

PENGEMBANGAN BISNIS TRANSPORTASI CV. PP SERVICES DENGAN MENGUNAKAN PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS

TRANSPORTATION BUSINESS DEVELOPMENT OF CV. PP SERVICES USING BUSINESS MODEL CANVAS APPROACH

Arvelianto Muhammad Taqwatama¹, Ir. Budhi Yogaswara, M.T.², Ir. Sinta Aryani, MAIS.³

^{1,2,3}Program Studi Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Telkom University
¹floodsong@gmail.com, ²byogas@telkompdc.com, ³sintaaryani@yahoo.com

Abstrak

CV. PP Services didirikan pada tahun 2005 melihat adanya peluang bisnis dengan memanfaatkan moda transportasi truk. CV. PP Services merupakan perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh keluarga pendirinya dan tergolong sebagai FBE (*Family Business Enterprise*). Bisnis utama dari CV. PP Services sendiri adalah penyedia jasa angkutan barang dengan moda transportasi truk yang meliputi kegiatan *loading / unloading* dan *delivery*. Saat ini truk yang beroperasi di bawah bendera CV. PP Services dapat digolongkan menjadi 3 jenis truk berdasarkan sumbu rodanya yaitu engkel, *double engkel*. Penelitian ini bertujuan untuk merancang *business model canvas* usulan guna menciptakan proporsi nilai, mengembangkan sumber daya, serta meningkatkan arus pendapatan dari CV. PP Services. Hasil dari penelitian ini adalah adanya sembilan komponen model bisnis CV. PP Services. Kesembilan komponen model bisnis tersebut yang pertama adalah pasar sasaran yang dituju oleh CV. PP Services. Kedua, proposisi nilai yang ditawarkan. Ketiga, saluran yang digunakan. Keempat, hubungan pelanggan. Kelima, arus pendapatan. Keenam, sumber daya yang harus dimiliki. Ketujuh, kegiatan utama yang harus dilakukan. Kedelapan, mitra yang harus dimiliki. Kesembilan, struktur biaya yang harus dikeluarkan.

Kata kunci : Bisnis Transportasi, *Business Model Canvas*, Inovasi Model Bisnis

Abstract

CV. PP Services was established in 2005 saw the existence of business opportunities by utilizing truck transportation mode. CV. PP Services is a company owned and managed by its founding family and classified as FBE (*Family Business Enterprise*). The main business of CV. PP Services itself is a provider of freight services with trucking mode which includes *loading / unloading* and *delivery* activities. Currently trucks operating under the banner of CV. PP Services can be classified into 3 types of trucks based on the axis of his ankles, *double ankles*, and *tronton*. The three types of trucks are able to accommodate a maximum load weight of 5 tons to 20 tons. This study aims to design a *business model canvas* proposal to create the proportion of value, develop resources, and increase the revenue flow from CV. PP Services. The result of this research is nine component of CV business model. PP Services. The nine components of the business model are the first targeted target market by CV. PP Services. Second, the proposition of value offered. Third, the channel used. Fourth, customer relations. Fifth, income stream. Sixth, a must-have resource. Seventh, the main activity yang must be done. Eighth, a must-have partner. Ninth, the cost structure to be incurred.

Keywords: Business Model Canvas, Business Model Innovation, Transportation Business

1. Pendahuluan

Sektor pengangkutan dan pergudangan merupakan salah satu sektor kunci dari Produk Domestik Bruto (PDB) di Indonesia yang menunjukkan tren positif pada tahun 2016 (Bank Indonesia, 2016). Menurut Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (2016), terdapat beberapa sektor PDB Indonesia yang diproyeksikan tumbuh secara drastis di tahun 2017 salah satunya adalah sektor transportasi yang diproyeksikan tumbuh sekitar 8,2 % hingga 9,0%. Prospek yang baik menyebabkan banyaknya perusahaan / pengusaha perorangan yang mendirikan usaha pada sektor pergudangan dan pengangkutan, sehingga terjadi persaingan yang ketat di Indonesia. Pendapat tersebut didukung oleh data Sensus Ekonomi yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (2016) yang menyatakan bahwa jumlah pelaku bisnis pada lapangan usaha pengangkutan dan pergudangan di wilayah DKI Jakarta dan Bekasi meningkat sebanyak 100% dalam jangka waktu 10 tahun.

