

IMPLEMENTASI BISNIS MODEL KANVAS SEBAGAI STRATEGI USAHA BISNIS PADA KUSUMA CATERING CIKARANG

IMPLEMENTATION OF BUSINESS MODEL CANVAS AS A BUSINESS STRATEGY IN KUSUMA CATERING CIKARANG

ABSTRAK

Pada era globalisasi ini, persaingan bisnis semakin ketat. Industri makanan merupakan industri yang paling prospektif di Indonesia maupun dunia. Karena suatu sifatnya yang berkaitan dengan kebutuhan pokok. Seiring dengan berkembangnya berbagai usaha kuliner saat ini terdapat pula beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha kuliner seperti dari eksternal dan internal usaha. Penelitian ini bertujuan untuk memetakan proses bisnis Kusuma *Catering* menggunakan sembilan blok bisnis model kanvas rekomendasi yang dapat menyelesaikan masalah yang ada, dan membuat analisis SWOT untuk melihat dimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari bisnis Kusuma *Catering*. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa model bisnis perlu adanya perbaikan pada blok *key activities* dengan menambahkan menjaga standar kualitas dan *controlling product*, *key resources* dengan menjaga stok bahan baku, *customer relationship* dengan mengikuti *event* dan *pameran*, *channel* dengan menambahkan facebook dan website resmi, *customer segment* dengan menambahkan semua *event* atau acara.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Bisnis Model Kanvas, Model Bisnis

Muhammad Brama Dwi Vito¹, Dr. Hendrati Dwi Mulyaningsih, S.E., M.M²

¹Prodi Administrasi Bisnis, Fakultas Komunikasi dan Bisnis, Universitas Telkom

¹muhammad.brama05@gmail.com, ²hendratidwim@telkomuniversity.ac.id

ABSTRACT

In era of globalization business competition is getting tighter. The food industry is the most prospective industry in Indonesia and the world, because of its nature related to basic needs. Along with the development of various culinary businesses today there are also several problems faced by culinary business owners such as from external and internal businesses. This research is intended to map the business process of Kusuma Catering using nine blocks of business model canvas that can solve existing problems, and make SWOT analysis to see where the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of Kusuma Catering business. The results of this study suggest that the business model needs to be improvement in key activities by adding to maintaining quality standards and controlling products, key resources by maintaining raw material stocks, customer relationships by participating in events and exhibitions, channels by adding facebook and official websites, customer segment by adding all events or events.

Keywords: SWOT Analysis, Business Model Canvas, Business Model

1. PENDAHULUAN

Kusuma *Catering* merupakan salah satu Perusahaan Dagang yang bergerak di bidang jasa *Catering* yang di dirikan oleh Ibu R.A Siti Sudiati Saleha. Berdiri di Cikarang, Jababeka, daerah ini merupakan daerah yang strategis untuk sebuah usaha *Catering* karena merupakan kawasan industri yang terdapat banyak pabrik Seiring dengan berkembangnya berbagai usaha kuliner saat ini terdapat pula beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha kuliner seperti dari eksternal dan internal usaha. Permasalahan dari internal pemilik usaha ialah seperti pengelolaan keuangan, pembukuan cash-flow, investasi, pengolahan produk yang lebih inovatif, kekurangan modal awal, serta kekurangan tenaga kerja yang terampil. Sisi lain permasalahan yang timbul dari eksternal usaha kuliner, apalagi banyak juga usaha-usaha *Catering* yang menyajikan menu yang sama.

Tabel 1.1

Hasil Penjualan Periode Juni-November 2018

AKUMULASI PENJUALAN KUSUMA <i>CATERING</i> PERIODE JUNI 2018-NOVEMBER 2018	
Nama Perusahaan/Pabrik	Total Pesanan (Box)
PT Cooling	858
PT BJI	7.109
Genero	2427
Grand Dynamica	1096
PT Megatama	5.692
PT Webforge	741
PT OTICS	1540
PT Nihon	6.262
TOTAL	25725

Penggunaan Bisnis Model Kanvas dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis Kusuma *Catering* dan hubungan yang terjadi antar-blok dengan cara yang lebih atraktif. Bisnis Model Kanvas juga membantu Kusuma *Catering* untuk mengenali apa yang menjadi *value proposition* perusahaan, serta bagaimana membangun dan menjalankan *key activitie* dan *key resources* dalam menciptakan *value proposition* dan mendapatkan revenue streams, memahami bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan Kusuma *Catering* dapat dikomunikasikan dengan baik kepada konsumen hingga sampai ketangan konsumen untuk dikonsumsi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Strategi

Rangkuti (2013:183) berpendapat bahwa strategi adalah perencanaan induk yang komprehensif, yang menjelaskan bagaimana perusahaan akan mencapai semua tujuan yang telah ditetapkan berdasarkan misi yang telah ditetapkan sebelumnya.

