

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS IKM TAHU-TEMPE  
ARBAI DENGAN PENDEKATAN METODE *BUSINESS*  
*MODEL CANVAS***

**TUGAS AKHIR**

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



**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2023**

## ABSTRAK

*Kedelai merupakan komoditas pertanian yang sangat dibutuhkan di Indonesia. Sekitar 88% kedelai di Indonesia diolah menjadi tahu dan tempe. IKM Tahu-Tempe Arbai merupakan pabrik tahu dan tempe yang berada di Jorong Koto Kaciak, Nagari Pangian, Kecamatan Lintau Buo. IKM Tahu-Tempe Arbai memasarkan produknya ke pasar tradisional di Lintau Buo. Namun persaingan di pasar tradisional Kecamatan Lintau Buo cukup ketat, total ada lima pemasok tahu dan tempe. Kekurangan bahan baku dan kemampuan produksi yang terbatas juga menjadi hambatan bagi IKM Tahu Tempe Arbai untuk berkembang. Sehingga perlu dirumuskan strategi pemasaran baru bagi IKM Tahu-Tempe Arbai. Penerapan Business Model Canvas (BMC) pada IKM Tahu-Tempe Arbai dapat mengetahui kondisi aktual model bisnis IKM Tahu-Tempe Arbai saat ini dan memberikan pembaharuan atau inovasi model bisnis untuk kedepannya. Penelitian ini dimulai dengan pembuatan Business Model Canvas saat ini berdasarkan 9 elemen kunci Business Model Canvas. Selanjutnya melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan berdasarkan 9 elemen kunci Business Model Canvas yang dikombinasikan dengan analisis SWOT. Setelah dilakukan analisis SWOT, kemudian dilakukan tahap perumusan strategi yang terdiri dari tiga tahapan, yaitu tahap input (matriks IFE dan matriks EFE), tahap pencocokan (matriks SWOT dan matriks IE) dan yang terakhir yaitu tahap keputusan (QSPM). Pada tahap keputusan menggunakan Teknik QSPM didapatkan strategi utama untuk pengembangan pada IKM Tahu-Tempe Arbai untuk kemudian digambarkan pada Business Model Canvas usulan. Hasil matriks IE menunjukkan bahwa posisi IKM Tahu-Tempe Arbai berada pada sel IV yang artinya IKM Tahu-Tempe Arbai dalam keadaan tumbuh dan membangun. Strategi yang dapat dilakukan oleh IKM Tahu-Tempe Arbai berdasarkan hasil matriks SWOT yaitu strategi intensif, strategi integrasi, dan strategi diversifikasi. Setelah dilakukan perhitungan QSPM, didapatkan bahwa strategi utama yang dapat dijalankan oleh IKM Tahu-Tempe Arbai yaitu strategi intensif dengan total skor daya tarik sebesar 6,822. Strategi intensif inidigambarkan dalam model bisnis pada Business Model Canvas usulan.*

**Kata Kunci:** *Business Model Canvas, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, SWOT, QSPM*

## ABSTRACT

Soybean is an agricultural commodity that is needed in Indonesia. Around 88% of soybeans are processed into tofu and tempeh. IKM Tahu-Tempe Arbai is a tofu and tempeh factory located in Jorong Koto Kaciak, Nagari Pangian, Lintau Buo District. IKM Tahu-Tempe Arbai market their products to traditional markets around Lintau Buo. However, competition in the traditional markets of Lintau Buo District is quite tight, with a total of five suppliers of tofu and tempeh. Lack of raw materials and limited production capabilities are also obstacles for IKM Tahu-Tempe Arbai to develop its business. Therefore, the right business strategy planning is needed so that IKM Tahu-Tempe Arbai can improve and develop its business. This study aims to design a new business model at IKM Tahu-Tempe Arbai. This research begins with the creation of a Business Model Canvas today based on 9 key elements of the Business Model Canvas. The next step is to analyze the company's internal and external environment based on 9 key elements of the Business Model Canvas combined with SWOT analysis. After SWOT analysis, the strategy formulation stage is carried out consisting of three stages, namely the input stage (IFE matrix and EFE matrix), matching stage (SWOT matrix and IE matrix), and finally the decision stage (QSPM). In the decision stage using the QSPM Technique, the main strategy for the development of Tahu-Tempe Arbai IKM was obtained and then it was described in the proposed Business Model Canvas. IE matrix results show that the position of IKM Tahu-Tempe Arbai is in cell IV which means IKM Tahu-Tempe Arbai is in a state of growth and development. Strategies that can be carried out by IKM Tahu-Tempe Arbai are based on the results of the SWOT matrix, namely intensive strategy, integration strategy, and diversification strategy. After calculating the QSPM, it was found that the main strategy that could be carried out by IKM Tahu-Tempe Arbai was an intensive strategy with a total attractiveness score of 6,822. This intensive strategy is illustrated in the business model on the proposed Business Model Canvas.

**Keywords:** Business Model Canvas, IFE Matrix, EFE Matrix, IE Matrix, SWOT, QSPM

