

PERANCANGAN USULAN MODEL BISNIS PADA PERUSAHAAN CV.KAYAKAYU JEPARA DENGAN MENGGUNAKAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS

DESIGN OF PROPOSED BUSINESS MODEL AT CV. KAYAKAYU JEPARA COMPANY USING BUSINESS MODEL CANVAS

Muhammad Rafiendra Khair¹, Sinta Aryani², Maria Dellarosawati Idawicaksakti³

^{1,2,3} Universitas Telkom, Bandung

rafiendrakhair@student.telkomuniversity.ac.id¹, sintatelu@telkomuniversity.ac.id²,

³mariadellarosawati@telkomuniversity.ac.id³

Abstrak

CV. Kayakayu Jepara merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Industri bioenergi dalam hal penyediaan bahan bakar untuk industri-industri besar dan masyarakat yang merupakan pedagang kecil. Segmen konsumen dari CV. Kayakayu Jepara ini yaitu semua industri ataupun UMKM yang memiliki sangkut paut dengan penggunaan briket ataupun arang dalam industrinya ataupun usahanya sebagai contoh yaitu perusahaan besar yang memerlukan bahan bakar briket untuk menjalankan alat produksinya ataupun pedagang kecil yang menggunakan briket atau arang untuk bahan bakar usaha makannannya. Selain menyediakan bahan bakar, CV. Kayakayu Jepara juga mengolah kembali serbuk-serbuk kayu hasil limbah industri menjadi balok kayu yang nantinya dapat digunakan untuk membuat furniture. Oleh karena itu segmen pasar dari CV. Kayakayu Jepara juga memiliki potensi untuk berkembang lebih luas. Pembuatan business model canvas dilakukan dengan membuat peta 9 building blocks, hal ini dapat membantu CV. Kayakayu Jepara untuk meningkatkan daya saing dan ditambah dengan analisis SWOT yang disertakan untuk menunjang pembuatan business model ini agar CV. Kayakayu Jepara dapat mengetahui cara untuk menanggulangi kelemahan (Weakness) yang dimiliki. Selain analisis SWOT, aspek yang dibutuhkan untuk menyusun business model canvas yaitu customer profile yang didapatkan dari pendapat pelanggan terhadap perusahaan dan juga analisis lingkungan yang meneliti faktor eksternal dan lingkungan bisnis dari perusahaan CV. Kayakayu Jepara. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap perusahaan CV. Kayakayu Jepara, didapatkan hasil berupa model bisnis usulan dari CV. Kayakayu Jepara yang diusulkan oleh peneliti.

Kata kunci : Business Model Canvas, Analisis Lingkungan, Customer Profile, Analisis SWOT

Abstract

CV. Kayakayu Jepara is a company engaged in the bioenergy industry in terms of providing fuel for large industries and people who are small traders. The consumer segment of CV. Kayakayu Jepara, namely all industries or UMKM that have something to do with the use of briquettes or charcoal in their industry or business, for example, large companies that require briquette fuel to run their production equipment or small traders who use briquettes or charcoal to fuel their food business. In addition to providing fuel, CV. Kayakayu Jepara also reprocesses sawdust from industrial waste into wooden blocks which can later be used to make furniture. Therefore the market segment of CV. Kayakayu Jepara also has the potential to expand more widely. Making a business model canvas is done by making a map of 9 building blocks, this can help CV. Kayakayu Jepara to improve competitiveness and coupled with the included SWOT analysis to support the making of this business model so that CV. Kayakayu Jepara can find out how to overcome their weaknesses (Weaknesses). In addition to SWOT analysis, the aspects needed to develop a business model canvas are customer profiles obtained from customer opinions of the company and also environmental analysis that examines external factors and the business environment of CV. Kayakayu Jepara company. From the results of research that has been conducted on the company CV. Kayakayu Jepara, the results

obtained in the form of a proposed business model from CV. Kayakayu Jepara proposed by researchers.