Salah satu perusahaan yang bergerak di sektor pengangkutan dan pergudangan adalah CV. PP Services. CV. PP Services didirikan pada tahun 2005 melihat adanya peluang bisnis dengan memanfaatkan moda transportasi truk. Bisnis utama dari CV. PP Services sendiri adalah penyedia jasa angkutan barang dengan moda transportasi truk yang meliputi kegiatan *loading / unloading* dan *delivery*. Saat ini truk yang beroperasi di bawah bendera CV. PP Services dapat digolongkan menjadi 3 jenis truk berdasarkan sumbu rodanya yaitu engkel, *double engkel*, dan *tronton*.

Ketatnya persaingan dalam sektor pengangkutan dan pergudangan menuntut CV. PP Services untuk melakukan inovasi pada setiap aspek perusahaan.

Langkah konkret yang akan dilakukan penulis adalah melakukan inovasi pada model bisnis CV. PP Services dengan tujuan menciptakan nilai, meningkatkan penghasilan laba perusahaan, dan meningkatkan keunggulan sumber daya

yang dimiliki, agar CV. PP Services dapat terus mengoptimalkan potensi pasar pada segmen pelanggan yaitu industri otomotif.

Dengan menggunakan pendekatan Business Model Canvas penulis akan lebih mudah dalam mengambil keputusan di perusahaan untuk melihat hubungan logis antara komponen dalam bisnis, sehingga dapat menghasilkan nilai bagi konsumen dan nilai perusahaan. Selain itu, Business Model Canvas dapat digunakan untuk membantu menguji pasar dan asumsi yang digunakan saat mengembangkan bisnis. Dan yang terakhir, Business Model Canvas dapat digunakan untuk menunjukkan bagaimana radikal perubahan dilakukan dan konsekuensi yang dihadapi perusahaan.

Tujuan penelitian ini adalah mendesain *Business Model Canvas* usulan untuk CV. PP Services.

2. Dasar Teori dan Metodologi

2.1 Business Model Canvas

Business Model Canvas adalah sebuah alat bantu untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnis untuk menghasilkan keuntungan melalui peta sembilan blok dasar (Osterwalder dan Pigneur, 2014). Dalam buku *Business Model Generation* karya Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur menjelaskan bahwa sesungguhnya perusahaan mampu memberikan respon yang cepat terhadap keinginan pelanggan dengan memberikan nilai-nilai terbaik yang ada dalam perusahaan, hal tersebut tercermin dalam *Business Model Canvas* dengan menyusun sembilan blok bangunan yang disusun menjadi satu. Ditampilkan dalam satu lembar kanvas yang berisi peta sembilan elemen (kotak) yaitu *Customer Segments*, *Value Proposition*, *Channels*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure*

