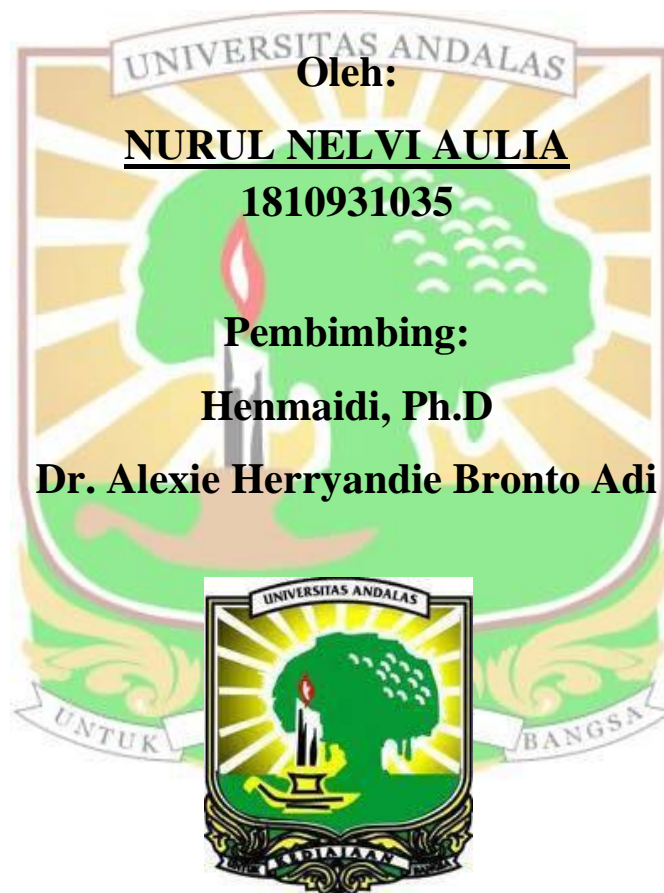


**MODEL BISNIS INDUSTRI PENGOLAHAN TEPUNG
MOCAF DI SUMATERA BARAT MENGGUNAKAN
*BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)***

TUGAS AKHIR



**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2022**

**MODEL BISNIS INDUSTRI PENGOLAHAN TEPUNG MOCAF
DI SUMATERA BARAT MENGGUNAKAN *BUSINESS MODEL*
CANVAS (BMC)**

TUGAS AKHIR

*Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program Sarjana pada Jurusan
Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Andalas*



**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2022**

ABSTRAK

Industri pangan di Indonesia merupakan penyumbang kedua terbesar bagi perekonomian Indonesia dengan menyumbang 6,14% Pendapatan Domestik Bruto. Industri pangan Indonesia menggunakan tepung terigu sebagai bahan dasar olahan makanan. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, Indonesia melakukan impor gandum sebagai bahan baku terigu dari berbagai negara. Melihat ketergantungan terhadap penggunaan terigu, Indonesia melakukan diversifikasi pangan untuk mengurangi ketergantungan terigu dengan menggunakan ubi kayu sebagai salah satu komoditas lokal yang tersedia dalam jumlah banyak. Penggunaan ubi kayu dilakukan dengan pengembangan teknologi pengolahan ubi kayu yaitu pembuatan tepung mocaf yang memiliki karakteristik hampir sama dengan terigu. Sumatera Barat merupakan salah satu provinsi yang menghasilkan ubi kayu dalam jumlah yang besar. Industri pengolahan tepung mocaf dapat dikembangkan di Sumatera Barat karena bahan baku yang tersedia sehingga dapat membantu petani ubi kayu dan menciptakan lapangan kerja. Oleh karena itu, disusun sebuah model bisnis sebagai acuan untuk pendirian dan pengembangan industri pengolahan tepung mocaf di Sumatera Barat.

