmad Herry & Saladin Djaslim. (2010). Manajemen Pemasaran: Edisi Pertama. Bandung : Linda Karya.
- Bungin, Burhan. 2010. Metode Penelitian Kualitatif. Rajawali Pers. Jakarta.
- Creswell, John W. (2008). Educational Research. Planning, Conductiongm and Evaluating Qualitative & Quantitative Approaches. London : Sage Publications.
- David, Fred, R. (2011). Strategic Management Manajemen Strategi Konsep, Edisi 12. Jakarta: Salemba Empat.
- David, Fred R. (2015). Strategic Management: Concepts and Cases. Jakarta : Pearson Education
- Noor, Juliansyah. (2016). Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi & Karya Ilmiah. Jakarta : Prenada Media
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2014). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Rangkuti, Freddy. (2014). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Semiawan, Prof. Dr. Conny R. 2010. Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Grasindo
- Sugiyono. (2014). Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: ALFABETA.
- Sugiarto, Eko. (2017). Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif: Skripsi dan Tesis. Jakarta : Suaka Media
- Suryani dan Hendryadi. (2015). Metode Riset Kuantitatif Teori dan Aplikasi pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam. Jakarta: prenadamedia group.
- www.bps.go.id
- <http://www.dutanusantara.co.id>
- <https://jpp.go.id/teknologi/pendidik...ta-berkualitas>
- <http://www.kemenperin.go.id>
- <http://referensi.data.kemdikbud.go.id>