2.2 Moment of Truth

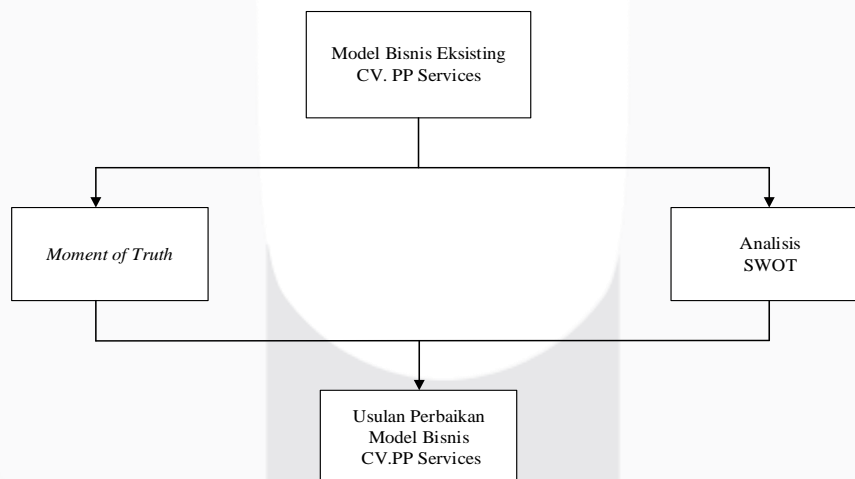
Moment of truth adalah titik interaksi pelayanan antara *customer* (pelanggan) dengan bisnis Anda. Dalam mengelola *moment of truth*, Anda harus ingat bahwa pelanggan sangat detail dalam melihat atau merasakan segala sesuatu. (Carlzon, 2010).

2.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strenghts*, *Weaknesses*, *Opportunities*, *Threats*) adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis (Wikipedia, 2013).

2.4 Metodologi

Metodologi penelitian merupakan tahap-tahap penelitian yang sistematis untuk membantu penelitian agar terarah sesuai dengan tujuan. Model konseptual penelitian dirumuskan berdasarkan tahap pengolahan data dengan menggunakan metode *Business Model Canvas*.



Gambar 2.1 Model Konseptual

Penelitian ini diawali dengan mengidentifikasi model bisnis yang saat ini diterapkan oleh CV. PP Services. Setelah melakukan identifikasi model bisnis CV. PP Services selanjutnya dilakukan evaluasi model bisnis. Evaluasi model bisnis dilakukan dalam 2 cara yaitu Moment of Truth dan analisis SWOT. Moment of Truth digunakan untuk mengetahui persepsi positif dan negatif terhadap jasa pengangkutan barang dengan moda transportasi truk yang diberikan CV. PP Services. Sedangkan analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman bagi CV. PP Services berdasarkan 9 blok Business Model Canvas. Setelah identifikasi dan evaluasi model bisnis eksisting dilakukan, selanjutnya dibuat usulan model bisnis CV. PP Services dengan menggunakan metode Business Model Canvas.

3. Pembahasan

3.1 Business Model Canvas Eksisting

Berdasarkan data internal CV. PP Services, telah dijabarkan sembilan blok dari *Business Model Canvas* yang saat ini diimplementasikan oleh CV. PP Services. Berikutnya, peta model bisnis eksisting CV. PP Services akan dijelaskan pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1 *Business Model Canvas* Eksisting

3.2 Analisis SWOT

Evaluasi menggunakan analisis SWOT yang mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan secara internal dan peluang serta ancaman yang menjadi faktor eksternal yang berpengaruh. Data hasil kuesioner yang telah didapatkan dari 3 orang responden yaitu 2 orang pengurus CV. PP Services dan 1 orang kunsultan CV. PP Services, akan dilakukan perhitungan bobot dan ratingnya menggunakan Metode Borda. Berikut pada Tabel 3.1 akan dijelaskan rekapitulasi analisis SWOT yang didapatkan dari perhitungan *rating* setiap pernyataan pada variabel *Business Model Canvas*.