Model bisnis disusun menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC) yang variabelnya diperoleh dari literatur review dan informasi dari narasumber. Variabel tersebut akan dirumuskan ulang dan divalidasi untuk mencapai konsensus melalui metode Delphi dengan 2 tahap validasi. Model Bisnis yang dihasilkan berisi 9 elemen Business Model Canvas.

Model bisnis yang dihasilkan tertuang pada Business Model Canvas (BMC) industri pengolahan tepung mocaf yang memiliki customer segment khusus yaitu untuk penderita penyakit celiac, penderita diabetes, penderita autism, dan pelaku diet. Pada value proposition, tepung mocaf memiliki nilai sebagai substitusi tepung terigu, bebas gluten, dan indeks glikemik yang rendah. Pada key partnership, terdapat petani ubi kayu, lembaga keuangan, dan perusahaan jasa pengiriman. Pada revenue stream terdapat pemasukan yang bersumber dari penjualan mocaf dan limbah ubi kayu. Channels dapat melalui grosir, media sosial, dan melalui pabrik. Customer relationship dilakukan dengan memberikan layanan kepada konsumen dan edukasi mengenai resep olahan mocaf. Key activities yaitu memproduksi mocaf, memastikan bahan baku, pemasaran, distribusi, dan pelatihan. Key resources terdiri dari tenaga kerja, ubi kayu, legalitas dan lainnya. Cost structures terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, dan lainnya. Berdasarkan Business Model Canvas (BMC) hasil penelitian, industri pengolahan tepung mocaf di Sumatera Barat khususnya IKM X harus menambah dan meningkatkan kegiatan bisnisnya pada elemen customer segment, key activities, key resources, channels, dan revenue stream, serta menambah value proposition dan key partnership.

Kata kunci: *tepung mocaf, model bisnis, Business Model Canvas (BMC)*

ABSTRACT

The food industry in Indonesia is the second largest contributor to the Indonesian economy by contributing 6.14% of Gross Domestic Product. The Indonesian food industry uses wheat flour as a basic ingredient for processed foods. To meet these needs, Indonesia imports wheat as a raw material for flour from various countries. Seeing the dependence on the use of flour, Indonesia has diversified its food to reduce its dependence on flour by using cassava as a local commodity that is available in large quantities. The use of cassava is carried out by developing cassava processing technology, namely the manufacture of mocaf flour which has almost the same characteristics as wheat. West Sumatra is one of the provinces that produces cassava in large quantities. The mocaf flour processing industry can be developed in West Sumatra because of the available raw materials so that it can help cassava farmers and create jobs. Therefore, a business model was developed as a reference for the establishment and development of the mocaf flour processing industry in West Sumatra.

The business model is prepared using the Business Model Canvas (*BMC*) approach, whose variables are obtained from literature reviews and information from sources. These variables will be reformulated and validated to reach a consensus through the Delphi method with 2 validation stages. The resulting Business Model contains 9 elements of the Business Model Canvas.

The resulting business model is contained in the Business Model Canvas (*BMC*) of the mocaf flour processing industry which has a special customer segment, namely for people with celiac disease, diabetics, people with autism, and dieters. In the value proposition, mocaf flour has a value as a substitute for wheat flour, is gluten free, and has a low glycemic index. In key partnerships, there are cassava farmers, financial institutions, and shipping service companies. In the revenue stream, there is income from the sale of mocaf and cassava waste. Channels can be through wholesalers, social media, and through factories. Customer relationships are carried out by providing services to consumers and education about processed mocaf recipes. Key activities are producing mocaf, ensuring raw materials, marketing, distribution, and training. Key resources consist of labor, cassava, legality and others. Cost structures consist of raw material costs, labor costs, factory overhead costs, and others. Based on the Business Model Canvas (*BMC*) research results, the mocaf flour processing industry in West Sumatra, especially *IKM X* must add and improve its business activities in customer segment elements, key activities, key resources, channels, and revenue streams, as well as add value proposition and key partnerships.

Keywords: mocaf flour, business model, Business Model Canvas (*BMC*)