

**PENGEMBANGAN MODEL BISNIS DENGAN
MENGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC)
PADA RUMAH BATIK TULIS SALINGKA TABEK**

TUGAS AKHIR

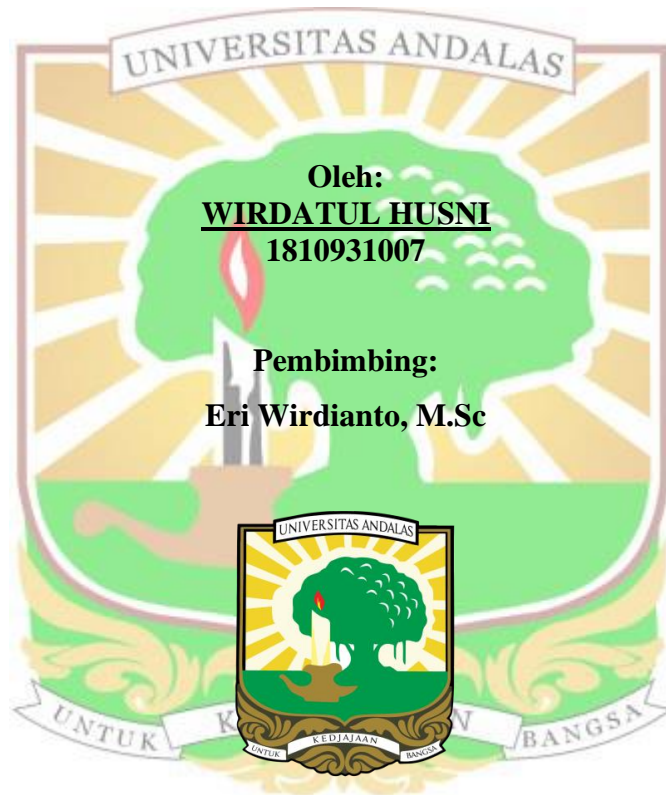


**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2022**

**PENGEMBANGAN MODEL BISNIS DENGAN
MENGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC)
PADA RUMAH BATIK TULIS SALINGKA TABEL**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Program Sarjana di
Departemen Teknik Industri Universitas Andalas*



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

ABSTRAK

Industri tekstil berkembang dengan pesat, hal ini membuat setiap usaha untuk memperbaiki, meningkatkan dan memperkuat usahanya. Rumah Batik Tulis Salingka Tabek merupakan IKM yang memproduksi batik dan berlokasi di Koto Baru, Kabupaten Solok, Sumatra Barat. Dalam menjalankan bisnis, rumah batik memiliki model bisnis yang hanya dipikirkan saja dan tidak didokumentasikan. Beberapa elemen model bisnis yang mengalami kendala berupa kurang ditonjolkannya keunikan motif yang didesain sendiri, kurangnya mitra bisnis yang dimiliki, lemahnya sumberdaya baik itu sumberdaya manusia, intelektual, dan fisik. Kelemahan lainnya terdapat pada kurangnya jumlah pelanggan tetap, dan kurangnya inovasi yang dilakukan rumah batik. Oleh karena itu penelitian ini dilakukan untuk merancang model bisnis dengan strategi yang cocok untuk bisnis ini dengan memperhatikan kondisi internal dan eksternalnya. Penelitian ini akan dilakukan dalam tiga tahapan.

Tahapan pertama adalah mendeskripsikan model bisnis Rumah Batik Tulis Salingka Tabek yang sedang dijalankan. Pendeskripsian dibantu oleh 9 elemen Business Model Canvas (BMC) yaitu key partnerships, key activities, key resources, value proposition, customer relationship, channels, customer segments, cost structure, revenue streams. Tahapan kedua adalah mengevaluasi model bisnis dengan menggunakan metode SWOT yang berfungsi untuk menganalisis lingkungan internal eksternal bisnis, metode IFE – EFE untuk menentukan nilai lingkungan internal eksternal dan posisi kondisi bisnis, mengidentifikasi strategi yang sesuai dengan faktor internal dan eksternal bisnis, dan QSPM untuk memilih strategi yang akan digunakan. Tahapan ketiga adalah merancang model bisnis yang baru yang cocok dengan Rumah Batik Salingka Tabek.

Rumah batik memiliki 16 indikator kekuatan, 6 kelemahan, 22 peluang, dan 14 ancaman. Selanjutnya dengan nilai IFE 3,02 dan EFE 1,967 bisnis rumah batik berada di sel VII yaitu tumbuh. Alternatif strategi yang dirancang berdasarkan matriks SWOT terdiri dari strategi intensif, integrasi, dan diversifikasi. Berdasarkan perhitungan QSPM, strategi intensif memiliki nilai tertinggi yaitu 6,892 sehingga strategi intensif yang akan ditambahkan ke dokumen model bisnis yang akan dibuat. Strategi ini akan disesuaikan dengan elemen yang terdapat pada BMC, penambahan strategi tersebut berada pada elemen key partnerships, key activities, key resources, value proposition, customer relationship, channels, revenue streams

Kata Kunci: Rumah Batik Salingka Tabek, Business Model Canvas, QSPM, SWOT.

ABSTRACT

The textile industry is developing rapidly, this makes every effort to improve, improve and strengthen its business. Rumah Batik Tulis Salingka Tabek is an IKM that produces batik and is located in Koto Baru, Solok Regency, West Sumatra. In running a business, batik houses have a business model that is only thought of and not documented. Some elements of the business model that experience obstacles are in the form of a lack of highlighting the uniqueness of self-designed motives, lack of business partners owned, and weak resources, be it human, intellectual, or physical resources. Another weakness lies in the lack of regular customers, and the lack of innovation carried out by batik houses. Therefore, this research was conducted to design a business model with a suitable strategy for this business by taking into account its internal and external conditions. This research will be carried out in three stages.

The first stage is to describe the business model of Rumah Batik Tulis Salingka Tabek that is being carried out. The description is assisted by 9 elements of the Business Model Canvas (BMC), namely key partnerships, key activities, key resources, value propositions, customer relationships, channels, customer segments, cost structure, and revenue streams. The second stage is to evaluate the business model using the SWOT method which serves to analyze the external internal environment of the business, the IFE – EFE method to determine the value of the external internal environment and the position of business conditions, identify strategies that are by the internal and external factors of the business, and QSPM to select the strategy to be used. The third stage is to design a new business model that matches the Salingka Tabek Batik House.

The batik house has 16 indicators of strength, 6 weaknesses, 22 opportunities, and 14 threats. Furthermore, with an IFE value of 3.02 and EFE of 1,967, the batik house business is in cell VII, which is growing. Alternative strategies designed based on a SWOT matrix consist of intensive strategies, integration, and diversification. Based on the QSPM calculation, the intensive strategy has the highest value of 6,892 so the intensive strategy will be added to the business model document to be created. This strategy will be adjusted to the elements contained in the BMC, the addition of the strategy is in the elements of key partnerships, key activities, key resources, value propositions, customer relationships, channels, revenue streams

Keywords: Rumah Batik Salingka Tabek, Business Model Canvas, QSPM, SWOT