Tabel 3.1 Rekapitulasi Analisis SWOT

Elemen	Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
Value Propositions	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proposisi nilai yang ditawarkan CV. PP Services sesuai dengan kebutuhan pelanggan ($\bar{x} = 0,16$) 2. Pelanggan puas dengan proposisi nilai layanan yang ditawarkan CV. PP Services 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proposisi nilai yang ditawarkan CV. PP Services tidak unik dan belum mengadaptasi tren teknologi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. CV. PP Services dapat melakukan inovasi pada proposisi nilai yang ditawarkan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proposisi nilai CV. PP Services kurang unggul dari pesaing 2. CV. PP Services tidak dapat memenuhi kebutuhan tambahan pelanggan 3. Jasa yang diberikan CV. PP Services memiliki substitusi
Customer Segments	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelanggan CV. PP Services tergolong loyal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah pesaing dalam segmen pelanggan CV. PP Services banyak 	<ol style="list-style-type: none"> 1. CV. PP Services mendapatkan manfaat dari segmen pasar yang berkembang 2. CV. PP Services memiliki peluang untuk mengakuisisi perusahaan pelanggan baru 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing berkembang dengan baik dan meningkat pasarnya
Channels	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saluran yang digunakan CV. PP Services efisien 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saluran belum menjangkau perusahaan pelanggan lainnya yang berada di dalam segmen pelanggan CV. PP Services 2. Saluran CV. PP Services kurang beragam jenisnya 	<ol style="list-style-type: none"> 1. CV. PP Services dapat menambah jenis saluran 2. CV. PP Services dapat menyelaraskan saluran (promosi) dan segmen pelanggan dengan lebih baik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing memiliki saluran yang beragam

Elemen	Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
Customer Relationships	1. Hubungan dengan pelanggan terjalin dengan baik	1. Jenis hubungan pelanggan yang diterapkan tidak dapat meningkatkan penjualan jasa 2. Layanan prioritas untuk pelanggan istimewa belum tersedia	1. CV. PP Services dapat mempererat hubungannya dengan pelanggan 2. CV. PP Services dapat menemukan saluran-saluran mitra baru lainnya	1. CV. PP Services tidak dapat melayani segmen pelanggan baru
Revenue Streams	1. Pendapatan CV. PP Services berkelanjutan	1. CV. PP Services mengeluarkan biaya... sebelum mendapatkan pendapatan. 2. Pendapatan CV. PP Services bergantung kepada satu jenis pendapatan	1. CV. PP Services memiliki peluang mendapatkan keuntungan baik secara internal atau dengan mitra	1. CV. PP Services tidak dapat menciptakan atau menambahkan arus pendapatan lain
Key Activities	1. Aktivitas kunci CV. PP Services menunjang proposisi nilai yang ditawarkan	1. Aktivitas kunci CV. PP Services mudah ditiru pesaing	1. CV. PP Services dapat menstandarisasikan beberapa aktivitas kuncinya	1. Aktivitas kunci dapat menurun kualitasnya
Key Resources	1. Sumber daya utama CV. PP Services (truk dan supir) sudah memenuhi persyaratan pelanggan untuk beroperasi 2. Sumber daya utama CV. PP Services (karyawan) dapat menjalankan aktivitas operasional dengan baik	1. Sumber daya utama CV. PP Services belum mengadaptasi tren teknologi	1. CV. PP Services dapat mengadaptasi tren teknologi pada sumber daya utama	1. CV. PP Services tidak memiliki sumber daya utama yang lebih baik, yang diperoleh dari mitra

Elemen	Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
Key Partnerships	1. Mitra utama dapat membantu CV. PP Services dalam menjalankan aktivitas utamanya	1. CV. PP Services tidak selektif dalam memilih mitra utama 2. Mitra utama CV. PP Services belum memenuhi seluruh kebutuhan CV. PP Services	1. Mitra dapat membantu CV. PP Services menjangkau pelanggan dengan lebih baik 2. Terdapat peluang kerjasama yang saling menguntungkan dengan mitra	1. Mitra dapat mengakuisisi perusahaan pelanggan CV. PP Services
Cost Structures	1. Nominal biaya pengeluaran dapat diprediksi	1. Penjadwalan biaya keluar belum tersedia	1. CV. PP Services dapat meminimalisirkan biaya yang keluar	1. Ada biaya yang mengancam karena tumbuh lebih cepat dari pada pendapatannya.