Keywords : Business Model Canvas, Environment Analysis, Customer Profile, SWOT Analysis

I. Pendahuluan

Di zaman yang semakin modern ini, bermunculan industri industri baru yang berkembang makin pesat dengan teknologi-teknologi yang memumpuni dan semakin maju. Untuk membuat sebuah industri yang maju, diperlukan bahan baku yang bagus dan tepat untuk menunjang berjalannya industri, tentunya diperlukan bahan bakar untuk menjalankan sebuah industri. Penggunaan bahan bakar untuk industri merupakan hal yang sangat penting untuk menunjang berjalannya sebuah industri, namun seiring berjalannya waktu, bahan bakar yang selama ini kita gunakan sudah semakin mahal, oleh karena itu beberapa industri memerlukan pasokan bahan bakar alternatif dan ramah lingkungan, sebagai contoh yaitu bahan bakar alternatif briket/Arang yang juga merupakan energi terbarukan. Penggunaan briket sebagai energi terbarukan tentunya memiliki peran yang penting. potensi briket sebagai energi terbarukan bioenergi yaitu sebesar 32.654 MW yang bisa digunakan untuk keperluan bahan bakar pada sektor transportasi, rumah tangga, komersial dan industri masih tergolong rendah, sedangkan Pemerintah memiliki target bauran energi baru dan terbarukan pada tahun 2025 paling sedikit 23% dan 31% pada tahun 2050. Oleh karena itu pemerintah mendorong perusahaan yang bergerak di bidang industri yang menggunakan energi terbarukan untuk terus mengembangkan industrinya, salah satu perusahaan yang menggunakan energi terbarukan bioenergi yaitu CV. Kayakayu Jepara.

CV Kayakayu jepara menggunakan bahan bakar briket ini karena dinilai ramah lingkungan dan merupakan energi terbarukan, Menurut Muhammad Faris Amin selaku owner dari CV Kayakayu Jepara permasalahan yang dialami oleh CV Kayakayu Jepara memiliki kualitas produk yang bagus dibandingkan dengan kompetitornya, namun kurang dalam hal pemasaran dari produk itu sendiri, Muhammad Faris Amin selaku owner juga menuturkan bahwa tolak ukur penjualan yang maksimal diukur melalui potensi produktivitas yang maksimal yaitu sebesar 300 Ton Briket. Namun penjualan saat ini dari CV Kayakayu Jepara hanya mencapai 180-200 Ton. Bisa dibilang saat ini penjualan perusahaan belum memenuhi target. Muhammad Faris Amin sebagai owner juga menyampaikan bahwa CV.Kayakayu Jepara bisa mempunyai potensi kapasitas produksi dan penjualan yang tinggi, namun saat ini perusahaan ini mengalami kesulitan dalam hal pemasaran sehingga penjualan tidak bisa mencapai target. Oleh karena itu untuk mengatasi masalah dari CV. Kayakayu Jepara ini diperlukan metode yang tepat untuk mengatasi permasalahan dalam penjualan tersebut. Dengan begitu peneliti perlu memperbaiki business model eksisting yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan mengetahui permasalahan dari Perusahaan CV. Kayakayu Jepara ini penulis tertarik untuk merancang sebuah model bisnis dengan menggunakan pendekatan business model canvas. Metode business model canvas ini sendiri dipilih karena dapat lebih mudah menggambarkan permasalahan yang terjadi pada perusahaan dan juga untuk memperbaiki model bisnis eksisting yang dimiliki perusahaan. Business model canvas juga menggambarkan secara detail hubungan antara komponen internal dan juga eksternal pada suatu organisasi, serta dapat dengan mudah dikaitkan dengan solusi yang ada

II. Landasan Teori

II.1 Business Model

Bisnis Model merupakan sebuah pemikiran bagaimana sebuah bisnis diciptakan, diberikan pada konsumen dan memberi nilai pada konsumen (Osterwalder & Pigneur, 2010) . Bisnis model dapat digunakan sebagai strategi bisnis untuk bersaing di pasar dan juga dapat menjelaskan struktur bisnis tersebut seperti pendapatan perusahaan dll. Dengan Menggunakan Bisnis Model perusahaan bisa mendapatkan beberapa manfaat diantaranya yaitu, Model bisnis dapat memudahkan para perencana dan pengambil keputusan di perusahaan melihat hubungan antara komponen-komponen yang ada dalam bisnisnya. Sebagai contoh yaitu, perusahaan dapat mengetahui target pasar yang dituju, relasi yang dibangun dengan konsumennya dan mengetahui *value proposition* yang ditawarkan oleh perusahaan.