2.2 Manajemen Strategi

Menurut Kuncoro (2006:7), Manajemen strategi terdiri dari analisis, keputusan, dan aksi yang diambil organisasi untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif.

2.3 Model Bisnis

Menurut Alexander dan Yves (Osterwalder & Pigneur, *Business Model Generation*, 2012) adalah gambar dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai.

2.4 Bisnis Model Kanvas

Elemen bisnis model kanvas:

- a. *Customer Segments* (Segmen Pelanggan),
- b. *Value Propositions* (proposisi nilai),
- c. *Channel* (Saluran),
- d. *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan),
- e. *Revenue Streams* (Arus Pendapatan),
- f. *Key Resources* (Sumber Daya Utama),
- g. *Key Activities* (Aktivitas Kunci),
- h. *Key Partnerships* (Kemitran Utama), dan
- i. *Cost Structure* (Struktur Biaya).

2.5 Analisis SWOT

Menurut Richard L. Daft dalam Dian Jingga Permana (2015:313) menegaskan bahwa analisis SWOT adalah mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan.

3 METODE PENELITIAN

3.1 Paradigma Penelitian

Paradigma yang digunakan dalam penelitian ini yaitu paradigma kualitatif deskriptif.

3.2 Subjek dan Objek Penelitian

3.2.1 Subjek Penelitian

Subjek penelitian dalam penelitian ini yaitu pihak internal Kusuma *Catering*.

3.2.2 Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini yaitu Kusuma *Catering* Cikarang.

3.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian berada di Kusuma Katering Cikarang yaitu di Jalan Panda 3 Blok D7/1 Cikarang Pusat.

3.4 Unit Analisis Penelitian

- a. Observasi/Penelitian Lapangan
- b. Wawancara
- c. Dokumentasi/Telaah Dokumen
- d. Studi Pustaka

3.5 Teknik Keabsahan Data

- a. Uji *Credibility*
- b. Uji *Transferability*
- c. Uji *Depandability*
- d. Uji *Confirmability*

4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHSAN

- a. *Key Partners*. PT Mitra Alam Selaras, CV Bintang Mas, PT Genero, PT Megatama, PT Nihon, PT OTICS, PT Webforge, Dealer Honda Cikarang.
- b. *Key Activities*. Proses pembelian dan penyediaan bahan baku sampai menjadi sebuah product, proses *packaging*, *controlling*, dan distribusi.
- c. *Key Resource*. Sumber daya yang dimiliki Kusuma *Catering* yaitu hanya Sumber Daya Manusia (SDM).
- d. *Value Proposition*. Kusuma *Catering* memiliki produk yang murah, sehat dan packaging yang menarik. *Brand* Kusuma *Catering* di Cikarang juga sudah terkenal.
- e. *Customer Relationship*. Kusuma *Catering* promosi dengan mengajukan proposal ke perusahaan dan juga memiliki sosial media yaitu instagram.
- f. *Channel*. Saluran yang digunakan yaitu melalui Mitra *Catering*, penjualan online dan *word of mouth*.
- g. *Customer Segments*. Konsumen dari Kusuma *Catering* yaitu pabrik-pabrik maupun perusahaan yang membutuhkan jasa *catering*.
- h. *Revenue Stream*. Sumber pendapatan hanya dari penjualan dan kisaran pendapatan perbulan yaitu antara 160 juta sampai 180 juta.
- i. *Cost Structure*. Biaya yang dikeluarkan untuk biaya operasional, SDM, dan *fix cost* lainnya.

<p>THREATS (T) / Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan usaha sejenis 2. Selera konsumen yang variatif 3. Harga kompetitor yang bersaing 	<p>STRATEGY (ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Selalu menjaga kualitas produk 2. Rutin untuk memberikan promosi-promosi yang menarik. 3. Pemasaran lebih intens melalui sosial media dan <i>word of mouth</i> . 	<p>STRATEGY (WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti <i>event</i> pameran agar nama Kusuma <i>Catering</i> lebih di kenal lagi oleh masyarakat khususnya masyarakat Cikarang. 2. Melakukan pencatatan secara detail dan menggunakan teknologi untuk mempermudah proses pencatatan.
--	---	---

Rekomendasi Bisnis Model Kanvas yang baru untuk Kusuma *Catering*.