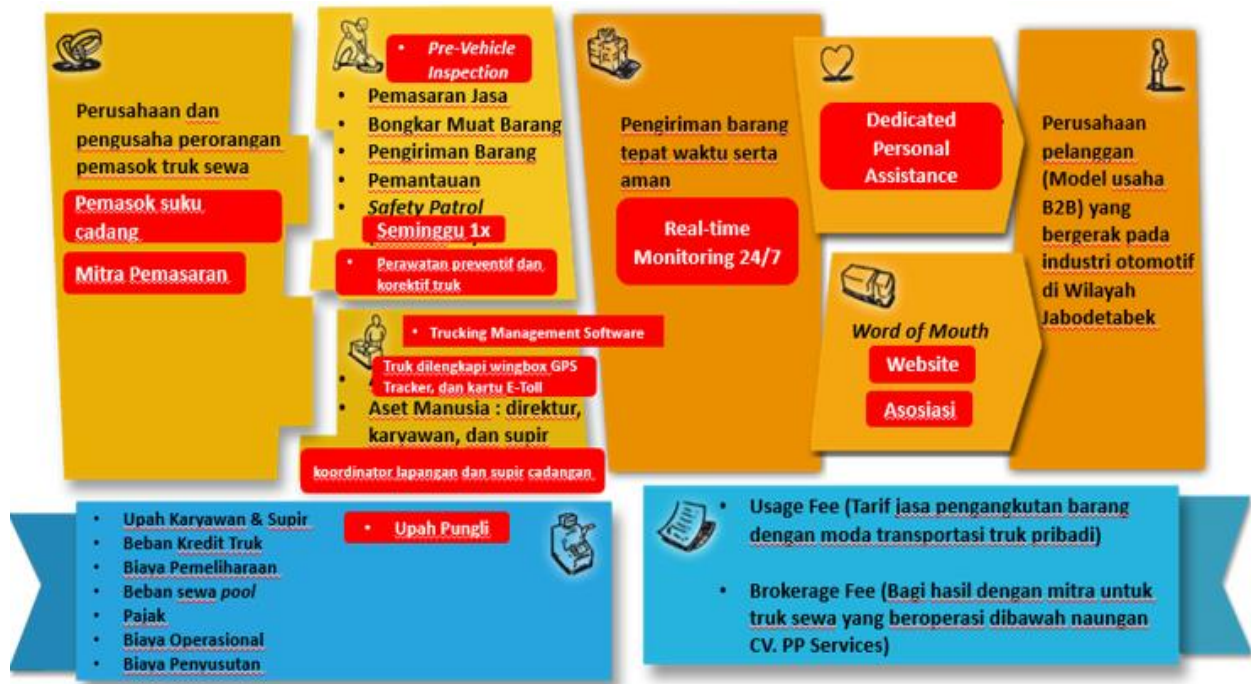
3.3 Moment of Truth

Data *Moment of Truth* didapatkan melalui wawancara dengan metode *depth interview* terhadap tiga perusahaan pelanggan CV. PP Services dengan menggunakan beberapa penggunaan dimensi :

