

**PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK KULIT (JANGEK)  
KHAS SUMATERA BARAT  
(Studi Kasus: UMKM Kerupuk Jangek In Jepang)**

**TUGAS AKHIR**



**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2024**

**PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK KULIT (JANGEK)  
KHAS SUMATERA BARAT  
(Studi Kasus: UMKM Kerupuk Jangek In Jepang)**

**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  
2024**

## ABSTRAK

*Kerupuk jangek merupakan camilan khas Minangkabau, Sumatera Barat, yang terbuat dari kulit sapi yang dikeringkan dan dibumbui. UMKM In Jampang, berlokasi di Jalan Simpang Lamang, Balai Labuah Atas, Kecamatan Lima Kaum, Kota Batusangkar, merupakan salah satu produsen kerupuk jangek. Namun, usaha ini menghadapi penurunan penjualan yang disebabkan oleh peningkatan persaingan, pemasaran yang terbatas, loyalitas pelanggan yang menurun, dan kemajuan teknologi. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi bisnis baru guna meningkatkan penjualan kerupuk jangek di UMKM In Jampang.*

*Penelitian ini menggunakan metode Value Proposition Canvas (VPC) dan Business Model Canvas (BMC). Data dikumpulkan melalui wawancara terstruktur untuk mengidentifikasi pekerjaan, kesulitan, dan keuntungan yang diharapkan pelanggan. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis.*

*Hasil pemetaan Business Model Canvas saat ini menunjukkan beberapa area yang memerlukan perbaikan, terutama dalam segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aktivitas kunci, sumber daya kunci, struktur biaya, dan hubungan pelanggan. Analisis profil pelanggan mengidentifikasi pekerjaan, kesulitan, dan keuntungan spesifik yang diharapkan oleh pelanggan. Analisis SWOT mengungkapkan peluang signifikan untuk pertumbuhan bisnis dan ancaman yang perlu diatasi. Strategi bisnis yang diusulkan mencakup rekomendasi detail untuk meningkatkan proposisi nilai dan model bisnis, sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan kondisi pasar. Strategi pengembangan usaha alternatif lain berupa penerapan perluasan skala usaha dengan bentuk bisnis baru, yaitu berfokus pada proses packaging dan penjualan dalam pasar yang lebih besar dibandingkan pasar sebelumnya.*

**Kata Kunci:** Business Model Canvas, Kerupuk Jangek, Pengembangan Usaha, Strategi, Value Proposition Canvas

## ABSTRACT

Jangek crackers are a typical snack of Minangkabau, West Sumatra, which is made from dried and seasoned cowhide. MSMEs In Japang, located on street Simpang Lamang, Balai Labuah Atas, Lima Kaum District, Batusangkar City, is one of the producers of jangek crackers. However, the venture faces a decline in sales caused by increased competition, limited marketing, declining customer loyalty, and technological advancements. This research aims to develop a new business strategy to increase sales of jangek crackers in MSMEs In Japang.

This research uses the Value Proposition Canvas (VPC) and Business Model Canvas (BMC) methods. Data is collected through structured interviews to identify the work, difficulties, and benefits that customers expect. SWOT analysis is used to identify internal and external factors that affect a business.

The current Business Model Canvas mapping results show several areas that need improvement, especially in the customer segment, value proposition, channel, customer relationships, key activities, key resources, cost structure, and customer relationship. Customer profile analysis identifies specific jobs, pains, and gains expected by customers. SWOT analysis reveals significant opportunities for business growth and threats that need to be addressed. The proposed business strategy includes detailed recommendations to improve the value proposition and business model, according to customer needs and market conditions. Another alternative business development strategy is in the form of expanding the business scale with a new business form, which focuses on the packaging and sales process in a larger market than the previous market.

**Keywords:** Business Model Canvas, Business Development, Crackers Jangek, Strategy, Value Proposition Canvas

