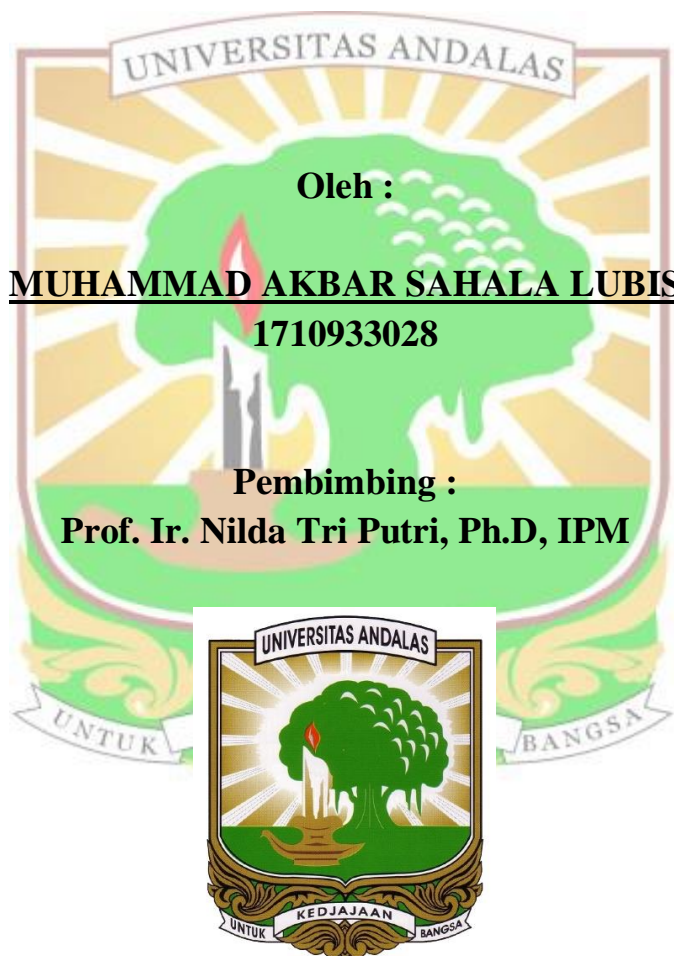


**PERANCANGAN MODEL BISNIS BARU MENGGUNAKAN  
*BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC)  
(Studi Kasus: Bolu Kemojo Insan Sukses)**

**TUGAS AKHIR**

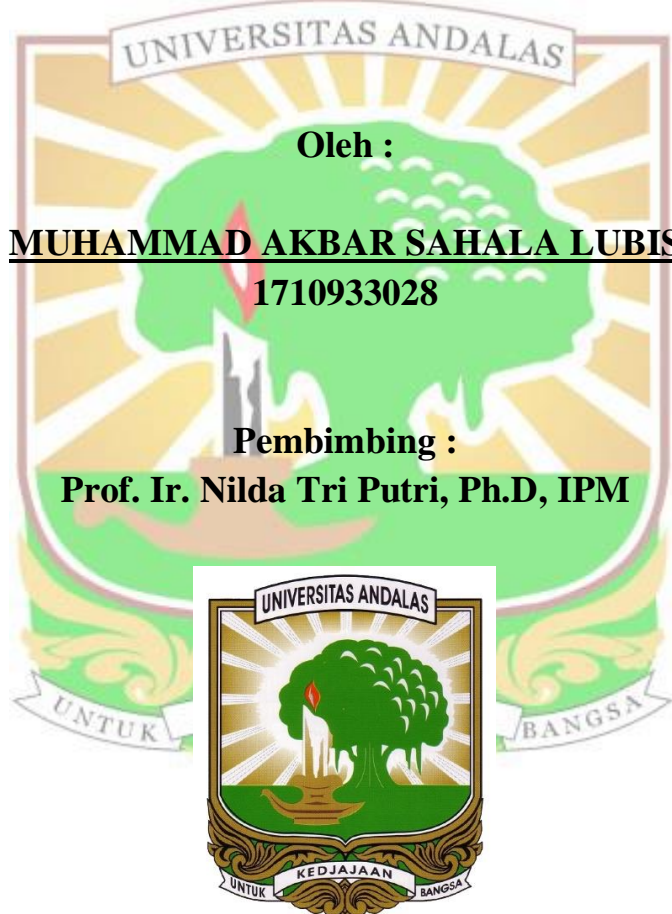


**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2021**

**PERANCANGAN MODEL BISNIS BARU MENGGUNAKAN  
BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)  
(Studi Kasus: Bolu Kemojo Insan Sukses)**