II.2 Business Model Canvas

Business Model Canvas adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis (Osterwalder dan Pigneur, 2012). *Business Model Canvas* juga dapat diartikan sebagai elemen-elemen yang penting yang terdiri dari 9 elemen yang disebut sebagai 9 *Building Blocks* (Osterwalder & Pigneur, 2010). *Business Model Canvas* ini merupakan media untuk memvisualisasikan sebuah model bisnis yang dimiliki oleh perusahaan. *Business Model Canvas* terdiri dari 9 elemen yang disusun menjadi 9 Blok yaitu, *customer segment*, *customer relationship*, *channels*, *value proposition*, *key activities*, *key resource*, *key partners*, *revenue streams*, dan *cost structure*.

II.3 Analisis Lingkungan

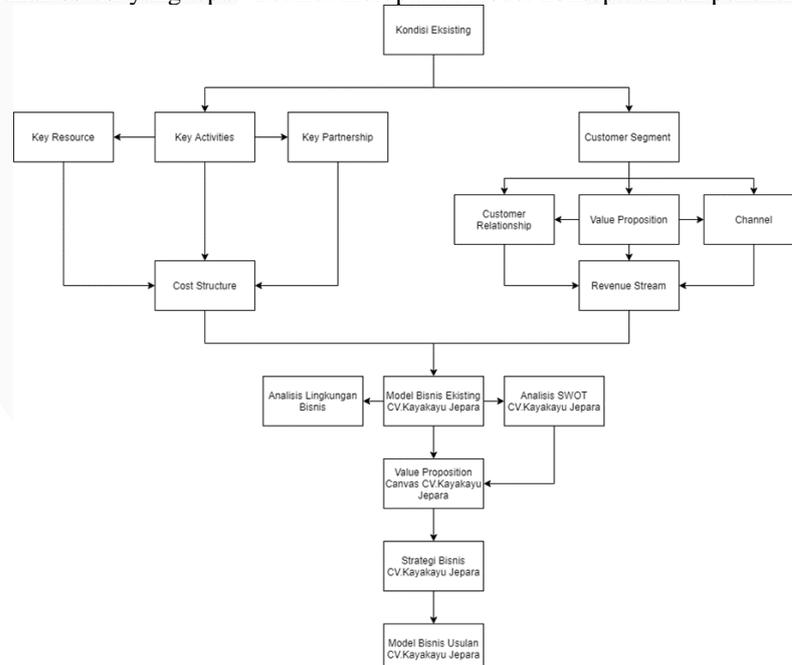
Analisis lingkungan merupakan suatu proses yang digunakan perencana strategis untuk memantau sektor lingkungan dalam peluang atau ancaman terhadap perusahaan. (Jauch dan Glueck, 2003). Model bisnis dapat didefinisikan dalam sebuah lingkungan yang mendukung. Dengan mengembangkan pemahaman dan pengetahuan kita tentang lingkungan dari sebuah perusahaan atau organisasi tertentu akan sangat membantu untuk mengembangkan model bisnis yang lebih baik. Untuk Memahami lingkungan model bisnis secara luas, dapat dibuat dengan empat elemen utama yang terdiri dari *market force*, *macro economic force*, *industry force* dan *key trends*.

II.4 Analisa SWOT

Analisa SWOT merupakan sebuah analisis yang bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada 4 hal yaitu kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) (Rangkuti, 2006; Nazwirman dan Erna, 2016).

III. Metode Penyelesaian Masalah

Model konseptual merupakan perancangan metode penelitian yang berbentuk struktur atau sebuah model, yang didasarkan pada pemikiran teori yang membantu penulis untuk merumuskan masalah dan menemukan solusi yang tepat. Berikut merupakan model konseptual dari penelitian ini:



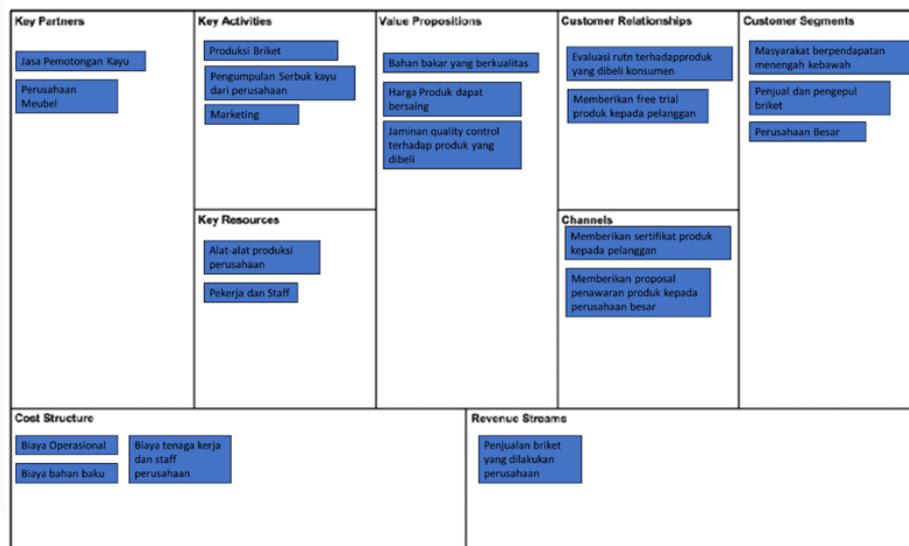
Dapat kita lihat pada Gambar 9. Sembilan aspek bisnis pada Business model canvas sangat membantu untuk merancang usulan model bisnis untuk CV.Kayakayu Jepara. Untuk tahap pertama

dari model konseptual penelitian ini, menggunakan data eksisting dari CV.Kayakayu Jepara yang dijabarkan dengan berfokus pada *key activities* atau aktivitas utama yang dilakukan oleh CV.Kayakayu Jepara seperti produksi dan pemasaran dan *customer segmen* atau segmen pasar yang dituju oleh CV.Kayakayu Jepara. Disini *key activities* akan terus berjalan dengan didukung oleh *key partnership* untuk proses produksi, karena CV.Kayakayu Jepara mendapatkan bantuan dari mitra yang sudah bekerjasama untuk tahun awal produksi dan *key resource* untuk sektor pemasaran perusahaan. Dan kemudian dengan *key activities* yang berjalan dengan lancar, maka akan mempengaruhi *cost structure* dari CV.Kayakayu Jepara.Sementara itu *customer segmen* berpengaruh untuk menentukan segmen pelanggan mana yang akan dituju oleh CV.Kayakayu Jepara. *Customer segment* ini memerlukan *Value Proposition* yang dipengaruhi oleh *customer relationship* dan *channel* untuk menawarkan *value* yang nantinya akan didapatkan pelanggan. Kemudian ketiga aspek tadi akan mempengaruhi *Revenue Stream* perusahaan atau pendapatan yang didapatkan perusahaan.Kemudian untuk tahap ke dua, setelah penjabaran sembilan blok tersebut akan terbentuk sebuah model bisnis eksisting dari CV.Kayakayu Jepara, yang kemudian dianalisis dengan menggunakan SWOT dan analisis lingkungan bisnis dari CV.Kayakayu Jepara. Kemudian akan terbentuk *Value Proposition Canvas* dari perusahaan CV.Kayakayu Jepara yang kemudian ditinjau kembali untuk menentukan strategi apa yang harus diambil oleh CV.Kayakayu Jepara untuk mengatasi masalah yang dihadapinya. Kemudian dengan melalui beberapa analisis dan penentuan strategi barulah perusahaan dapat membuat model bisnis usulan.

