

ABSTRAK

PT. Serena Harsa Utama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri pengolahan daging yang menghasilkan produk bakso dan sosis. Segmen pelanggan yang menjadi sasaran PT. Serena Harsa Utama adalah pelanggan bisnis. Produk bakso Serena terutama dijual ke pedagang cuanki yang ada di Jakarta, Cikampek, Sukabumi dan Kuningan, di samping juga memasarkan produk bakso serta sosis ke perusahaan yang bergerak di bidang kuliner. Namun, usaha yang sudah berjalan sejak tahun 2015 ini mengalami penurunan penjualan dalam tiga tahun terakhir. Hal ini dapat disebabkan karena penjualan dan pemasaran yang dijalankan perusahaan belum berjalan dengan baik, ditambah lagi dengan kondisi lingkungan bisnis yang berubah. Salah satu hal yang penting dalam keberhasilan usaha adalah memiliki model bisnis yang tepat. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka perlu dilakukan evaluasi model bisnis pada PT. Serena Harsa Utama. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi model bisnis PT. Serena Harsa Utama menggunakan *business model canvas*. Penelitian ini memerlukan data model bisnis saat ini yang diperoleh melalui wawancara dengan manajer pabrik PT. Serena Harsa Utama. Kemudian diperlukan data *customer profile* yang diperoleh melalui wawancara dengan enam pelanggan bisnis dan data peta analisis lingkungan bisnis untuk mengetahui kondisi eksternal perusahaan yang diperoleh melalui studi literatur. Ketiga data tersebut dijadikan masukan untuk melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi yang menjadi bahan pertimbangan dalam melakukan perancangan model bisnis usulan. Tahap selanjutnya adalah menentukan *value proposition* dan melakukan proses pencocokan antara *value proposition* dengan *customer profile*, kemudian melakukan pengembangan *business model canvas* usulan pada PT. Serena Harsa Utama. Ada beberapa usulan perubahan atas model bisnis PT. Serena yang dihasilkan dari evaluasi ini, di antaranya adalah meningkatkan penjualan menyasar konsumen rumah tangga dan kelompok pelanggan bisnis yang lain seperti hotel dan katering, kemudian diciptakan varian rasa dan jenis produk baru, memberikan jaminan pengiriman produk tepat waktu, peningkatan kualitas produk yang diikuti dengan kenaikan harga jual produk, menyediakan pemesanan *online* melalui *digital marketplace* serta tersedianya produk di *supermarket* dan toko *frozen food*, menciptakan *membership* untuk mempertahankan hubungan dengan pelanggan, meningkatkan kualitas SDM dengan mengadakan program pelatihan serta meningkatkan hubungan kerja sama dengan *supplier*.

Kata Kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Serena Harsa Utama, Makanan Olahan