**TUGAS AKHIR**

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



**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2021**

## ABSTRAK

*Industri makanan dan minuman merupakan salah satu sektor industri pengolahan yang mengalami laju pertumbuhan dengan memberikan kontribusi sebesar 5,49% terhadap Produk Domestik Bruto Regional (PDRB) Riau 2019. Hal ini menunjukkan bahwa industri makanan dan minuman mengalami perkembangan yang cukup pesat karena peluang bisnis yang cukup menjanjikan. Tingginya potensi pada industri makanan dan minuman mengakibatkan terjadinya persaingan bisnis yang semakin ketat. Oleh karena itu, setiap industri makanan dan minuman perlu melakukan transformasi model bisnis dengan mengembangkan berbagai inovasi strategi keunggulan bersaing untuk memenangkan pasar dan menyesuaikan perkembangan lingkungan yang terjadi. Insan Sukses merupakan salah satu usaha yang memproduksi dan menjual bolu kemojo. Sebagai usaha yang bergerak dibidang bisnis kuliner tradisional tentunya memiliki peluang dengan pangsa pasar yang meningkat akibat peningkatan populasi penduduk serta program pariwisata yang dicanangkan pemerintah. Namun, Insan Sukses dalam menjalankan proses bisnisnya memiliki beberapa kendala diantaranya fluktuasi laju inflasi yang menyebabkan kenaikan harga bahan baku, lokasi usaha yang sulit dijangkau, persaingan dari usaha dengan produk sejenis yang meningkat, menurunnya daya beli pelanggan, serta mitra retailer yang berkurang. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk merancang model bisnis baru pada Insan Sukses dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) yang dilakukan dalam tiga tahapan.*

*Tahapan pertama yaitu menggambarkan model bisnis Insan Sukses saat ini menggunakan BMC. Tahapan kedua yaitu mengevaluasi model bisnis saat ini dengan melakukan analisis lingkungan melalui kuesioner SWOT dan merancang strategi pengembangan bisnis yang tepat. Perancangan strategi yang dilakukan terdiri dari tahap input (matriks IFE dan matriks EFE), tahap pencocokan (matriks SWOT dan matriks IE) dan tahap keputusan (kuesioner QSPM). Hasil matriks IE menunjukkan posisi Insan Sukses pada sel II yaitu tumbuh dan membangun. Alternatif strategi yang didapatkan berdasarkan hasil matriks IE dan matriks SWOT yaitu strategi intensif, integrasi, dan diversifikasi. Berdasarkan hasil QSPM maka strategi intensif yang ditambahkan ke model bisnis baru Insan Sukses dengan total skor daya tarik tertinggi sebesar 7,08. Tahapan terakhir dari penelitian ini yaitu penggambaran model bisnis baru ke dalam Business Model Canvas usulan dengan menambahkan beberapa aspek pada elemen value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure.*

**Kata Kunci:** *Bolu Kemojo, Business Model Canvas, QSPM, Strategi Intensif, SWOT*

## ABSTRACT

The food and beverage industry is one of the processing industry sectors that is experiencing growth by contributing 5.49% to Riau's 2019 Regional Gross Domestic Product (PDRB). This shows that the food and beverage industry has developed quite rapidly due to the quite promising business opportunities. The high potential in the food and beverage industry results in a fierce business competition. Therefore, every food and beverage industry needs to transform its business model by developing various competitive advantage strategy innovations to win the market and adapt to environmental developments. Insan Sukses is one of the businesses that produces and sells *kemojo* cake. As a business that is engaged in the traditional culinary business, it obviously has the opportunities with an increasing market share due to an increase in population and tourism programs launched by the government. However, Insan Sukses carry out their business processes with several obstacles including fluctuations in the rate of inflation which causes an increase in raw material prices, business locations that are difficult to reach, increased competition from businesses with similar products, decreased buying interest of customers, and reduced retailer partners. Therefore, this research was conducted with the aim of designing a new business model for Insan Sukses by using the Business Model Canvas (BMC) which was carried out in three stages.

The first stage is to describe the current Insan Sukses business model by using BMC. The second stage is to evaluate the current business model by conducting an environmental analysis through a SWOT questionnaire and designing an appropriate business development strategy. The strategy design consists of the input stage (IFE matrix and EFE matrix), the matching stage (SWOT matrix and IE matrix) and the decision stage (QSPM questionnaire). The IE matrix results show the position of Insan Sukses in cell II which is growing and developing. The alternative strategies obtained are based on the results of the IE matrix and the SWOT matrix which is the intensive strategy, integration, and diversification. Based on the QSPM results, an intensive strategy was added to the new Insan Sukses business model with the highest total attractiveness score of 7.08. The final stage of this research is the depiction of a new business model into the proposed Business Model Canvas by adding several aspects to the elements of value proposition, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, and cost structures.

**Keywords:** *Kemojo* Cake, Business Model Canvas, QSPM, Intensive Strategy, SWOT