IV. Pembahasan

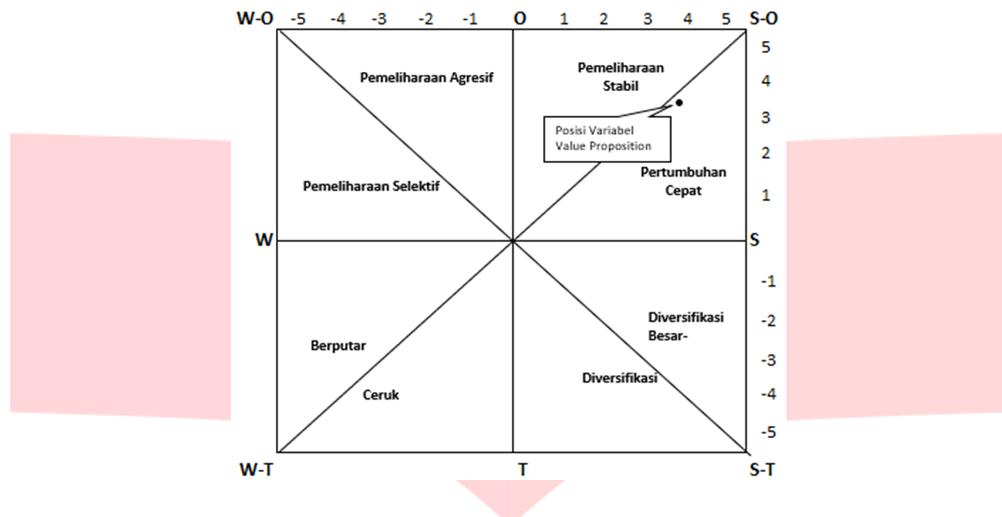
IV.1 Model Bisnis Canvas Eksisting

Penyusunan model bisnis canvas ini berdasarkan diskusi yang dilakukan dengan owner perusahaan. Berikut merupakan model bisnis eksisting CV.Kayakayu Jepara



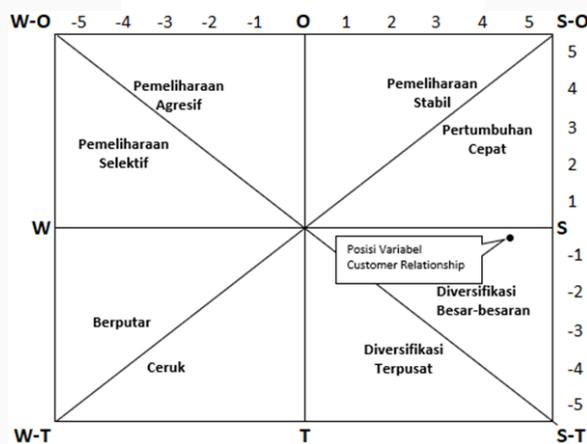
IV.4 Analisa SWOT

IV.4.1 Value Proposition



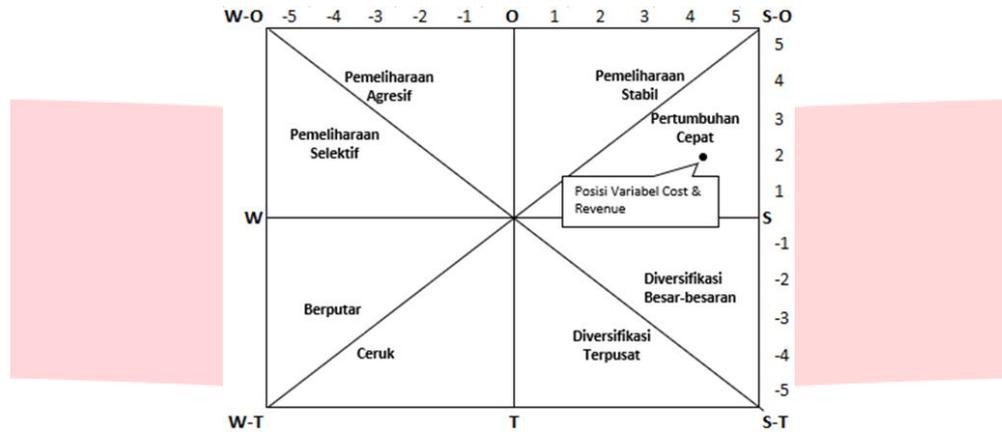
Berdasarkan hasil dari perhitungan bobot yang dilakukan pada variabel *value proposition* didapatkan sub variabel *strength & weakness* dengan skor 3,91 dan sub variabel *opportunities & threat* dengan skor 3,33. Dengan begitu skor tersebut menunjukkan posisi variabel *value proposition* dari CV.Kayakayu Jepara berada di kuadran satu pada blok S-O dengan keterangan “pertumbuhan cepat” yang menandakan perusahaan berada dalam kondisi yang cukup baik dan juga berpeluang untuk mengembangkan bisnisnya.