Tabel 3.2 Rekapitulasi *Moment of Truth* Pelanggan

Dimensi	Moment of Truth	
	Positif	Negatif
Alat Produksi (Infrastructure)	1. Spesifikasi truk sudah sesuai (tonase, sumbu, warna, dll) 2. Kondisi box layak pakai (bersih dan tidak ada bocor) 3. Umur ekonomis kendaraan baru terpakai 6 tahun	1. Kebanyakan truk belum menggunakan <i>wingbox</i> 2. Tidak ada truk cadangan 3. Perawatan preventif truk kurang intensif 4. <i>Pre-Vehicle Inspection</i> belum diberlakukan
Sumber Daya Manusia (Infrastructure dan Customer Interface)	1. Karyawan dan supir melayani pelanggan dengan baik 2. APD supir sudah lengkap (<i>safety helmet</i> , rompi, <i>safety shoes</i> , <i>safety glasses</i> , sarung tangan) 3. Seluruh supir sudah memiliki SIM dan SIO <i>forklift</i> 4. Seluruh supir memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun	1. Tidak ada supir cadangan 2. Supir tidak membudayakan " <i>Stop, Call, and Wait</i> " ketika menghadapi masalah 3. Tidak ada karyawan yang bertugas sebagai koordinator lapangan 4. Tidak memiliki montir khusus untuk menangani truk CV. PP Services
Proses Bisnis (Value Propositions dan Infrastructure)	1. Pengiriman barang tepat waktu 2. Proses <i>loading / unloading</i> barang sudah sesuai dengan SOP 3. Barang dan <i>pallet</i> aman (tidak rusak dan hilang) pada saat proses pengiriman dan <i>loading / unloading</i>	1. <i>Monitoring</i> supir dan truk hanya 1 <i>shift</i> 2. Tidak ada pengawasan langsung terhadap supir di lapangan 3. <i>Safety patrol</i> kurang rutin
Teknologi (Infrastructure)	-	1. <i>GPS Tracker</i> belum tersedia pada truk

3.4 Business Model Canvas Usulan



Gambar 3.2 Business Model Canvas Usulan

4 Kesimpulan

Dalam hasil inovasi Business Model Canvas pada CV. PP Services, key resources yang dimiliki berupa aset fisik, aset manusia, aset intelektual, dan aset finansial menjadi driver untuk penyempurnaan elemen yang lain pada Business Model Canvas. Terdapat beberapa point yang bertambah di beberapa elemen Business Model Canvas CV. PP Services, yaitu antara lain :

1. Pada blok *Customer Segments* tidak ada perubahan, namun terdapat 3 perusahaan yang dapat menjadi pelanggan CV. PP Services selanjutnya, yaitu PT. Toyota Astra Motor, PT. Daimlerchrysler Indonesia, dan ADR Group.
2. Pelayanan berupa pemantauan truk dan supir secara *real-time* dalam 24 jam ditambahkan ke dalam blok *Value Propositions*
3. Perubahan pada blok *Customer Relationship* menjadi *Dedicated Personal Assistance*
4. Penambahan *website* dan bergabung dalam asosiasi pada blok *Channel*
5. Meningkatkan arus pendapatan dari kedua komponen *Revenue Streams*
6. Penambahan aktivitas kunci berupa perawatan preventif terjadwal dan perawatan korektif terhadap truk, *pre-vehicle inspection*, serta mengintensifkan *safety patrol* menjadi 1 kali dalam 1 minggu pada blok *Key Activities*
7. Penambahan mitra perusahaan berupa mitra penyalur pemasaran serta bengkel, pemasok suku cadang, pemasok ban, dan pemasok box ke dalam blok *Key Partnership*
8. Penambahan sumber daya utama pada blok *Key Resources* berupa :
 - a. 1 orang yang bertugas sebagai koordinator lapangan
 - b. 3 orang supir cadangan (*outsourse*)
 - c. Instalasi *wingbox* pada setiap truk
 - d. Instalasi *GPS Tracker* pada setiap truk
 - e. Instalasi *Trucking Management Software* yang terintegrasi pada komputer perusahaan
9. Penambahan upah pungli sebagai *variable cost* pada blok *Cost Structure*

Daftar Pustaka

- [1] Chesbrough, Henry. dan Rosenbloom, Richard S., 2002. The Role Business Model in Capturing Value from Innovation : Evidence from Xerox Corporation's Technology Spinoff Companies. *Industrial and Corporate*, 11(3), 529-555.
- [2] Osterwalder, A., Pigneur Y., dan Tucci, Christopher L.. 2005. *Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of The Concept*, *Communications of AIS*, 15(5).

[3] Osterwalder, A., dan Pigneur Y., 2010. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*,. New Jersey : John Wiley & Sons, Inc.

[4] Osterwalder, A., & Pigneur, Y.2014. *Business Model Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