Tabel 4.3
Usulan Bisnis Model Kanvas untuk Kusuma *Catering*



5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Terdapat 5 elemen yang ditambahkan, yaitu:

- Key Activities*, dari hasil evaluasi diusulkan menjaga standar kualitas dan *controlling product*.
- Key Resource*, dari hasil evaluasi diusulkan menjaga stok bahan baku.
- Customers Relationship*, dari hasil evaluasi diusulkan mengikuti *event* atau pameran, dan melakukan promo.

- d. *Channel*, dari hasil evaluasi diusulkan untuk menambah saluran melalui media sosial yaitu Facebook dan website resmi.
- e. *Customer Segment*, dari hasil evaluasi diusulkan untuk memperluas segmen pelanggan menjadi ke segala event ataupun acara yang membutuhkan jasa *catering*.

5.2 Saran

- a. Kusuma *Catering* dalam melakukan pencatatannya sebaiknya menggunakan teknologi sehingga menghindari terjadinya kesalahan dalam pencatatan serta dapat meminimalisir terjadinya perbedaan catatan yang dimiliki Kusuma *Catering* ataupun pihak konsumen.
- b. Diharapkan bisnis Kusuma *Catering* dapat menjadikan bisnis model kanvas sebagai acuan dalam menjalankan bisnisnya agar kedepannya dapat lebih terarah.
- c. Kusuma *Catering* sebaiknya mendirikan cabang diluar Cikarang agar dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Aan Komariah dan Djam'an Satori. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Alvino Regi. (2017). *Perancangan Model Bisnis Ayam Kashibu Menggunakan Bisnis Model Kanvas*. Bandung: Universitas Telkom.
- Al Farisi, T. Nauval. (2013). *Perancangan bisnis Hiplounge.com Menggunakan Model Bisnis Kanvas*. Bandung: Universitas Telkom.
- Dudin, N. Mikhail, Kutsuri, N. Georgiy, Fedorova, J. Irina , Dzusova, S. Svetlana & Namitulina, Z. Anzhela. (2015). *The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting*. Vol. 11, No. 7; 2015
- Gassmann Oliver, Karolin Frankenberger, Michaela Csik. (2016). *Business Model Navigator*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Henry Samuel. (2013). *Business Model for Startup*. Yogyakarta: Gava Media
- Hanafi Zein. (2014). *Perancangan Model Bisnis Doctor Oto Menggunakan Bisnis Model Kanvas*. Bandung: Universitas Telkom.
- Hutabara Adhitya, P. David. (2015). *Analisis Model Bisnis Pada Bisnis Sepatu Guten. INC Menggunakan Model Bisnis Kanvas*. Bandung: Universitas Telkom.
- Boedianto, P. Laurentia dan Harjanti Dhyah. (2015). *Strategi Pengembangan Bisnis Pada Depot Selari dengan Pendekatan Business Model Canvas*. Vol.3, No.2 (2015)
- Indriantono Nur dan Supomo Bambang. (2013). *Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi & Manajemen*. Yogyakarta: BPFPE.

- Kim, W. Chan & Renee Mouborgne.(2006). *Blue Ocean Strategy*. Jakarta: Serambi.
- Kosasi, M. Velicia. (2015). *Analisis dan Evaluasi Model Bisnis pada Pantai Seafood Restaurant dengan Pendekatan Business Model Canvas*.Vol.3, No. 1, (2015).
- Muliawan, J. Ungguh. (2014). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Yogyakarta: Gava Media.
- Muchtar A.F. (2014). *Business Plan dan Rencana Aksi*.Bandung: YRAMA WIDYA.
- Osterwalder, Alexander dan Pigneur Yves.(2012). *Business Model Generation*. Jakarta: PT.Elexmedia Komputindo.
- Permana, D. Jingga.2013. *Analisis Peluang Bisnis Media Cetak melalui Pendekatan Bisnis Model Canvas Untuk Menentukan Strategi Baru*. ISSN: 1979-276X
- Royan, M. Frans.(2014). *Bisnis Model Kanvas*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti Reddy.(2014). *Analisi SWOT Teknik Membedakan Kasus Bisnis*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Rachman Rizky. (2015). *Perancangan Model Bisnis Rumah Warna kedalam Bisnis Model Kanvas Menggunakan Peta Empati*. Bandung: Universitas Telkom.
- Sarosa, Samiaji. (2012). *Penelitian Kualitatif Dasar-dasar*. Jakarta Barat: PT Indeks.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suharsaputra, Uhar. 2012. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan*. Bandung: PT. Refika Aditama.