IV.4.2 Customer Relationship



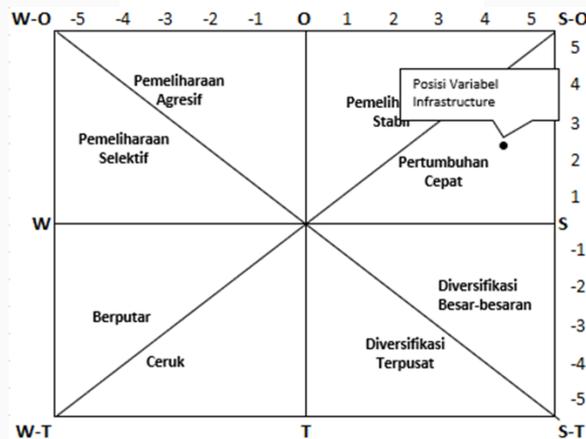
Berdasarkan hasil dari perhitungan bobot yang dilakukan pada variabel *customer relationship* didapatkan sub variabel *strength & weakness* dengan skor 4,60 dan sub variabel *opportunities & threat* dengan skor -0,21. Dengan begitu skor tersebut menunjukkan posisi variabel *customer relationship* dari CV.Kayakayu Jepara berada di pada blok S-T dengan keterangan kuadran “diversifikasi besar-besaran” yang menandakan perusahaan harus mempertahankan atau meningkatkan nilai *strength & weakness* yang dimiliki serta memperhatikan *threat* yang dimiliki.

IV.4.3 Cost & Structure



Berdasarkan hasil dari perhitungan bobot yang dilakukan pada variabel *cost & revenue* didapatkan sub variabel *strength & weakness* dengan skor 4,19 dan sub variabel *opportunities & threat* dengan skor 2,00. Dengan begitu skor tersebut menunjukkan posisi variabel *cost & revenue* dari CV.Kayakayu Jepara berada di kuadran satu pada blok S-O dengan keterangan “pertumbuhan cepat” yang menandakan perusahaan berada dalam kondisi yang cukup baik dan juga berpeluang untuk mengembangkan bisnisnya.

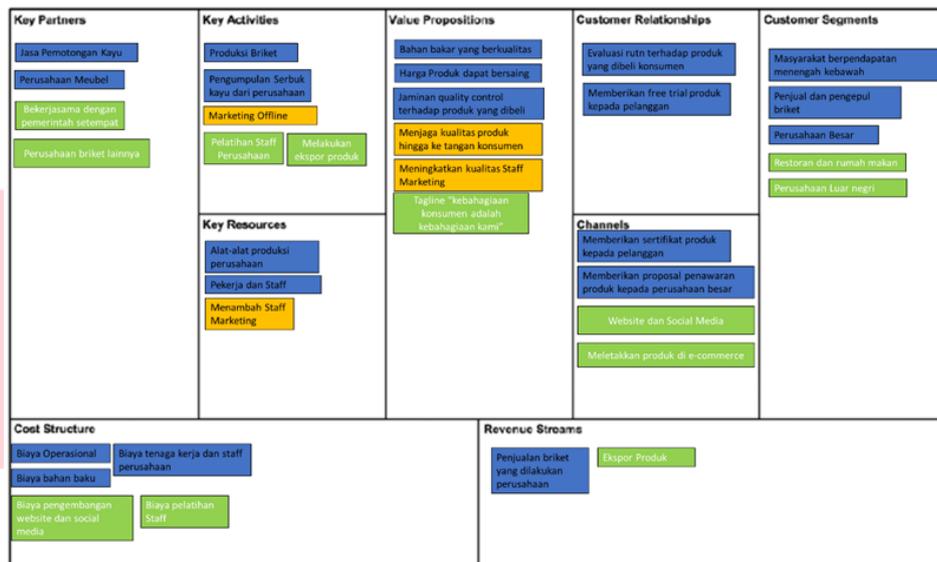
IV.4.4 Infrastructure



Berdasarkan hasil dari perhitungan bobot yang dilakukan pada variabel *infrastructure* didapatkan sub variabel *Strength & Weakness* dengan skor 4,38 dan sub variabel *opportunities & threat* dengan skor 2,33. Dengan begitu skor tersebut menunjukkan posisi variabel *Infrastructure* dari CV.Kayakayu Jepara berada di kuadran satu pada blok S-O dengan keterangan “Pertumbuhan Cepat” yang menandakan perusahaan berada dalam kondisi yang cukup baik dan juga berpeluang untuk mengembangkan bisnisnya.

IV.5 Business Model Canvas Usulan

Berikut merupakan *Business Model Canvas Usulan* dari CV.Kayakayu Jepara yang didapatkan dari Aspek sebelumnya yaitu Customer profile, Analisis lingkungan bisnis dan Analisis SWOT:



V. Kesimpulan

V.1 Business Model Existing

Berikut merupakan model bisnis eksisting dari CV. Kayakayu Jepara:

- **Value Proposition** : Kualitas bahan bakar yang bagus
- **Customer Segment** : Pendapatan menengah kebawah, Pengepul atau penjual briket dan arang dan perusahaan korporat
- **Customer Relationship** : Evaluasi Rutin produk satu bulan sekali, *Free trial* produk
- **Channel** : Memberi sertifikat produk, proposal penawaran ke perusahaan
- **Key Partnership** : Jasa pematongan kayu, perusahaan meubel
- **Key Resource** : Alat-alat perusahaan, pekerja dan staff perusahaan
- **Key Activities** : Produksi briket, pengambilan serbuk kayu, marketing offline
- **Revenue Stream** : Penjualan produk
- **Cost Structure** : Biaya operasional, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan staff

V.2 Business Model Canvas Usulan

Setelah melakukan penelitian dari berbagai aspek baik itu internal dari perusahaan ataupun eksternal, didapatkan business model canvas usulan untuk CV. Kayakayu Jepara. Untuk blok customer segment diusulkan untuk menambah segmen pasar yaitu restoran atau rumah makan dan perusahaan luar negeri. Untuk value proposition ditambahkan dengan menjaga kualitas penyimpanan produk, meningkatkan kualitas staff marketing dan membuat tagline "kebahagiaan konsumen adalah kebahagiaan kami". Untuk blok channel ditambahkan website, social media dan memasukkan produk ke e-commerce. Untuk blok key partnership ditambahkan bekerjasama dengan pemerintah setempat dan perusahaan briket lainnya. Untuk blok key resource ditambahkan dengan menambah staff marketing perusahaan. Untuk blok key activities ditambahkan pelatihan staff dan melakukan ekspor produk. Untuk blok revenue stream ditambahkan pendapatan dari mengeksport produk. Untuk cost structure ditambahkan biaya pelatihan staff dan biaya pengembangan website. Dengan

perancangan business model canvas yang baru ini diharapkan perusahaan dapat memanfaatkannya dengan sebaik-baiknya

V.3 Saran

1. Saran untuk CV. Kayakayu Jepara untuk mengimplementasikan penelitian berupa model usulan bisnis untuk membantu perkembangan bisnis kedepannya, sehingga permasalahan seperti pemasaran yang kurang bisa teratasi
2. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya mencantumkan lebih detail aspek biaya yang dimiliki perusahaan, agar mempermudah usulan yang diinginkan

REFERENSI

- Adhitya Rachman W. (2018). *Business Model and Business Model Environment*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol.61, No.1
- Caesaratna Bunga D, Arman Hakim N, Dewi Saktia A. (2019). *Perancangan Model Bisnis pada Industri Permesinan Biodiesel B20*. Jurnal Sains dan Seni ITS, Vol.8, No.2
- Herawati Novitha, Lindriati Triana, Bagus Suryaningrat Ida (2019). *Penerapan Bisnis Model Kanvas dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng*. Jurnal Agroteknologi, Vol.13, No. 01
- Istiqomah, Andriyanto Irsad (2017). *Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis*. BISNIS, Vol. 5, No. 2
- Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral, (2008). *Potensi Energi Baru Terbarukan (EBT) Indonesia*. Dilansir pada <https://www.esdm.go.id/>
- Muhammad Anjar P, Rosad M. E., Rio A. (2017). *Perancangan Model Bisnis Alat Penghasil Biogas dengan Pendekatan Business Model Canvas*. E-Proceeding of Engineering, Vol.4, No.3
- Nur Amala S. (2018). *Analisa Perancangan Model Bisnis dengan Pendekatan Business Model Canvas*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol.61, No.4
- Sitio, V. S. (2017). *Strategi Bisnis Model Dengan Pendekatan Business Model Canvas*. Journal Economics and Business Aseanomics (JEBA).
- Slamah Lilik (2017). *Analisa Strengths, Weaknesses, Opprotunities, and Threats (SWOT): Peluang dan tantangan Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) dalam mewujudkan integrasi Asia Tenggara*. Masyarakat, Kebudayaan dan Politik, Vol. 30, No. 3, Hal. 300-309
- Widia S, Bayu W. (2020). *Strategi Pembangunan Industri Energi Terbarukan Geothermal di Kabupaten Pasaman*. Geography Science Education Journal (GEOSEE), Vol 1, No.1